

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**HOUVE DESINDUSTRIALIZAÇÃO NO SETOR
AUTOMOBILÍSTICO BRASILEIRO NO PERÍODO 2008-
2014?**

FELIPE GUSTAVO LUCCHESI VELLOSO

Matrícula nº 111331902

ORIENTADOR: VICTOR PROCHNIK

SETEMBRO 2017

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**HOUVE DESINDUSTRIALIZAÇÃO NO SETOR
AUTOMOBILÍSTICO BRASILEIRO NO PERÍODO 2008-
2014?**

FELIPE GUSTAVO LUCCHESI VELLOSO

Matrícula nº 111331902

ORIENTADOR: VICTOR PROCHNIK

SETEMBRO 2017

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor

Dedico esta obra a todas as pessoas que, direta ou indiretamente, contribuíram para minha formação acadêmica e de vida. Uma homenagem mais do que merecida a meus pais, Sergio Carlos de Escobar Velloso e Marilene Lucchesi Velloso, ao meu irmão Eduardo Gustavo Lucchesi Velloso e à minha namorada Sarah Peixoto Bezerra e Silva por ajudarem no meu processo de evolução como ser humano e como cidadão. Agradeço a todos os professores com quem tive o prazer de conviver e aprender durante todo esse tempo de estudos, especialmente ao orientador dessa obra, o professor Victor Prochnik, o qual foi extremamente paciente e atencioso comigo em todo o processo criativo. O conhecimento é o maior patrimônio dos homens. Aos meus amigos, pelos momentos de descontração e companheirismo. Os conselhos, os ensinamentos e a hombridade, somados à minha determinação deram a força necessária para que o resultado esperado fosse alcançado. O darwinismo social é para mim, agora, uma ideologia. Ser forte, adaptável e persistente, numa sociedade tão vulnerável, é como se fazer o “dever de casa” para a prova da vida. E a vida está sempre pedindo essas provas.

RESUMO

O objetivo principal deste trabalho foi obter uma resposta fundamentada para as seguintes questões prévias: A indústria automobilística brasileira, durante os anos de 2008 a 2014, apresentou indícios concretos de estar passando por um processo de desindustrialização? Se sim, essa suposta tendência estaria concentrada em algum setor específico ou na indústria automotiva como um todo? Para conseguir responder essas perguntas, a metodologia de pesquisa se pautou, primeiramente, numa revisão teórica do tema desindustrialização e dos aspectos por detrás da cadeia de valor da indústria automobilística, após forte onda globalizante na década de 1990. Posteriormente, foram utilizados alguns indicadores industriais de desempenho (VA, VTI, VTI/VBPI, produtividade, emprego, intensidade dos serviços industriais, taxa de investimento e receita líquida de vendas), para que se pudesse analisar a evolução da estrutura produtiva no período escolhido. O intuito dessa etapa do trabalho foi entender como o comportamento das variáveis no período foi influenciado pela dinâmica da cadeia de valor do setor e o quanto esse comportamento foi determinante para se afirmar ou não que houve um processo de desindustrialização em curso. O entendimento acerca dos movimentos dos indicadores de desempenho industrial somado ao conhecimento do referencial teórico (desindustrialização e cadeia de valor automobilística) foi essencial para a elaboração de um diagnóstico final ao trabalho. A conclusão da pesquisa foi a seguinte: o setor automobilístico brasileiro, durante o período de 2008 a 2014, apresentou sinais inquietantes de estar passando por um processo desindustrializante, sendo o setor de autopeças onde o processo se demonstrou mais intenso. Por ser um setor majoritariamente formado por fornecedoras nacionais pouco competitivas dentro da lógica organizacional da cadeia de valor automotiva, o problema foi e continua sendo inevitavelmente maior e mais perverso em termos de estrutura produtiva.

Termos-chave: Desindustrialização, Indústria Automobilística, Cadeia de Valor, Brasil.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

CGV – Cadeia Global de Valor

CNAE – Classificação Nacional de Atividade Econômica

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

IE – Instituto de Economia

IED – Investimento Estrangeiro Direto

IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PIA – Pesquisa Industrial Anual

PIB – Produto Interno Bruto

UFRJ – Universidade Federal do Rio de Janeiro

VA – Valor adicionado

VBPI – Valor Bruto da Produção Industrial

VTI – Valor da Transformação Industrial

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO 1 – ASPECTOS TEÓRICOS DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO	11
1.1 – CONCEITOS E DEFINIÇÕES	11
1.2 – CAUSAS E EFEITOS	13
1.3 – O PANORAMA BRASILEIRO: O QUE DIZEM OS AUTORES?	15
CAPÍTULO 2 – A ORGANIZAÇÃO DA CADEIA GLOBAL DE VALOR NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA	18
2.1 – CONCEITUANDO CADEIA GLOBAL DE VALOR (CGV)	18
2.2 – A GLOBALIZAÇÃO E AS NOVAS RELAÇÕES DE PRODUÇÃO	18
2.3 – O NOVO PADRÃO DE CONCORRÊNCIA	21
2.4 – ESTRUTURA DE GOVERNANÇA	23
2.5 – CARACTERÍSTICAS GERAIS DO SEGMENTO AUTOMOTIVO BRASILEIRO ...	27
CAPÍTULO 3 – ANÁLISE DE DESEMPENHO ATRAVÉS DE INDICADORES DE PRODUÇÃO INDUSTRIAL E DE COMÉRCIO EXTERNO	30
3.1 – METODOLOGIA	30
3.2 – FONTE DE DADOS	31
3.3 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DO VALOR ADICIONADO	31
3.4 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DO VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL	32
3.5 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DA AGREGAÇÃO DE VALOR	33
3.6 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DA PRODUTIVIDADE, DO EMPREGO E DA INTENSIDADE DE SERVIÇOS	34
3.7 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DO INVESTIMENTO	36
3.8 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DA RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	38

CONSIDERAÇÕES FINAIS47

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS49

INTRODUÇÃO

A construção e defesa deste trabalho segue uma linha de pensamento econômico estruturalista, onde a estrutura produtiva e exportadora é essencial e a industrialização é o fator primordial e determinante para o crescimento econômico de um país. O estruturalismo determina que o padrão de especialização de uma economia em setores intensivos em atividades de rendimentos crescentes, onde há maior presença da tecnologia e da ciência, devam ser priorizados pelos agentes nos investimentos produtivos, pois possuem maior capacidade de transformação industrial e de agregação de valor ao produto final. O setor automobilístico talvez seja o melhor exemplo disso dentro da indústria da transformação e, por isso, será objeto central do trabalho. “[...]É um dos mais importantes da economia brasileira respondendo por cerca de 10% das riquezas geradas pela indústria no país. Com sua extensa e complexa cadeia produtiva, o setor está diretamente associado ao desenvolvimento econômico nacional.” (CARDOSO, JUNIOR, DOS SANTOS, VIANA e CAMARGO, 2015)

Assim como a industrialização é um fator de crescimento importante para um país, a desindustrialização precoce é algo extremamente prejudicial no processo de geração de riquezas para esse país. Os fatores, dentre outros, que podem explicar a deterioração da capacidade produtiva industrial são a especialização da Economia em atividades agrícolas ou de serviços, que tiram da indústria grande parte do seu potencial multiplicador da produção e de sua capacidade de transbordamento da riqueza para outros setores e o aumento das importações de produtos manufaturados via políticas de apreciação cambial, que desestimulam o investimento na produção nacional.

À luz dessa ideologia, a primeira parte do trabalho se dividirá numa apresentação teórica quanto às definições, causas e consequências do processo de desindustrialização, assim quanto às características predominantes na organização da cadeia de valor da indústria automobilística, incluindo o próprio conceito de cadeia global de valor e sua origem. Compreender a dinâmica de relação entre as montadoras de automóveis e fornecedoras de componentes ao longo do tempo, mais especificamente sob o enfoque das estratégias modulares de mercado das empresas, pós-globalização financeira dos anos 1990, é importante para entender a dinâmica prevalecente da cadeia de valor automobilística, criando um arcabouço teórico sólido para a formulação da segunda parte do trabalho.

A segunda e última parte do trabalho se destinará ao processo investigativo em si, isto é, ao estudo da possibilidade de desindustrialização do setor automotivo, através de análises de desempenho de alguns indicadores industriais importantes para a mensuração do ritmo de atividade industrial, compreendendo-se assim o padrão de inserção do setor e seus subsetores nos fluxos internacionais da produção e na dinâmica organizacional da indústria automobilística mundial. A metodologia de análise das tabelas tratará de expor a evolução dos dados (ano base de 2014) e posteriormente relacionar o movimento produtivo observado com as características da estrutura produtiva automobilística, estudadas anteriormente.

É bom salientar que não há um escopo fechado de metodologias possíveis para a abordagem do tema. O assunto escolhido traz consigo um viés interpretativo/subjetivo que impossibilita um limite de soluções para o problema. Portanto, a metodologia escolhida para esse trabalho é apenas uma via de resolução, tendo a função apenas de elaborar um diagnóstico próprio. Nesse sentido, esse trabalho visa apenas acrescentar conhecimentos e observações pertinentes sobre a estrutura produtiva do setor automotivo brasileiro sob uma perspectiva histórica recente (2008-2014), estabelecendo uma abordagem de causa e efeito entre dinâmica organizacional e ritmo de atividade industrial, reforçando ou não processos desindustrializantes.

CAPÍTULO 1 – ASPECTOS TEÓRICOS DA DESINDUSTRIALIZAÇÃO

1.1 – CONCEITOS E DEFINIÇÕES

A desindustrialização é um conceito amplo e diversificado e, portanto, bastante controverso dentro da literatura econômica, estabelecendo, conseqüentemente, distintas visões de causa e efeito para a Economia de uma nação. “Apesar da aparente simplicidade, o conceito de desindustrialização não é unânime entre os analistas. Segundo uma linha de autores, a desindustrialização seria um fator negativo porque, identificado não apenas com a perda de importância relativa da indústria no PIB e no emprego total – que é o entendimento mais usual do termo, inclusive em termos internacionais – produz mudanças indesejáveis nas estruturas de exportação e produção dentro da indústria.” (BONELLI, 2011, p. 9). Tregenna (2009) complementa, dizendo que “[...]a desindustrialização poderia ocorrer quando existe um declínio sustentado em ambas, a participação da manufatura no emprego total e a participação da manufatura no PIB”. Ou ainda, “O declínio da participação da manufatura no emprego e no produto total – um fenômeno conhecido como desindustrialização” (CHANG, 2010, p. 91).

Segundo Rowthorn e Wells (1987), a desindustrialização se caracteriza como um processo de transformação socioeconômica proveniente do enfraquecimento ou extinção da capacidade produtiva da indústria ou atividade industrial em uma determinada região. Geralmente, isso passa pela incapacitação da indústria pesada e transformadora.

Para Coriat (1989), “[...]uma economia encontra-se em desindustrialização se: durante um período de médio-longo prazo (uma década ou muitas décadas) se manifesta uma redução relativa do emprego e do valor adicionado em relação ao emprego e valor adicionado totais; redução acompanhada de dificuldades duradoras no equilíbrio das contas externas. ”.

