TCC/UNICAMP
B644r
3390/IE

NIVERSIDADE ESTADU
INSTITUTO DE EC

UNICAMP

CEDOC/IE

A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E A DINÂMICA DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Roberto Alexandre Zanchetta Borghi

Monografia – Relatório Final.

Professor Orientador: Doutor Marcos Antonio Macedo Cintra

Campinas, dezembro de 2007.

Dedico aos meus pais,
José Roberto e Esmeralda

Agradecimentos

Agradeço, primeiramente, ao meu orientador Marcos Cintra, cujo apoio e incentivo foram fundamentais para o desenvolvimento desse trabalho, o qual foi engrandecido pelas contribuições realizadas pelo professor Fernando Sarti, integrante da banca examinadora. Também sou grato a todos os professores do Instituto de Economia da Unicamp que contribuíram, direta ou indiretamente, para o meu aprendizado.

Devo agradecer ainda a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), que financiou a minha pesquisa de iniciação científica "A dinâmica da grande empresa no mundo contemporâneo". Esta foi a base para o aprofundamento e refinamento das discussões aqui realizadas.

Não posso deixar de agradecer meus amigos, em especial aqueles cuja amizade foi cultivada na universidade e que espero levar pela vida.

Sou eternamente grato à minha família, meus pais José Roberto e Esmeralda, e meu irmão Marcelo, que foram essenciais para o meu desenvolvimento pessoal e estiveram sempre ao meu lado nas dificuldades e nos momentos de alegria.

Sumário

INTRODUÇÃO **10**

CAPÍTULO I – O FENÔMENO DA GLOBALIZAÇÃO PRODUTIVA **13**

1.1. CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO 13

1.2. GLOBALIZAÇÃO PRODUTIVA 22

1.2.1. MUDANÇA DE PADRÃO PRODUTIVO: DO "FORDISMO" AO "TOYOTISMO" 22

1.2.2. CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS DA GLOBALIZAÇÃO PRODUTIVA 25

CAPÍTULO II – A LÓGICA DE ATUAÇÃO DA GRANDE EMPRESA **29**

2.1. INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA VIA INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO (IED) 29

2.1.1. ANÁLISE DOS FLUXOS DE IED 29

2.1.2. FUSÕES E AQUISIÇÕES (F&A) 35

2.2. PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (P&D) 39

2.3. COMÉRCIO INTRAFIRMA 45

2.4. FINANÇAS 46

2.5. A FUNÇÃO-OBJETIVO DAS GRANDES CORPORAÇÕES 48

CAPÍTULO III – INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA: OS IMPACTOS DA GLOBALIZAÇÃO **50**

3.1. CRISE *VERSUS* EXPANSÃO 51

3.2. PADRÕES PRODUTIVOS E OS EFEITOS SOBRE A INDÚSTRIA 57

3.2.1. A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA ANTES DA GLOBALIZAÇÃO 57

3.2.2. O "TOYOTISMO" E A GLOBALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA 60

3.2.2.1. O SALTO JAPONÊS 60

3.2.2.2. A DIFUSÃO DO "TOYOTISMO" E A PRODUÇÃO EM REDES 63

3.3. A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA ATUALMENTE 65

3.3.1. ASPECTOS DA GLOBALIZAÇÃO 66

3.3.1.1. INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO (IED) 66

3.3.1.2. FUSÕES E AQUISIÇÕES (F&A) 68

3.3.1.3. PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (P&D) 70

3.3.1.4. COMÉRCIO INTERNACIONAL 72

3.3.1.5. FINANÇAS 74

3.3.2. O DESEMPENHO RECENTE 76
3.4. TEMAS RELEVANTES A RESPEITO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA 88
3.4.1. AS JAPONESAS EM TERRITÓRIO AMERICANO 89
3.4.2. CHINA: MERCADO POTENCIAL E NOVO CONCORRENTE MUNDIAL 93
3.4.3. BREVE PANORAMA DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL 96

CONSIDERAÇÕES FINAIS 102

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 104

ANEXO 116

Lista de Ilustrações

DIAGRAMAS

Diagrama I – Da integração vertical à cadeia de valor modular (Anexo) 117
Diagrama II – Padrão de rede de produção modular (Anexo) 118
Diagrama III – Das partes aos sistemas 64

FIGURAS

Figura I – Sistema de Produção da Toyota (TPS) 62
Figura II – Rede global de P&D da Toyota e unidades de *design*, 2006 71
Figura III – Localização das montadoras japonesas nos EUA e Canadá, 2006 90
Figura IV – Estrutura das *joint ventures* na indústria automobilística chinesa 95

GRÁFICOS

Gráfico I - Fluxos internacionais de IED (*Inflows*) dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento, 1970-2006 (US$ bilhões) 32
Gráfico II - Fluxos de IED e F&A, 1987-2006 (em US$ bilhões) 36
Gráfico III - Gastos em P&D segundo ETs e economias selecionadas, 2002 (US$ bilhões) 41
Gráfico IV - Estados Unidos: comércio intrafirma a partir das exportações de bens e serviços, 1982-2000 (em %) 46
Gráfico V - Participação dos ativos tangíveis e financeiros no estoque de riqueza das corporações dos Estados Unidos, 1970-2006 (em %) 47
Gráfico VI - Vendas de grupos automobilísticos selecionados, 1992-2006 (em milhões de dólares) 82
Gráfico VII - Lucro líquido de grupos automobilísticos selecionados, 1992-2006 (em milhões de dólares) 84
Gráfico VIII - Produção da Toyota nos EUA, 1986-2004 (em unidades) 91

QUADROS

Quadro I – Da empresa local à empresa global: que diferença um século faz 23
Quadro II – Tipologia de redes de firmas 25
Quadro III – Projetos de IED das principais montadoras mundiais, 2002-2007 67
Quadro IV – Os diferentes graus de alianças estratégicas entre as empresas do setor automobilístico 68
Quadro V – Marcas pertencentes a alguns grupos que dominam o setor automobilístico e anos de aquisição 69

TABELAS

Tabela I - Indicadores selecionados de IED e produção internacional, 1982-2006 (em US$ bilhões e percentagem) 20
Tabela II – Análise das 100 maiores empresas transnacionais mundiais: ativos, vendas e emprego, 2002-2005 22

Tabela III – Diversas categorias de Investimento Estrangeiro Direto (IED), segundo economia mundial, países desenvolvidos e em desenvolvimento, diversos anos (em US$ milhões). 33

Tabela IV – Participação dos IED no total do investimento de países selecionados (média do período 2001-2003) 35

Tabela V – F&As transfronteiras com valores superiores a US$ 1 bilhão, 1987-2006 37

Tabela VI – F&As transfronteiras, valor acumulado 1987-2006 (em US$ milhões) 38

Tabela VII – Fusões e Aquisições transfronteiras, por setor de atividade, 1987-2001 (em US$ bilhões e %) 39

Tabela VIII – As 20 maiores firmas segundo gastos em P&D no mundo, 2003 (em US$ milhões) 40

Tabela IX – As economias das 700 firmas que mais gastam em P&D no mundo, 2003 (número de empresas e percentagem) 42

Tabela X – Análise das indústrias das 700 firmas que mais investem em P&D, 2003 (percentagem) 43

Tabela XI – Produção mundial de autoveículos por empresas, em diversos anos 53

Tabela XII – Distribuição regional da produção mundial de automóveis, em %, diversos anos 59

Tabela XIII – Comércio mundial do setor automotivo, 2006 72

Tabela XIV – Principais fluxos regionais de exportação de produtos automotivos, 2005 73

Tabela XV – Participação dos ativos produtivos e financeiros no estoque de riqueza das quatro principais empresas do setor automobilístico, 2001-2005 (%) 75

Tabela XVIa – As maiores empresas automobilísticas transnacionais, segundo ativos estrangeiros, 2003, baseado no *ranking* das 100 maiores ETs não-financeiras do mundo (milhões de dólares e número de empregados) 78

Tabela XVIb – As maiores empresas automobilísticas transnacionais, segundo ativos estrangeiros, 2004, baseado no *ranking* das 100 maiores ETs não-financeiras do mundo (milhões de dólares e número de empregados) 79

Tabela XVIc – As maiores empresas automobilísticas transnacionais, segundo ativos estrangeiros, 2005, baseado no *ranking* das 100 maiores ETs não-financeiras do mundo (milhões de dólares e número de empregados) 80

Tabela XVII – Produção mundial de veículos, segundo segmentos, empresas e anos selecionados (em mil unidades) 86

Tabela XVIII – Produção mundial de veículos por região, em %, 2000-2006 87

Tabela XIX – *Ranking* das 20 principais empresas transnacionais do setor automotivo, segundo seus rendimentos, 2005 88

Tabela XX – Participação de empresas selecionadas no total de veículos produzidos na América do Norte/Nafta, 1998-2006 (em %) 92

Tabela XXI – Proporção de veículos das empresas selecionadas produzidos na América do Norte/Nafta, 1998-2006 (em %) 92

Tabela XXII – Frota de veículos, países selecionados, 1994-2005 (em mil unidades) 93

Tabela XXIII – Produção de veículos, países selecionados, 1998-2006 94

Tabela XXIV – Receita das principais montadoras na China, 2004 (em bilhões de yuan) 96

Tabela XXV – Produção, vendas internas e exportações de autoveículos por empresas selecionadas, Brasil, vários anos (em unidades) 100

"O capitalismo, então, é, pela própria natureza, uma forma ou método de mudança econômica, e não apenas nunca está, mas nunca pode estar, estacionário".

Schumpeter (1942: 112).

Resumo

Esta pesquisa de monografia procura analisar o fenômeno da grande empresa, sua dinâmica e sua importância dentro de um contexto mundial "financeirizado" e com elevado grau de internacionalização do capital. Pretende-se, assim, estudar o processo de globalização produtiva, evidenciando suas principais características e relacionando-o com a própria lógica de atuação das grandes corporações. Dentro dessa perspectiva, mostra-se que a dinâmica das grandes empresas molda e impulsiona o processo de globalização produtiva, o qual, ao dinamizar os fluxos informacionais, produtivos, financeiros, tecnológicos e comerciais, afeta as atividades desses agentes. Logo, configura-se uma relação de sujeito e objeto, causa e efeito, entre a empresa transnacional e o processo de globalização. Para ressaltar tal vínculo, examina-se o caso da indústria automobilística.

Palavras-chave: empresa transnacional, globalização produtiva, indústria automobilística, investimento estrangeiro direto, padrões produtivos.

Abstract

The purpose of this research is to analyze the phenomenon of transnational corporation, its dynamics and its importance into a context of intensification of financial transactions and high level of internationalization of capital. Therefore, it is aimed to evidence the main features of this process, relating it to the way how the big companies act. Inside this perspective, it is shown that the dynamics of these enterprises has modeled and impelled the process of productive internationalization, which has affected the activities of these agents, since it has intensified the informational, productive, financial, technological and commercial flows. As a result, it can be characterized a relation of cause and effect between the transnational corporation and the process of globalization. In order to emphasize this relationship, it is examined the case of automobile industry.

Key words: transnational corporation, internationalization of capital, automobile industry, foreign direct investment, productive standards.

Introdução

> "O que ocorrerá num mundo em que as entidades políticas nacionais estão imersas em uma atividade econômica global: em que 'a prosperidade dos negócios e dos bancos comerciais (controlados por cerca de 750 corporações) transcende as fronteiras econômicas'? Calcula-se que as trezentas empresas multinacionais maiores controlam, hoje, uma quarta parte dos ativos mundiais. Quem nos protegerá das corporações que já são mais poderosas que muitos Estados? De que nos valem duzentos anos de luta pelas liberdades políticas e pelo governo representativo, se o fundamental para nossas vidas pode depender, no futuro, de conselhos de administração sobre os quais não se pode exercer nenhum tipo de controle social?" (Fontana, 2000: 200-201).

Por meio desses questionamentos, percebem-se o grau e a importância do processo de globalização na vivência do mundo atual. Conseqüentemente, torna-se necessário entender os efeitos desse processo, sobretudo no âmbito das mudanças estruturais dos padrões produtivos decorrentes dessa nova ordem. Como se pode justificar o tamanho poder das grandes corporações? Afinal, como elas espalharam suas teias pelo mundo, conseguindo interligá-lo, adaptando-se às novas configurações mundiais e acumulando sempre mais?

Dentro dessa perspectiva de (des)organização de um novo mundo, a grande empresa estabelece-se como eixo primordial, por causa não apenas de suas funções, mas também e, principalmente, devido a sua reação e inserção nesse processo em busca da maior acumulação e de seu crescimento. Portanto, estudá-la e procurar entendê-la junto com a globalização produtiva constitui uma tarefa que corrobora para o entendimento do mundo que nos cerca e que, concomitantemente, expressa novas tendências e desafios em relação ao capitalismo.

A globalização produtiva em si trata de uma reformulação e de um redimensionamento da esfera de produção. Isso porque as formas de organização e os processos produtivos são aperfeiçoados, adaptando-se às novas tendências mundiais e ao surgimento de novos setores. Desse modo, ao se intensificar os processos de concentração e centralização do capital, exige-se uma reestruturação da produção que acompanhe as mudanças e a reorganização do sistema capitalista. Assim, as atividades produtivas assumem uma dimensão global.

Essa configuração do capitalismo contemporâneo, evidenciada nas esferas financeira e produtiva de acumulação do capital, possibilita compreender melhor o

objetivo central dessa monografia, que consiste em analisar o fenômeno da grande empresa, suas adaptações e sua importância dentro de um contexto mundial liderado pelas finanças e pelo elevado grau de internacionalização do capital. Pretende-se, assim, estudar a chamada globalização produtiva, enfatizando a lógica de atuação das empresas transnacionais. Dessa forma, investiga-se o modo de inserção das grandes empresas nessa nova ordem mundial, bem como sua relevância em relação aos fluxos de IED, atentando-se ao crescente movimento de Fusões e Aquisições (F&A). Também constituem elementos da pesquisa a análise do contínuo papel inovador das empresas, o caráter "financeirizado" de suas operações, e a formação de redes, as quais, em grande medida, contribuem para um acentuado comércio intrafirma. Discorre-se, portanto, sobre as causas e conseqüências da reestruturação produtiva mundial e da intensificação da internacionalização do capital, frutos de um capitalismo em uma nova fase de acumulação.

Complementarmente, realiza-se um estudo de caso sobre a indústria automobilística, a fim de proporcionar uma visão particular do fenômeno geral, verificando as mudanças de padrão produtivo e a reorganização das empresas do setor. A análise dessa indústria parte das considerações gerais, na medida em que esta se encontra inserida fortemente nesse processo. Contudo, não se podem ignorar suas particularidades, principalmente aquelas que envolvem as grandes corporações do setor, pois estas não reagem ao processo da mesma forma e nem se encontram em situações econômicas necessariamente similares.

Para corresponder ao objetivo perseguido, o caminho adotado neste trabalho está pautado na análise de estudos de diversos autores que abordam esta mesma temática. Ademais, como melhor forma de investigação e comprovação teórica são utilizados dados, em especial os fornecidos nos relatórios *World Investment Report* (WIR) da *United Nations Conference on Trade and Development* (Unctad), os da *International Organization of Motor Vehicle Manufacturers* (Oica), e os da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

> "Globalization has placed new demands on statistical agencies to provide the information necessary to inform policy in today's increasingly interdependent world economy. This globalization has manifested itself in the interdependence of financial markets, the increasing role of multinational corporations (MNC's), the transfer of technology, the increasing dependence of domestic markets on

> foreign trade, and the necessary interdependence of monetary, fiscal, and regulatory policy" (Landefeld & Kozlow, 2003: 1).

Esse trecho denota a importância e os esforços necessários para o atendimento de uma nova demanda por dados e indicadores estatísticos, criada e estimulada a partir do processo de globalização. Dessa maneira, não só o estudo teórico apresenta-se como relevante, mas também a análise empírica que confirme ou refute as idéias difundidas sobre o tema.

Ciente dessas observações, a monografia apresenta-se dividida em três capítulos. No primeiro capítulo, pretende-se contextualizar brevemente a globalização produtiva dentro de um ambiente mais geral do capitalismo contemporâneo, ou seja, entendê-la como um fenômeno simultâneo e diretamente influenciado pelo da globalização financeira, no qual se destacam os processos de liberalização, desregulamentação e integração dos mercados financeiros. Dessa forma, paulatinamente, a lógica de valorização financeira ganha importância crescente dentro da óptica da grande empresa. Em seguida, ainda no primeiro capítulo, trata-se do processo de globalização produtiva e de suas características principais, analisando, em especial, as mudanças ocorridas nos padrões produtivos mundiais, isto é, a passagem do "fordismo" para o "toyotismo", e a formação de redes (*networks*). Isso, por sua vez, contribui para o entendimento mais geral da questão e serve de sustentação para a análise seguinte, na qual se enfoca a atuação dos principais agentes desse processo, a saber, as grandes empresas.

Logo, no segundo capítulo, realiza-se a análise da grande empresa e de sua lógica de atuação dentro desse novo contexto em que se reestruturam as bases produtivas principalmente a partir da década de 1980. No cerne dessa dinâmica, destacam-se avaliações fundamentais a respeito das relações entre as corporações e os fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED), os processos de Fusões e Aquisições (F&A), os investimentos na área de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), além da investigação do crescente tipo de comércio intrafirma e do crescente processo de "financeirização" das empresas. No último capítulo, antes das considerações finais, desenvolve-se um estudo de caso referente aos impactos desse processo sobre a indústria automobilística, suas conseqüências e suas formas de reestruturação, bem como a configuração atual alcançada pelas grandes empresas desse setor.

Capítulo I – O fenômeno da globalização produtiva

1.1. Contextualização do processo de globalização

Em busca de um entendimento mais preciso do tema proposto, faz-se necessário distinguir e explorar brevemente, nesta seção, algumas características do capitalismo contemporâneo. Com essa contextualização do cenário internacional, torna-se mais fácil averiguar as transformações ocorridas na dinâmica das grandes empresas, que conformam o objeto de estudo juntamente com o processo de globalização produtiva.

Em um âmbito mais geral, o capitalismo deve ser visto como um processo evolutivo, sendo que "o impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria". (Schumpeter, 1942: 112). Ou seja, um dos aspectos fundamentais do capitalismo é que ele possui esse caráter dinâmico "que incessantemente revoluciona a estrutura econômica *a partir de dentro*, incessantemente destruindo a velha, incessantemente criando uma nova. Esse processo de Destruição Criativa é o fato essencial acerca do capitalismo. É nisso que consiste o capitalismo e é aí que têm de viver todas as empresas capitalistas". (*Ibid.*, p.113, grifo no original). Desse modo, "as grandes empresas, que dominam os mercados no capitalismo contemporâneo e, em geral, têm poderes monopólicos ou oligopólicos nestes mercados, são as principais responsáveis pela realização de inovações e mudanças estruturais" (Gonçalves, 2002: 405).

Ademais, o capitalismo constitui-se em um processo de constante acumulação que, por meio de suas crises e recuperações, promove concentração e centralização do capital (Gonçalves, 2002: 401). Essa idéia de Marx compreende de alguma forma os elementos que culminariam na formação de oligopólios mundiais. Mediante os processos de fusão e aquisição, essa tendência se intensifica. Nesses movimentos, há "*uma mudança de propriedade do capital* e não de uma criação de novos meios de produção" (Chesnais, 1995: 9, grifo no original).

Logo, indubitavelmente, os acontecimentos das últimas décadas do século XX e do início do século XXI denotam uma transformação do sistema econômico internacional. Segundo Belluzzo (2005: 228), "as condições internacionais mudaram significativamente depois das decisões cruciais dos anos 1970, ou seja, a

inconversibilidade do dólar decretada em 1971, a adoção do regime de flutuação cambial em 1973 e a elevação da taxa de juros americana em 1979". De fato, a partir da década de 1970, em que se tem a queda do regime de Bretton Woods e sua substituição pelo "padrão dólar flexível"[1], três movimentos centrais e interdependentes são apontados como transformadores da economia global, a saber, "a liberalização financeira e cambial, a mudança nos padrões de concorrência, a alteração das regras institucionais do comércio e do investimento – todos conducentes ao reforço do poderio econômico americano" (Belluzzo, 2005: 228).

Esses três movimentos que marcam o capitalismo contemporâneo merecem uma análise mais aprofundada. Em relação à liberalização financeira e cambial, que compõem juntamente com a desregulamentação desses mercados o processo de globalização financeira[2], deve-se ter em mente que por meio delas foi possível uma expansão do processo de "financeirização" que caracteriza a fase atual da economia capitalista. Nas palavras de Lacerda (2003: 16), "os ativos financeiros adquiriram uma expressão sem precedentes na história do capitalismo mundial", observando-se "um crescimento significativo da participação dos haveres financeiros na composição da riqueza privada". Para assegurar e aprofundar esse fenômeno que de certa forma se iniciou com o chamado Euromercado, foram criados a partir da década de 1970, intensificando-se nos períodos subseqüentes, novos mecanismos que possibilitassem a expansão das finanças. Como exemplo, têm-se os mercados de *hedge* e de derivativos, além do processo de "securitização" e a maior participação e atuação dos chamados investidores institucionais, dos quais se destacam os fundos mútuos do mercado monetário, as seguradoras, os fundos de pensão e os *hedge funds*. Esses investidores "adotam estratégias de gestão de portfólio, reduzindo o tempo médio de manutenção das ações, em função de ganhos de capital mais 'imediatos' internacionalizando suas aplicações e alimentando o crescimento dos mercados de derivativos" (Braga, 1997: 206). Tudo isso, por sua vez, permitiu ganhos cada vez maiores, porém tornou o sistema mais instável, sujeito a riscos sistêmicos, dado o elevado grau de alavancagem, e a flutuações mais freqüentes nos preços dos ativos e no produto. Logo, essa forma de integração financeira proporcionou elevados ganhos especulativos e patrimoniais

[1] Outros detalhes a respeito das transformações ocorridas no sistema monetário internacional podem ser encontrados em Serrano (2002).
[2] Para uma abordagem crítica da globalização financeira e de suas implicações, ver Chesnais (1998).