Rowthorn e Ramaswamy (1999) afirmam que a desindustrialização é um processo crônico de incapacitação produtiva da indústria, através da crescente redução da participação do emprego industrial no emprego total da Economia. Apesar disso, consideram o processo de desindustrialização como um fenômeno natural. Os autores acreditavam que conforme as economias vão crescendo e a renda per capita vai aumentando, a elasticidade renda da demanda por produtos industrializados vai caindo, e o consumo tende a ser reorientado para os setores de menor produtividade. É uma noção de transferência de capacidade produtiva do setor industrial para o setor de serviços pela ótica da demanda, no sentido de que há um

deslocamento maior de mão de obra de um setor para o outro e, conseqüentemente, um aumento do consumo no último. Em outras palavras, o aumento da produtividade no setor industrial com o incremento de tecnologias poupadoras de mão de obra, faz o nível de emprego se reduzir, havendo uma transição para o setor de serviços (Palma, 2005). “Finalmente, vem uma nova fase, na qual o emprego industrial começa a cair, (primeiro em termos relativos e depois, ao menos em alguns países, em termos absolutos); neste meio tempo, os serviços continuam sendo a fonte principal de absorção de mão-de-obra. Essa fase mais tardia é comumente chamada de fase de “desindustrialização”.” (PALMA, 2005, p. 2).

Pode-se dizer, então, que a desindustrialização natural é uma concepção schumpeteriana de desenvolvimento, no sentido de que o processo de destruição criadora do sistema capitalista possibilita a diversificação das atividades produtivas, assim como o fortalecimento de novas estruturas produtivas, tornando o crescimento da economia mais descentralizado.

Contudo, levando em consideração que a Economia mundial é altamente heterogênea, reflexo do desenvolvimento desigual do sistema capitalista, a análise de desindustrialização deve recorrer às especificidades regionais. A dinâmica do fluxo de capitais entre os países centrais e os países em desenvolvimento, estabelecem mudanças nos padrões de crescimento dos países onde a renda per capita é inferior aos demais. Com isso, Palma (2005) diz que o processo de desindustrialização de um país, se iniciado precocemente, num nível de renda per capita inferior ao observado nos países desenvolvidos, quando estes passaram por esse processo, ou ainda, antes de ter se atingido um ponto ótimo de maturidade para isso, causa movimentos de regressão de sua estrutura industrial. Mais ainda, compromete o crescimento de longo prazo da economia, pois desestimula o caráter multiplicador da produção industrial e, conseqüentemente, evita o transbordamento do seu valor adicionado para os demais setores.

“Segundo Singh (1987), desindustrialização é o declínio da produção ou do emprego industrial em termos absolutos ou como proporção do produto ou emprego nacional.” (ALMEIDA, FEIJÓ e CARVALHO, 2005, p. 4). E ainda, “A relação VTI/VBPI é um indicador de desindustrialização, quanto menor a relação, mais próximo o setor está de ser uma indústria “maquiladora” que apenas junta componentes importados praticamente sem gerar valor.” (ALMEIDA, FEIJÓ e CARVALHO, 2005, p. 22). E mais, “[...] A queda na relação VTI/VBPI da indústria. [...] Quanto menor for essa relação menor o conteúdo nacional

na produção interna e, portanto, maior a desindustrialização.” (FEIJÓ e CARVALHO, 2007, p. 1).

“Falaremos agora sobre a visão de ‘Cambridge’ de desindustrialização. Esta rejeita explicitamente o critério de desindustrialização como uma tendência doméstica na manufatura, seja do emprego ou produção, e seja em termos absolutos ou como proporção do emprego ou atividade total.” (...) “Desindustrialização pode ser definida por envolver a ausência de um setor manufatureiro eficiente [vide definição de SINGH (1977) abaixo de setor manufatureiro eficiente] nesse sentido. Isso coloca ênfase na falha da indústria Britânica manter sua participação no comércio mundial de manufaturas, por um lado, e no aumento da penetração das importações no mercado Britânico doméstico, por outro. Isso pode parecer nada mais do que uma restrição do balanço de pagamentos em uma nova forma, e uma para a qual a desvalorização poderia fornecer o remédio óbvio” (...) No final o autor conclui “uma contração do emprego industrial é uma questão para preocupação se ele põe em risco nosso eventual poder para pagar as importações que nós precisamos. A perda de reservas ou o confisco de ativos no exterior poderia ter um efeito similar. A perda de potencial econômico que é a questão crucial” (CAIRNCROSS, 1978, p. 17).

Em suma, o escopo de narrativas acerca dos conceitos e definições do tema se enquadra apresenta diferentes visões a respeito, partindo desde uma análise de ajuste produtivo pelo lado da oferta até mudanças estruturais pela demanda. Mais especificamente, em algumas literaturas são avaliadas as questões da queda da participação da produção e do emprego industrial, tanto em termos relativos quanto em termos absolutos, respectivamente, no PIB e no emprego total, assim como os desempenhos de indicadores, como o VA e o VTI/VBPI (grau de agregação de valor). Em outras, abordam a questão da deterioração do balanço de pagamentos via comprometimento do saldo comercial da indústria da transformação, ou seja, mais focado nos efeitos de políticas econômicas cambiais.

1.2 – CAUSAS E EFEITOS

Numa abordagem mais otimista, o processo de desindustrialização pode ser visto como uma consequência natural do desenvolvimento econômico, quando as economias incorrem em transformações na composição setorial do valor adicionado pelas empresas e do nível de emprego (SQUEFF, 2012).

Contudo, existem outras possíveis causas de cunho mais heterodoxo que merecem ser destacadas.

Rowthorn e Coutts (2004), Palma (2005), Bonelli (2005), Feijó et al. (2005) e Bonelli e Pessoa (2010), por exemplo, seguem a linha do diferencial de produtividade. Esses autores consideram que, uma maior produtividade no setor industrial do que nos demais setores da Economia faz com que aconteça uma rápida queda nos preços relativos dos produtos industrializados, o que no longo prazo reduz a participação da indústria no PIB em relação aos setores de menor produtividade. Isso causa uma transferência de capacidade para o setor de serviços, o que reduz ainda mais a participação da indústria na produção nacional. Palma (2005) também determina que a relação de alta elasticidade renda por produtos manufaturados nos países pobres e baixa em países ricos influenciam na alta participação da indústria no emprego e no produto, nos primeiros, e na baixa participação nos últimos. (Apud SQUEFF, 2012, p.8).

Ainda segundo Palma (2005) e Bonelli (2005), estes consideram a relevância de efeito da nova divisão internacional do trabalho, onde há grande terceirização de mão de obra para países em desenvolvimento que, habitualmente, apresentam taxas de câmbio desvalorizadas e força de trabalho pouco dispendiosa. (Apud SQUEFF, 2012, p.8).

Outro possível motivo se refere à questão de causalidade entre investimento, participação de produtos manufaturados na demanda total e participação da indústria no emprego e produto totais. Um aumento no primeiro leva a um aumento no segundo que leva a aumento no terceiro. O mesmo acontece com uma possível redução (SQUEFF, 2012).

Aliado ao processo desindustrializante está, também, a causa originada na questão da reorientação política internacional. Dasgupta e Singh (2006) e Shafaeddin (2005), por exemplo, sugerem que as políticas econômicas de liberalização financeira fizeram com que as indústrias de alguns países perdessem capacidade produtiva muito cedo, interrompendo o seu ciclo de desenvolvimento natural via vantagens comparativas. Atentam, porém, que alguns setores mais ineficientes poderiam incorrer em avanços se a abertura comercial fosse adotada de maneira gradual e seletiva. Já Thirlwall (1979) estabelece que uma perda de competitividade no comércio externo favorece a deterioração do balanço de pagamentos, reduzindo o nível de crescimento de longo prazo e induzindo a um processo desindustrializante. (Apud SQUEFF, 2012, p.8).

Como última causa a se observar está a doença holandesa, onde há uma convergência significativa das decisões de produção e exportação para o setor primário ou de serviços (SQUEFF, 2012).

Antes de falar das consequências do processo de desindustrialização, vamos discutir o debate sobre o fator indústria em si. Esse debate se divide entre as correntes de pensamento neoclássicas, onde a atenção especial à composição setorial da produção não é importante para o crescimento de longo prazo e as correntes de pensamento heterodoxas, que consideram a indústria fator chave do crescimento de longo prazo para as economias capitalistas. (THIRLWALL, 2002; TREGENNA, 2009).

Para estes, os efeitos de encadeamento para frente e para trás na cadeia produtiva são mais fortes na indústria do que nos demais setores da Economia. A presença de economias de escala estáticas e dinâmicas na indústria faz com que a produtividade no setor seja uma função crescente da produção. Além disso, a capacidade de difusão do progresso tecnológico para o resto da Economia, através da industrialização, é fortíssima. A elasticidade renda das importações de produtos industrializados é maior do que a elasticidade renda das importações de commodities e produtos primários. Com isso, a industrialização se torna uma importante ferramenta de correção da restrição externa ao crescimento de longo prazo, através de ajustes no balanço de pagamentos.

Dessa forma, as consequências de uma desindustrialização podem ser vista sob uma perspectiva positiva ou negativa, dependendo da linha de análise teórica. A desindustrialização natural e “positiva” não traz problemas, enquanto que a desindustrialização precoce e “negativa” cria todas as dificuldades para uma Economia, pelo fato de não ter sido desenvolvido um complexo industrial forte e bem diversificado. Essas dificuldades são a redução de retornos crescentes, a diminuição do progresso técnico e o aumento da restrição externa ao crescimento. São consequências que saem do panorama industrial, transbordando as fronteiras produtivas e atingindo fortemente os demais setores da Economia.

1.3 – O PANORAMA BRASILEIRO: O QUE DIZEM OS AUTORES?

O debate sobre a desindustrialização no Brasil, assim como na literatura internacional, é altamente controverso e não consensual. No mais, dá para dizer que há uma predominância do foco de análise no valor adicionado e na produção. (ALMEIDA, FEIJÓ e CARVALHO,

2005; IEDI, 2007; MARCONI e BARBI, 2010; MARCONI e ROCHA, 2011; COMIN, 2009, SOARES et al, 2011; OREIRO, 2011; GONÇALVES, 2011). (Apud MORCEIRO (2012), p. 33).

“Com efeito, uma vez aceita a definição usual de desindustrialização como um processo pelo qual ocorre uma redução da participação do valor adicionado na indústria no PIB e/ou do emprego industrial no emprego total, torna-se inquestionável que esse processo vem ocorrendo no Brasil, com maior ou menor intensidade, de forma linear ou não, desde o final da década de 1980.” (SOARES et al, 2011, p. 3; OREIRO, 2011, p. 27).

As narrativas sob a ótica da produção consideram dois argumentos: a diminuição do valor adicionado da indústria no PIB e a diminuição da agregação de valor interna (VTI ou VBPI). O primeiro argumento é fruto analítico de um período de treze anos, 1985 a 1998, onde o PIB da indústria se reduziu em relação ao PIB total, instigando essa noção de causalidade entre valor adicionado e desempenho industrial. O segundo argumento é fruto analítico do período pós anos 1990, de abertura comercial e financeira, com o câmbio operando livremente. As medidas estipuladas pelo Consenso de Washington fomentaram políticas de estímulo à importação, afetando negativamente a estrutura de produção doméstica brasileira.

Num estudo do período de 2004 a 2007, Lacerda & Nogueira (2008) apontam para o fator câmbio, indicando que sua apreciação foi determinante para que as exportações crescessem a um nível inferior às importações, anulando o possível efeito positivo do alto preço internacional das commodities. Por outro lado, os autores observaram que houve uma queda de 8% na participação relativa dos produtos manufaturados na pauta exportadora durante os anos, indicando uma tendência à reprimarização da pauta exportadora que, numa economia com estrutura produtiva industrial pouco diversificada, favorece a deterioração dos termos de troca e desequilíbrios sucessivos no balanço de pagamentos, comprometendo o crescimento sustentável de longo prazo.