(Tavares e Belluzzo, 2002: 153), mas implicou períodos de menor dinamismo econômico, nas economias européias, japonesa e periféricas (com exceção da China).

Simultaneamente a esse processo de modificações em âmbito financeiro, promoveram-se mudanças na estratégia global de concorrência entre as grandes empresas, o que resultou na globalização produtiva, cujos detalhes são analisados no decorrer deste trabalho. Intensificou-se o processo de concentração e centralização do capital pela transformação da natureza dos fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED), crescentemente direcionados às Fusões e Aquisições (F&A). Observou-se "um movimento de natureza patrimonial e de valorização fictícia, que deu lugar a dois processos simultâneos: a fusão de empresas e o fechamento e deslocalização de plantas. Esse último estágio da evolução da estrutura da concorrência mundial, portanto, não foi favorável à criação de capacidade produtiva e muito menos ao emprego" (Tavares e Belluzzo, 2002: 155). Além disso, "o processo de concorrência encaminhou-se para a formação de *joint ventures* que implicavam cooperação e alianças estratégicas entre grandes empresas, e produziu uma nova onda de progresso técnico com difusão rápida nos anos 1980" (Tavares e Belluzzo, 2002: 154). Com a formação de redes (*networks*) e a estratégia de multiplantas ao redor do mundo, características das transformações verificadas na órbita produtiva, alteraram-se os fluxos de investimento e de comércio. Nesse processo, estratégias de modernização tecnológica e de "financeirização" dos ativos das empresas também foram adotadas, visando à maior rentabilidade.

Quanto ao terceiro movimento assinalado, a saber, a alteração das regras institucionais do comércio e do investimento, deve-se considerar que isso decorreu dos novos padrões de concorrência e do IED, conforme já mencionado. Conseqüentemente, para que os países pudessem se aproveitar dos efeitos considerados benéficos oriundos dos processos de globalização financeira e produtiva, eles tiveram de, em alguma medida, promover sua abertura comercial e financeira, o que, dependendo do grau em que foi realizada, implicou maior ou menor vulnerabilidade externa e agravou as assimetrias entre os países centrais e periféricos. Dessa forma, "a chamada globalização foi, na verdade, um processo de expansão concentrada da economia mundial, que levou a uma situação assimétrica na qual são poucos os beneficiários, muitos os perdedores e um só que manda" (Tavares e Belluzzo, 2002: 158).

Para Chesnais (1995: 3), a interpretação dominante sobre a globalização a considera "a própria expressão da 'modernidade', notadamente por ser o resultado das 'forças de mercado', finalmente liberadas, pelo menos parcialmente, das correntes

nocivas com que o Estado lhes manietou durante meio século". Contudo, essa visão a respeito dessa nova etapa de acumulação e internacionalização do capital oculta aspectos fundamentais acerca do fenômeno, uma vez que considera esse movimento como algo "natural", que transpõe fronteiras, disseminando-se em âmbito mundial. Na realidade, o capitalismo contemporâneo é marcado pelas assimetrias entre os sujeitos do processo – empresas, governos, instituições financeiras, entre outros – e também pela hierarquia dos mesmos[3].

Assim, constata-se a predominância dos fluxos de investimento entre os países desenvolvidos, isto é, apesar da participação crescente dos países em desenvolvimento nesses fluxos, ainda predominam aqueles realizados de um país desenvolvido para outro, e não aqueles de um país desenvolvido para um em desenvolvimento[4]. Isso, por sua vez, acentua as diferenças regionais e econômicas entre os blocos de países. Dessa forma, a abertura, seja financeira, seja comercial, promovida pelos países emergentes na década de 1990 não necessariamente correspondeu à sua inserção na "modernidade" defendida por órgãos internacionais multilaterais, como o FMI e o Banco Mundial, e por toda uma corrente ortodoxa de pensamento neoliberal. Pelo menos, não surtiram ainda, na grande maioria dos países, os "efeitos benéficos" desses processos[5].

---

[3] Chesnais prefere utilizar o termo "mundialização do capital" ao invés de globalização, pois, segundo o autor, representaria de forma mais adequada essa "fase específica de um processo muito mais longo de constituição do mercado mundial em primeiro lugar e, depois, de internacionalização do capital, primeiro sob sua forma financeira e, em seguida, sob sua forma de produção no exterior" (Chesnais, 1995: 6). Para uma discussão mais ampla sobre o assunto, ver Chesnais (1994).

[4] De acordo com Obstfeld & Taylor (2002), os fluxos de capitais recentes se caracterizam por ser um "*rich-rich affair*", ou seja, um processo de "*diversification finance*" mais do que de "*development finance*".

[5] Há autores, como por exemplo, Gustavo Franco (1999 e 2006), que defendem a globalização e a inserção externa dos países periféricos, justamente para que estes alcancem o desenvolvimento econômico de que precisam. Assim, a entrada de IED permitiria ganhos de produtividade que culminariam em maior progresso material, além do que a abertura permitiria para a população, de maneira geral, melhores condições de vida por meio da concorrência externa, colocando fim ao modelo de desenvolvimento protecionista, baseado na idéia de indústria nascente, a qual necessita do amparo do Estado para se manter competitiva. Ainda segundo essa visão, discutida por Laplane e Sarti (1997), seria vital para a expansão econômica o capital estrangeiro, uma vez que este financiaria o crescimento e os desequilíbrios externos transitórios, participaria ativamente na reestruturação industrial, fornecendo recursos tecnológicos para a modernização organizacional e produtiva, e garantiria o acesso a canais de comércio internacional. Isso representaria, no caso brasileiro, a ruptura do tripé de desenvolvimento (empresa nacional, estrangeira e estatal) associada a um movimento de concentração e desnacionalização. Para diferentes visões críticas desse processo, ver Hiratuka & Sarti (2006), Dunning (1993), Palma (2004), Rodrik (2004) e Hausmann & Rodrik (2006). Estes dois últimos trabalhos, por exemplo, enfatizam a importância da política industrial para o desenvolvimento das economias frente à lógica do "livre mercado". Rodrik (2006) enfatiza a combinação de políticas, como a cambial e a industrial, para alcançar um desenvolvimento maior. De acordo com o autor (p.22), "without a relatively stable and competitive exchange rate, it is practically impossible to induce investment and entrepreneurship in tradables of any kind. But without more directly targeted industrial policies, exchange rate policies alone cannot be a very powerful tool for promoting diversification. (...)The secret of the success of high-growth economies lies in a combination of these two types of policies".

Portanto, em meio a esse processo de reestruturação proporcionado pela globalização, novas formas de acumulação emergiram, alterando tanto a capacidade como a intensidade dessa acumulação. No entanto, como ressalta Furtado (2000: 19, grifo no original), "apesar de estas transformações serem amplas, profundas e intensas", justamente por apresentarem uma nova dinâmica, tanto de acumulação quanto de interligação mundiais por meio de novos setores, como por exemplo, o da informática, o da biotecnologia e o de telecomunicações digitais, "não podem caracterizar de forma rigorosa uma *revolução industrial*", já que "na revolução pioneira as transformações (...) foram muito além, pois o surgimento de novas atividades econômicas representou igualmente o nascimento de novas entidades econômicas – empresas, indústrias, mercados".

Essa questão suscita novamente a importância da grande empresa que "egressa de um século de acumulação para restaurar a sua primazia, rejuvenescendo a sua atividade, multiplicando as suas possibilidades de avançar sinergias entre as suas dimensões da acumulação (funções)". Logo, o termo mais apropriado, segundo Furtado (*Ibid.*, p.22-23), seria de "fagocitose tecnológica com restauração da hegemonia", ou simplesmente, "tecnofagia restauradora" ao invés de "revolução industrial e tecnológica" propriamente dita. Isso se justificaria pelo fato de que as grandes empresas, aquelas que já se conformavam como tal no início do século XX, continuaram em sua maioria ostentando essa posição, pois foram capazes de assimilar e absorver as inovações e transformações decorrentes da criação de novos setores econômicos, o que não significa que nos mesmos, a saber, o de informática e o de telecomunicações, entre outros, não tenha ocorrido o surgimento de novas empresas[6].

Assim, as empresas transnacionais, representantes da grande empresa, "que constituem o principal agente dos processos de internacionalização da produção,

---

[6] Destaca-se aqui a introdução de novas tecnologias, especialmente pelas técnicas resultantes da convergência entre os novos sistemas de telecomunicações (por satélite e a cabo) com as tecnologias de informatização (Carvalho, jan.-abr. 2005: 122). Como ressalta Chesnais (1995: 5), o termo "global" originou-se nas grandes escolas americanas de administração ("*Business management*"), sendo utilizado para alertar às grandes corporações de que "os obstáculos ao desenvolvimento de suas atividades em qualquer lugar onde exista a possibilidade de realizar lucros estão sendo derrubados graças à liberalização e à desregulamentação; a teleinformática (ou *telematics*) e os satélites de comunicações colocam a sua disposição ferramentas fantásticas de comunicação e de controle; vocês devem reorganizar-se e reformular suas estratégias conseqüentemente". Contudo, não se pode considerar esse processo de contínua movimentação do capital apenas como um fenômeno microeconômico, isto é, faz-se necessário entender a globalização como um processo em que se encontram estreitamente ligados à globalização financeira, aos investimentos estrangeiros diretos e às novas formas de organização e administração das operações internacionais das grandes empresas. Para uma discussão mais detalhada sobre o termo globalização e suas diferentes interpretações, como época histórica, fenômeno sociológico de compressão do espaço e tempo, hegemonia dos valores liberais, ou fenômeno socioeconômico, ver Prado (2006).

centralização e concentração do capital, e destruição criadora" (Gonçalves, 2002: 391), devem ser analisadas dentro dessa nova dinâmica do sistema econômico capitalista, da qual elas são sujeito e objeto concomitantemente. Logo, a globalização produtiva é aqui entendida como um fenômeno simultâneo e diretamente influenciado pelo da globalização financeira, no qual se destacam os processos de liberalização, desregulamentação e integração dos mercados financeiros. Paulatinamente, a lógica de valorização financeira ganha importância crescente dentro da óptica da grande empresa. Ademais, o processo da globalização produtiva deve ser visto como uma adaptação, reestruturação e até mudança da lógica de atuação e organização da grande empresa, passando do padrão de produção "fordista" para o "toyotista". Indubitavelmente, o que ocorreu nas últimas décadas do século XX e no início do século XXI representa uma transformação significativa do sistema econômico internacional, pois fenômenos nunca antes vistos, ou pelo menos em magnitudes inimagináveis, passaram a pertencer à lógica mundial e a influenciar o cotidiano dos indivíduos.

Logo, é preciso ter em mente que a globalização financeira compreende a interação de três processos distintos, a saber, a expressiva expansão dos fluxos financeiros internacionais, o acirramento da concorrência nos mercados de capitais e uma maior integração entre os sistemas financeiros internacionais[7]. Já a globalização produtiva envolve a interação dos seguintes processos: a intensificação da internacionalização da produção e do comércio[8], o acirramento da concorrência internacional, uma crescente integração entre as estruturas produtivas de economias nacionais, e as estratégias de gestão financeira mediante o monitoramento do fluxo de caixa líquido, as operações de fusões e aquisições, e o uso dos mecanismos de proteção e aproveitamento das possibilidades de ganho provenientes das flutuações das taxas de juros e de câmbio. Dessa forma, vale atentar-se ao fato de que "o processo de internacionalização da produção, que avançou substancialmente a partir dos anos oitenta, tem provocado transformações nos planos tecnológico, organizacional e financeiro e vem intensificando a concorrência em escala mundial" (Lacerda, 2003: 29).

A fim de explicitar algumas das características apontadas do mundo contemporâneo, vale realizar uma breve análise de importantes indicadores econômicos. De acordo com a Tabela I, pode-se comparar o crescimento nos últimos anos do fluxo

---

[7] Ver, por exemplo, Gonçalves, Baumann, Canuto *et al.* (1999).

[8] Predominantemente via Investimento Estrangeiro Direto (IED), cujo principal agente do processo é as empresas transnacionais.

de IED em relação ao das exportações e do PIB. Entre 1986 e 1990, o fluxo de entrada de IED cresceu quase 22%. No período seguinte, de 1991 a 1995, o crescimento foi similar, saltando, entre 1996 e 2000, para 40%. As exportações de bens e serviços nos mesmos três períodos cresceram por volta de 14,0%, 8,5% e 3,5%, respectivamente. Inferior ainda foram as taxas de crescimento do PIB mundial que diminuíram de 9,4% no primeiro período para 5,9% entre 1991 e 1995, para posteriormente, de 1996 a 2000, atingir 1,3%.

Dessa forma, pode-se constatar que o crescimento do fluxo de IED, de meados da década de 1980 até o final dos anos 1990, foi significativamente maior se comparado às exportações de bens e serviços, as quais, por sua vez, apresentaram um resultado melhor em relação ao produto da economia mundial. Entretanto, ao observar as taxas de crescimento desses indicadores no início do século XXI, percebe-se um decréscimo significativo do fluxo de IED, principalmente em 2001, recuperando-se efetivamente apenas em 2004. Quanto ao PIB, tem-se uma situação relativamente melhor, já que a taxa de crescimento é positiva no período de 2001 a 2006, exceto no primeiro ano. As exportações, por sua vez, também apresentam comportamento similar ao do produto global, porém com taxas de crescimento maiores a partir de 2002, o que pode ser explicado, em grande medida, pela atuação internacional da China.

Ademais, nota-se que o estoque interno e externo de IED apresentou crescimento significativo. Também merece destaque o fluxo de Fusões e Aquisições (F&As) transfronteiras, operação predominante de IED, cujas taxas de crescimento foram as maiores dentre os fluxos considerados, pelo menos até o ano 2000, recuperando-se em 2004 e especialmente em 2005. Isso significa que "o papel das empresas transnacionais na economia mundial continuou a crescer, como reflexo da expansão do estoque de IED e das operações das filiais estrangeiras" (Unctad, *WIR*05, p.14).

Tabela I - Indicadores selecionados de IED e produção internacional, 1982-2006 (em US$ bilhões e percentagem)

Item	Valor em preços correntes (US$ bilhões)						Taxa de crescimento anual (%)								
	1982	1990	2003	2004	2005	2006	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Fluxo de entrada de IED	59	202	633	711	946	1.306	21,7	22,0	40,0	-40,9	-25,8	-9,3	31,6	27,4	38,1
Fluxo de saída de IED	28	230	617	813	837	1.216	24,6	17,3	36,4	-40,0	-29,4	3,6	56,6	-4,6	45,2
Estoque interno de IED	637	1.779	7.987	9.545	10.048	11.999	16,9	9,4	17,4	7,1	9,7	20,6	16,9	5,0	19,4
Estoque externo de IED	627	1.815	8.731	10.325	10.579	12.474	17,7	10,6	17,3	6,8	9,6	18,1	15,6	4,2	17,9
F&As transfronteiras[a]	...	151	297	381	716	880	25,9[b]	24,0	51,5	-48,1	-37,7	-19,7	28,2	88,2	22,9
Vendas de filiais estrangeiras	2.741	6.126	16.963[c]	20.986[c]	21.394[c]	25.177[c]	19,3	8,8	8,4	-3,0	11,2	26,6	15,0	3,0[c]	17,7[c]
Valor adicionado das filiais estrangeiras	676	1.501	3.573[d]	4283[d]	4.184[d]	4.862[d]	17,0	6,7	7,3	-7,1	1,9	21,1	15,9	6,3[d]	16,2[d]
Total de ativos das filiais estrangeiras	2.206	6.036	32.186[e]	42.807[e]	42.637[e]	51.187[e]	17,7	13,7	19,3	-5,7	36,7	26,0	-1,0	9,3[e]	20,1[e]
Exportações de filiais estrangeiras	688	1.523	3.073[f]	3.733[f]	4.197[f]	4.707[f]	21,7	8,5	3,3	-3,3[f]	4,9[f]	16,1[f]	20,5[f]	10,7[f]	12,2[f]
Emprego de filiais estrangeiras (em milhares)	21.524	25.103	53.196[g]	59.458[g]	63.770[g]	72.627[g]	5,3	5,5	11,5	-3,1	10,0	5,7	3,7	16,3[g]	13,9[g]
PIB (em preços correntes)	12.002	22.060	36.327[h]	40.960	44.486	48.293[h]	9,4	5,9	1,3	-0,8	3,9	12,3	12,4	7,7	8,6
Formação bruta de capital fixo	2.611	5.083	7.853	8.700	9,115	10.307	11,5	5,5	1,0	-3,0	0,4	12,6	15,5	4,8	13,1
Receita de royalties e licenças	9	29	93	111	123	132	21,1	14,6	8,1	-2,9	7,9	12,4	19,2	9,6	7,2
Exportações de bens e serviços de não-fatores	2.124	4.329	9.216	11.196[h]	12.588	14.120	13,9	8,4	3,7	-3,3	4,9[h]	16,1	20,5	10,7	12,2

Fonte: elaboração própria com base na Tabela I.4. do relatório da Unctad (*WIR*07), p.9, Tabela I.2. do relatório da Unctad (*WIR*06), p.9 (dados do valor em preços correntes para 2004 e de taxa de crescimento anual para 2002), e na Tabela I.3. do relatório da Unctad (*WIR*05), p.14 (dados do valor em preços correntes para 2003 e de taxa de crescimento anual para 2001).

[a] Dados disponíveis apenas de 1987 em diante.

[b] Somente 1987-1990.

[c] Dados para 2005 e 2006 baseados no resultado da seguinte regressão de vendas contra estoque interno de IED (em milhões de dólares) para o período 1980-2004: Vendas = 1,853+1,945* estoque interno de IED. Para 2004, a regressão, considerado o período 1980-2003, é: Vendas = 1.646,227+2,02618*estoque interno de IED. Para 2003, a regressão, considerado o período 1980-2002, é: Vendas = 2.003,858+1,87288*estoque interno de IED.

[d] Dados para 2005 e 2006 baseados no resultado da seguinte regressão de produto bruto contra estoque interno de IED (em milhões de dólares) para o período 1982-2004: Produto bruto = 679+0,349*estoque interno de IED. Para 2004, a regressão, considerado o período 1982-2003, é: Produto bruto = 474,0967+0,399066*estoque interno de IED. Para 2003, a regressão, considerado o período 1982-2002, é: Produto bruto = 622,0177+0,369482*estoque interno de IED.

[e] Dados para 2005 e 2006 baseados no resultado da seguinte regressão de ativos contra estoque interno de IED (em milhões de dólares) para o período 1980-2004: Ativos = -1.523+4,395*estoque interno de IED. Para 2004, a regressão, considerado o período 1980-2003, é: Ativos = -2.174,209+4,712645*estoque interno de IED. Para 2003, a regressão, considerado o período 1980-2002, é: Ativos = -1.179,838+4,177434*estoque interno de IED.

[f] Para 1995-1997, baseado no resultado da regressão de exportações de filiais estrangeiras contra estoque interno de IED (em milhões de dólares) para o período 1982-1994: Exportações = 285+0,628*estoque interno de IED. Para 1998-2006, a porção de exportações de filiais estrangeiras nas exportações mundiais em 1998 (33.3%) foi utilizada para obter os valores. O mesmo método foi utilizado para os valores em preços correntes de 2003 e 2004 e para a taxa de crescimento anual de 2001 e 2002, mas a partir da seguinte regressão: Exportações = 357,6124+0,558331*estoque interno de IED.

[g] Dados para 2005 e 2006 baseados no resultado da seguinte regressão de emprego (em milhares) contra estoque interno de IED (em milhões de dólares) para o período 1980-2004: Emprego = 18.021+4,55*estoque interno de IED. Para 2004, a regressão, considerado o período 1980-2003, é: Emprego = 16.415,27+4,509468*estoque interno de IED. Para 2003, a regressão, considerado o período 1980-2002, é: Emprego = 16.552,15+4,587846*estoque interno de IED.

[h] Baseado em dados do Fundo Monetário Internacional, *World Economic Outlook* (WEO), abril 2007, abril 2006 e abril 2005.

Nota: Não estão incluídos nesta tabela os valores de vendas ao redor do mundo das filiais estrangeiras associadas as suas matrizes por meio de *non-equity relationships* e as vendas das matrizes. Vendas ao redor do mundo, produto bruto, total de ativos, exportações e emprego de filiais estrangeiras estão estimados por extrapolação de dados ao redor do mundo de filiais estrangeiras de ETs da Alemanha, Áustria, Canadá, Estados Unidos, Finlândia, França, Itália, Japão, Portugal, República Tcheca, Suécia e Suíça para emprego; aqueles da Alemanha, Áustria, Canadá, Estados Unidos, Finlândia, França, Itália, Japão, Luxemburgo, Portugal, República Tcheca e Suécia para vendas; aqueles da Áustria, Estados Unidos, Japão, Portugal, República Tcheca e Suécia para exportações; aqueles dos Estados Unidos, Portugal, República Tcheca e Suécia para produto bruto; e aqueles da Alemanha, Áustria, Estados Unidos e Japão para ativos, baseando-se nas proporções destes países no estoque externo de IED ao redor do mundo. Nem todos os países de cada categoria foram utilizados em todos os anos.

Ao contrário do que se percebe a respeito da tendência de forte dinamismo das grandes empresas, a produção internacional apresenta uma fraca trajetória de crescimento, muitas vezes, decrescente. A Formação Bruta de Capital Fixo assumiu, por exemplo, taxas de crescimento para os períodos de 1986-1990, 1991-1995 e 1996-2000, de 11,5%, 5,5% e 1,0%, respectivamente, chegando inclusive a ser negativa em 2001, quando houve uma recessão mundial, porém recuperando-se fortemente em 2003, 2004 e 2006. Enfim, diferentemente do que ocorre com os fluxos relacionados às empresas, que apresentaram taxas bastante consideráveis nos respectivos períodos, os dados referentes à produção e investimento, que estão diretamente associados à renda e ao emprego, mostram uma tendência declinante das taxas de crescimento.

Isso pode ser explicado pelo caráter "financeirizado" envolvendo o capital produtivo, isto é, a presença cada vez maior dos ativos financeiros na estrutura das empresas, mas também, pela própria natureza das transformações tecnológicas, que exigem menor volume de capital e de emprego (*softwares*, serviços, telecomunicações, etc.). Conseqüentemente, o nível de investimento e produção, como mostrado acima, tende a reduzir-se. Como estes são elementos fundamentais na determinação do emprego e da renda, como já enfatizara Keynes em sua *Teoria Geral* (1936), também se observa um período de retração econômica e de relativa piora das condições sociais, principalmente nos países considerados emergentes. Vale dizer, contudo, que a crise mundial do início do século retrai o crescimento dos diversos indicadores macroeconômicos, e que com o novo ciclo de liquidez internacional em 2004, eles voltam a se recuperar, em grande medida, portanto, condicionados a fatores externos.

Mediante a análise dos dados das cem maiores empresas transnacionais entre 2002 e 2005, observa-se a importância crescente dos fluxos estrangeiros nos ativos, vendas e emprego, correspondendo à aproximadamente metade do total dos mesmos (ver Tabela II). Verifica-se ainda que a menor variação de 2002 para 2003 e também de 2003 para 2004 correspondeu ao nível de emprego, variando na casa de 2% enquanto a percentagem de variação dos ativos e vendas totais nas grandes corporações correspondeu a, respectivamente, 16,4% e 16,9% no primeiro período, e 10,3% e 9,9% no período seguinte, sendo ainda maiores se considerados apenas os ativos e vendas estrangeiros. De 2004 para 2005, contudo, apesar de uma retração nos ativos totais das empresas, seu dinamismo foi assegurado por meio das vendas e emprego, especialmente estrangeiros.

Tabela II – Análise das 100 maiores empresas transnacionais mundiais: ativos, vendas e emprego, 2002-2005

Variável	2002	2003	2004	2005	% de variação 2002-2003	% de variação 2003-2004	% de variação 2004-2005
Ativos (US$ bilhões)							
Estrangeiros	3.317	3.993	4.728	4.732	20,4	18,4	0,1
Total	6.891	8.023	8.852	8.683	16,4	10,3	-1,9
Estrangeiros como % do total	48,1	49,8	53,4	54,5	1,7[a]	3,6[a]	1,1[a]
Vendas (US$ bilhões)							
Estrangeiras	2.446	3.003	3.407	3.742	22,8	13,5	9,8
Total	4.749	5.551	6.102	6.623	16,9	9,9	8,5
Estrangeiras como % do total	51,5	54,1	55,8	56,5	2,6[a]	1,7[a]	0,7[a]
Emprego (milhares de empregados)							
Estrangeiro	7.036	7.242	7.379	8.025	2,9	1,9	8,8
Total	14.332	14.626	14.850	15.107	2,1	1,5	1,7
Estrangeiro como % do total	49,1	49,5	49,7	53,1	0,4[a]	0,2[a]	3,4[a]

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Tabela I.4 (p.17) do relatório da Unctad (*WIR*05), da Tabela I.13 (p.31) do relatório da Unctad (*WIR*06) e da Tabela I.10. (p.25) do relatório da Unctad (*WIR*07) *apud* Unctad/Erasmus University database.
[a] Em pontos percentuais.

1.2. Globalização produtiva

1.2.1. Mudança de padrão produtivo: do "fordismo" ao "toyotismo"

Para evidenciar algumas das mudanças já descritas com o processo de globalização produtiva, deve-se compreender a passagem de um padrão de produção para outro, ou seja, do "fordismo" para o "toyotismo", como marcos predominantes do sistema produtivo mundial, cujas características principais encontram-se sintetizadas no Quadro I. A primeira forma de organização da produção ("fordismo") surgiu nos EUA e foi bastante utilizada principalmente no início do século XX. A estrutura da divisão do trabalho possuía uma hierarquia e segmentação, sendo o trabalho desmembrado numa sucessão de atividades complementares, cabendo aos operários da fábrica realizar a mesma operação repetidas e sucessivas vezes ao longo da sua jornada de trabalho. Dessa forma, tornou-se fundamental a padronização da produção, prevalecendo o sistema de produção rígida, do qual se destacava a produção em série, base para a geração de um padrão de consumo de massas.

Quadro I – Da empresa local à empresa global: que diferença um século faz

Características	*Século XX ("fordismo")*	*Século XXI ("toyotismo")*
Organização	Piramidal	Em rede
Foco	Interno	Externo
Estilo	Rígido	Flexível
Fonte de força	Estabilidade	Mudança
Estrutura	Auto-suficiente	Interdependente
Recursos	Átomos – ativos físicos	Bits – informação
Operações	Integração vertical	Integração virtual
Produtos	Produção em massa	Customização em massa
Alcance	Doméstico	Global
Resultados financeiros	Trimestrais	Em tempo real
Controle de estoque	Mensal	Por hora
Estratégia	Do topo à base	Da base ao topo
Liderança	Dogmática	Por inspiração
Trabalhadores	Empregados	Empregados e terceirizados
Expectativa no emprego	Segurança	Crescimento pessoal
Motivação	Para competir	Para construir
Melhorias	Incrementais	Revolucionárias
Qualidade	A melhor possível	Sem compromisso

Fonte: Gonçalves (2002: 390) *apud* Revista Business Week *apud* Dinheiro, 13 de setembro de 2000, p. 53.

Nota: As transformações indicadas no Quadro representam apenas alguns fatos estilizados. Deve-se, portanto, ressaltar que não são aspectos necessariamente encontrados dessa forma em todas as corporações. Além disso, não se pode afirmar categoricamente que, por exemplo, as melhorias no século XX eram incrementais e, no século XXI, revolucionárias, assim como a qualidade era a melhor possível e depois se tornou marcada pela falta de compromisso. Na realidade, quanto a esses aspectos, o que se observa é um processo de melhoria contínua, como característica do "toyotismo", e uma forte preocupação com a qualidade e satisfação do cliente.

Durante o período posterior à Segunda Guerra Mundial, na chamada "era de ouro" do capitalismo, marcada por políticas nacionais keynesianas compreendidas nas décadas de 1950 e 1960, ocorreu, no que se refere aos fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED), a primeira onda de transnacionalização das corporações americanas. Estas, no pós-guerra, passaram a estabelecer filiais na Europa e na Ásia, difundindo o padrão de produção "fordista" que adotavam. Ademais, não se privilegiava uma estratégia globalizada, ao contrário, era uma estratégia nacional, relegando ao segundo plano o âmbito internacional, dadas as barreiras tarifárias existentes entre os países. Como conseqüência, as grandes corporações européias e japonesas reagiram, também adotando uma política agressiva de internacionalização.

Principalmente a partir dos anos 1970, quando se acentuaram esses processos de forte concorrência entre oligopólios globais e de instabilidade econômica, com deterioração das condições anteriores, as grandes empresas enfrentaram um processo de reestruturação, buscando assegurar vantagens competitivas importantes. Assim, passaram a investir pesadamente em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e outras atividades que lhes possibilitassem manter suas vantagens, ou até ampliá-las. Mais importante ainda foi a reestruturação produtiva realizada pelas empresas japonesas, que desenvolveram um novo modo de gerir a produção, as relações de trabalho e os estoques. Logo, disseminou-se pelo mundo o "toyotismo", padrão de produção que objetivava descentralizar as atividades produtivas, realizando-as de maneira especializada ao redor do globo.

Com essas transformações em mente, pode-se entender como se consolidou e se disseminou o chamado "toyotismo". Esse novo padrão produtivo buscava impulsionar e dar maior competitividade às empresas japonesas, sendo, em seguida, adotado por outras empresas de diversos setores, o que lhe permitiu configurar-se em um sistema global de produção. Dentre suas características (ver também Quadro I), destacam-se como mais importantes, a flexibilização da produção, a subcontratação (*outsourcing*) e a terceirização, as quais estão diretamente associadas à formação de redes, ou seja, à descentralização das atividades produtivas das grandes empresas, e conseqüentemente, à modificação das relações matriz-filial.

Desse modo, a linha de montagem se transformou, possibilitando uma produção flexível e enxuta que permitiu a atuação de outras empresas no processo produtivo culminando em redução de custos e de tempo. Ou seja, por meio da subcontratação e até mesmo da terceirização de certas etapas produtivas, subdividiu-se a produção, sendo cada empresa participante da linha de montagem responsável por uma etapa, o que permitiu maior dinamização do processo produtivo. Além disso, intensificou-se o sistema de *franchising* (redes) e o modo de produção *just in time*, o qual possibilita produzir mais de acordo com a demanda e menos produtos padronizados, característicos da produção rígida.

Conseqüentemente, devido à formação de redes de produção globais, que se constituíam em um momento de acirramento da concorrência em âmbito internacional e de desregulamentação dos mercados nacionais e internacionais, configurou-se uma cadeia de valor adaptada à crescente especialização e dispersão geográfica, implicando na reorganização produtiva e comercial comandada pelas empresas transnacionais. Esse

processo foi reforçado pela globalização financeira a partir dos anos 1980, que contribuiu, mesmo que indiretamente, para impulsionar os processos de deslocalização produtiva, concentração e centralização do capital, que se referem à lógica da globalização produtiva.

1.2.2. Características principais da globalização produtiva

Como característica fundamental do processo de globalização produtiva, evidenciado pelo "toyotismo", destaca-se a formação de redes (*networks*) constituídas não apenas no âmbito produtivo como em diversos outros planos, a exemplo do tecnológico, comercial e financeiro, ou seja, demonstrando uma maior interligação entre as atividades das empresas. Ademais, a formação de redes pode ser inter ou intracorporação, nesse último caso, entre a matriz e suas filiais ou entre as próprias filiais de uma grande corporação.

Quadro II – Tipologia de redes de firmas

1. Rede hierarquizada
▪ Rede vertical coordenada pela firma dominante ▪ Aglomeração espacial parcial ▪ Altas economias internas de escala e escopo ▪ Economias externas (aglutinação de competências, *just-in-time*)
2. Rede não-hierarquizada
▪ Distritos industriais ▪ Especialização horizontal e vertical de pequenas e médias empresas ▪ Empresas autônomas/Coordenação externa ▪ Baixas economias internas ▪ Altas economias externas
3. Alianças estratégicas
▪ Agentes dispersos espacialmente ▪ Coordenação não-hierarquizada ▪ Intercâmbio de informações ▪ Envolve todas as funções da firma (tecnologia, produção e vendas)

Fonte: Tigre (1998: 96).

O Quadro II sintetiza as principais tipologias de redes de firmas. A primeira, "rede hierarquizada", é a de maior relevância no caso desse estudo sobre as grandes empresas. Entretanto, merece destaque, pelo crescente papel que desempenha entre as corporações, a terceira categoria, de "alianças estratégicas", geralmente voltadas ao desenvolvimento de produtos e processos específicos que beneficiem as corporações envolvidas e a investimentos em P&D, setor que exige um grande volume de capital para se investir.

De acordo com Dunning (1993: 292-293), há quatro razões geralmente utilizadas para justificar o crescimento do número de acordos cooperativos entre empresas, que podem ser traduzidos nesses tipos de formação de redes. A primeira razão refere-se aos custos elevados das atividades de P&D e à crescente taxa de obsolescência tecnológica. A segunda corresponde à necessidade das companhias dividirem suas principais tecnologias a fim de produzirem uma nova geração de produtos mais rapidamente do que seus competidores. Um terceiro motivo está relacionado à pressão competitiva intensa existente para ganhar acesso rápido e eficiente a novos mercados, geralmente não familiares. Por fim, uma quarta razão centra-se na necessidade de manter ou melhorar a posição competitiva global em meio a um ambiente econômico internacional turbulento e em permanente mudança.

Outra característica, que complementa essa análise quanto à formação de redes, corresponde às mudanças na relação matriz-filial. Antes dos processos de globalização, as estratégias da maioria das filiais eram dissociadas das da matriz, ou seja, as filiais atuavam de forma separada e independente em relação a sua matriz, caracterizando o chamado *stand alone*. Desse modo, elas possuíam, apesar de com menores escalas, estruturas produtivas diversificadas e até semelhantes à da matriz e de outras filiais. Além disso, os vínculos entre matriz-filial geralmente limitavam-se apenas à transferência de tecnologia e ao uso de marcas comerciais.

Recentemente, "com a formação de um sistema de produção na forma de redes que abarca além da matriz, as filiais com plantas produtivas ou representações comerciais espalhadas em vários países, passou a existir um maior grau de articulação e de integração dentro da corporação, intensificando os fluxos produtivos, financeiros e tecnológicos" (Sarti, 2002: 28). Assim, as filiais passaram a se especializar mais em suas linhas de produção, além de estarem mais subordinadas à matriz quanto suas decisões estratégicas, como por exemplo, as referentes à produção, investimentos, desenvolvimento tecnológico, entre outros.

Desse modo, pode-se destacar dois tipos de integração, a saber, a integração simples e a integração complexa. Na primeira, o centro decisório das principais atividades da empresa permanece na matriz, sendo que os fluxos contemplados pela integração matriz-filial se restringem basicamente aos fluxos produtivos e comerciais. Na segunda, há uma maior relação intracorporação entre a matriz e suas filiais e entre as próprias filiais, as quais assumem maior relevância e autonomia nos fluxos financeiros e tecnológicos.

O Diagrama I (em Anexo) compara a forma de integração vertical, adotada mais antigamente, em que a empresa centralizava as atividades, realizando-as dentro da corporação, e a cadeia de valor modular, adotada por diversas indústrias mais recentemente, em que se destaca a descentralização de algumas atividades, que passam a ser realizadas por outras firmas. Isso mostra outras características importantes consolidadas a partir do novo padrão de produção, a saber, uma produção enxuta, com mão-de-obra muitas vezes terceirizada, além de um processo de subcontratação deslocalizada, verificado com a expansão dos fluxos de IED. A expansão das redes de produção modular "permitió a las empresas transnacionales propietarias de marcas prestigiosas concentrarse en sus ventajas competitivas propias (...) y asignar a los subcontratistas otras tareas de investigación y desarollo de procesos, diseño para manufactura, compra de partes, producción, prueba y empaque" (Cepal, 2004: 104).

O Diagrama II (em Anexo) mostra o padrão de rede de produção modular, dividindo as tarefas de desenho, manufatura e vendas entre a grande empresa, os "subcontratistas" maiores e menores, e os fornecedores. Permitiu ainda "a los subcontratistas obtener una mayor eficiencia a través de economías de escala, basadas en la disminución de los procesos y la mayor utilización de la capacidad instalada de sus plantas, lo que dio origen a una reducción de los precios por parte de las empresas transnacionales que fabrican productos de marca" (*Ibid.*, p.104).

De alguma forma, os grandes grupos industriais além de produzirem "valor no interior de seus próprios muros", sugam "o valor criado por outras estruturas que não a sua". Assim, "a organização em 'rede' destes grupos traduz tanto a nebulosidade das fronteiras entre o lucro e a renda na formação dos seus resultados quanto o peso crescente das operações que dependem da apropriação de valores anteriormente criados, o que se efetiva a partir de punções sobre as atividades produtivas e a mais-valia de outras empresas" (Chesnais, 2005: 24). Conforme Furtado (2000: 27), "a empresa centenária não é apenas um acúmulo de capacidades produtivas e tecnológicas, desdobradas em poderio comercial e financeiro, e amplas possibilidades de aprovisionamento. (...) é uma unidade centralizada com desenvolvimento internacionalizado. Por isso, ela multiplicou as suas participações, primeiramente de forma parcialmente fracionada (*stand alone*), para assumir uma forma integrada crescente num plano superior". Essa idéia pode ser complementada com um trecho de outro texto de Furtado (1999: 109): "a empresa global é muito mais do que uma empresa que opera em escala mundial e que integra nesta dimensão as fontes –

financeiras, produtivas, tecnológicas, comerciais e logísticas – essenciais à sua atividade. Ela é também uma massa de capital e uma diversidade de modalidades de operação que nenhum espaço nacional está em condições de criar individualmente. O global é, aqui, negação do local, do regional e do nacional".

Capítulo II – A lógica de atuação da grande empresa

2.1. Internacionalização produtiva via Investimento Estrangeiro Direto (IED)

A principal forma de ocorrência da internacionalização da produção é via Investimento Estrangeiro Direto (IED). Além disso, o IED é realizado majoritariamente pelas grandes corporações. Logo, no processo de globalização produtiva, torna-se necessário investigar os fluxos e características do IED, considerando a dinâmica e atuação do principal agente da internacionalização produtiva, a empresa transnacional.

2.1.1. Análise dos fluxos de IED

Antes de evidenciar como se comportaram recentemente os fluxos de IED, deve-se discutir as razões pelas quais eles são realizados. No entanto, cabe lembrar que existem duas formas significativas de internacionalização que são distintas e complementares: o comércio e o investimento. Logo, faz-se mister enfatizar o porquê dessas empresas optarem pelo IED como forma de internacionalização, e não, por exemplo, pelo licenciamento ou pelas exportações. Na verdade, esses vários modos de internacionalização da produção não são mutuamente excludentes, pelo contrário, mostram-se cada vez mais complementares na economia mundial. De acordo com Dunning (1993: 291), "more and more, trade and foreign investment are complementing, rather than substituting for, each other". Nas distintas abordagens teóricas existentes sobre o tema predominam os enfoques a respeito das diversas vantagens que irão determinar a realização ou não de IED, a saber, as vantagens de propriedade, de internalização e de localização.

Primeiramente, é necessário à firma possuir vantagens de propriedade, que são internas à empresa e advindas da posse de ativos, produtivos, financeiros, tecnológicos e mercadológicos. Enfim, a firma, vista como um somatório de ativos, deve ter em mente que os ativos específicos, pouco flexíveis ou intangíveis, são os que "estão na origem das vantagens competitivas mais significativas, que mais aumentam o grau de apropriabilidade das inovações, ou seja, que permitem à firma obter maior quantidade de poder de compra por mais longos períodos"[9] (Possas, 1995: 3). Logo, o corpo

[9] Nesse estudo sobre a firma, seu crescimento e a importância desses ativos específicos, destaca-se o pioneirismo de Edith Penrose em trabalhos como "Teoria del Crecimiento de la Empresa", de 1962.

decisório da firma deve buscar aproveitar seus ativos intangíveis ao máximo, procurando "manter uma certa coerência, isto é, exercer atividades que utilizem amplamente os mesmos ativos intangíveis" (*Ibid.*, p.9), em qualquer de suas estratégias corporativas, seja de diversificação, seja de expansão, seja de internacionalização. Desse modo, as empresas optam por internacionalizar sua produção se possuem vantagens de propriedade de ativos sobre firmas de outros países.

No entanto, isso ainda é insuficiente para a tomada de decisão de internacionalizar a produção via IED. Devido às vantagens de internalização, associadas aos custos de transação envolvidos no licenciamento das vantagens de propriedade para outras empresas de um mercado externo, as empresas podem preferir elas mesmas utilizá-las, evitando possíveis riscos decorrentes do licenciamento. Dadas essas condições, a opção pode ser ainda entre exportar ou produzir no exterior, realizando IED, o que depende, principalmente, das chamadas vantagens de localização do país receptor, ou seja, vantagens externas à empresa de diversos tipos, como naturais, criadas ou adquiridas, acumuladas e de política econômica.

Assim, pode-se agora refletir melhor sobre as tendências, características e impactos dos fluxos de IED. Esses fluxos caracterizam-se por ser bastante assimétricos, tanto da óptica de quem o realiza quanto da óptica daqueles que o recebe. Além disso, o fluxo de investimento ainda está concentrado especialmente entre os países desenvolvidos apesar da expansão de filiais de empresas transnacionais para regiões em desenvolvimento. Ademais, muitos dos investimentos assumem a forma de fusões e aquisições, que acaba constituindo a modalidade predominante de investimento das empresas transnacionais em outros países.

Além do elevado volume dos fluxos de IED, eles também se caracterizam pelas transformações qualitativas nas estratégias e no modo de atuação das empresas transnacionais, as quais promovem uma maior integração entre filial e matriz, substituindo estratégias tradicionais, como o *stand alone*, não se restringindo apenas a atividades produtivas, mas também dedicando-se à área de pesquisa e desenvolvimento (P&D), marketing, entre outros. Assim, as transnacionais tornam-se grandes responsáveis pelo crescente processo de integração e interdependência das economias nacionais. Além dos recursos naturais, o tamanho dos mercados, o nível educacional e capacitação da força de trabalho, a adequação e o custo da infra-estrutura física e técnica, e o grau de desenvolvimento das capacidades locais no plano tecnológico são também fatores relevantes para a atração de fluxos de IED. Chesnais (2005: 27) destaca,

por exemplo, três vantagens competitivas que as empresas transnacionais buscam nas economias em desenvolvimento: a sempre e tradicional procura por matérias-primas e recursos naturais, a busca por um mercado interno importante e a utilização de mão-de-obra intensiva para as operações de subcontratação deslocalizada.