A sistemática apreciação cambial via reprimarização da pauta exportadora e o consequente declínio da produção no setor manufatureiro, é o que a literatura chama de “doença holandesa”. “Por fim, estudos recentes a respeito da composição do saldo comercial brasileiro e da composição do valor adicionado da indústria brasileira mostram sinais inquietantes da ocorrência de “doença holandesa”, ou seja, de desindustrialização causada

pela apreciação da taxa real de câmbio que resulta da valorização dos preços das commodities e dos recursos naturais no mercado internacional.” (OREIRO e FEIJÓ, 2010, p. 231).

Segundo a análise de Natal (2012), além da confirmada tendência à reprimarização da Economia, foi observado que a indústria da transformação brasileira perdeu capacidade de agregação de valor com o passar dos anos, tanto a preços correntes como a preços constantes, representando indícios de desindustrialização.

Já Carvalho e Lima (2009) indicam que após o Plano Real, a economia brasileira registrou crescimentos progressivos da elasticidade renda das importações e que a relação FBKF/PIB apresentou queda, mesmo com a ausência de controle dos fluxos de capital e com o aumento substancial dos investimentos diretos estrangeiros que, na teoria, contribuem para a modernização tecnológica do parque industrial.

Mais recentemente, a IEDI (2014) observou que após uma fase de crescimento produtivo entre 2005 e 2008, a indústria brasileira apresentou forte queda de representatividade no PIB em 13 pontos percentuais. Em outra análise, mostrou que a indústria brasileira perdeu três posições no ranking mundial de produção industrial, apresentando apenas 0,7% das exportações totais no período analisado.

Lamonica e Feijó (2013) afirmam que o desempenho econômico brasileiro não pode estar somente atrelado às restrições de oferta, devendo também ser analisado por uma ótica de interação entre a trajetória da estrutura de produção com os estímulos de demanda. Essa análise considera o poder circular cumulativo dos estímulos de demanda à oferta como instrumento provedor do desenvolvimento.

Na literatura internacional, os autores tratam a questão da desindustrialização nos países em desenvolvimento como consequência de alterações negativas na dinâmica de relação entre emprego e comércio (PALMA, 2005) e produção e comércio (SHAFIYEDDIN, 2005). Esses autores defendem que o processo de abertura comercial iniciado nos anos 1990 criou um ambiente competitivo no cenário internacional desfavorável às economias em desenvolvimento, causando uma maior vulnerabilidade dos produtos industriais domésticos frente aos importados.

Em suma, o escopo de narrativas acerca do processo de desindustrialização no Brasil apresenta diferentes linhas de mensuração para o problema, analisadas sob conjunturas econômicas distintas.

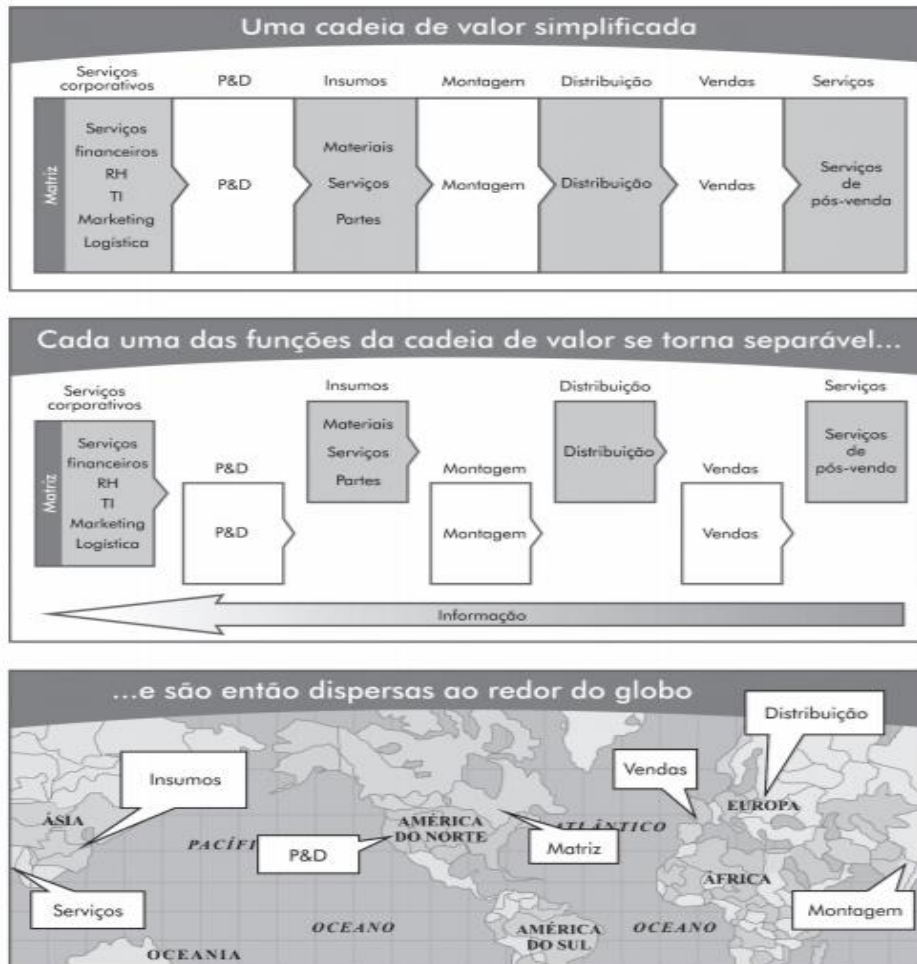
CAPÍTULO 2 – A ORGANIZAÇÃO DA CADEIA GLOBAL DE VALOR NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

2.1 – CADEIA GLOBAL DE VALOR (CGV)

Segundo Shank & Govindarajan (1993, p.13) “a cadeia de valor para qualquer empresa, em qualquer negócio, é o conjunto interligado de todas as atividades que criam valor, desde uma fonte básica de matérias primas, passando por fornecedores de componentes, até a entrega do produto final às mãos do consumidor.”. Dessa forma, as atividades que a compõem são interdependentes e complementares, formando um sistema integrado de produção.

O termo “cadeia global de valor”, por outro lado, se refere ao processo de reconfiguração das cadeias de valor das mais variadas estruturas produtivas existentes, após a globalização dos anos 1990. A internacionalização dos fluxos de capitais estimulou a fragmentação das cadeias de produção e a consequente dispersão de suas atividades produtivas, estabelecendo uma nova lógica de organização industrial entre as cadeias de valor.

A figura 1 abaixo retrata esse processo de remodelação da cadeia de valor. O primeiro quadro demonstra a configuração de uma cadeia de valor simplificada. O quadro seguinte apresenta a fragmentação dos estágios produtivos num cenário de difusão das informações. Já o terceiro quadro retrata a distribuição espacial das atividades produtivas após um processo globalizante, simbolizando, assim, a própria noção de CGV.

Figura 1 – Formação de uma Cadeia Global de Valor (CGV)

Fonte: Foreign Affairs and International Trade Canada, 2010. (Tradução própria)

Daqui para frente será visto de que maneira essa reestruturação das cadeias de valor (via globalização) impactou na dinâmica organizacional da indústria automobilística brasileira e mundial, estabelecendo novos padrões produtivo-competitivos e criando novas relações de produção entre as fornecedoras de autopeças e componentes e as montadoras de automóveis, além de uma nova estrutura de governança sob a liderança dos sistemistas (capital internacional).

2.2 – A GLOBALIZAÇÃO E AS NOVAS RELAÇÕES DE PRODUÇÃO

Como dito, a globalização financeira e informacional, iniciada no final do último século, trouxe consigo um forte poder de transformação nas lógicas de organização da produção e de competitividade de mercado para as mais variadas estruturas produtivas existentes.

O Consenso de Washington em 1990 estipulou uma nova ordem internacional, sob os moldes ideológicos do neoliberalismo, onde a abertura comercial e financeira acelerou exponencialmente os fluxos internacionais de capital, estabelecendo novas formas de relações entre as nações. As economias de primeiro mundo passaram a exercer uma espécie de governança dentro do comércio internacional, estabelecendo padrões de crescimento para os países em desenvolvimento.

No geral, a aceleração dos fluxos de capital, por um lado, estimulou o avanço do progresso tecnológico e, conseqüentemente, dos níveis de produtividade nos seus setores. Por outro lado, impôs um novo paradigma de organização industrial, agora mais hierarquizado e menos verticalizado, onde novos padrões de concorrência são estabelecidos e um novo arranjo geográfico da produção é criado.

Para os países em desenvolvimento, historicamente dependentes das economias centrais, esse rearranjo geográfico significou o surgimento de um novo papel de atuação dessas economias no processo produtivo. Criam-se as chamadas plataformas regionais de produção. Essas nações tornam-se cada vez mais vitrines para a reprodução do capital internacional e seus complexos industriais vão perdendo, sistematicamente, a capacidade de agregação de valor à economia local.

A indústria automobilística, por exemplo, que sempre foi protagonista das transformações econômicas e estruturais nos países, passa a se inserir nas novas regras do jogo, tornando sua estrutura produtiva mais integrada à nova dinâmica de organização mundial. O início de mudanças nas estratégias competitivas das empresas e a reconfiguração da dinâmica de interação produtiva dentro da cadeia de valor automotiva instigou a busca, por parte das montadoras, de novos mercados. Como sugere Humphrey (2003, p. 127) a nova organização da produção instigou mudanças no comportamento estratégico das grandes montadoras, redirecionando os fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) para os países emergentes, já que estes apresentavam um maior potencial de crescimento do consumo de auto veículos.

Num cenário cada vez mais competitivo, as mudanças estratégicas significaram a adoção de novas “regras” de planejamento da produção direcionadas à minimização dos custos internos, dos custos de transações ao longo da cadeia de fornecedores, à obtenção de economias de escala e à customização dos investimentos para cada área de P&D.

Primeiramente, era preciso produzir onde se vende, retraindo, também, os custos com logística. Em segundo lugar, o processo de produção tinha que ser adaptado às circunstâncias do mercado local, isto é, às preferências dos consumidores dentro do mercado local. Em terceiro lugar, deveria buscar-se a flexibilidades das plantas industriais.

Essa nova lógica de produção, baseada na diversificação dos produtos por especificidade de mercado, criou a base estrutural para a organização da produção em arranjos modulares, ou seja, em unidades produtivas padronizadas e com interdependência funcional. Nas palavras de Ferreira (1988), “Modulo é uma unidade planejada segundo determinadas proporções e destinada a reunir-se ou ajustar-se a outras unidades análogas, de varias maneiras, formando um todo homogêneo e funcional.”.

O que se observou nessa conjuntura, então, foi que as mudanças na relação entre montadoras e fornecedoras revelaram uma tendência de redução dos custos pela descentralização das etapas do processo produtivo. É o início da valorização das práticas de *outsourcing*. Nesse novo cenário, as montadoras se responsabilizam pela formulação de especificações de desempenho e informações sobre a interface do automóvel, enquanto algumas fornecedoras se encarregam de projetar uma solução viável utilizando seus próprios recursos tecnológicos, solução essa denominada de “black box”. É o nascimento dos chamados “fornecedores globais”, aqueles fornecedores com alta capacidade de cobertura global da produção, isto é, aqueles capazes de acompanhar as montadoras para onde elas forem (*follow sourcing*).