Ao analisar o aumento considerável do IED, deve-se ter em mente, conforme ressaltado por Dunning citado em Chudnovsky (1999: 22), pelo lado das firmas, a expansão de suas operações no exterior via IED, redes e alianças, em busca de ampliar seu acesso a mercados e recursos, e também melhorar suas capacidades tecnológicas, e pelo lado dos governos, o fato de disputarem a atração dos fluxos de IED, expresso na generalizada abertura e liberalização dos mercados e também na concessão de incentivos para investimentos das transnacionais. Segundo Dunning, o IED pode ser classificado, de acordo com a motivação das empresas em direção à internacionalização, em quatro tipos: *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking* e *strategic asset seeking*[10]. O primeiro está orientado para a exploração de recursos naturais ou mão-de-obra não-qualificada[11]. O segundo tipo está voltado à exploração do mercado doméstico do país receptor. Já os investimentos *efficiency seeking* se dirigem à racionalização da produção para explorar economias de especialização e de escopo. Atualmente, ganha destaque o último tipo de IED, denominado *strategic asset seeking*, cujo principal objetivo é proporcionar à firma investidora recursos e capacidades que mantenham ou acrescentem sua competitividade nuclear nos mercados regionais ou globais, sendo que

---

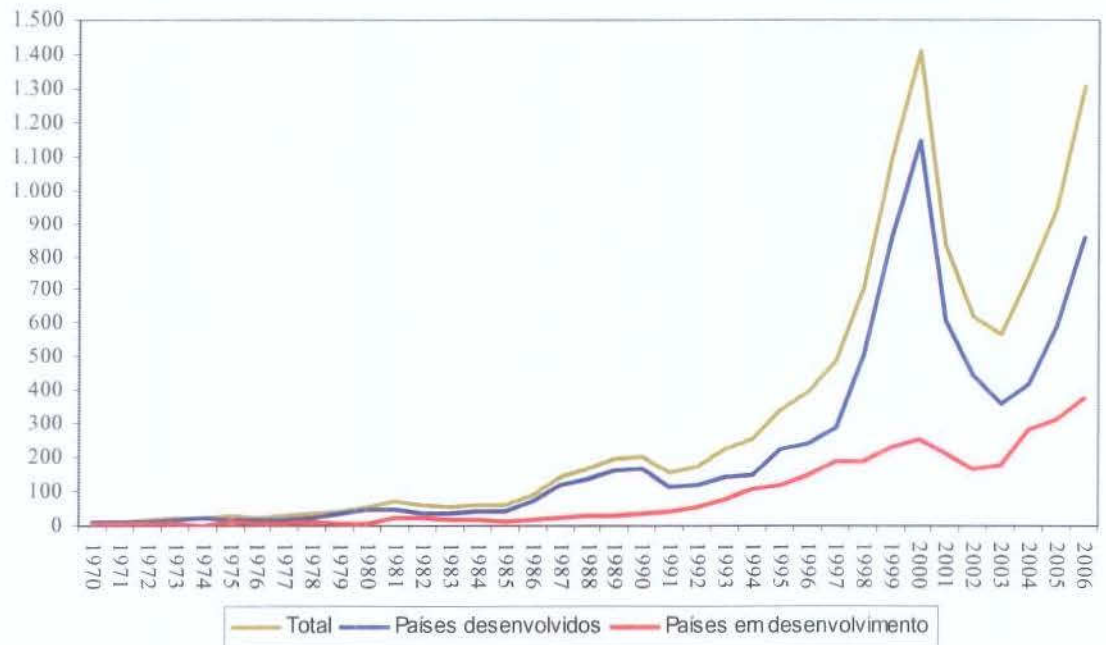
[10] Para mais detalhes, ver, por exemplo, a discussão do capítulo IV (*"Drivers and Determinants"*) do *World Investment Report* de 2006 (*WIR*06), que enfatiza a realização de IED por parte das empresas transnacionais de economias em desenvolvimento e "em transição". Deve-se também mencionar os principais determinantes econômicos desses tipos IED. De acordo com a Tabela III.1 (p.85) do *World Investment Report* de 2003 (*WIR*03), tem-se que a atração de investimento do tipo *market seeking* pelo país receptor leva em consideração o tamanho do mercado, seu crescimento, a renda *per capita*, o acesso a mercados regionais e globais, as preferências de consumo específicas do país e a estrutura dos mercados. Já para o investimento *resource/asset seeking*, são considerados a disponibilidade de matéria-prima, o baixo custo da mão-de-obra pouco qualificada, a existência de mão-de-obra capacitada, os ativos intangíveis, como tecnológicos e marcas, presentes nos indivíduos, firmas ou *clusters*, e a infra-estrutura física (portos, estradas, energia, telecomunicações). Por fim, na realização de investimentos *efficiency seeking* são tomados em consideração fatores como o custo dos recursos e ativos mencionados no item anterior ajustados pela sua produtividade, outros custos relacionados à produção, a exemplo de custos de transporte e comunicação com a economia receptora do investimento e também internamente, além de sua participação em acordos de integração regional que possibilitem o estabelecimento de redes corporativas regionais. O último caso de investimento, *strategic asset seeking* não aparece discriminado na Tabela do *WIR*03 consultada, mas de certa forma está inserida na categoria de *resource/asset seeking* ao tratar dos ativos intangíveis.

[11] Vale ressaltar que, segundo Kozlow (2006), o acesso das empresas multinacionais a outros mercados em busca de mão-de-obra mais barata não é um fator preponderante para a realização de IED. Para o autor, o determinante mais importante parece ser o acesso a mercados maiores, crescentes e mais prósperos.

as fusões e aquisições, processo característico dos anos 1990, são uma das formas típicas pelas quais se efetua esse tipo de estratégia.

A fim de ilustrar os fluxos de IED anteriormente explicitados, analisam-se suas peculiaridades mediante a apresentação de dados que mostrem suas tendências. No Gráfico I, observa-se, entre 1970 e 2006, o fluxo de entrada de IED (*Inflows*) no mundo. Conforme se pode perceber, ele tem uma tendência crescente que se acentua nos anos 1990 em diante, tendo o ano 2000 como principal ponto de inflexão. A partir desse momento, ele sofre uma forte queda, porém mantendo valores muito superiores aos dos anos anteriores a 1995, e voltando a se recuperar em 2004. Tendência bastante semelhante também é mostrada pelos fluxos de IED dos países desenvolvidos, diferentemente do que ocorre com os países em desenvolvimento, que embora apresentem um movimento de expansão, com maior valor em 2006, ainda possuem um volume, em bilhões de dólares, muito inferior se comparado ao outro conjunto de países.

Gráfico I - Fluxos internacionais de IED (*Inflows*) dos países desenvolvidos e dos países em desenvolvimento, 1970-2006 (US$ bilhões)



Fonte: elaboração própria baseada no banco de dados da Unctad disponivel em http://stats.unctad.org/fdi.

Na Tabela III a seguir, verifica-se a tendência recente das principais categorias de Investimento Estrangeiro Direto (fluxo de entrada e de saída, e estoque interno e externo de IED) assumida mundialmente e nos blocos de países desenvolvidos e em desenvolvimento. Infere-se a partir da tabela que enquanto nos países em

desenvolvimento ocorre importação de capital produtivo, nos desenvolvidos, predomina-se a exportação, já que nestes, na maioria dos anos analisados, o fluxo de saída de IED é maior do que o de entrada, diferentemente do que ocorre naqueles, em que o fluxo de entrada de IED é significativamente superior ao de saída. Vale ressaltar ainda quanto a esse fato que o volume desses fluxos, medidos em milhões de dólares, é muito maior nos países desenvolvidos, porém a diferença entre entrada e saída de IED é relativamente menor neles quando comparados aos países em desenvolvimento.

Tabela III – Diversas categorias de Investimento Estrangeiro Direto (IED), segundo economia mundial, países desenvolvidos e em desenvolvimento, diversos anos (em US$ milhões)

		1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mundo	Estoque externo de IED	599.259	1.815.213	6.209.455	6.642.427	7.433.871	8.779.521	10.151.833	10.578.800	12.474.261
	Fluxo de saída de IED	53.829	229.528	1.239.190	745.479	540.714	560.087	877.301	837.194	1.215.789
	Estoque interno de IED	551.221	1.779.198	5.810.189	6.210.762	6.789.206	8.185.387	9.570.522	10.048.015	11.998.838
	Fluxo de entrada de IED	55.262	201.594	1.411.366	832.567	621.995	564.078	742.143	945.795	1.305.852
Países desenvolvidos	Estoque externo de IED	526.826	1.669.230	5.328.937	5.740.243	6.506.454	7.741.647	8.933.938	9.149.311	10.710.199
	Fluxo de saída de IED	50.676	217.649	1.102.666	662.220	488.180	503.966	745.970	706.713	1.022.711
	Estoque interno de IED	410.865	1.414.394	4.031.327	4.324.437	4.934.235	6.034.672	7.054.855	7.121.532	8.453.853
	Fluxo de entrada de IED	47.575	165.627	1.146.238	609.027	442.284	361.192	418.855	590.311	857.499
Países em desenvolvimento	Estoque externo de IED	72.433	145.793	858.921	856.507	862.033	942.689	1.106.297	1.284.857	1.600.305
	Fluxo de saída de IED	3.153	11.913	133.341	80.565	47.866	45.372	117.336	115.860	174.389
	Estoque interno de IED	140.356	364.683	1.707.639	1.786.913	1.727.499	1.978.067	2.287.694	2.621.615	3.155.856
	Fluxo de entrada de IED	7.664	35.892	256.088	212.017	166.318	178.699	283.030	314.316	379.070

Fonte: elaboração própria baseada no banco de dados da Unctad disponível em http://stats.unctad.org/fdi.
Nota: Deve-se ter em conta que os valores correspondentes à categoria "Mundo" representam a soma dos valores dos países desenvolvidos, dos países em desenvolvimento, e também das economias em transição que não estão apresentadas nesta tabela, sejam asiáticas, como Azerbaijão e Cazaquistão, sejam européias, como Croácia, Romênia, Rússia e Ucrânia, entre outras assim classificadas pela Unctad. Vale ressaltar ainda que os fluxos de IED, que compreendem três componentes, a saber, *equity capital*, *reinvested earnings* e *intra-company loans*, estão apresentados em termos líquidos, ou seja, os créditos das transações de capital deduzidos os débitos entre os investidores diretos e suas filiais estrangeiras. Já os estoques de IED mostram o valor da participação dos capitais e reservas, incluindo lucros retidos, atribuíveis à matriz, somado à dívida líquida das filiais com suas matrizes. Em teoria, os dados referentes aos estoques de IED, externo e interno, bem como aos fluxos, de entrada e de saída, do "mundo" deveriam bater, porém o que se verifica é uma diferença entre eles devido à própria metodologia de coleta de dados da Unctad.

Algo similar ocorre ao compararmos o estoque interno e externo de IED. Pode-se perceber que, para os países desenvolvidos, o estoque externo de IED supera o interno, enquanto nos países em desenvolvimento, o estoque interno de IED é sempre maior do que o externo. Isso evidencia a maior internacionalização dos agentes dos

países desenvolvidos, entre os quais destaca-se a empresa transnacional, preponderantemente originária desses países, buscando vantagens competitivas nos países em desenvolvimento.

Ainda referindo-se à Tabela III, vale notar o crescimento dos fluxos e estoques de IED mundiais no decorrer dos últimos anos. Em 1980, os fluxos de entrada e saída de IED, correspondiam a US$ 55,26 bilhões e US$ 53,83 bilhões, respectivamente, enquanto em 2006, eram de US$ 1305,85 bilhões e US$ 1215,79 bilhões. Já os estoques interno e externo de IED, que correspondem ao total acumulado de IED realizado em âmbito mundial de todas as economias contabilizadas pela Unctad, alcançavam, respectivamente, cerca de US$ 550 bilhões e US$ 600 bilhões em 1980, valores muito inferiores aos US$ 12,0 trilhões e US$ 12,5 trilhões alcançados em 2006. Isso representa como nas duas últimas décadas o processo de internacionalização se aprofundou e se intensificou, porém mantendo e criando assimetrias observadas entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Como enfatizado pela Tabela IV, muitos países em desenvolvimento apresentam uma participação mais expressiva ao comparar-se os fluxos de IED com a formação bruta de capital fixo (FBCF) do que países desenvolvidos, destacando-se Cingapura e Hong Kong[12]. Apesar disso, como representantes das economias desenvolvidas, Suécia, França e Reino Unido apresentam também uma elevada participação. Isto significa que, nestes países, a importância de investimentos estrangeiros no total de investimentos realizados é bastante grande [13].

---

[12] Deve-se enfatizar que esses países caracterizam-se por ser entrepostos financeiros. Ver, por exemplo, Silva (2006a), inclusive para uma análise mais detalhada a respeito do crescimento e convergência de diversas economias na era da globalização.

[13] Vale ressaltar que IED/FBCF representa apenas uma relação, pois nem todo IED constitui nova formação bruta de capital fixo. Como se verificará adiante, grande parte do IED corresponde a Fusões e Aquisições (F&A), não representando, portanto, novos investimentos.

Tabela IV – Participação dos IED no total do investimento de países selecionados (média do período 2001-2003)

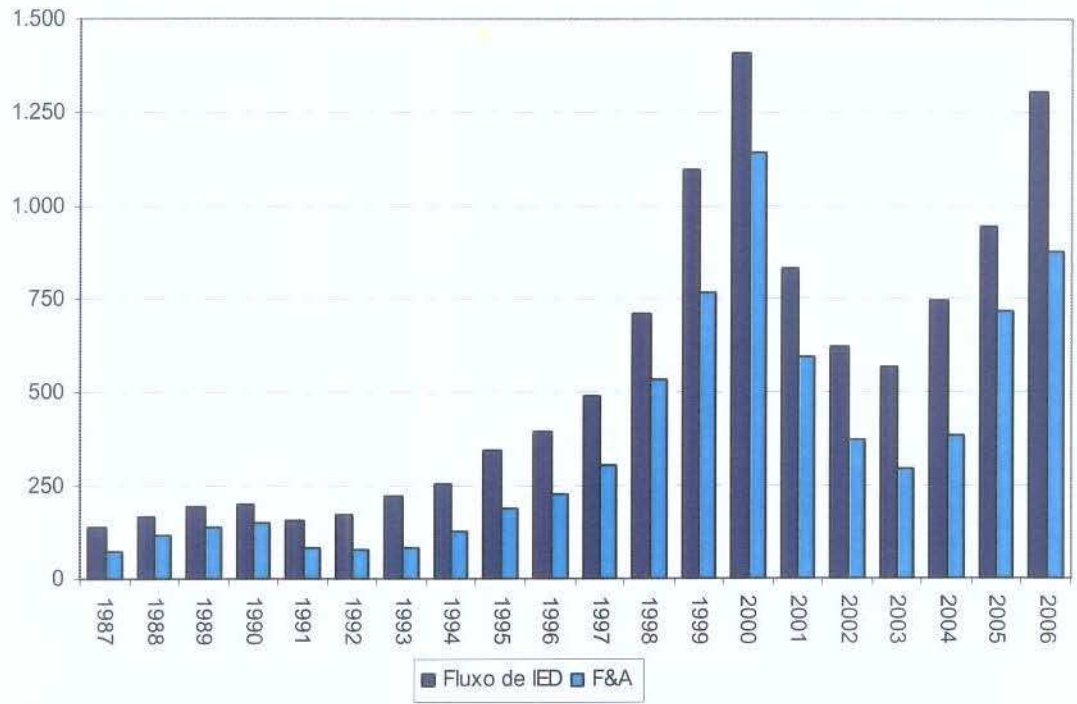
Países	IED/FBCF (%)
Cingapura	36,3
Hong Kong, China	28,2
Taiwan	10,5
Chile	7,4
Malásia	5,3
Índia	1,0
China	0,8
Brasil	0,2
Suécia	27,4
França	22,0
Reino Unido	19,0
Estados Unidos	6,6
Alemanha	4,1
Japão	3,2

Fonte: Alem & Cavalcanti (2005: 50) *apud* Unctad (2004).

2.1.2. Fusões e Aquisições (F&A)

Os fluxos de Fusão e Aquisição (F&A) são extremamente relevantes porque se apresentam como uma das principais características do processo de internacionalização e podem ser considerados como responsáveis, em grande medida, pelo processo de concentração intensificado nos últimos anos. Conforme Dunning (1993: 294), "traditionally, the main form of investment entry has been the greenfield venture, and numerically, it still remains important today. However, the most dramatic development of the second half of the 1980s (vale dizer, e que se acentuou na década de 1990) has been the growth of acquisition and mergers (A&Ms) as a means of entry into or expansion of MNE (multinational enterprise) activity". Ao examinar o Gráfico II, pode-se perceber não só uma evolução crescente dos fluxos de Investimento Estrangeiro Direto na década de 1990, mas principalmente a importância e participação dos processos de Fusões e Aquisições nos fluxos de IED. Ou seja, os fluxos de F&A são os maiores representantes dos fluxos de IED, em detrimento dos chamados *greenfield investments* que representam uma menor parcela, sobretudo no movimento de auge dos investimentos em tecnologia de informações no final dos anos 1990.

Gráfico II - Fluxos de IED e F&A, 1987-2006 (em US$ bilhões)



Fonte: elaboração própria com base nos dados da Unctad, disponíveis em http://stats.unctad.org/fdi/.

De acordo com Silva (2006b: 7), "a partir dos anos 1980, o dinamismo apresentado pelos fluxos globais de IED foi caracterizado por um crescimento sem paralelo das operações de fusões e aquisições transfronteiras (F&As) – acompanhado da expansão do investimento de portfólio e da formação de megacorporações – por sua preferência pelo setor de serviços e por uma distribuição espacial mais concentradora". A autora realiza uma análise pormenorizada do comportamento dos fluxos de IED no período pós-1980 e enfatiza o impacto da ampliação da liberalização da conta de capital, a volatilidade nas taxas de câmbio e de juros associadas ao desenvolvimento dos mercados de títulos sobre as formas assumidas pelos fluxos internacionais de capitais e as estratégias de investimento e localização das empresas transnacionais. "As mudanças nas finanças internacionais asseguraram um fluxo cruzado de investimentos em ativos rentáveis sem o que se tornaria difícil explicar o volume atingido pelas fusões e aquisições transfronteiras (carro-chefe do crescimento do IED) durante esse período" (*Ibid.*, p.8). Dessa forma, os novos instrumentos de financiamento, impulsionados pela globalização financeira, ao disponibilizar grande volume de fundos emprestáveis, possibilitaram as grandes operações entre empresas.

Outro fato importante ao refletir-se sobre o papel dos processos de Fusões e Aquisições, forma preferencial de entrada em novos mercados, é que predomina-se a transferência patrimonial, isto é, a transferência do controle da empresa para uma outra

corporação, geralmente maior. Assim, como ressalta Mello *et al.* (2003: 5),

> "além do objetivo de expandir mercados para amortizar os custos de desenvolvimento de ativos intangíveis, os fluxos de IED passaram a se voltar também para a racionalização da estrutura de recursos estabelecida anteriormente, de maneira a aproveitar as economias de escala e escopo possíveis com a gestão unificada de atividades produtivas geograficamente dispersas e/ou para adquirir ativos capazes de alavancar capacitações competitivas e auxiliar na perseguição de objetivos estratégicos em mercados globais e regionais".

Ao analisar a Tabela V, constata-se um aumento no número de negócios de megafusões (acima de US$ 1 bilhão), o que, por sua vez, contribui para o crescimento do valor de fusões e aquisições transfronteiras. Embora representem um número pequeno das F&As totais, as megafusões equivalem a mais da metade de seu valor. Ademais, percebe-se a partir de meados da década de 1990 o aumento considerável tanto desses negócios quanto de seu valor, que atingiu o maior pico em 2000, quando ultrapassou US$ 866 bilhões, representando mais de 75% do valor total de F&As.

Tabela V – F&As transfronteiras com valores superiores a US$ 1 bilhão, 1987-2006

Ano	Número de negócios	Percentagem do total	Valor (US$ bilhões)	Percentagem do total
1987	14	1,6	30,0	40,3
1988	22	1,5	49,6	42,9
1989	26	1,2	59,5	42,4
1990	33	1,3	60,9	40,4
1991	7	0,2	20,4	25,2
1992	10	0,4	21,3	26,8
1993	14	0,5	23,5	28,3
1994	24	0,7	50,9	40,1
1995	36	0,8	80,4	43,1
1996	43	0,9	94,0	41,4
1997	64	1,3	129,2	42,4
1998	86	1,5	329,7	62,0
1999	114	1,6	522,0	68,1
2000	175	2,2	866,2	75,7
2001	113	1,9	378,1	63,7
2002	81	1,8	213,9	57,8
2003	56	1,2	141,1	47,5
2004	75	1,5	199,8	52,5
2005	141	2,3	454,2	63,4
2006	172	2,5	583,6	66,3

Fonte: elaboração própria baseada na Tabela I.1. do relatório da Unctad (*WIR*07) *apud* Unctad, cross-border M&A database.

Já a Tabela VI mostra o valor acumulado de Fusões e Aquisições transfronteiras de 1987 a 2006. Percebe-se a maior importância dos países desenvolvidos em detrimento dos países em desenvolvimento, pois o valor acumulado para estes no período considerado não ultrapassa muito mais que US$ 800 bilhões, no caso das vendas, enquanto para aqueles, o valor ultrapassa os US$ 6,5 trilhões no caso das compras.

Tabela VI – F&As transfronteiras, valor acumulado 1987-2006 (em US$ milhões)

	Vendas (V)	Compras (C)	(C)/(V)
Total Mundo	7.249.328	7.249.328	1,00
Países desenvolvidos	6.329.226	6.670.985	1,05
Países em desenvolvimento	825.695	543.221	0,66

Fonte: elaboração própria baseada no banco de dados da Unctad disponível em http://stats.unctad.org/fdi.

Conclui-se a partir da relação C/V que, nos países desenvolvidos, as compras (registradas no país de origem da firma adquirente) correspondem a 5% a mais do que as vendas (registradas no país da firma adquirida) enquanto nos países em desenvolvimento as compras correspondem a apenas 66% das vendas. Isso mostra que nos países desenvolvidos, apesar da pequena diferença entre compras e vendas, as firmas adquirentes preponderam. Já nos países em desenvolvimento, que apresentam uma diferença significativa entre compras e vendas, sendo estas maiores do que as primeiras, predominam as firmas adquiridas ao invés daquelas que adquirem outras.

Ao se analisar o fluxo de Fusões e Aquisições por setor de atividade conforme a Tabela VII, pode-se notar que esse processo percorreu os diversos setores e suas atividades, porém se concentrou no setor terciário, especialmente nos serviços financeiros e de infra-estrutura. Também apresentam relevância algumas atividades do setor secundário, entre as quais destacam-se as indústrias químicas, de alimentos e bebidas, além da de petróleo e de equipamentos elétricos e eletrônicos. Em contrapartida, apresentou participação ínfima nesse processo o setor primário que situou-se muito abaixo de diversas atividades de outros setores.

Tabela VII – Fusões e Aquisições transfronteiras, por setor de atividade, 1987-2001 (em US$ bilhões e %)

Setor de atividade	Valor	%
Total	4.605,20	100,0
Primário	73,79	1,6
Mineração e Extração	61,78	1,3
Agricultura e Pesca	12,01	0,3
Secundário	1.849,32	40,2
Química	347,71	7,6
Alimentos, Bebidas e Tabaco	267,40	5,8
Coque e Petróleo	265,61	5,8
Equipamento Elétrico e Eletrônico	260,96	5,7
Equipamentos de Transporte	137,63	3,0
Editorial e Gráfica	102,04	2,2
Metalurgia e Siderurgia	97,25	2,1
Produtos de madeira	93,12	2,0
Máquinas e Equipamentos	89,65	1,9
Produtos de Minerais Não-metálicos	82,52	1,8
Instrumentos de Precisão	44,34	1,0
Têxtil, Calçados e Confecções	25,42	0,6
Produtos de borracha e Plástico	25,41	0,6
Outras indústrias	10,26	0,2
Terciário	2.680,59	58,2
Finanças	1.121,24	24,3
Transporte, Armazenagem e Comunicações	736,69	16,0
Serviços a Empresas	251,85	5,5
Eletricidade, Gás e Água	237,24	5,2
Comércio	165,55	3,6
Serviços Pessoais	99,57	2,2
Hotéis e Restaurantes	29,72	0,6
Construção	25,70	0,6
Saúde e Serviços Sociais	4,92	0,1
Outros serviços	3,77	0,1
Administração Pública e Defesa	3,29	0,1
Educação	1,04	0,0
Não especificado	1,50	0,0

Fonte: Mello *et al.* (2003: 6) *apud* Unctad e Thomson Financial Securities Data Company.

2.2. Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)

Como importante fluxo referente às grandes empresas, o setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) merece destaque nessa análise. O fenômeno de internacionalização da P&D não é recente, porém o que se destaca é sua intensificação nos últimos anos. Reitera-se também o papel dominante das empresas transnacionais (ET's) nesse processo, pois elas não só atuam em seus próprios países como no exterior, desenvolvendo tecnologias por meio de suas filiais e de alianças com outras empresas, já que os investimentos em P&D geralmente necessitam de um grande volume de capital.

A Tabela VIII mostra as maiores empresas que investiram em P&D no mundo em 2003. Ressalta-se que muitas delas são tradicionais, ou seja, aquelas velhas

empresas que continuaram grandes mesmo após a reestruturação no sistema produtivo. Vale dizer que elas apenas mantiveram suas posições, em grande medida, devido ao processo inovativo que desempenharam, adaptando-se às exigências impostas pela nova dinâmica capitalista. No entanto, também estão presentes firmas mais "novas", que caracterizam o progresso tecnológico e a modernidade, como Microsoft, Intel, Nokia e Motorola. Dentre as vinte firmas citadas na tabela, seis pertencem à indústria automobilística, a ser estudada no Capítulo III. São elas: Ford Motor, DaimlerChrysler, Toyota Motor, General Motors, Volkswagen e Honda Motor. Vale notar a presença das chamadas *Big Three* americanas (GM, Ford e DaimlerChrysler), destacando-se a Ford que lidera a lista, de duas japonesas e da Volkswagen como única representante européia. De um modo geral, percebe-se a total dominância da Tríade (EUA, União Européia e Japão) com suas firmas representantes nesse processo.

Tabela VIII – As 20 maiores firmas segundo gastos em P&D no mundo, 2003 (em US$ milhões)

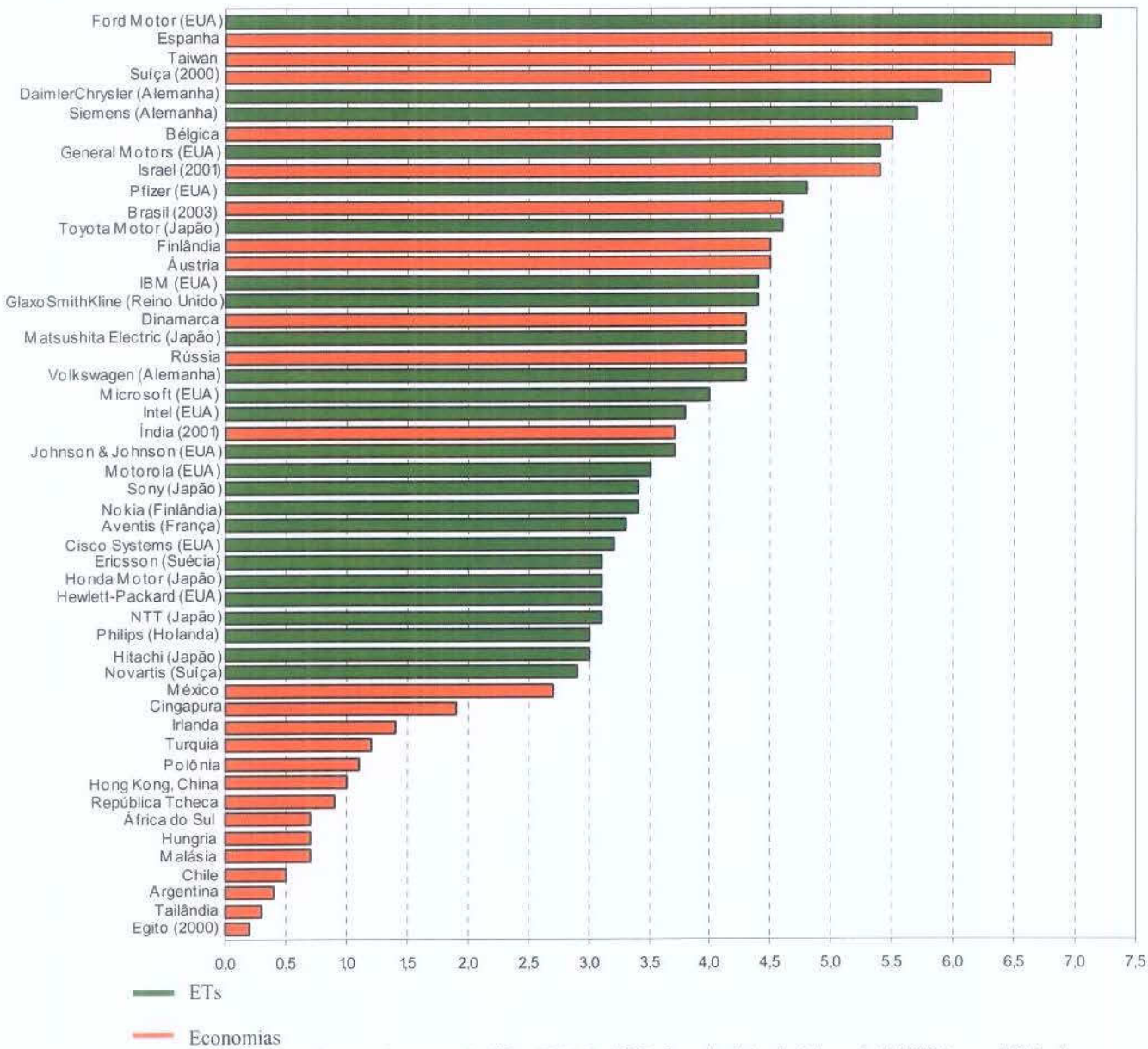
Ranking mundial	Corporação	Setor	País de origem	Gastos em P&D
1	Ford Motor	Automobilístico	Estados Unidos	6.841
2	Pfizer	Farmacêutico	Estados Unidos	6.504
3	DaimlerChrysler	Automobilístico	Alemanha	6.409
4	Siemens	Equipamentos elétricos e eletrônicos	Alemanha	6.340
5	Toyota Motor	Automobilístico	Japão	5.688
6	General Motors	Automobilístico	Estados Unidos	5.199
7	Matsushita Electric	Equipamentos elétricos e eletrônicos	Japão	4.929
8	Volkswagen	Automobilístico	Alemanha	4.763
9	IBM	Equipamentos elétricos e eletrônicos	Estados Unidos	4.614
10	Nokia	Telecomunicações	Finlândia	4.577
11	GlaxoSmithKline	Farmacêutico	Reino Unido	4.557
12	Johnson & Johnson	Cosméticos/Higiene pessoal	Estados Unidos	4.272
13	Microsoft	Informática	Estados Unidos	4.249
14	Intel	Informática	Estados Unidos	3.977
15	Sony	Equipamentos elétricos e eletrônicos	Japão	3.771
16	Honda Motor	Automobilístico	Japão	3.718
17	Ericsson	Telecomunicações	Suécia	3.715
18	Roche	Farmacêutico	Suíça	3.515
19	Motorola	Telecomunicações	Estados Unidos	3.439
20	Novartis	Farmacêutico	Suíça	3.426

Fonte: elaboração própria com dados da Tabela IV.1 (p.120) do relatório da Unctad (*WIR*05) *apud* United Kingdom, DTI 2004.

Agora, comparando os gastos em P&D das grandes empresas com os de alguns países conforme mostrado pelo Gráfico III, percebe-se o quão importante são as empresas transnacionais nesse tipo de investimento, já que muitos países,

principalmente os em desenvolvimento, apresentam resultados inferiores aos de grandes empresas de diversos setores. A Ford, por exemplo, situa-se no topo da lista, estando à frente de países como Espanha, Taiwan, Bélgica e Brasil.

Gráfico III - Gastos em P&D segundo ETs e economias selecionadas, 2002 (US$ bilhões)



Fonte: elaboraçao propria com base no Gráfico IV.1 (p.120) do relatório da Unctad (*WIR*05) *apud* Tabela do anexo A.III.2 (Unctad) e United Kingdom, DTI 2004.

Ao analisarem-se os países de origem das firmas que mais investem em Pesquisa e Desenvolvimento no mundo, destaca-se, como pode ser observado na Tabela IX, a importância das firmas americanas, responsáveis por mais de 40% dos gastos. Mais de 80% provém apenas das firmas de cinco países, a saber, Estados Unidos, Japão, Alemanha, Reino Unido e França, indicando uma grande concentração desses

investimentos. Já países como o Brasil, por sua vez, possuem um número reduzido dessas empresas, por volta de duas ou até menos.

Tabela IX – As economias das 700 firmas que mais gastam em P&D no mundo, 2003 (número de empresas e percentagem)

Economia	Número de firmas	Percentagem das 700 firmas que mais gastam em P&D
Estados Unidos	296	42,3
Japão	154	22,0
Alemanha	53	7,6
Reino Unido	39	5,6
França	35	5,0
Suíça	20	2,9
Suécia	15	2,1
Coréia do Sul	10	1,4
Dinamarca	8	1,1
Taiwan	8	1,1
Holanda	8	1,1
Canadá	7	1,0
Bélgica	6	0,9
Finlândia	6	0,9
Itália	6	0,9
Espanha	4	0,6
Bermudas	3	0,4
Noruega	3	0,4
Áustria	2	0,3
Austrália	2	0,3
Brasil	2	0,3
China	2	0,3
Irlanda	2	0,3
Israel	2	0,3
Luxemburgo	2	0,3
Croácia	1	0,1
Grécia	1	0,1
Hong Kong, China	1	0,1
Liechtenstein	1	0,1
África do Sul	1	0,1
Total	700	100,0

Fonte: elaboração própria com dados da Tabela IV.2 (p.121) do relatório da Unctad (*WIR*05) *apud* United Kingdom, DTI 2004.

Também nota-se uma grande concentração ao realizar uma análise por indústria. Mais da metade dos gastos em P&D, em 2003, foi efetuado por apenas três indústrias: de *hardware*, a automobilística e a farmacêutica/biotecnologia, conforme mostra a Tabela X. Além disso, pode-se notar a concentração dentro de cada indústria, como por exemplo, no caso da indústria de telecomunicações, em que apenas as duas maiores empresas que investem em P&D são responsáveis por 58% dos gastos dentro dessa indústria, e no caso da indústria de *software* e serviços computacionais, em que as duas maiores empresas respondem por 44% desses gastos.

Tabela X – Análise das indústrias das 700 firmas que mais investem em P&D, 2003 (percentagem)

Indústria	Participação dos gastos em P&D das 700 firmas	Participação das duas firmas que mais gastam em P&D dentro de cada indústria
Hardware	21,7	13
Automobilística	18,0	21
Farmacêutica e biotecnologia	17,5	18
Elétrica e eletrônica	10,4	31
Software e serviços computacionais	6,3	44
Química	4,8	23
Aeroespacial e defesa	3,9	35
Engenharia	2,9	20
Telecomunicações	2,2	58
Produtos e serviços de saúde	2,2	33
Outras	8,2	...

Fonte: elaboração própria com dados da Tabela IV.3 (p.121) do relatório da Unctad (*WIR*05) *apud* United Kingdom, DTI 2004.

Conforme o relatório da Unctad (*WIR*05: 121),

> "in sum, TNCs (transnational companies) dominate global business R&D (Research and Development). A few countries, generally the largest R&D spenders, account for a major share of business R&D. Within those countries a relatively small number of enterprises dominate R&D activity. Most R&D is conducted by firms in the ICT (information and communications technology), automotive and pharmaceutical industries".

Por fim, para completar o estudo a respeito das atividades de P&D nas firmas, é importante enfatizar alguns determinantes da internacionalização de seus fluxos, porém lembrando que o centro decisório ainda permanece, majoritariamente, concentrado nas matrizes das grandes empresas. Essas atividades são uma das menos flexíveis de uma corporação devido a alguns motivos, geralmente associados aos elevados custos e à dificuldade de fragmentar a atividade, separando-a em diversas partes e em diferentes localidades. No entanto, isso vem paulatinamente se modificando, ao se descentralizar essa atividade parcialmente, concedendo maior autonomia para as filiais, o que é denominado de integração complexa.

Quando se discute a internacionalização de P&D, novamente surge a preocupação em relação aos chamados *greenfield investments* e os processos de aquisição, pois, afinal, uma firma que decide internacionalizar sua atividade de P&D deve decidir também sobre o que fazer: adquirir uma firma já existente que desenvolva a atividade ou investir desde o início (*greenfield investment*)? Isso depende de diversos

fatores, como a situação competitiva da indústria, o propósito da atividade de P&D a ser realizada, entre outros. Embora prevaleça como forma mais comum o chamado *greenfield*, o que se pode afirmar é que vai depender e muito da situação. Talvez uma empresa transnacional queira investir em P&D no exterior, e por causa disso, vai preferir a aquisição caso firmas locais com competências fortes e similares estejam disponíveis.

Pode-se resumir, conforme Unctad (*WIR*05: 172), que o principal determinante para a internacionalização das atividades de P&D pelas empresas transnacionais consiste na necessidade de adaptar tanto produtos como processos às condições do mercado do país receptor. O que se percebe é que essa internacionalização é indubitavelmente resultado e também um passo do crescente processo de globalização dos sistemas produtivos das empresas transnacionais, embora a atividade de P&D continue majoritariamente concentrada nas matrizes localizadas nos países desenvolvidos, bem como as decisões financeiras.

De acordo com Gomes (2006: 14-15), a descentralização tecnológica, "que se intensificou com o acirramento da competição entre os oligopólios mundiais, em decorrência das políticas liberais do final dos anos 1970", é interpretada pela maior parte dos autores que estudam o tema e que compõem a visão dominante a partir de duas características: "1) geograficamente direcionada e limitada às nações industrializadas; 2) e ainda fortemente concentrada nos países de origem das empresas transnacionais". Logo, a internacionalização da P&D é um fenômeno circunscrito a poucos países e também a poucos setores, em particular aqueles mais intensivos em P&D, diferentemente do processo de internacionalização da produção, cujo alcance mundial é bem maior.

Entretanto, o autor frisa que "com o acirramento da concorrência internacional, defender e preservar a liderança nos mercados de atuação, tentar a expansão internacional e perseguir uma contínua e intensa renovação dos ativos tecnológicos próprios, são imperativos para a empresa transnacional" (Gomes, 2006: 130). Em decorrência disso, torna-se necessária a externalização de muitas das atividades produtivas e de algumas tecnológicas. Assim, contrapondo-se, em parte, à visão dominante sobre o assunto, ele aponta a influência do cenário em que as grandes empresas estão inseridas como fator que as impulsiona a dispersar suas atividades tecnológicas. Embora seu ímpeto tenha ocorrido a partir da década de 1980, "a internacionalização da P&D está deixando de ser um fenômeno restrito à esfera

produtiva e limitado aos países centrais, (...) conquistando dinâmica própria" (Gomes, 2006: 206).

2.3. Comércio intrafirma

Dada a importância do comércio na atuação das grandes empresas, convém ressaltar brevemente algumas de suas principais características acentuadas com o processo de globalização. Dentre elas, destacam-se a concentração do fluxo comercial entre os países desenvolvidos ainda que a participação dos países em desenvolvimento tenha aumentado; sua dimensão crescentemente regional devido à formação de blocos econômicos; o fato de ser realizado majoritariamente nos setores de produtos de média e alta intensidade tecnológica; além, é claro, de ganhar destaque o comércio intra-industrial e intrafirma.

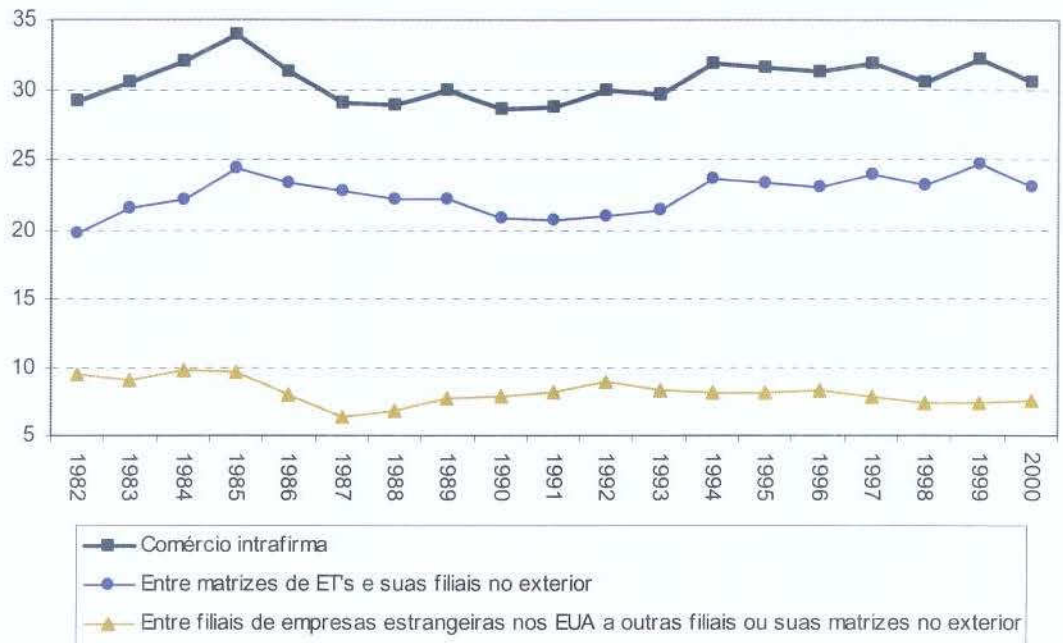
"El comercio intrafirma es la expressión de la integración internacional de la producción, como resultado de las decisiones de las empresas transnacionales acerca de la localización de sus actividades productivas en diferentes regiones del globo" (Cepal, 2003: 7). Ou seja, a disseminação produtiva das grandes empresas pelo mundo, mediante a realização de Investimento Estrangeiro Direto, com a instalação de filiais e a formação de redes, corrobora para a ampliação e magnitude do comércio intrafirma, evidenciando a complementaridade entre comércio e investimento internacionais, porém a dinamização produtiva também acentua o comércio com empresas não relacionadas mediante a subcontratação (*arm's length*).

Desse modo, o comércio intrafirma é um aspecto relevante porque constitui um dos principais elementos dos fluxos comerciais das grandes corporações, sobretudo quando consideradas as mudanças ocorridas no padrão das relações matriz-filial, inseridas no processo de globalização produtiva. "Um terço do comércio mundial resulta das exportações e das importações realizadas pelas empresas pertencentes aos grupos industriais com *status* de sociedades transnacionais, enquanto que um outro terço toma a forma de trocas ditas 'intra-grupos', entre filiais de uma mesma sociedade situadas em países diferentes ou entre matrizes e filiais" (Chesnais, 2005: 24).

Faz-se mister ainda enfatizar a baixa disponibilidade de dados a respeito desta modalidade de comércio, já que poucos países, dentre os quais se destacam os EUA, coletam informações sistematicamente de suas empresas subsidiárias e das empresas transnacionais instaladas no seu território. Conforme o Gráfico IV, pode-se observar a

elevada participação do comércio intrafirma no total de comércio das empresas americanas (cerca de um terço), dentro do qual se ressalta o realizado entre as matrizes de ET's americanas com suas filiais no exterior, que variou, de 1982 a 2000, entre 20% e 25%. Com menor participação, mas também importante, são as exportações, como medida do comércio intrafirma, das filiais de empresas estrangeiras nos EUA a outras filiais ou a suas matrizes no exterior.