Além dos fornecedores globais existem os fornecedores de primeiro, segundo e terceiro níveis. Os fornecedores de primeiro nível são as empresas do ramo que se relacionam diretamente com as montadoras e tem alta capacidade de inovação e design. O que as diferem da nova categoria de fornecedores pós-globalização é que aquelas não tem necessariamente capacidade de alcance mundial. Já os fornecedores de segundo nível são aquelas empresas que trabalham baseadas em projetos já estabelecidos pelas montadoras ou pelos grandes fornecedores. São encarregadas de atender os requisitos de qualidade, de custo e flexibilidade e por isso precisam de uma engenharia bem eficiente nesse processo. Por sua vez, os fornecedores de terceiro nível são as empresas de baixa capitalização, que apresentam engenharias mais modestas e pouca capacidade de investimento em capacitação técnica.

Pode-se dizer de certa forma que quanto mais próximo do topo da cadeia as empresas se situam, mais altas são suas responsabilidades dentro da própria cadeia de valor. Para Torres e Caio (2012), isso se deve à predominância do paradigma de modularização por detrás da organização produtiva do setor. Os fornecedores de primeiro nível, por exemplo, têm de lidar com tarefas mais árduas, já que passam a se responsabilizar pela fabricação de sistemas mais complexos, visando eficiência. Além disso, a lógica *just in time* de otimização da flexibilidade impõe uma obrigação de entrega de serviço mais rápida. Em alguns casos, eles têm de se responsabilizar, também, pela fiscalização e coordenação do fornecimento de peças e acessórios dos fornecedores de segundo nível. Esse aumento das responsabilidades dentro da cadeia de produção tem duas consequências principais. A primeira é que acaba ocorrendo uma desverticalização das montadoras, já que há uma maior transferência para outras empresas de recursos e capacitações para a fabricação e montagem dos veículos. A segunda é que estimula a verticalização dos fornecedores de primeiro nível, como uma espécie de repartição de tarefas e minimização dos custos/maximização das receitas.

Segundo Leite (1999), as novas relações entre montadoras e fornecedoras de componentes automobilísticos, apesar de fomentarem avanços produtivos, podem apresentar riscos para os países em que essas empresas estão instaladas. No caso dos países em desenvolvimento, esses riscos são a convergência para um mercado altamente concentrado e pouco diversificado, onde as montadoras criam relações de exclusividade com fornecedores de maior volume e adotam critérios excludentes na escolha de algumas fornecedoras, principalmente de *commodities*. É um cenário onde “[...]os concorrentes menos competitivos foram sendo absorvidos, ainda que suas marcas tenham sido mantidas pelo grupo empresarial comprador. Além disto, a intensificação no ritmo de introdução de novas tecnologias nos veículos também passou pela formação de alianças estratégicas entre montadoras e, sobretudo, destas com empresas fornecedoras de sistemas e de autopeças.” (Carvalho, 2005a, p. 291).

2.3 – O NOVO PADRÃO DE CONCORRÊNCIA

Como visto anteriormente, a modularização da organização industrial no setor automobilístico estabeleceu mudanças na dinâmica de interação entre as empresas do ramo. Em termos de concorrência, esse fato contribuiu para uma espécie de hierarquização dos critérios estratégicos por parte dos agentes, onde algumas variáveis de competição se tornaram mais importantes do que outras. A valoração desses atributos é determinada pelas características das tecnologias e das mercadorias, pelo estágio de ciclo de vida dos produtos e

pelo nível de aceitação no mercado. Essa metodologia de escolha estratégica passa a se incluir, então, em um padrão de concorrência específico do setor automobilístico.

Esse padrão de concorrência estabelecido criou uma dinâmica entre as empresas de busca pela diferenciação da produção, através do desenvolvimento tecnológico de produtos, da melhoria nos processos de produção, da otimização dos esforços de venda e da melhor capacitação dos investimentos. Por conseguinte, aumentou a necessidade de captação de recursos de custos fixos em bens de capital, infraestrutura física de unidades produtivas e desenvolvimento de inovações e designs para veículos. Para minimizar os custos totais dentro dessa lógica, tornou-se necessário, também, uma maior racionalização da produção com ações voltadas à obtenção de economias de escala e ao aumento da margem de lucro. Conforme salientou Penrose (1972), as economias de escala podem ser de origem tecnológica ou administrativa. As economias tecnológicas são o aumento da produtividade marginal quando há mudanças na qualidade ou quantidade dos recursos técnicos utilizados que permitam um menor custo, sejam do fator trabalho ou fator capital. Já as economias administrativas são as economias via aumento da escala de produção, provenientes da divisão dos trabalhos administrativos ou da automatização dos processos de produção. São economias de pesquisa, de marketing, dentre outros.

Esse conjunto de fatores contribuiu para a adoção de novas estratégias de desenvolvimento para a produção. Segundo Hayes et al (2008), as estratégias de produção são

“[...] um conjunto de metas, políticas e restrições auto impostas que descrevem como a organização planeja dirigir e desenvolver todos os recursos investidos na produção para melhor cumprir (e possivelmente redefinir) sua missão. No caso de uma organização de negócios, essa missão geralmente é expressa em termos de sobrevivência, rentabilidade e crescimento e é posta em prática na tentativa de diferenciar a empresa dos seus concorrentes.”.

Dessa forma, pode-se dizer que as estratégias de produção estão diretamente ligadas às estratégias de competição. Ou seja, todos os processos envolvidos na fabricação dos produtos são pensados como potenciais fatores de diferenciação no mercado e de ganhos de competitividade.

Nas montadoras de automóveis, essas estratégias competitivas se orientaram para os esforços de vendas de produtos e serviços, através da criação de marcas, de gastos em propaganda e marketing, do controle de canais de distribuição e de serviços pós-vendas. O

estabelecimento de uma marca cria uma identidade própria à empresa e as vendas dos veículos passam a ser influenciadas pela confiabilidade, ergonomia, estética e design dos mesmos. Possas (2005), tratando do assunto, afirma que os automóveis são tipos de bens de consumo onde sua dinâmica de vendas passa pela valorização do status pelo consumidor, tornando a imagem e a marca da empresa um fator diferencial de competição.

Como consequência natural do padrão de concorrência automobilístico via diferenciação, está o aumento da necessidade de investimentos, por parte das firmas, nas atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) de novos produtos. A sistematização desses investimentos, a partir daí, faz com que essas firmas direcionem a maior parte de suas estratégias de *market share* para situações adversas, em que haja ameaça competitiva. Diferenciar os produtos simplesmente para ganhar parcela de mercado pode ser dispendioso nesse cenário. Por isso, pode-se dizer que são as condições de mercado que determinam ou regulam a margem de diferenciação. Por outro lado, para uma empresa que inova, a diferenciação traz bons frutos a curto e médio prazo, já que durante um período a ideia por detrás dessa inovação não é perfeitamente codificada no mercado, possibilitando assim a obtenção de vantagens competitivas temporárias.

À par de todos esses aspectos concorrenciais do setor, fica mais claro determinar as características predominantes da sua organização industrial. O quadro 1 abaixo sintetiza essas características.

Quadro 1 – Características da organização industrial do setor automobilístico mundial

Oligopólio Concentrado + Oligopólio Diferenciado = Oligopólio Misto	
Diferenciação do produto	As economias de escopo são tão importantes quanto às economias de escala no valor final do produto.
Economias de Escala	Alta concentração técnica devido: a) economia técnica de escala; b) elevado montante de capital inicial mínimo; e c) facilidade de acesso à tecnologia e insumo.
Formatos de Estratégia Concorrencial	Combina planejamento do excesso de capacidade com a busca de diferenciação e inovação do produto, como forma de ampliar o mercado. A concorrência via preço, embora não seja descartada, não é habitual, pois além de por em risco a estabilidade do mercado, a margem é rígida e à faixa, por conta do esforço de vendas.

Estrutura de Mercado	<p>Relativamente estável, em função de sua alta concentração de mercado e da existência de barreiras à entrada.</p> <p>Destinado a consumidores de média renda e dependente da conjuntura econômica.</p>
-----------------------------	--

Fonte: Senhoras (2005, p.2)

Por se tratar, além de um oligopólio concentrado, um oligopólio diferenciado, a estrutura produtiva do setor delimita fortes barreiras à entrada de novos competidores. Conforme sugere Kupfer (2002), as vantagens absolutas de custos por parte das empresas estabelecidas no mercado, a existência de preferências dos consumidores pelos produtos fabricados pelas empresas estabelecidas, a existência de estruturas de custos com significativas economias de escala e a existência de elevados requerimentos de capital inicial, constituem fontes de barreiras à entrada em cada setor específico. No caso da indústria automobilística, todos esses fatores são determinantes na competição setorial.

Em suma, a construção de um novo modelo competitivo na indústria automobilística esteve pautada nas estratégias de diferenciação. A dinâmica de mercado, sob essa ótica, ficou mais acelerada, e a competitividade entre as empresas ficou mais acirrada, apesar do mercado ainda ser bastante concentrado.

2.4 – ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

Para coordenar tomadas de decisões e normatizar as relações entre compradores e fornecedores, dentro de uma cadeia de valor, torna-se necessário o estabelecimento de uma governança setorial. No caso da indústria automobilística, que apresenta uma estrutura produtiva altamente verticalizada e dominada pelas empresas líderes através de barreiras à entrada, a governança passa, também, por uma necessidade dessas líderes de mercado em garantir, sistematicamente, retornos crescentes para a manutenção ou ampliação do *market share*.

Já Kaplinsky e Morris (2001), num raciocínio análogo ao funcionamento das três esferas de poder do Estado, conceituam governança. Para os autores, a governança tem caráter legislativo, ao estabelecer regras comuns dentro da estrutura produtiva, caráter judicial, ao fiscalizar o cumprimento dessas regras e caráter executivo, quando líderes de mercado auxiliam as demais empresas a seguirem corretamente as normas pré estabelecidas.

Numa análise técnica, pode-se dizer que uma estrutura de governança é criada pela necessidade de lidar com a complexidade das transações na cadeia de valor provenientes dos fatores de especificação dos produtos. Numa governança modular, como é o caso da estrutura de produção automotiva, a complexidade dessas transações é alta e o fornecimento dos produtos deve ficar mais restrito a um pequeno número de fornecedores capazes de atender às especificações das fabricantes. Devido a isso, os fornecedores investem em equipamentos genéricos capazes de atender a uma demanda customizada de ativos específicos para a produção. Com isso, as transações ocorrem pelo fluxo de informações técnicas e não por preços, o que torna a assimetria de poder mais baixa na cadeia de valor.

Nesse arranjo organizacional, como foi visto anteriormente, existem quatro níveis de fornecedores: os sistemistas, chamados fornecedores globais, que estão em contato direto com as montadoras; os produtores de peças e componentes de maior complexidade, fornecendo tanto para as montadoras quanto para os sistemistas; os fornecedores de peças de menor valor agregado e os fabricantes de matérias primas. Os critérios por detrás dessa segmentação de fornecedores são: capacidade de oferta, logística de distribuição adequada, capacitação tecnológica para desenvolver módulos, reputação dos fornecedores, importância dos componentes a serem adquiridos para a montagem final do veículo, preço e qualidade dos produtos ofertados e capacidade financeira de investimento em novas plantas. Para cada conjunto de módulos há um critério diferente de escolha e uma hierarquização específica das preferências.