Gráfico IV - Estados Unidos: comércio intrafirma a partir das exportações de bens e serviços, 1982-2000 (em %)



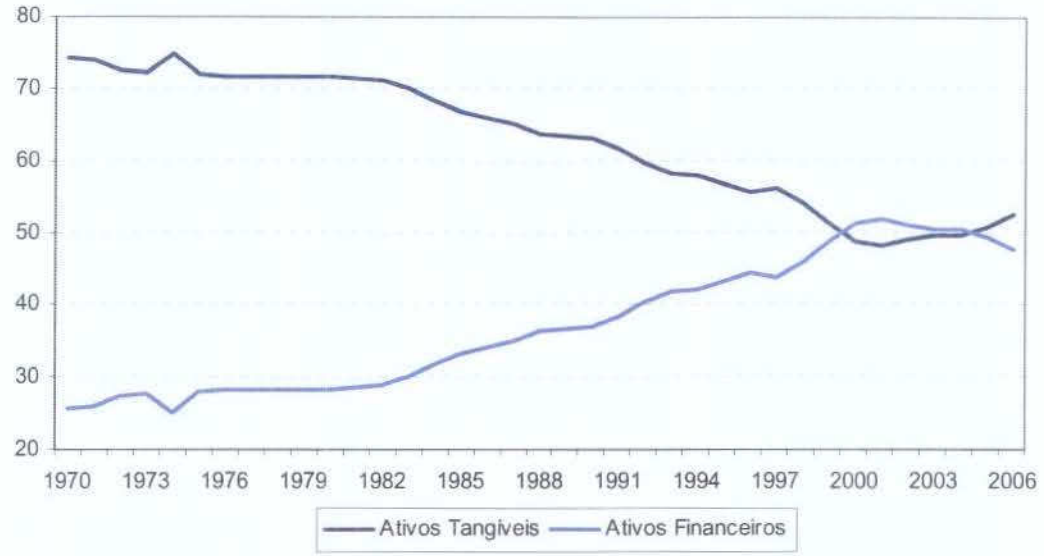
Fonte: elaboração própria com base nos dados do Anexo A.5 do relatório da Cepal (2003: 77).

2.4. Finanças

A esfera financeira de um modo geral, incluindo as diversas operações, sejam manobras patrimoniais buscando ganhos de capital, sejam aplicações, seja financiamento a empresas ligadas ao seu *network* para desenvolvimento de tecnologia, vem ganhando importância dentro das corporações e transformando-as em gestoras desses ativos financeiros. Conforme Braga (1997: 216),

> "Trata-se, como imposição da própria concorrência e da administração de riscos, de constituir finanças que não apenas impliquem uma adequada estrutura de dívida, de passivos (para imobilizar capital), mas ao mesmo tempo construir uma adequada posição credora/ativa para ter mobilidade, flexibilidade, agilidade inovativa, velocidade na captação de oportunidades lucrativas nos vários mercados nacionais, produtivos e financeiros".

Gráfico V - Participação dos ativos tangíveis e financeiros no estoque de riqueza das corporações dos Estados Unidos, 1970-2006 (em %)



Fonte: elaboração própria com base nos dados das Tabelas B.102 "Balance Sheet of Nonfarm Nonfinancial Corporate Business" (p.95), diversas séries históricas, do "Flow of Funds Accounts of United States" do Federal Reserve Statistical Release, disponíveis em http://www.federalreserve.gov/releases/z1/current/data.htm.

Deve-se ressaltar, mediante análise do Gráfico V, o comportamento dos ativos tangíveis e financeiros das corporações americanas. Entre 1970 e meados da década de 1980, eles cresceram praticamente às mesmas taxas, mantendo, portanto, uma relação estável entre ativos tangíveis (em maior quantidade) e ativos financeiros (com menor participação) em relação ao total, cerca de 75% e 25%, respectivamente. Entretanto, a partir de 1985 em diante a situação mudou, visto que os estoques de ativos financeiros passaram, cada vez mais, a representar uma parcela maior do total da riqueza das grandes corporações americanas. Nos últimos anos, especialmente a partir de 2000, chegou-se até a uma participação equilibrada entre ativos tangíveis e financeiros, ambos representando aproximadamente 50% do total de ativos. Isso porque a taxa de crescimento dos ativos financeiros foi relativamente maior que a dos tangíveis. Logo, evidencia-se a relevância das finanças na lógica de atuação das grandes empresas, acentuada principalmente pelo movimento de liberalização e desregulamentação dos fluxos de capitais característico do processo de globalização financeira, abordado com mais detalhes no primeiro capítulo do presente trabalho.

2.5. A função-objetivo das grandes corporações

Assim, pode-se chegar à chamada função-objetivo das grandes empresas, que configura a lógica das transformações ocorridas com o processo de globalização. A fim de contribuir para seu entendimento, deve-se antes apontar seis mudanças sem precedentes históricos apresentadas por Chandler (1990: 621) a respeito do crescimento, gerenciamento e financiamento da moderna empresa industrial: "a adaptação a uma nova estratégia de crescimento – aquela de ingressar em novos mercados em que as capacidades organizacionais da empresa não oferecem vantagens competitivas; a separação gerencial entre a cúpula administrativa da corporação e a gestão intermediária nas divisões operacionais; o amplo e continuado desapossamento de unidades operacionais; a compra e venda de corporações como um negócio específico em si mesmo; o papel representado por gestores de portfólio nos mercados de capitais; e a evolução desses mercados de capitais para facilitar a emergência do que tem sido designado como 'um mercado para o controle de corporações'. Todas estas mudanças estão inter-relacionadas".

Dadas essas características, o cálculo capitalista dessas grandes corporações passa a considerar a seguinte função-objetivo (Braga, 1997: 215):

$$F: f(Fi, Ipt, X)$$

O termo Fi da função-objetivo representa as finanças, de um modo geral, cada vez mais presente na lógica das grandes corporações. Já o segundo termo, o Ipt, representa o investimento em progresso tecnológico, ou seja, o investimento inovador que possibilita participações multissetoriais, aproveitando economias de escala e de escopo, além de possíveis sinergias entre as atividades da empresa, importantes em suas estratégias de expansão e diversificação. O terceiro fator que compõe a lógica de atuação das empresas, o X, corresponde à produção dos *tradables*, ou melhor, às atividades comerciais desenvolvidas pelas empresas, considerando tanto o comércio inter como o intracorporações, este último tornando-se estratégico e fundamental na atuação da grande empresa.

De alguma forma, conforme salientou Braga (*Ibid.*, p.219), as grandes corporações "são estruturadas como multinacionais, multissetoriais e multifuncionais, consoante suas estratégias analisadas na função-objetivo"[14]. Como seu espaço de realização de lucros transpõe os limites territoriais nacionais, podem ser consideradas

[14] Vale ressaltar que Chandler (1998: 307) apresentou semelhante classificação. Para o autor, "as empresas manufatureiras tornaram-se multifuncionais, multirregionais e multiprodutoras".

multinacionais. Como operam em diversas atividades da produção industrial, são também estruturadas como multissetoriais. E, por fim, multifuncionais, pois ocupam-se concomitantemente das funções produtivas, comerciais e financeiras.

Capítulo III – Indústria Automobilística: os impactos da globalização

Neste capítulo, procura-se analisar os efeitos da globalização produtiva sobre as grandes empresas do ramo automobilístico, bem como a reação das mesmas frente a esse processo descrito nos capítulos anteriores. Para isso, faz-se mister estudar como se estruturaram e se desenvolveram diversas das empresas dessa indústria ao longo dos anos, especialmente no período mais recente, em que novas tendências se apresentam como conseqüência da globalização.

Primeiramente, evidencia-se esse fenômeno por meio de um panorama das principais questões envolvendo as maiores montadoras de automóveis do mundo. O propósito disso reside em mostrar a nítida tendência que marca e separa as grandes empresas do setor, colocando, de um lado, as americanas, e de outro, as japonesas, principalmente no tocante à fase distinta vivida por cada um desses blocos. Embora o foco das atenções seja em grande parte direcionado a essas empresas, a quantidade de corporações envolvidas nessa indústria que atuam como *players* globais não se restringe a isso. Assim sendo, não se pode excluir da análise as gigantes européias, as sul-coreanas ou até mesmo a expansão das chinesas, cuja importância é destacada na última seção desse capítulo.

Em seguida, investiga-se como era o padrão produtivo dessas empresas, americanas e japonesas, enfocando alguns momentos históricos dessas corporações desde o início de sua formação. Isso ajuda a compreender a configuração global da indústria automobilística, o que, por sua vez, é de fundamental importância para entender o que ainda estaria por acontecer com o fenômeno da globalização. Nessa mesma seção, verifica-se como se deu a globalização produtiva, no sentido de compreender o papel das firmas japonesas nesse processo e a disseminação de suas técnicas, e também apontar o novo padrão produtivo e a nova configuração global dessa indústria, tratando inclusive da reação, principalmente das americanas e européias, frente ao processo de expansão das japonesas, entendido como movimento simultâneo ao da globalização.

Na terceira seção do capítulo, enfatizam-se as conseqüências da globalização nessa indústria, pelo menos as mais visíveis até o momento, dado que os efeitos da globalização são contínuos e, ao mesmo tempo, influenciados pelas reações tomadas

pelas empresas transnacionais, que são tanto sujeito como objeto desse processo. Dentro dessa perspectiva, analisa-se o desempenho recente das empresas e da indústria, bem como o comportamento dos fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED), Fusões e Aquisições (F&A), comércio internacional, Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), e do processo crescente de "financeirização".

Por fim, são abordados alguns temas importantes dentro da indústria automobilística, como o da expansão das empresas japonesas do setor no mercado americano, a participação da China nessa indústria e seu potencial de crescimento, além de um breve panorama a respeito da indústria automobilística brasileira. Portanto, busca-se entender as transformações decorrentes do processo de globalização produtiva em uma das principais indústrias mundiais, juntamente com as tendências recentes do setor automobilístico no que se refere a uma atuação global das empresas.

3.1. Crise *versus* expansão

É nítido o movimento de expansão das montadoras japonesas, como Toyota e Honda, e as dificuldades enfrentadas pelas grandes americanas do setor, denominadas de *Big Three*, que engloba a General Motors (GM), a Ford e a DaimlerChrysler. Essa tendência pode ser observada na Tabela XI, que apresenta a evolução da participação de produção mundial de autoveículos das principais empresas do setor, dentre as quais se destaca a Toyota, devido ao seu crescimento.

Percebe-se que a Toyota desbancou a Ford na produção de veículos em 2004, assumindo a vice-liderança. Em 2006, detinha uma participação de 11,8% desse mercado, não muito distante da líder General Motors, que antes já detivera uma participação de 16,3% em 1982, e que em 2006 estava em 13,1%. Conforme reportagem do *Financial Times*[15], a companhia japonesa busca alcançar um volume de vendas em 2007 de 9,34 milhões de veículos e tornar-se a líder mundial ainda este ano. Em contrapartida, a GM que se encontra em processo de reestruturação visa fechar doze fábricas até 2008. Deve-se frisar que o plano da Toyota, pelo menos parcialmente, foi concretizado, visto que seus resultados no primeiro trimestre deste ano apontaram para vendas globais de 2,35 milhões de veículos, contra 2,26 milhões da General Motors, conferindo-lhe pela primeira vez o posto de maior montadora mundial[16]. Contudo, essa

[15] Reportagem de Nakamoto e Reed (dezembro de 2006).
[16] Para mais detalhes sobre esse momento histórico da indústria automobilística mundial, ver reportagens de Nakamoto e Reed (abril de 2007) e Maynard (2007).

disputa deve ser definida apenas no final do ano, uma vez que no segundo e terceiro trimestres a GM recuperou a liderança[17].

Vale ainda ressaltar o desempenho de outras empresas importantes além de Toyota, General Motors e Ford, a qual enfrenta também forte reestruturação. Não só as americanas, incluindo-se aí a DaimlerChrysler, como também gigantes européias, a exemplo de Volkswagen e Renault, estão atravessando um processo de reformulação produtiva com profundos cortes de custos, que envolvem a demissão de funcionários e até o encerramento das atividades das fábricas em determinadas localidades[18]. Por outro lado, também destacam-se a japonesa Honda e a sul-coreana Hyundai-Kia como exemplos de corporações que adotaram estratégias de expansão de suas atividades ao redor do mundo, inclusive no próprio mercado americano.

Ainda a partir dos dados da Tabela XI, pode-se notar o elevado grau de concentração na indústria automobilística, uma vez que apenas quinze empresas do ramo respondem por mais de 80% de toda a produção mundial, além do grande salto de produção ocorrido nessa indústria, que passou de pouco mais de 36 milhões de veículos produzidos em 1982, para um total de mais de 68 milhões em 2006. Ademais, pode-se verificar a importância de determinadas empresas, especialmente das cinco maiores em 2000, 2004, 2005 e 2006, General Motors, Ford, Toyota, Volkswagen e DaimlerChrysler, as quais foram responsáveis por aproximadamente metade da produção global de autoveículos.

No entanto, nesse grupo destaca-se apenas a Toyota como empresa que se mantém em expansão. As demais, ao contrário, enfrentam algum tipo de dificuldade decorrente do processo de globalização que de alguma forma resultou nessa situação divergente entre as empresas desse setor. Esse fenômeno que distingue, de um lado, empresas americanas, especialmente as conhecidas como *Big Three*, e também européias, e de outro, as asiáticas, com destaque para as japonesas, pode ser considerado conseqüência do movimento de globalização produtiva. Isso porque com o "toyotismo" e sua expansão, as firmas do primeiro grupo (americanas e européias, em geral) tiveram

---

[17] Em relação ao segundo trimestre, a GM atingiu 2,4 milhões de veículos vendidos mundialmente contra 2,36 milhões de unidades da concorrente japonesa. Para mais detalhes, ver reportagem de Simon e Nakamoto (julho de 2007). No acumulado até setembro de 2007, ou seja, incluindo o terceiro trimestre do ano, o volume vendido pela Toyota foi de 7,05 milhões de unidades contra 7,06 milhões da GM. Mais detalhes podem ser obtidos na reportagem de Nakamoto e Reed (outubro de 2007).

[18] Ver, por exemplo, reportagem de Mackintosh do *Financial Times* de 17 de fevereiro de 2006, cujo título é "Montadoras admitem que vão 'mudar ou morrer'", referindo-se às estratégias de reestruturação adotadas por GM, Ford, Chrysler, Volkswagen e Renault frente à ascensão das rivais asiáticas.

de se reestruturar para sobreviverem, substituindo o padrão produtivo até então vigente, denominado "fordismo".

Tabela XI – Produção mundial de autoveículos por empresas, em diversos anos

	2006		2005		2004		2000		1992		1982	
Empresas	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
General Motors	8.926.160	13,1	9.097.855[a]	13,7	8.066.536	12,6	8.133.375	13,9	6.951.000	14,5	5.886.000	16,3
Toyota[b]	8.036.010	11,8	7.338.314	11,0	6.814.554	10,6	5.954.723	10,2	5.350.000	11,2	3.670.000	10,2
Ford[c]	6.268.193	9,2	6.497.746	9,8	6.644.024	10,4	7.322.951	12,5	5.728.000	11,9	4.139.000	11,5
Volkswagen Group	5.684.603	8,3	5.211.413	7,8	5.095.480	7,9	5.106.749	8,7	3.492.000[d]	7,3	1.922.000[d]	5,3
DaimlerChrysler[e]	4.589.123	6,7	4.815.593	7,2	4.627.883	7,2	4.666.640	8,0	2.055.000	4,3	974.000	2,7
Hyundai-Kia[f]	3.843.800	5,6	3.091.060	4,7	2.766.321	4,3	2.488.321	4,3	1.437.000	3,0	120.000	0,3
Honda	3.669.514	5,4	3.436.164	5,2	3.237.434	5,0	2.505.256	4,3	1.854.000	3,9	1.020.000	2,8
PSA Peugeot Citroën	3.356.859	4,9	3.375.366	5,1	3.405.245	5,3	2.879.422	4,9	2.049.000	4,3	1.686.000	4,7
Nissan[g]	3.223.372	4,7	3.494.274	5,3	3.190.219	5,0	2.628.783	4,5	3.092.000	6,4	2.958.000	8,2
Renault-Dacia-Samsung	2.492.470	3,6	2.616.818	3,9	2.471.654	3,9	2.514.897[h]	4,3	2.095.000[h]	4,4	2.321.000[h]	6,4
Fiat-Iveco-Irisbus	2.317.652	3,4	2.037.695	3,1	2.119.717[i]	3,3	2.641.444[i]	4,5	2.277.000[j]	4,7	1.660.000[j]	4,6
Suzuki-Maruti	2.297.277	3,4	2.071.707	3,1	1.976.824	3,1	1.457.056	2,5	987.000[l]	2,1	603.000[l]	1,7
Mazda	1.396.412	2,0	1.287.561	1,9	1.275.080	2,0	925.876	1,6	1.417.000	3,0	1.110.000	3,1
BMW	1.366.838	2,0	1.323.119	2,0	1.250.345	1,9	834.628	1,4	598.000	1,2	363.000	1,0
Mitsubishi	1.313.409	1,9	1.331.060	2,0	1.428.563	2,2	1.827.186	3,1	1.675.000	3,5	972.000	2,7
Sub-Total	58.781.692	86,0	57.025.745	85,8	54.369.879	84,7	51.887.307	88,9	41.057.000	85,6	29.404.000	81,5
Total	68.340.304	100,0	66.465.408	100,0	64.165.255	100,0	58.392.376	100,0	47.955.000	100,0	36.091.000	100,0

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Oica (http://www.oica.net) e Chesnais (1994: 97) *apud* F. Sachewald (1994), a partir do *Financial Times*, setembro de 1993, e de Altshuler *et al.*, 1984, no tocante a 1982.

[a] Inclui a produção da Opel-Vauxhall-GM Daewoo. Para 2004, estão inclusas apenas a produção da Opel e da Vauxhall, sendo que a da GM Daewoo foi de 898.940 veículos.

[b] Inclui a produção da Daihatsu e da Hino, exceto para os anos de 2004, 2005 e 2006; em 2004, a produção da Daihatsu foi de 965.295 veículos e a da Hino foi de 94.845; em 2005, foi de 1.011.249 e 97.381 veículos, respectivamente; e, em 2006, foram 1.084.721 veículos produzidos pela Daihatsu e 100.626 pela Hino.

[c] Inclui a produção da Jaguar-Volvo em 2004 e 2005.

[d] Inclui a produção da Audi, da Seat e da Skoda, marcas pertencentes ao grupo Volkswagen, do qual também são membros a Bentley, Bugatti e Lamborghini.

[e] Para 2006, foram somadas as produções de 2.044.533 e 2.544.590 veículos que se encontravam desmembradas em, respectivamente, DaimlerChrysler e Chrysler. Para 2004 e 2005, inclui-se a produção da Evobus; em 2000, a Evobus foi considerada separadamente com uma produção de 6.906 veículos e ocupava a 41ª posição do *ranking*. Em 1992 e 1982, apenas está contabilizada a produção da Chrysler; nesses mesmos anos, a produção da Mercedes-Benz foi de 811.000 e 708.000 veículos, e sua posição no *ranking*, 15° e 14° lugar, respectivamente.

[f] Para 2006, 1992 e 1982, as produções totais de autoveículos da Hyundai e da Kia foram somadas. Separadamente, a produção da Hyundai em 2006 foi de 2.462.677 e a da Kia, 1.381.123; para 1992, a da Hyundai foi de 883.000 e a da Kia, 554.000; e, para 1982, não constam os dados da Kia, sendo o total correspondente apenas à produção da Hyundai.

[g] Em 2004 e 2005, não está contabilizada a produção da Nissan diesel que foi de 40.107 e 41.071 veículos, respectivamente.

[h] Para 1992 e 1982, está apenas contabilizada a produção da Renault; a produção total da Renault inclui a Samsung apenas a partir de 1° de setembro de 2000.

[i] Em 2004, Fiat-Iveco não contabiliza toda a produção da Irisbus, que foi de 5.997 autoveículos; em 2000, a produção da Irisbus é contabilizada separadamente (7.894 veículos e 40ª posição do *ranking*).

[j] Inclui a produção da Lancia e da Alfa Romeo (adquirida em 1986, 22° produtor em 1982).

[l] Inclui a Proton (Malásia).

Poder-se-ia aqui considerar as grandes corporações japonesas do setor automobilístico como o *Big Three* japonês, assim como é denominado o grupo das três maiores montadoras americanas. Apesar da existência de companhias consideráveis como a Mitsubishi e a Mazda[19], são Toyota, Honda e Nissan que encabeçam o processo de expansão das japonesas pelo mundo, principalmente em próprio território americano. Por isso, torna-se legítimo também tratá-las como um grupo das três maiores japonesas do setor assim como são referidas as americanas. Vale frisar, entretanto, que a Nissan é afiliada da francesa Renault, e que apesar da recuperação nos últimos anos, não apresenta o mesmo desempenho de suas rivais Honda e Toyota.

Desse modo, conforme reportagem do *The Economist*[20] a respeito da Ford, já se reconhece a importância e crescimento das três japonesas, de tal modo que "(...) the new landscape since the emergence of Toyota, Honda and Nissan (...) looks more like a Big Six than a Big Three". Isso alude justamente à expansão dessas três grandes montadoras japonesas, que dividem mercado com as três grandes americanas, as quais tiveram suas posições de líderes isoladas do mercado ameaçadas, formando um grupo que poderia ser chamado de *Big Six*, agrupando as americanas em crise e as japonesas em expansão.

Vale ainda enfocar um pouco mais a disputa entre americanas e japonesas, uma vez que elas representam o cerne da discussão na indústria automobilística. Dessa forma, ao entender o que se passa atualmente, torna-se mais fácil averiguar as causas desse processo e como se comportaram as empresas frente ao movimento de globalização produtiva. A Toyota, por exemplo, anunciou um investimento no Brasil, em sua fábrica em São Bernardo do Campo, de US$ 42 milhões para duplicar sua capacidade produtiva, tendo em vista exportar para os Estados Unidos toda a produção de duas peças fabricadas para os motores de alguns modelos de suas linhas Camry e Corolla[21]. Isso em um momento em que a Volkswagen ameaçava até mesmo encerrar suas atividades produtivas na mesma cidade, o que evidencia as posturas e posições distintas das empresas automobilísticas[22].

---

[19] A Mazda pertence à Ford Company, que em 1979 adquiriu 25% de seu capital, o que será abordado na seção destinada às Fusões e Aquisições desse setor.

[20] *The Economist*, "Shrink to fit", 5 de janeiro de 2006.

[21] Outros detalhes na reportagem da *Folha de S. Paulo* "Toyota investe US$ 42 mi em São Bernardo", 30 de agosto de 2006.

[22] Entretanto, recentemente, a Volkswagen mostrou uma recuperação e prevê investir no Brasil, no período entre 2007 e 2011, R$ 3,2 bilhões, R$ 700 milhões a mais do que havia previsto no ano passado, dada a expansão do mercado brasileiro e a estabilidade econômica. Para mais detalhes, ver reportagem de Silva (outubro de 2007). A discussão sobre o Brasil será realizada na última seção desse capítulo.

Ao contrário do sucesso da Toyota, as americanas possuem grandes preocupações. Na DaimlerChrysler, por exemplo, estratégias de redução dos elevados estoques já foram adotadas, bem como transferências de executivos do alto escalão da empresa buscando minimizar as diferenças entre alemães, da Daimler, e americanos, da Chrysler, para trabalharem em conjunto e atingir metas, como a redução do tempo de produção por veículo, que é relativamente alto se comparado ao de suas concorrentes japonesas[23]. Situação também difícil é a da General Motors, a maior montadora mundial de veículos, que segundo a revista *The Economist* "is at sea and floundering"[24]. GM e Ford buscam evitar o risco de falência que as cerca, porém as principais conseqüências recaem sobre os trabalhadores. Afinal, fábricas são fechadas, trabalhadores desempregados, além de cortes de benefícios para os que conseguem se manter empregados e disputas com o *United Auto Workers* (UAW)[25]. Tudo a fim de reduzir custos e manter a capacidade produtiva de acordo com o volume de veículos que podem ser vendidos com uma margem de lucro positiva. Inclusive os benefícios adquiridos ao longo do tempo pelos trabalhadores, mediante os chamados fundos de pensão, são apontados pelas empresas americanas como responsáveis pelo agravamento de seus problemas financeiros recentemente. No entanto, apesar dos problemas que enfrentam referentes à perda de mercado e queda na demanda, as grandes americanas têm melhorado em qualidade e eficiência, adotando inclusive técnicas de fabricação enxutas, comuns às plantas produtivas japonesas, o que de alguma forma as deixam menos distantes de suas rivais.

Em relação aos gastos com planos de saúde e aposentadoria das montadoras americanas, recentemente um novo episódio marcou a condução desse processo. Após o início de uma greve geral nas fábricas da GM nos Estados Unidos no final do mês de setembro, um acordo junto ao sindicato de metalúrgicos americanos UAW foi estabelecido. As medidas adotadas, entre elas, a transferência de parte dos passivos da montadora com o plano de saúde dos aposentados para um fundo independente e a criação de um programa de demissão voluntária, permitirão uma redução de custo. Vale

---

[23] De acordo com a reportagem "DaimlerChrysler une diferenças culturais" do *Valor Econômico* de 13, 14, 15 e 16 de abril de 2006, a Chrysler levava 40 horas para produzir um veículo, enquanto as rivais japonesas, Toyota e Honda, levavam apenas 20 horas. Para combater isso, foi proposto um plano de recuperação, cuja meta de tempo de produção era de 30 horas por veículo até 2007, que está cada vez mais próxima de ser alcançada.

[24] *The Economist*, "That sinking feeling", 17 de novembro de 2005.

[25] Ver, por exemplo, a respeito dos problemas dos trabalhadores e das demissões, reportagens da revista alemã *Der Spiegel* de 24 de janeiro de 2006 e também do *The Economist* de 17 de novembro de 2005 ("Detroit's wounded giant") e de 20 de outubro de 2005 ("GM and Ford in need of a big overhaul").

lembrar que os custos totais desse modelo de benefícios oferecidos pelas três gigantes americanas do setor oscilam entre US$ 90 bilhões e US$ 95 bilhões. A decisão do sindicato de concordar com a proposta da GM baseou-se no fato de que "os problemas de Detroit são derivados de uma reorganização permanente da indústria automobilística mundial diante da globalização", ratificando "o que ficou cada vez mais claro nos últimos anos: que a Toyota Motor Corp., não a GM ou o UAW, é quem estabelece os parâmetros de custo trabalhista na indústria automobilística americana", uma vez que a diferença de custo entre as operações sindicalizadas nos EUA e as fábricas sem sindicatos da Toyota e de outras montadoras asiáticas e européias figura entre US$ 25 e US$ 30 por hora (White e McCracken, 2007).

Contudo, a crise não afeta apenas as americanas. Conforme já apontado, a Volkswagen, a maior da Europa do setor automobilístico, também enfrenta suas dificuldades. Detentora de marcas de luxo, como a Bugatti, Lamborghini e Bentley, além da Audi, a empresa vem adotando uma enorme política de redução de custos, envolvendo demissão de funcionários e fechamento de unidades produtivas. Essas decisões, resultados de disputas internas no alto escalão da empresa entre Ferdinand Piëch, o presidente do conselho supervisor da Volkswagen, e o executivo-chefe da companhia, Bernd Pischetsrieder, visam encontrar uma solução, segundo reportagem do *Financial Times*[26], para o fato de que "agora a VW enfrenta 30% de capacidade ociosa na Alemanha, tem os salários mais altos do setor e a menor produtividade da Europa".

Situações opostas na Europa são as verificadas entre Fiat e PSA Peugeot Citroën. Enquanto a primeira enfrentava dificuldades, a segunda prosperava e se expandia por meio de alianças. Na verdade, a Fiat, que em 2004 estava em fase de rápido declínio, após a proposta de compra pela General Motors, iniciou um período de recuperação, ao contrário da americana, que entrou em crise. A fim de se recuperar, a Fiat adotou uma estratégia similar à da Toyota, visto que os modelos de sua marca esportiva Alfa Romeo passaram a ser produzidos a partir da mesma plataforma básica, ganhando economias de escala, além de compartilhar componentes para reduzir custos com sua outra marca, a Maserati. De maneira distinta, a PSA Peugeot Citroën passou por tempos melhores enquanto a Fiat estava em dificuldades, devido principalmente a sua estratégia, agora também adotada pela Fiat, de formar alianças a fim de dividir os riscos em determinados projetos. Como se pretende mostrar mais a frente ao se abordar

[26] Reportagem de Richard Milne, "Decisão de demitir 20.000 trabalhadores aumenta a luta pelo poder na Volkswagen", *Financial Times*, 3 de março de 2006.

a formação de redes nessa indústria, muitas empresas formam alianças estratégicas, especialmente no desenvolvimento de produtos e no setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), em busca de dividir os riscos, já que essas atividades exigem volumes elevados de capital.

3.2. Padrões produtivos e os efeitos sobre a indústria

3.2.1. A indústria automobilística antes da globalização

Indubitavelmente a indústria automobilística é uma das responsáveis pela mudança de padrão produtivo. Afinal, o conhecido "fordismo" marcou uma época e o "toyotismo" veio para iniciar uma nova. Deixar-se-á o "toyotismo" e a produção enxuta, que lhe está diretamente associada, para mais tarde. Por ora, será destacado o papel do "fordismo" no entendimento da expansão, principalmente, das grandes empresas americanas do setor automobilístico, bem como a disseminação desse padrão produtivo.

A produção em massa, ou "fordismo", foi desenvolvida por Henry Ford e foi utilizada na fabricação do Modelo T da Ford em 1908. No Capítulo I, foram expostas suas principais características, que estão relacionadas à padronização da produção e à segmentada e hierarquizada divisão do trabalho. Um dos principais fatos acerca do "fordismo" está relacionado à força de trabalho. Isso porque antes um único indivíduo era responsável por várias, ou quase todas, as etapas do processo produtivo. O montador do veículo "juntava todas as peças necessárias, apanhava as ferramentas na sala de ferramentas, reparava-as se necessário, executava a complexa tarefa de ajuste e montagem de todo o veículo e verificava seu trabalho antes de despachar o veículo pronto para a expedição" (Womack, Roos e Jones, 1992: 19).

O sistema fordista, por sua vez, veio revolucionar essa forma de enxergar o processo produtivo, pois ocorria o inverso, isto é, vários indivíduos atuavam na linha de produção, cada um realizando apenas uma tarefa específica, tornando-se, assim, um exemplo clássico de especialização e divisão do trabalho. Um fato que viria a diferenciar esse padrão de produção de seu futuro "substituto" consistia na despreocupação em relação à qualidade, uma vez que esta só era verificada no final da linha de montagem, em que atuava um grupo de trabalhadores corrigindo as falhas, o que representava um retrabalho.

> "Não obstante um sistema de fabricação que provavelmente não conseguia uma alta qualidade, em nosso moderno sentido, Ford conseguiu liderar uma indústria que logo se tornou a maior do mundo, por ter se tornado o primeiro a

> dominar os princípios da produção em massa. Somente 50 anos depois tornou-se possível fábricas organizadas dentro dos princípios da produção enxuta produzirem com qualidade próxima da perfeição, sem precisarem de exaustivas inspeções ao final da linha, ou grande volume de retrabalho" (*op. cit.*, 1992: 26).

Foi por meio desse sistema de produção, aperfeiçoado por Henry Ford e por outras montadoras americanas, como a GM, que foi possível consolidar a hegemonia do que seria denominado "*The Big Three*" (Ford, GM e Chrysler)[27]. No entanto, a partir de meados da década de 1950, o padrão de produção em massa se difundiu pelo mundo, sendo especialmente adotado por empresas européias. Percebe-se, pela Tabela XII, como a produção mundial até esse momento era concentrada nos EUA e Canadá (principalmente no primeiro), o que representava o domínio das grandes empresas americanas do setor, uma vez que era ainda incipiente o processo de internacionalização das empresas.

No entanto, com a difusão do padrão produtivo "fordista" e a expansão das corporações americanas pelo mundo com a instalação de suas filiais, na Europa, por exemplo, a produção localizada predominantemente na "América do Norte"[28] sofreu um declínio, o que já pode ser percebido na década de 1960. A Europa, em especial a parte ocidental (naquele período o mundo presenciava a Guerra Fria, dividindo os países entre capitalistas e socialistas), ganhou força, tornando-se já no início da década de 1970 a principal região produtora de veículos do mundo. Contudo, nesse período, no Japão, novos competidores globais, que viriam a ameaçar a hegemonia americana na indústria com a implantação de um novo padrão produtivo, surgiam efetivamente.

---

[27] Informações a respeito dos grandes grupos do setor automobilístico que essas empresas vieram a se constituir, bem como o ano de fundação das mesmas, podem ser encontradas no Quadro V, na seção de Fusões e Aquisições (F&A) deste capítulo, p.69.

[28] Entre aspas porque o México não está contabilizado.

Tabela XII – Distribuição regional da produção mundial de automóveis, em %, diversos anos

Ano	América do Norte	Europa Ocidental	Japão	Leste Europeu	Resto do Mundo	Total	Total (em mil unidades)
1929	89,5	10,3	-	0,2	-	100,0	5.354,7
1938	69,7	28,6	-	1,7	-	100,0	3.073,9
1950	85,1	13,6	0,0	1,2	0,1	100,0	8.167,8
1955	75,3	22,6	0,2	1,4	0,5	100,0	11.014,6
1960	53,9	39,4	1,3	2,1	3,3	100,0	12.985,2
1965	51,9	39,0	3,6	2,1	3,3	100,0	19.281,5
1970	32,9	45,6	14,0	3,1	4,4	100,0	22.755,5
1971	36,7	41,5	14,1	3,5	4,2	100,0	26.372,8
1972	36,3	40,6	14,6	4,2	4,3	100,0	27.482,4
1973	36,8	38,7	15,1	4,7	4,7	100,0	29.609,0
1974	33,2	38,9	15,4	6,4	6,1	100,0	25.551,5
1975	31,1	37,4	18,3	7,1	6,1	100,0	24.956,7
1976	33,3	37,3	17,4	6,5	5,6	100,0	28.915,1
1977	33,9	36,7	17,8	6,4	5,2	100,0	30.577,6
1978	33,0	36,3	18,4	6,6	5,7	100,0	31.225,8
1979	30,4	36,6	19,9	6,7	6,4	100,0	31.012,8
1980	25,2	36,2	24,6	7,4	6,6	100,0	28.639,2
1981	25,8	35,9	25,5	7,3	5,5	100,0	27.352,7
1982	22,0	38,6	25,9	7,4	6,1	100,0	26.605,4

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Tabela 2.3, p.19 e 20, de Altshuler, Anderson, Jones, Roos e Womack (1986).

Notas: As percentagens foram calculadas a partir dos dados da Tabela 2.3, fornecidos em mil unidades. A Tabela inclui a produção de automóveis naqueles países onde os carros foram totalmente produzidos, isto é, onde foi adicionado, pelo menos, 75% de seu valor. Alguns países, como México, África do Sul e Nigéria, por causa do baixo valor adicionado regionalmente, não foram incluídos a fim de evitar dupla contagem. Além disso, devido à imprecisão dos dados mundiais de produção de veículos, especialmente dos períodos menos recentes, torna-se mais difícil a alocação da produção por região com precisão absoluta. Deve-se ressaltar, devido a diferenças metodológicas e também a esses problemas de imprecisão, a diferença nos valores totais de produção no ano de 1982 apresentados nesta Tabela e na Tabela XI (p.53).

Os países compreendidos nas regiões da Tabela são:

América do Norte: EUA e Canadá

Europa Ocidental: Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, França, Holanda, Itália, Reino Unido e Suécia.

Leste Europeu: Alemanha Oriental, Polônia, Romênia, ex-Tchecoslováquia e ex-U.R.S.S.

Resto do Mundo: Argentina, Austrália, Brasil, Coréia do Sul, Índia, ex-Iugoslávia e Turquia.

- = menos de 500 unidades.

Frente ao período conturbado da década de 1970 e aos choques de petróleo que afetavam diretamente a competitividade das empresas americanas, produtoras de "carrões" pouco econômicos em combustível, surgiu um novo padrão de produção, o "toyotismo", conhecido também como produção enxuta. Verifica-se, na Tabela XII, que nessa época a produção de veículos no Japão ascende como nunca antes visto, e ultrapassa 20% de participação no começo da década de 1980. Iniciava-se uma nova era na indústria automobilística, marcada por uma competição mais acirrada e em âmbito global.

3.2.2. O "toyotismo" e a globalização da indústria

3.2.2.1. O salto japonês

A Toyota, fundada em Nagoya no Japão pela família Toyoda[29] em 1937, é reconhecida atualmente, entre outras coisas, pelo desenvolvimento de um novo método de produção, o "toyotismo", que possibilitou o salto necessário para alcançar as grandes empresas americanas do setor, revolucionando a maneira de estruturar a produção, até então dominada pelo "fordismo". No entanto, isso só veio a ocorrer efetivamente a partir da década de 1950 com Eiji Toyoda, sobrinho de Kiichiro, e seu engenheiro de produção Taiichi Ohno, os quais colocaram em prática e aperfeiçoaram o conhecido Sistema de Produção da Toyota (*Toyota Production System*, TPS).

O TPS tem como objetivo principal a completa eliminação do desperdício em todo aspecto da produção, buscando torná-la mais eficiente. Conseqüentemente, consiste em "making the vehicles ordered by customers in the quickest and most efficient way, in order to deliver the vehicles as quickly as possible" (site da Toyota: http://www.toyota.co.jp/en/). Esse sistema está assentado em dois pilares, a saber, o *just-in-time* (JIT) e o *jidoka*.

O primeiro, JIT, consiste em fazer apenas o que é preciso, quando é preciso e na quantidade necessária. Isso permite evitar desperdícios e incrementar a produtividade, produzindo apenas o necessário para a próxima etapa, em um fluxo contínuo. No Sistema de Produção da Toyota há também um método de controle da produção denominado *kanban*, que busca minimizar atrasos e reduzir possíveis desperdícios. Esse método consiste basicamente em fichas que acompanham os *containers* de componentes ao longo da linha de montagem, indicando "le nombre de pièces à produire ou à livrer"[30] (Shimizu, 1999: 16). Ou seja, informa à etapa produtiva precedente quais partes foram utilizadas no processo a fim de que essas peças sejam repostas. Isso permite com que a forma de gerir a produção, o *just-in-time*, funcione adequadamente, na medida em que a linha de produção tenha pequenos estoques de todos os tipos de peças que possibilitem a produção de qualquer veículo demandado, sendo repostos de acordo com a quantidade utilizada no processo seguinte.

---

[29] Sakichi Toyoda, fundador do grupo Toyota, deu o primeiro passo para o desenvolvimento do Sistema de Produção da Toyota com a criação de um tear automático. Seu filho, Kiichiro, fundador da Toyota Motor Company, incorporou as idéias do pai, idealizando um sistema de produção no qual o objetivo era eliminar o desperdício, o que viria a ser conhecido como o método *just-in-time*.

[30] Número de peças a produzir ou a entregar.

Já o segundo pilar, *jidoka*[31], introduz a preocupação com a qualidade, o que é característica marcante do TPS. Quando um problema ou defeito é detectado durante a produção, a etapa da linha de montagem correspondente pára automaticamente a fim de que os operadores solucionem o problema, evitando, assim que produtos defeituosos sejam produzidos. Dessa forma, apenas passarão para a próxima etapa aqueles produtos que satisfazem determinados padrões de qualidade preestabelecidos. Esse sistema consiste em um processo de melhoria contínua (*kaïzen*), que propicia incrementos de produtividade, já que cada operador pode comandar diversas etapas da linha de produção simultaneamente.

Portanto, pode-se resumir o TPS (ver Figura I[32]), que se disseminaria mais tarde pelo ocidente com a idéia do *just-in-time* e certamente revolucionaria o sistema produtivo mundial, como a máxima japonesa que afirma: "evite *muri*, *muda*, *mura*[33]" (Schonberger, 1992: 36). Esse novo sistema de produção (produção enxuta) "permitió elevar de manera extraordinaria la productividad en la industria automotriz de Japón, mejorar su calidad y consolidar su red de proveedores, transformándola en un importante competidor en el mercado mundial" (Cepal, 2004: 104 e 107).

Ainda de acordo com a Cepal (2004: 107), esse sistema adotado instantaneamente por outras empresas japonesas e também sul-coreanas, antes de se difundir pelo ocidente, prezava por características como a flexibilidade da produção. Isso possibilitava não apenas que cada trabalhador pudesse exercer diversas atividades, mas também que a produção pudesse se adaptar às variações súbitas da demanda, diferentemente do processo "fordista", baseado em um consumo massificado que era imposto ao mercado a fim de aproveitar as economias de escala. Além disso, havia grande preocupação na prevenção de defeitos para eliminar custos desnecessários, reduzindo, assim, o desperdício, e aumentando a qualidade. Outra preocupação consistia em melhorar as relações de longo prazo entre produtores, fornecedores e distribuidores, a fim de diminuir os custos de transação de curto prazo, o que, por sua vez, impulsionava a subcontratação externa (*outsourcing*) e a terceirização, em oposição ao modelo de integração vertical, característico das empresas americanas. Dessa forma, era

---

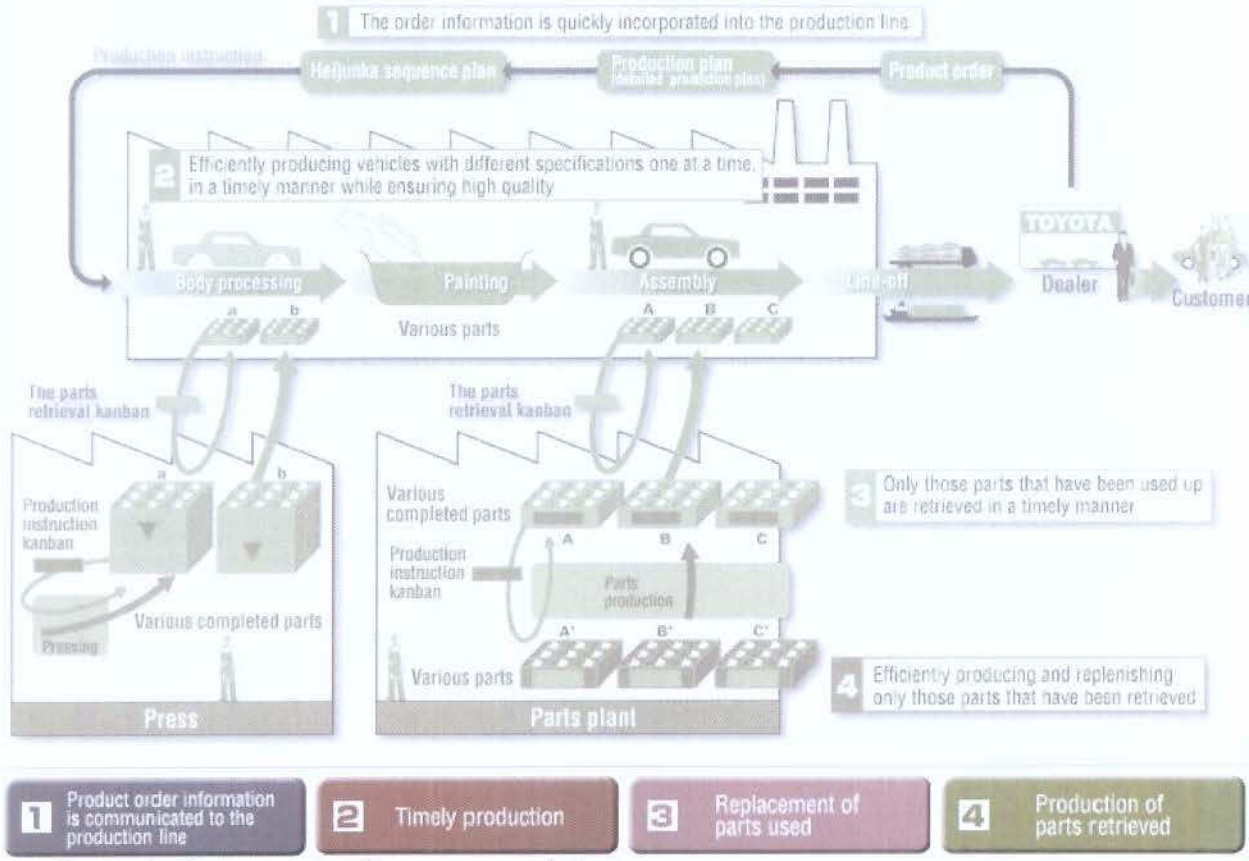
[31] Pode ser traduzido, em inglês, como "automation with a human touch".