Após o processo de globalização, as configurações modulares mais pertinentes dentro do setor automobilístico foram os condomínios industriais e os consórcios modulares.

Segundo Marx, Zilbovicius e Salerno (1997), “O Condomínio Industrial é a configuração produtiva na qual fornecedores de primeira linha (first tiers) de componentes ou subconjuntos localizam-se ao redor da montadora ou num raio relativamente pequeno da planta; em alguns casos, os fornecedores localizam-se em terrenos da própria fábrica.”. Salerno et al (1998) complementa dizendo que esse arranjo favorece “[...] com maior eficácia à política do just-in-time com fornecedores, através da entrega mais rápida e frequente de peças, melhorando a sincronização da produção.”. Num condomínio industrial, há uma centralização das decisões nas mãos das montadoras. Elas que decidem suas fornecedoras, onde elas se localizarão, quais suprimentos serão oferecidos por meio do condomínio, as especificações técnicas, os preços dos insumos etc.

Quanto ao consórcio modular, Pires (1998) diz que esse

“[...] pode ser definido como um caso radical de terceirização entre uma montadora e um número muito reduzido de fornecedores diretos, no qual os fornecedores assumem a montagem prévia do módulo sob sua responsabilidade e sua posterior montagem diretamente na linha de produção da montadora. O fornecedor também é responsável pelos investimentos em equipamentos e ferramentas, assim como pelo gerenciamento da cadeia de suprimentos do módulo. A montadora providencia a planta e a linha de montagem final executando a coordenação da mesma e, também, realizando o teste final dos veículos.”.

O autor diz ainda que esse arranjo organizacional é estabelecido com o objetivo de diminuir o ciclo de produção e reduzir os custos, quando comparados ao modelo tradicional de montagens, o que permite às montadoras se concentrar na coordenação de projetos, estratégias de marketing, estratégias de vendas, enfim, na melhoria geral da qualidade dos veículos (PIRES, 2004).

Em suma, os fornecedores de primeiro nível passaram a fornecer subsistemas de maior valor agregado, já que sua proximidade com as montadoras de automóveis favoreceram a otimização tecnológica pela redução dos custos de logística e no processo produtivo em si. Enquanto isso, os fornecedores de componentes com menor valor agregado se tornaram subfornecedores, isto é, fornecedores de insumos para os fornecedores de primeiro nível. No quadro 2 abaixo, pode-se entender a dinâmica de competências das empresas fornecedoras dentro da lógica modular da cadeia de produção automotiva.

Quadro 2 - Dinâmica de competências entre os fornecedores da cadeia de produção automobilística

EMPRESAS EMBRIONÁRIAS	EMPRESAS EM DESENVOLVIMENTO	EMPRESAS MADURAS
RECURSOS CHAVE		
Baixa capacidade tecnológica	Alta capacidade tecnológica	Altos níveis tecnológicos
Operações em pequena escala e sem presença global	Operações de média capacidade e algumas operações fora do país de origem	Presença global
Baixa capacidade de gerenciamento	Desenvolvendo capacidades de gerenciamento	Capacidades bem desenvolvidas de gerenciamento
Não possui marca própria	Desenvolvendo marca própria	Importante orientação para P&D
	Aloca recursos significativos em P&D	Habilitação para tornar-se fornecedor modular e, em alguns casos, vendedor de módulos
		Marca própria ou família de produtos de marca
POTENCIALIDADES DE RELACIONAMENTO PARA O FORNECIMENTO DE PRODUTOS E SERVIÇOS		
Limitado ao direcionamento realizado por seus clientes	Desenvolvendo relacionamentos para fornecimento	Deve controlar elementos chave da cadeia de suprimentos, particularmente onde o fornecedor está desenvolvendo sua posição como fornecedor modular
Mal posicionados para acomodar as mudanças necessárias para a produção modular	Representado em várias regiões chave de produção com limitada presença na cadeia de suprimentos	
	POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO	
É um ator reativo sem visão de longo prazo sobre as mudanças que ocorrem no setor	É um ator proativo que está ciente das mudanças chave do setor e está se posicionando para prover mudanças adequadas	Tem foco bem definido sobre fatores chave de mudança que ocorrem no setor e já iniciou investimentos para se posicionar como ator importante nesse ambiente modular
	RELACIONAMENTOS INTERORGANIZACIONAIS E OPERAÇÕES	
Os clientes definem os termos e condições e impõem penalidades pelo não cumprimento	Desfrutam de confiabilidade quanto aos contratos estabelecidos com seus clientes	Desfrutam de confiabilidade quanto aos contratos estabelecidos com seus clientes
Peças estão sujeitas a inspeções do cliente	Proteções	Proporcionam qualidade assegurada às peças
Foco em diversos setores	Proteções	Proporcionam qualidade assegurada às peças em um sistema JIT ou de forma sincronizada
Não possui flexibilidade operacional	Foco em um único setor	Foco em um único setor
Não possui fatores considerados ganhadores de pedido	Flexibilidade operacional	Flexibilidade operacional e habilidade de fornecimento direto
	Pedido ganhador provavelmente se define por: presença global e habilidade de prover soluções modulares em uma base sincronizada	Pedido ganhador provavelmente se define por: presença global, especialização em P&D e ampla gama de produtos de marca
	POTENCIAL DE TRANSFERÊNCIA DE VALOR	
Limitada pela baixa capacidade de criação de valor	Probabilidade de ser alta	Probabilidade de ser alta

Fonte: Doran (2003)

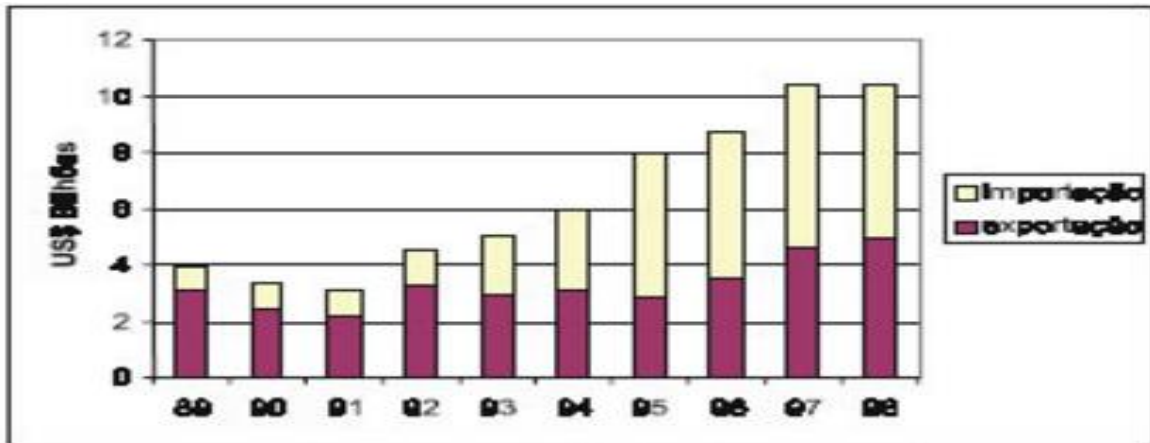
É nesse cenário que começam a se desenvolver as práticas de co-design e de fornecimento exclusivo. O co-design permite que uma ampla gama de pessoas contribua de forma criativa para a elaboração de projetos e solução de problemas. Dias (1998) diz que nessa prática, os fornecedores passam a participar do projeto inicial para a fabricação de componentes de maior valor agregado e maior conteúdo tecnológico. O objetivo principal da parceria entre montadoras e fornecedores é a maior utilização da capacidade de engenharia dos fornecedores, com a difusão do *know how* nos processos. Dessa forma, há um maior estímulo à diversificação dos produtos e à redução dos custos de produção. No fornecimento exclusivo, a montadora estabelece um contrato de parceria com um único fornecedor para o fornecimento de acessórios ou sistemas condizentes com o modelo do veículo em questão. Salerno et al (1998) lembra que, no caso dos fabricantes de autopeças, há uma preferência por parte das montadoras por aqueles que já tem algum contrato estabelecido com a matriz ou com qualquer filial, pois isso demonstra que têm habilidades suficientes para o fornecimento dos componentes dentro do padrão pré estabelecido.

2.5 - CARACTERÍSTICAS GERAIS DO SEGMENTO AUTOMOTIVO BRASILEIRO

A globalização, em seu caráter financeiro e informacional, impulsionou importantes transformações na estrutura organizacional da indústria automobilística. A saturação dos mercados internacionais de veículos automotores no final da década de 1980, assim como as mudanças nas preferências dos consumidores, reconfiguraram as estratégias de competição das grandes empresas. A busca de novos horizontes produtivos em economias com maior capacidade de crescimento, como é o caso dos países em desenvolvimento, foi o caminho natural para a manutenção e/ou ampliação do poder de mercado das grandes montadoras e para o atendimento adequado às novas exigências das fabricantes ao redor do mundo.

O Brasil, então, passa a se inserir nesse contexto. A entrada de novos investimentos estrangeiros diretos (IED), através da instalação de capacidade produtiva por parte das grandes montadoras, ao passo em que melhorou as perspectivas de crescimento imediato do setor automobilístico, desestimulou o investimento dos produtores nacionais devido à maior entrada de produtos importados (mais competitivos), prejudicando o crescimento de longo prazo do setor, o que é muito mais impactante. As figuras 2 e 3, abaixo, representam em números essa tendência de internacionalização da indústria nacional durante essa nova era de expansão das fronteiras produtivas.

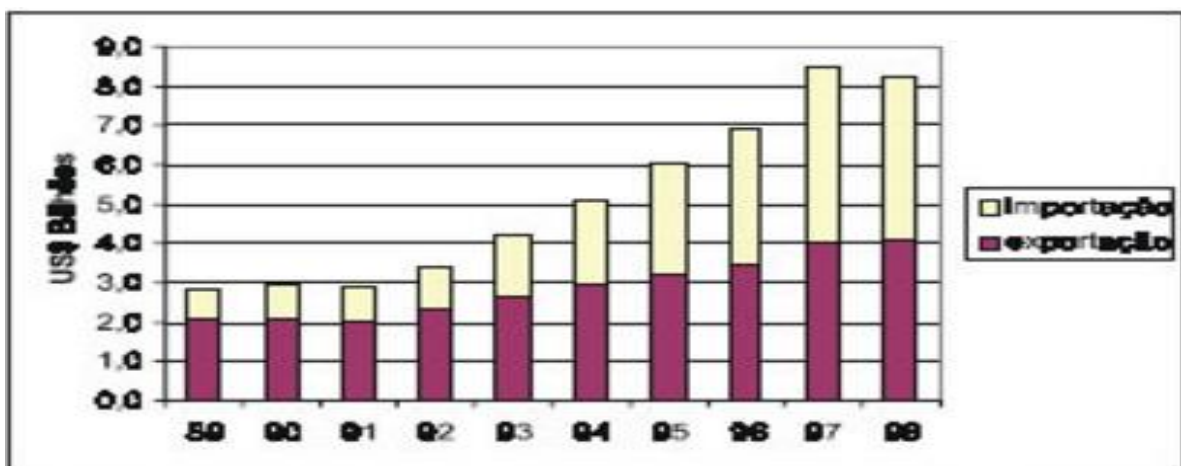
Figura 2 – Exportações e Importações de Veículos no Brasil no período de 1989 a 1998



Fonte: ANFAVEA (1999); SINDIPEÇAS (1999)

O que se observa na figura acima é que, de 1989 a 1991, quando a redemocratização do país estava nascendo e se desenvolvendo, as exportações de veículos eram relativamente mais predominantes do que as suas importações, apesar dos investimentos em sua fabricação já não serem mais tão expressivos em território nacional. Após a abertura das economias mundiais e o *boom* financeiro no país com a chegada das empresas transacionais, as importações passaram a tomar conta da dinâmica produtiva do respectivo setor, se expandindo, a partir daí, num ritmo muito mais acelerado do que as exportações. O mesmo ocorre com a evolução da balança comercial do setor de autopeças.

Figura 3 – Exportações e Importações de Autopeças no Brasil no período de 1989 a 1998



Fonte: ANFAVEA (1999); SINDIPEÇAS (1999)

Na verdade, o comportamento das variáveis acima é reflexo do panorama macroeconômico brasileiro da época. Representa um período de transição de uma era,

majoritariamente, nacional desenvolvimentista para uma era de desenvolvimento econômico via liberalização dos mercados. As estratégias de *global sourcing*, além de predominarem nas fábricas ao redor do mundo, tornaram-se maiores também nas fábricas brasileiras no fornecimento para o restante do mundo.

A busca por uma maior competitividade internacional do setor automobilístico brasileiro, com a maior integração das atividades produtivas às estratégias globais das montadoras de automóveis e das fabricantes de autopeças, trouxe mudanças na configuração setorial do segmento nacional. A produção doméstica vai perdendo espaço para o capital multinacional na cadeia de valor.

Dentro do setor de autopeças se observou claramente essa tendência de internacionalização da produção, que com o tempo, alterou a estrutura de mercado e os níveis de competitividade entre as empresas. Passaram a predominar, então, além das empresas com alto padrão tecnológico e poder de concorrência, as chamadas multinacionais, as empresas que tentam concorrer com os insumos importados (tendo que investir constantemente em capacitações) e as empresas de pequeno e médio porte, que concorrem via preços. As maiores dificuldades para essas duas últimas categorias de empresas são manter os níveis de qualidade dos produtos concomitantemente à redução gradual dos custos. Como são menos competitivas do que as grandes empresas, apesar de estarem em maior número do que aquelas, os esforços estratégicos são muito maiores para elas, já que também o acesso à fronteira da informação é complexo e limitado.

No mais, as características gerais da cadeia de fabricantes de autopeças são a presença de grandes fornecedores que, por possuírem maior capacitação tecnológica, entregam sistemas mais complexos para a montagem dos automóveis, atuando, também, no mercado de reposição e nas exportações, e as empresas que fornecem autopeças para esses grandes fornecedores, apresentando baixa sofisticação tecnológica e atuando também no abastecimento do mercado de reposição (SEBRAE, 2015). Os grandes fornecedores estão inseridos nos princípios do *global sourcing* das montadoras, onde a especialização em produtos de altas economias de escala é mais frequente, pois assim podem aumentar a capacidade competitiva via preço. Já os demais fornecedores estão inseridos em uma lógica hierarquizada de fornecimento, fazendo com que a especialização em produtos onde há maiores economias de escopo se torne preferível, já que assim podem maximizar o uso da capacidade tecnológica acumulada ao longo do tempo.

As diversificações de insumos de autopeças, a complexidade das informações disponíveis para o processo produtivo e as exigências de qualidade, volumes e prazo de entrega, verticalizam ainda mais a cadeia de produção do setor. O impacto para a estrutura produtiva do setor automobilístico como um todo é forte, já que concentra a produção nas mãos das grandes empresas, reduzindo a rentabilidade, o nível de emprego e a expansão de capacidade produtiva dos produtores internos e das demais empresas já estabelecidas no país.

CAPÍTULO 3 – ANÁLISE DE DESEMPENHO ATRAVÉS DE INDICADORES DE PRODUÇÃO INDUSTRIAL E DE COMÉRCIO EXTERNO

3.1 – METODOLOGIA

A metodologia deste capítulo recorre às análises da evolução dos indicadores de desempenho no âmbito da estrutura produtiva. Essas análises, num primeiro momento, são mais voltadas à organização geral dos dados em forma de texto, para criar um entendimento claro dos movimentos produtivos dentro da indústria automobilística, no período estudado. Num segundo momento, em casos específicos, as análises se voltam para a conexão dos movimentos obtidos com a dinâmica de organização da cadeia de valor automotiva, estudadas no capítulo anterior.

Os indicadores industriais são importantes ferramentas de análise de desempenho setorial, pois fornecem informações mais coerentes com a estrutura microeconômica de cada setor. Neste capítulo será estudada a evolução da estrutura produtiva pela ótica do valor adicionado, do valor da transformação industrial, do grau de agregação de valor (VTI/VBPI), da produtividade, do nível de emprego, da intensidade de serviços, da taxa de investimento e da receita líquida de vendas. A produtividade equivale à razão entre o VTI e emprego. Já a intensidade de serviços é igual à soma das mercadorias adquiridas para revenda com os serviços industriais prestados por terceiros sobre o VA. Por sua vez, a taxa de investimento é igual à razão entre o montante total de investimento e o VTI. É bom ressaltar que as análises da produtividade, do nível de emprego e da intensidade dos serviços serão feitas sob um mesmo tópico. Isso porque, segundo a literatura, há uma relação de causalidade entre esses indicadores que podem induzir a movimentos significativos nas estruturas de produção do setor industrial, sendo importante serem explicados conjuntamente. Isso será explicitado mais a frente.

Com todos os dados estudados, será possível decifrar a posição da indústria automobilística brasileira no nível de produção doméstica e o grau de competitividade das empresas nacionais frente às empresas multinacionais, dentro de uma lógica setorial de organização da produção.

3.2 – FONTE DE DADOS

A plataforma escolhida para a análise dos indicadores industriais selecionados foi a Pesquisa Industrial Anual (PIA), organizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Todos os dados foram deflacionados de acordo com os respectivos deflatores de cada setor, apresentando-se em valores constantes (ano base de 2014).

3.3 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DO VALOR ADICIONADO

(ALMEIDA, FEIJÓ e CARVALHO, 2005; IEDI, 2007; MARCONI e BARBI, 2010; MARCONI e ROCHA, 2011; COMIN, 2009, SOARES et al, 2011; OREIRO, 2011; GONÇALVES, 2011) são a parte da literatura econômica brasileira que defende o valor adicionado como uma medida do nível de industrialização/desindustrialização. (Apud MORCEIRO (2012), p.33).

A tabela 1 apresenta a evolução do valor adicionado pela indústria automobilística e seus subsetores, à Economia, no período de 2008 a 2014. O valor adicionado trata-se do valor que uma entidade econômica adiciona ao PIB do país. Em termos monetários, é o valor adquirido pelos bens e serviços finais, quando transformados pelo processo produtivo.

Tabela 1

Evolução do valor adicionado pelas empresas do setor automobilístico brasileiro no período de 2008 a 2014 em valores constantes (2014)

R\$ 1.000

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Indústria Automobilística	73.236	65.202	77.094	81.990	64.727	68.724	51.266	74.380	61.573	68.891	-43%
Fabricação de automóveis	29.764	25.724	28.281	28.660	23.993	23.755	17.013	28.107	21.587	25.313	-75%
Fabricação de autopeças	29.290	26.148	28.973	30.781	28.000	28.116	22.560	28.798	26.225	27.695	-30%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

Observa-se que, ao longo dos anos, o valor adicionado pela indústria automobilística caiu veementemente, com um percentual de 43%. Enquanto em 2008, as empresas do ramo automotivo adicionavam cerca de R\$73 mi ao produto final, em 2014 esse valor tangenciava os R\$51 mi. Com o subsetor de fabricação de automóveis a variação foi ainda maior, chegando ao fim do período com 75% de queda no indicador. Um cenário, no mínimo, sugestivo. A indústria automobilística que sempre foi o carro chefe da industrialização, agora

apresenta um desempenho produtivo abaixo do habitual, e ainda sob a ótica do valor adicionado, que é uma peça fundamental no ritmo de crescimento/decrescimento do produto final.

Esses dados reforçam a ideia macroeconômica de que há uma tendência paulatina de dispersão da produção industrial para os demais setores da Economia, isto é, “[...] mostram sinais inquietantes da ocorrência de “doença holandesa”, ou seja, de desindustrialização causada pela apreciação da taxa real de câmbio que resulta da valorização dos preços das commodities e dos recursos naturais no mercado internacional.” (OREIRO e FEIJÓ, 2010, p. 231).

3.4 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DO VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL

A tabela 2 apresenta a evolução do valor da transformação industrial (VTI) para o setor automobilístico brasileiro no período de 2008 a 2014. O VTI é entendido como a diferença entre o valor bruto da produção industrial (VBPI) e os custos operacionais. “[...] o VBPI corresponde ao conceito de valor das expedições industriais, a saber, o valor das vendas de produtos fabricados e serviços industriais prestados pela unidade local, acrescido do valor das transferências dos produtos fabricados para venda em outras unidades locais.” (IBGE) e os custos operacionais são os valores “[...] da soma dos custos diretamente envolvidos na produção na unidade local produtiva industrial, incorridos no ano, à exceção dos salários e encargos, sendo obtido pela soma das seguintes variáveis: consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes; compra de energia elétrica; consumo de combustíveis, consumo de peças e acessórios para manutenção e reparação de máquinas e equipamentos, serviços industriais e de manutenção e reparação de máquinas e equipamentos ligados à produção prestados por terceiros.” (IBGE).

Tabela 2

Evolução do valor da transformação industrial para o setor automobilístico brasileiro no período de 2008 a 2014 em calores constantes (2014)

R\$ 1.000

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Indústria Automobilística	99.856	92.289	109.001	115.777	95.402	101.457	83.317	104.231	93.392	99.585	-19,9%
Fabricação de automóveis	42.366	41.470	45.326	45.110	41.108	41.339	35.408	43.568	39.285	41.733	-19,7%
Fabricação de autopeças	37.785	32.174	36.062	38.343	35.451	36.532	29.937	36.091	33.973	35.183	-26,2%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

Conforme os dados indicam, a indústria automobilística, junto com o subsetor de fabricação de automóveis, apresentou uma variação negativa de, aproximadamente, 20% no indicador. Já o subsetor de autopeças, foi o que menos contribuiu para a transformação industrial em termos absolutos e também o que apresentou a maior perda relativa de capacidade transformadora durante os sete anos analisados. Um decréscimo de, aproximadamente, 26%.

Esse resultado remete às dificuldades das empresas de autopeças de pequeno e médio porte, que funcionam como fornecedoras de segundo e terceiro níveis, em investir em capacitação de inovação. Os aspectos concorrenciais da indústria automobilística brasileira, vistos no capítulo 2, são o maior entrave. A competitividade modular dentro do setor dificulta a permanência de grande parte dessas empresas na fronteira tecnológica e do conhecimento, o que enfraquece o seu poder transformador e, conseqüentemente, do setor como um todo. Como a maioria dessas empresas é, majoritariamente, composta de capital nacional, a agregação de valor fica prejudicada. O processo de desindustrialização fica, então, mais acelerado.

3.5 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DO GRAU DE AGREGAÇÃO DE VALOR

A terceira tabela apresenta a evolução do grau de agregação de valor (VTI/VBPI) para a indústria automobilística e seus subsetores, servindo de base para analisar os movimentos referentes à sua estrutura produtiva. Estipulou-se uma escala de 0 a 1, onde o valor encontrado para cada segmento é diretamente proporcional ao grau de densidade de sua respectiva cadeia de produção. O grau de densidade, por sua vez, revela o grau de utilização de insumos e componentes produzidos internamente. Dessa maneira, pode-se analisar o nível de verticalização da cadeia produtiva de um setor e o grau de dependência do capital produtivo externo.

Tabela 3

Evolução do grau de agregação de valor para o setor automobilístico brasileiro no período de 2008 a 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Indústria Automobilística	0,37	0,38	0,38	0,39	0,37	0,35	0,35	0,38	0,36	0,37	-7,0%
Fabricação de automóveis	0,35	0,35	0,35	0,36	0,33	0,31	0,31	0,35	0,32	0,34	-13,8%
Fabricação de autopeças	0,40	0,42	0,40	0,41	0,41	0,41	0,40	0,41	0,41	0,41	-0,2%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

O que se verificou foi que ocorreu uma perda de densidade no setor automobilístico como um todo, incorrendo num percentual de queda final de 7%. O subsetor de fabricação de automóveis, que apresentou uma média geral no período de 0,34, terminou com uma variação negativa de, aproximadamente, 14%. O resultado não confirma, mas sugere que a indústria automobilística se aproxima cada vez mais do papel de uma “[...] indústria “maquiladora” que apenas junta componentes importados praticamente sem gerar valor.” (ALMEIDA, FEIJÓ e CARVALHO, 2005, p. 22). Ou seja, há indícios de desindustrialização.

3.6 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DA PRODUTIVIDADE, DO EMPREGO E DA INTENSIDADE DE SERVIÇOS

Como dito anteriormente, a junção das análises de desempenho pela ótica da produtividade e pela ótica do emprego foi necessária porque um indicador está diretamente relacionado ao outro. A produtividade pode ser aumentada ou diminuída, sem que isso signifique que, em termos reais, haja algum ganho para a Economia. Isso porque a variação do nível de produtividade pode ocorrer por sobreposição ao fator trabalho, isto é, o progresso técnico pode ocorrer pela recorrente substituição de mão de obra por máquinas e equipamentos. Assim, há uma restrição ao crescimento pelo lado da demanda. A análise pela ótica da intensidade de serviços também deve ser abordada conjuntamente porque há, segundo autores, uma conexão entre progresso técnico na indústria e aumento da participação produtiva do setor de serviços. Em suma, “[...] o aumento da produtividade no setor industrial com o incremento de tecnologias poupadoras de mão de obra, faz o nível de emprego se reduzir, havendo uma transição para o setor de serviços” (Palma, 2005).

A tabela 4 se encarrega de mostrar a evolução da produtividade dentro da indústria automobilística e seus subsetores.

Tabela 4

Valores referentes à produtividade do setor automobilístico e seus subsetores no período de 2008 a 2014 em valores constantes (2014)
(R\$ 1.000)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Indústria Automobilística	148	142	157	167	157	172	166	154	165	158	10,4%
Fabricação de automóveis	332	339	347	357	348	359	325	344	344	344	-2,3%
Fabricação de autopeças	89	87	90	99	94	106	106	91	102	96	15,8%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

O resultado mostra que o subsetor de fabricação de autopeças, apesar de apresentar níveis de produtividade menores, quando comparado ao subsetor de fabricação de automóveis e à indústria automobilística como um todo, foi o que apresentou a maior variação desse indicador. A produtividade cresceu, aproximadamente, 16% no subsetor. Já a indústria automobilística, no geral, aumentou sua produtividade em 10,4%. Se analisado à parte, isso poderia ser um bom indicativo, mas o estudo dos níveis de emprego e da intensidade de serviços também faz parte, como dito, de um raciocínio interligado.

A tabela 5 apresenta a evolução do número médio de pessoal ocupado dentro da indústria automobilística, ou, em outras palavras, o nível de emprego industrial no setor. Apresenta, também, a evolução do nível de emprego na indústria como um todo, pois cabe lembrar que a participação do emprego industrial no emprego total, como vista anteriormente, é um método de mensuração da capacidade produtiva da indústria no geral. “O conceito de desindustrialização pode ser entendido como a redução persistente do emprego industrial no emprego total”. (Rowthorn e Ramaswamy, 1999, apud Oreiro e Feijó, 2010).

Tabela 5

Evolução do nível de emprego na indústria total, na indústria automobilística e seus subsetores no período de 2008 a 2014 em valores constantes (2014) (R\$ 1.000)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Emprego na Indústria Total	7.420	7.492	8.021	8.275	8.365	8.589	8.455	7.802	8.470	8.088	12%
Indústria Automobilística	677	635	670	682	605	590	522	666	572	626	-30%
Fabricação de automóveis	126	118	126	127	116	114	116	124	116	121	-9%
Fabricação de autopeças	430	365	389	380	375	345	291	391	337	368	-48%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

Apesar do comprovado aumento relativo da produtividade no subsetor de autopeças, este apresentou uma queda vertiginosa no nível de emprego no decorrer dos anos, com um percentual de 48%. A indústria automobilística também incorreu em queda no nível de emprego, com o percentual de 30%. Comparado ao emprego total, o emprego na indústria automobilística ficou distante de ser satisfatório. Em 2008 este equivalia a, aproximadamente, 9% do emprego total. Já em 2014, esse valor caiu para algo em torno de 6%. Contudo, antes de prosseguir, vejamos o comportamento dos números referentes à intensidade de serviços, para saber o quanto o cenário se aproxima de um ajuste produtivo, com transferência de recursos para o setor de serviços. A evolução dos valores é exposta na tabela 6, apresentada a seguir.

Tabela 6

Evolução da intensidade dos serviços industriais prestados pela indústria automobilística e seus subsetores no período de 2008 a 2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Indústria Automobilística	0,26	0,35	0,37	0,45	0,46	0,48	0,47	0,36	0,47	0,41	44,1%
Fabricação de automóveis	0,41	0,64	0,75	0,99	0,97	1,10	1,02	0,70	1,03	0,84	59,6%
Fabricação de autopeças	0,13	0,14	0,12	0,12	0,12	0,14	0,15	0,13	0,13	0,13	10,5%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

Os dados acima, paralelamente ao estudo das tabelas anteriores, permitem dizer que há possibilidade concreta de desindustrialização no setor. Repara-se que a intensidade de serviços aumentou em, aproximadamente, 44% na indústria como um todo, 60% no subsetor de fabricação de automóveis e exatos 10,5% no subsetor de autopeças. Como houve uma predominância do aumento da produtividade, da redução do emprego e do aumento dos serviços dentro da indústria automobilística, pode-se dizer que a hipótese de transferência produtiva é válida e representa o fator desindustrializante do setor.

3.7 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO PELA ÓTICA DO INVESTIMENTO

A tabela 7 apresenta a evolução da taxa de investimento média dentro da indústria automobilística. Esse indicador revela as perspectivas de crescimento da produção industrial no setor. O capital necessário para o investimento produtivo pode ser de origem externa, através do investimento estrangeiro direto (IED), ou de origem interna, proveniente dos próprios produtores nacionais.

Com a abertura comercial a partir da década de 1990, os fluxos internacionais no país aumentaram substancialmente, favorecendo a instalação de empresas multinacionais e o predomínio do capital externo na produção.

Com isso em mente, pode-se analisar o que os números querem dizer e, assim, chegar a uma conclusão.

Tabela 7

Taxa de investimento médio na produção dentro do setor automobilístico e subsetores no período de 2008 a 2014 em valores constantes (2014)
(R\$ 1.000)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Indústria Automobilística	2.049	1.609	1.565	2.208	3.531	3.264	3.533	1.858	3.443	2.537	42,0%
Fabricação de automóveis	164.526	137.568	121.699	240.587	402.648	282.977	412.930	166.095	366.185	251.848	60,2%
Fabricação de autopeças	1.784	1.032	1.327	1.688	2.020	2.876	1.626	1.458	2.174	1.765	-9,7%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

Como não está sendo utilizado nenhum método de detecção sobre a origem dos investimentos, a princípio sugere-se que o aumento do capital aplicado à produção na indústria automobilística e no setor de fabricação de automóveis esteja ligado ao padrão dinâmico do mercado automotivo, na qual as grandes montadoras detêm o predomínio da produção, com uma folga orçamentária suficiente para direcionar um montante maior de capital à instalação de capacidade produtiva. Isso pode ser observado ao se fazer uma análise dos números em termos absolutos. O setor de fabricação de automóveis apresentou uma média total de investimentos no período em torno de R\$ 252 mi, mais de cem vezes o montante adicionado ao setor de autopeças (aproximadamente R\$ 1,8 mi). Como foi analisado no tópico 2.5 sobre o setor automobilístico brasileiro, o setor de autopeças é um setor onde sua maioria é composta por produtores nacionais com pouca capacidade de competição frente às empresas multinacionais.

Ao se analisar sob uma perspectiva temporal, observa-se que a passagem do ano de 2013 para o ano de 2014 representou uma mudança de tendência no comportamento dos níveis de investimento em autopeças. De 2008 a 2013, os investimentos nesse setor aumentaram 62%, percentual distante do que foi observado no final do período, quando a variação total caiu quase 10%. Os fatores por detrás dessa situação são muito mais de teor macroeconômico do que setorial, mesmo que tenha influência direta no setor. Isso porque a recessão econômica iniciada nos primeiros meses de 2014 causou uma crise política e institucional no país que afetou fortemente a indústria nacional, principalmente aqueles setores em que a maioria da produção é voltada para o mercado interno, como é o caso do setor de autopeças.

O diagnóstico adequado para o movimento produtivo observado é a conclusão de que a dinâmica organizacional do setor automotivo influencia em muito nas diferenças de rendimentos entre o produtor doméstico e o grande produtor internacional, estabelecendo uma

condição pertinente de baixas taxas de investimento no setor de autopeças, por exemplo. Por outro lado, a desindustrialização não pode ser confirmada pela análise do indicador de investimento produtivo, como foi feita na tabela 7. Isso porque as taxas de investimento apresentaram uma evolução positiva no setor como um todo. O setor de autopeças seria aquele mais próximo de uma situação de desindustrialização, mesmo que nada se possa afirmar veementemente.

3.8 – HIPÓTESE DE DESINDUSTRIAIZAÇÃO PELA ÓTICA DA RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS

A análise de desindustrialização pela ótica da receita líquida de vendas é importante para se entender a dinâmica de distribuição de renda entre os setores dentro da estrutura produtiva automobilística, já que os ganhos de competitividade, nesse segmento, estão diretamente relacionados às estratégias de esforços de vendas por parte das empresas. Alinhando os resultados aos conceitos estudados sobre a organização da produção automotiva e à conjuntura econômica do período, poderá se chegar a uma conclusão mais clara quanto às variações obtidas.

Tabela 8

Valores referentes às receitas líquidas de vendas das empresas do setor automobilístico e seus subsetores no período de 2008 a 2014 em valores constantes (2014)

(R\$ 1.000)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	(08-11)	(12-14)	(08-14)	(%)
Indústria Automobilística	286.414	270.880	317.012	336.522	294.359	323.735	266.406	302.707	294.833	299.332	-7,5%
Fabricação de automóveis	135.383	141.493	154.410	159.828	153.875	164.264	135.531	147.778	151.223	149.255	0,1%
Fabricação de autopeças	94.576	78.691	91.827	95.356	87.753	90.673	76.637	90.113	85.021	87.931	-23,4%

Fonte: Elaboração própria com os dados da PIA/IBGE

O setor que apresentou o menor valor absoluto de receitas líquidas de vendas é o setor de autopeças, com uma média geral de apenas R\$ 88 mi. Já a indústria automobilística como um todo apresentou um montante médio de R\$ 299 mi, quase quatro vezes maior do que o de autopeças. Dentro deste setor, a evolução do indicador foi negativa, com um percentual de 23,4%. A interpretação desses dados se divide em duas análises. A primeira análise a ser feita é que, as estratégias de *global sourcing*, ao criarem uma hierarquia no critério de escolha dos fornecedores por parte das montadoras, desestimulam a produção naquelas empresas em que o potencial competitivo é menor, como é o caso da maioria das empresas do setor de autopeças, e concentram o grosso dos rendimentos nas mãos das grandes montadoras. A segunda análise

é que a grande verticalização na cadeia de suprimentos ainda tem uma influência enorme no conflito distributivo entre as empresas fornecedoras, já que a maior parte do capital produtivo é concentrada nas mãos dos sistemistas e fornecedores de primeiro nível. Por outro lado, concomitantemente, os efeitos da crise internacional em 2009 e da crise brasileira em 2014 parecem ter sido impactantes na variação total do indicador no setor de autopeças.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho procurou estabelecer um diagnóstico relevante para um possível processo de desindustrialização setorial na indústria automobilística brasileira durante o período de 2008 a 2014.

Primeiramente foi preciso realizar uma revisão teórica dos aspectos por detrás do conceito e das causas de desindustrialização, onde se revelou que a queda frequente de indicadores como valor adicionado (VA), grau de agregação de valor (VTI/VBPI), produtividade e emprego industrial são determinantes para a afirmação do problema. O segundo passo foi estudar os aspectos e características que abrangem a organização da cadeia de produção automobilística, entendendo, por exemplo, a estrutura de governança e o padrão de concorrência setorial. Assim foi possível estabelecer causalidades e parâmetros para os resultados encontrados no processo investigativo do trabalho, que foi o terceiro passo. Nessa parte, as análises da evolução de indicadores de desempenho industrial no âmbito da estrutura produtiva (VA, VTI, VTI/VBPI, produtividade, nível de emprego, intensidade de serviços, nível de investimento e receita líquida de vendas) foram realizadas e, assim, permitiram uma conclusão pertinente para um hipotético processo desindustrializante no setor automotivo nacional.

A conclusão do trabalho foi de que o setor automobilístico brasileiro, principalmente o setor de fabricação de autopeças, apresentou sólidos indícios de estar passando por um processo desindustrializante (analisados no período de 2008 a 2014), já que muitos de seus indicadores industriais de desempenho indicam que a estrutura produtiva do setor se encontra fortemente interligada ao padrão organizacional da indústria automobilística mundial. Ainda parece existir uma forte atuação do capital internacional na produção doméstica, trazendo problemas sistemáticos de competitividade para as empresas brasileiras (maioria dentro do setor), as quais sempre ficam com a menor parcela de distribuição da renda, longe do montante adquirido pelas multinacionais aqui instaladas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, J. S. G.; FEIJÓ, C. A.; CARVALHO, P. G. (2005). Ocorreu uma desindustrialização no Brasil? IEDI, mimeo. São Paulo: IEDI.

ANFAVEA. Anuário estatístico da indústria automobilística brasileira. São Paulo: ANFAVEA, 1999.

BONELLI, R. (2005) “Industrialização e Desenvolvimento (Notas e Conjecturas com Foco na Experiência do Brasil)”. Texto preparado para o Seminário “Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento”, patrocinado pela FIESP — Federação das Indústrias do Estado de São Paulo e pelo IEDI — Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. São Paulo, SP, 28 de novembro de 2005.

BONELLI, R.; PESSOA, S. A. Desindustrialização no Brasil: um resumo da evidência. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, Instituto Brasileiro de Economia, 2010. (Texto para discussão, 7).

BRITTO, J. “Ajuste Produtivo e Dinâmica Setorial da Indústria Brasileira no Período 1996-2013: uma análise dos dados da PIA-IBGE”, Dep. Economia-UFF, 2015.

CAIRNCROSS, A. What is de-industrialisation? In: BLACKABY, F. (Ed.) *De-industrialisation*. London: Heinemann Educational Books, 1978.

CARDOSO, A.; DOS SANTOS, R.; VIANA, R.; CAMARGO, Z. O setor automotivo no Brasil: Emprego, relações de trabalho e estratégias sindicais. São Paulo: Friedrich-Ebert-Stiftung (FES), 2015.

CARVALHO, Enéas G. Globalização e estratégias competitivas na indústria automobilística: uma abordagem a partir das principais montadoras instaladas no Brasil. *Gestão & Produção*, v. 12, n. 1, p. 121-133, jan./abr. 2005a.

CARVALHO, V. R. e LIMA, G. T. (2009). Estrutura produtiva, restrição externa e crescimento econômico: a experiência brasileira. *Economia e Sociedade*. 18(1), 31-60.

CHANG, H-J. (2010). *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*. Allen Lane, London.

COMIN, A. (2009). *A desindustrialização truncada: perspectivas do desenvolvimento econômico brasileiro*. Tese de doutorado. Unicamp, Campinas.

CORIAT, B. *A revolução dos robôs: o impacto sócio-econômico da automação*. São Paulo: Ed. Busca Vida, 1989.

DASGUPTA, S.; SINGH, A. *Manufacturing, services and premature de-industrialization in developing countries: a kaldorian empirical analysis*. Working Paper, n. 327, 2006.

FEIJÓ, C. A. e CARVALHO, P. G. M. (2007). *Desindustrialização e os Dilemas do Crescimento Econômico Recente*. IEDI, mimeo. São Paulo: IEDI.

FERREIRA, A. B. H. *Novo Dicionário Aurélio Básico da Língua Portuguesa*. Editora Nova Fronteira, Rio de Janeiro-RJ, 1988.

GONÇALVES, R. (2011). *Nacional-desenvolvimentismo às Avessas*. Anais do I Circuito de Debates Acadêmicos da Conferência para o Desenvolvimento, CODE 2011. IPEA, Brasília.

HAYES, R., PISANO, G., UPTON, D. et al., *Produção, Estratégia e Tecnologia: Em Busca da Vantagem Competitiva*. Porto Alegre: Bookman, 2008.

HUMPHREY, J.; MEMEDOVIC, O. *The global automotive industry value chain: what prospects for upgrading by developing countries*. Vienna, United Nations Industrial Development Organization, 2003.

IBGE (2004). *Pesquisa Industrial Anual – Empresa. Série Relatórios Metodológicos. Volume 26*. IBGE, Diretoria de Pesquisas Coordenação de Indústria, Rio de Janeiro.

IEDI - INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. *A política de desenvolvimento produtivo*. Disponível em: <http://www.iedi.org.br/admin_ori/pdf/20080529_pdp.pdf>. Acesso em: 28 jul. 2017.

IEDI [Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial] (2007). Desindustrialização e os Dilemas do Crescimento Econômico Recente. Maio de 2007. São Paulo.

IEDI- Instituto de Estudos Para o Desenvolvimento Industrial “A Reorientação Do Desenvolvimento Industrial”, AGOSTO/2014.

KAPLINSKY, R. and M. MORRIS (2001), A Manual for Value Chain Research, <http://www.ids.ac.uk/ids/global/>.

KUPFER, D. Barreiras estruturais à entrada. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. p.109-128.

LACERDA, A. C. NOGUEIRA, R. H. (2008), Novas evidências sobre os impactos da valorização cambial na estrutura produtiva brasileira., in 'Seminário PUC/SP'.

LAMONICA, M. T.; FEIJÓ, C. A. Indústria de transformação e crescimento: uma interpretação para o desempenho da economia brasileira nos anos 1990 e 2000. Revista Economia & Tecnologia, Curitiba, v. 9, n. 1, p. 20-40, jan./mar. 2013.

LEITE, M. Nuevos desafíos en el mundo del trabajo. Sociología del Trabajo, Madri, n.36, 1999.

MARCONI, N. e BARBI, F. (2010). Taxa de câmbio e composição setorial da produção: sintomas de desindustrialização da economia brasileira. Textos para Discussão n° 255. Setembro. Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas. São Paulo.

MARCONI, N. e ROCHA, M. (2011). Desindustrialização precoce e sobrevalorização da taxa de câmbio. Texto para Discussão n° 1681. IPEA, Rio de Janeiro, Dezembro de 2001.

MORCEIRO, P. (2012). Desindustrialização na economia brasileira no período 2000-2011: abordagens e indicadores ; Departamento de Economia, UNESP.

MOORI, R.; ZILBER, M. (2003). Um estudo da cadeia de valores com a utilização da análise fatorial. Revista de administração contemporânea. Curitiba-PR.

NASSIF, A. Há evidência de desindustrialização no Brasil? *Revista de Economia Política*, v.28, n. 1, p.72-96, jan./mar. 2008.

OREIRO, J. L. (2011). Desindustrialização: o debate sobre o caso brasileiro. *Opinião Econômica. Revista do Conselho Federal de Economia – COFECON*, 05 de agosto de 2011, p. 24-29.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. *Revista de Economia Política*, v.30, n.2,p.219-32, abr./jun. 2010.

PALMA, J. G. Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”. In: *CONFERÊNCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO*, 2005, São Paulo. São Paulo: Fiesp, Iedi, 2005.

PENROSE, E. T. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell, 1972.

ROWTHORN, R. e RAMASWAMY, R. (1999). *Growth, Trade and Deindustrialization*. *International Monetary Fund Staff Papers*, Vol. 46, N.1.

ROWTHORN, R. *Manufacturing in the world economy*. *Economie Appliquée*, t.L, n.4, p.63-96, 1997.

ROWTHORN, R.; COUTTS, K. *Commentary: de-industrialisation and the balance of payments in advanced economies*. *Cambridge Journal of Economics*, v.28, n.5, p.767-90, 2004.

ROWTHORN, R.; WELLS, J. R. *De-industrialisation and foreign trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.. O mercado de autopeças e a atuação das mpe. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/arquivos_chronus/bds/bds.nsf/960e4477c82d8031c7f345a349cc1b7c/\\$file/5847.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/arquivos_chronus/bds/bds.nsf/960e4477c82d8031c7f345a349cc1b7c/$file/5847.pdf)>. Acesso em: 16 jul. 2017.

SHAFIYEDDIN, S. M. (2005). Trade Liberalization and Economic Reform in Developing Countries: Structural Change Change or De-Industrialization? Discussion Paper n°. 179, April. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva.

SHANK, John K. & GOVINDARAJAN, Vijay. Strategic cost management: the new tool for competitive advantage. New York: The Free Press, 1993.

SINDIPEÇAS. Desempenho do setor de autopeças São Paulo: ABIPEÇAS-SINDIPEÇAS, 1999.

SOARES, C; MUTTER, A.; OREIRO, L. C. e MAGALHÃES, R. (2011). Uma análise empírica dos determinantes do processo de desindustrialização da economia brasileira no período 1996- 2008. Anais do XXXIX Encontro nacional de Economia, ANPEC 2011. Foz do Iguaçu.

SQUEFF, G. Desindustrialização em debate: aspectos teóricos e alguns fatos estilizados da economia brasileira. Repositório IPEA, 2012.

THIRLWALL, A. (2002). The Nature of Economic Growth. Edward Elgar: Aldershot.

THIRLWALL, A.P. (1979), The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, March.

TREGENNA, F. Characterising deindustrialisation: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. Cambridge Journal of Economics, v.33, p.433-66, 2008.