[32] Para mais detalhes a respeito do TPS, há uma bibliografia extensa. Ver, por exemplo, Ohno (1988), Schonberger (1992), Shimizu (1999) e Shingo (1989).

[33] Ou seja, evite "excesso, desperdício, irregularidade", o que condiz com o sistema *just-in-time* e com a idéia de controle da qualidade total.

um modelo produtivo totalmente inovador que viria a abalar as estruturas produtivas mundiais até então consolidadas, não apenas no setor automobilístico.

Figura I – Sistema de Produção da Toyota (TPS)



Fonte: site da empresa: http://www.toyota.co.jp/en/.

Notas sobre cada etapa:

Etapa 1 – A informação quanto ao pedido é rapidamente incorporada à linha de produção, criando-se um plano de produção constituído de três fases: plano de produção mensal (determina o volume total de veículos a serem produzidos), plano de produção detalhado (detalhes incorporados quatro vezes ao mês de acordo com os pedidos dos vendedores) e plano de produção diário (incorpora na linha de montagem os últimos pedidos e eventuais mudanças nos mesmos). Baseado no plano de produção diário, a seqüência da produção é determinada de modo a permitir a produção de várias séries de veículos em ritmo uniforme ao longo do dia. Conseqüentemente, a quantidade utilizada das várias partes também estará equilibrada (*heijunka*, uniformidade da produção).

Etapa 2 – Produzir veículos eficientemente com diferentes especificações e, ao mesmo tempo, garantindo alta qualidade. Para isso, diversas medidas foram desenvolvidas no que diz respeito à facilidade, aos operadores e às partes no processo. A produção inicia-se quando a instrução de produção chega à primeira etapa produtiva, no *body plant*.

Etapa 3 – Repor apenas as partes que foram utilizadas. Para isso ser realizado sem atraso, usa-se um cartão chamado "*parts retrieval kanban*", que é afixado em cada caixa de partes na linha de montagem. Quando o operador utiliza alguma parte, ele remove esse cartão, levando-o até a *parts plant*, onde há um pequeno número de todos os tipos de partes disponíveis no final de cada processo, de maneira que elas possam ser repostas imediatamente. Assim, o operador as repõe, colocando um "*parts retrieval kanban*" na nova caixa de partes.

Etapa 4 – Produzindo e repondo eficientemente apenas aquelas partes utilizadas na reposição. Usando um cartão chamado "*production instruction kanban*", as partes são produzidas sem atraso, substituindo aquelas do estoque que haviam sido utilizadas. Com esse processo, as partes são produzidas em um sistema de fluxo, sem atrasos, e numa velocidade adequada ao volume de produção necessário. Além disso, em várias etapas produtivas, somente as quantidades de partes necessárias são produzidas, em pequenos lotes.

3.2.2.2. A difusão do "toyotismo" e a produção em redes

Até 1973, devido à concentração da indústria automobilística japonesa na produção de veículos de pequeno porte, havia pouca preocupação das montadoras das outras regiões a respeito do padrão produtivo desenvolvido no Japão. "Then the first energy shock shifted the pattern of demand, particularly in the United States, in precisely the direction for which the Japanese producers were prepared" (Altshuler, Anderson, Jones, Roos e Womack, 1986: 32). Com o segundo choque do petróleo em 1979, a demanda se volta ainda mais para aquele tipo de veículo produzido pelas empresas japonesas. Logo, é na década de 1980 que se daria a disseminação do "toyotismo", mediante a descentralização produtiva ao redor do mundo. Passa-se "from an export-led industry where firms from different countries competed mainly through markets, to a network-led industry with each major firm producing within each major market" (Sturgeon e Florida, 2000: 92).

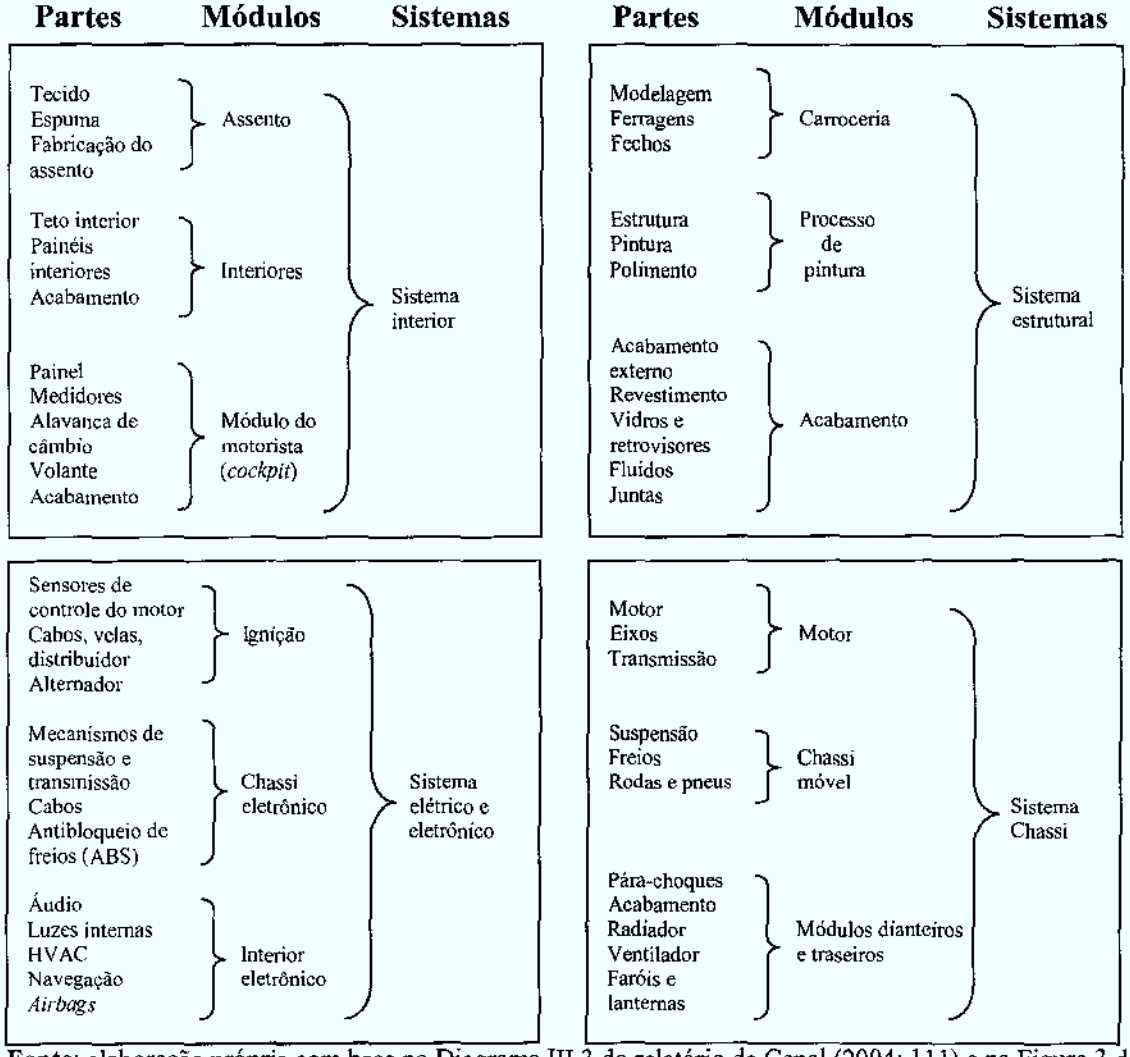
Essa expansão das japonesas que invadiram o território americano, colocando em xeque muitas de suas concorrentes, o que pode ser visto hoje como conseqüência da globalização, pertencia à sua estratégia de internacionalização. Conquistar novos mercados era algo que elas podiam fazer, e fizeram, pois "what counts now is the flexibility to make different sorts of vehicle, especially on the same production line" (*The Economist*, 11/01/2001), e essa flexibilidade era justamente a proposta da linha de produção enxuta. Dessa forma, nos anos 1980 se acentuou a preocupação das rivais ocidentais frente ao avanço japonês, o que exigiu uma reestruturação e novas estratégias para mantê-las competitivas.

> "Within the context of the Japanese automakers' plan for establishing a global network, Western automakers plan to strengthen their global networking strategy to greater localize their production and marketing and to organize as a worldwide network for auto exports. (...) Among all strategies, the most ambitious way may be the new 'World Car Concept', which combines global-wide automobile product development with global sourcing" (Shimokawa, 1996: 3).

O conceito de "carro mundial" se fortaleceu mediante a idéia associada a uma produção fragmentada ao redor do globo. Isto é, produzir cada parte do veículo em determinada região e realizar a montagem em outra, aproveitando-se de vantagens competitivas locais, como mão-de-obra, matéria-prima, entre outras. Isso, por sua vez, somente seria possível com os avanços tecnológicos advindos com a globalização.

Como estratégia, as empresas transnacionais americanas e européias do setor automobilístico voltaram-se para o padrão modular de produção[34], isto é, buscaram aumentar a especialização e o uso da subcontratação externa (ver Diagrama III). Desse modo, o objetivo era incrementar a lucratividade, podendo utilizar plataformas comuns para a produção de diferentes veículos[35].

Diagrama III – Das partes aos sistemas



Fonte: elaboração própria com base no Diagrama III.3 do relatório da Cepal (2004: 111) e na Figura 3 de Sturgeon e Lester (2003: 22).
Nota: HVAC = *Heating, ventilation* e *air conditioning*.

[34] No Capítulo I (p.27) foi apresentada a estrutura do padrão modular, representada nos Diagramas I e II do Anexo, em oposição à integração vertical das empresas.

[35] De acordo com *The Economist* (11 de janeiro de 2001), uma das estratégias para reduzir custos e conseguir sobreviver é a "platform strategy", que consiste justamente na utilização de componentes comuns entre diferentes modelos sempre que possível. Um exemplo disso é o fato de que "under their skins, the cars from three of Ford's brands, the Jaguar S-Type, the Lincoln LS and the new Ford Thunderbird, have numerous parts in common". A grande sacada seria manter únicas aquelas partes que diferenciam um modelo do outro na mente do consumidor.

Esse tipo de estratégia requer, contudo, uma rede de fornecedores globalmente estabelecida, o que é uma característica mais recente da indústria automobilística. Segundo McAlinden, Smith e Swiecki (1999: 4-8), as vantagens apontadas por diversos autores a respeito dessa "modularização" consistem na flexibilidade, adaptando o produto e seu *design* mais facilmente à demanda, na maior rapidez e capacidade de configuração do *design* do produto, e na redução de custos (custos trabalhistas, maior eficiência na engenharia do produto, e economias de escala e menores investimentos). "GM y Ford, productores que se han caracterizado por una marcada integración vertical, han elevado notablemente el uso de la subcontratación para reducir costos, incrementado la utilización de proveedores externos y transformado sus subsidiarias internas en empresas independientes (Delphi y Visteon, respectivamente)" (Cepal, 2004: 112). Isso indica um processo de "desverticalização" que viria a marcar a indústria automobilística após o advento e difusão da produção enxuta.

Dessa forma, para reduzir custos e aumentar a competitividade, as empresas passaram a utilizar componentes e plataformas ao máximo, no que se denominou de "commonalization" ou "platform strategy". Ademais, estabeleceram cada vez mais alianças estratégicas umas com as outras, principalmente no desenvolvimento de produtos, componentes e novas tecnologias, além de delegarem uma participação significativa no desenvolvimento, produção e até mesmo montagem para os fornecedores (Freyssenet e Lung, 1999-2000: 10).

Essa tendência, entretanto, ganhou força principalmente nos anos 1990. Assim, promoveu-se uma maior integração entre toda a cadeia produtiva em âmbito global, resultado das montadoras delegarem maior participação aos seus fornecedores (sistemistas) no processo produtivo. Além disso, "a difusão dos novos processos produtivos e a relativa padronização dos fornecedores, ou seja, um mesmo grupo de sistemistas fornecendo para diferentes empresas, têm tornado as técnicas de produção e os componentes utilizados cada vez mais semelhantes" (Sarti, 2002: 9).

3.3. A Indústria Automobilística atualmente

Nessa seção, prioriza-se o desempenho recente das empresas do setor, deslocando o foco do processo produtivo evidenciado anteriormente para aspectos marcantes da globalização. Primeiramente, características importantes decorrentes do processo de globalização, como o aumento do Investimento Estrangeiro Direto,

principalmente na forma de Fusão e Aquisição (F&A), os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), além da intensificação do comércio intrafirma e dos ativos financeiros, são discutidas, analisando seu comportamento na indústria automobilística. Em seguida, destaca-se o desempenho recente das empresas, verificando, entre outras coisas, o grau de internacionalização das mesmas.

3.3.1. Aspectos da globalização

Muitas das características da indústria automobilística, principalmente no que se refere aos padrões produtivos, já foram discutidas. Logo, o objetivo dessa subseção é combinar os aspectos até então expostos com aqueles que marcam o processo da globalização produtiva. Busca-se mostrar, entre outras coisas, como "as empresas gastam volumosos recursos para dinamizar a demanda através de constantes inovações de produtos, criação de novos nichos de mercado e a exploração de novos mercados" (Sarti, 2002: 8).

3.3.1.1. Investimento Estrangeiro Direto (IED)

Com a difusão do "novo" padrão produtivo e a expansão das empresas japonesas para novos mercados, incluindo Estados Unidos e Europa, os fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED) têm aumentado na indústria. Esse processo decorre também da estratégia das empresas em constituir redes de produção globais, instalando novas fábricas e desenvolvendo atividades de P&D ou *design*, por exemplo, em diferentes regiões, inclusive com o objetivo de atender a determinadas especificidades regionais da demanda.

Além disso, os incentivos fornecidos por políticas governamentais às montadoras e empresas do setor têm contribuído para a atração de IED. "(...) as políticas governamentais para atrair investimento estrangeiro direto (IED) têm tido, também, um considerável impacto na escolha dos locais para a montagem final. Assim é que vários países têm procurado formas de aperfeiçoar as ligações entre os pequenos fornecedores domésticos de componentes e as grandes montadoras, buscando assim ampliar a competitividade internacional dos seus fornecedores" (Carvalho, jul.-dez. 2005: 293).

De acordo com o Quadro III, pode-se observar o elevado número de projetos de IED de grandes montadoras do setor automobilístico de 2002 em diante. Destacam-se, entre elas, as japonesas, como Toyota, Mitsubishi e Honda, a sul-coreana Hyundai, a

gigante européia, Volkswagen, e o *Big Three* americano (GM, DaimlerChrysler e Ford). Quanto aos locais para onde esses investimentos foram destinados, tem-se a China como grande pólo receptor, sendo listada no caso de todas as companhias, exceto no da Renault e da Porsche. Alguns outros mercados em desenvolvimento, como Índia e Rússia, também estão na lista. Vale ainda ressaltar a presença dos Estados Unidos como país receptor desses projetos, especialmente quando analisadas as empresas japonesas, uma vez que estas possuem como uma de suas estratégias de expansão o mercado americano.

Quadro III – Projetos de IED das principais montadoras mundiais, 2002-2007*

Empresas	Nº de projetos de IED	Principais países
DaimlerChrysler	129	China, EUA e México
Fiat	52	Brasil, China e Polônia
Ford	110	China, Reino Unido e Rússia
General Motors	137	China, Índia e Rússia
Honda	129	China, EUA e Índia
Hyundai	125	China, EUA e Índia
Isuzu	14	China, Malásia e Tailândia
Mazda	21	China, Rússia e Tailândia
Mitsubishi	134	China, EUA e Tailândia
Nissan	86	Algéria, China e EUA
Porsche	31	Índia, Romênia e Rússia
PSA Peugeot Citroën	99	China, Espanha e EUA
Renault	64	Espanha, Hungria e Romênia
Suzuki	35	China, Hungria e Índia
Toyota	263	China, EUA e Tailândia
Volkswagen	169	China, Índia e Rússia
Volvo	55	Bélgica, China e Índia

Fonte: elaboração própria com base nas informações obtidas no site http://www.locomonitor.com/ ou http://www.ocomonitor.com/ (versão atualizada, porém sem disponibilizar os dados gratuitamente).
* Contabilizados desde janeiro de 2002 até 30 de abril de 2007.
Nota: Os dados correspondem ao número de projetos de IED realizados por cada montadora. Isso dificulta a comparação à medida que não são expressos em valor e que é considerada como IED a realização de atividades por parte da empresa fora de seu território de origem, a exemplo da implantação ou ampliação de uma unidade produtiva e até mesmo a exposição em feiras internacionais.

Contudo, esse IED, em grande parte, tem se caracterizado apenas como transferência patrimonial por meio das Fusões e Aquisições (F&A), o que reitera o processo de concentração nessa indústria, com diversas empresas sob o controle de somente alguns grandes grupos. "Dada a maior capacidade de acumulação de capital *vis-à-vis* a capacidade de expansão do setor, a tendência no setor automobilístico é que se aprofunde o processo de concentração técnica, econômica e regional através de operações em aquisições, fusões e/ou associações entre empresas" (Sarti, 2002: 19).

3.3.1.2. Fusões e Aquisições (F&A)

Antes de abordar diretamente as Fusões e Aquisições (F&A), deve-se ressaltar que recentemente diversos tipos de integração (acordos e alianças estratégicas) entre as montadoras têm sido realizados. O Quadro IV mostra as formas de integração predominantes, que vão desde alianças tecnológicas, firmadas entre duas ou mais empresas em pesquisas específicas desenvolvidas conjuntamente, até as F&As, que simbolizam a união das empresas em um só grupo, embora continuem atuando, em grande parte, com suas marcas próprias, ou seja, mantendo a imagem já criada e consolidada de uma determinada marca, mesmo após a fusão ou aquisição.

Quadro IV – Os diferentes graus de alianças estratégicas entre as empresas do setor automobilístico

Graus de integração	Exemplos
Fusão e Aquisição (F&A)	- Daimler-Benz e Chrysler Corp. - Ford e Jaguar - Ford e Volvo - Volkswagen e Seat - Volkswagen e Skoda
Com controle acionário	- Ford e Mazda - DaimlerChrysler e Mitsubishi Motors (até julho de 2005)
Sem controle acionário	- GM e Fiat Auto (até fevereiro de 2005) - GM e Fuji Heavy (até outubro de 2005) - DaimlerChrysler e Hyundai (até julho de 2005)
Acordos de desenvolvimento de produtos/compartilhamento de plataformas	- GM Pontiac Vibe e Toyota Corolla (*shared platforms*) - Peugeot 107 e Toyota Aygo (*small car program*)
Alianças tecnológicas	- Ford e PSA em motores a diesel - GM, BMW e DaimlerChrysler em veículos híbridos (*dual-stage*) - PSA e BMW em pequenos motores a gasolina

Fonte: elaboração própria com base em Moavenzadeh (2006: 16).

Mediante a análise do Quadro V, que mostra a composição dos maiores grupos do setor automobilístico, percebe-se que a fundação da maioria das marcas data do início do século XX, especialmente aquelas que se transformaram nas soberanas do setor, como General Motors e Ford, mediante o padrão de produção "fordista". Nota-se ainda que as Fusões e Aquisições são um fenômeno mais recente dessa indústria, pois vem ocorrendo de forma mais acentuada a partir dos anos 1980 e, especialmente, na década de 1990, como decorrência do processo de globalização. Além disso, observa-se como poucos grandes grupos passaram a deter o controle de diversas marcas menores, consolidando seu poderio.

Quadro V – Marcas pertencentes a alguns grupos que dominam o setor automobilístico e anos de aquisição

Grupos	Marcas	Grupos	Marcas
DaimlerChrysler[a] (1998)	Chrysler[b] (1925)	Grupo Fiat	Alfa Romeo (1986)
	Daimler[c] (1926)		Ferrari (1969)
	Dodge[d] (1928)		Fiat[b] (1899)
	Jeep[d] (1987)		Irisbus[h] (1999)
	Mercedes-Benz[c] (1926)		Iveco[b] (1975)
Ford Motor Company	Aston Martin (1993)		Lancia (1969)
	Ford[b] (1903)		Maserati (1993)
	Jaguar (1989)	Grupo Renault	Dacia[i] (1999)
	Land Rover (2000)		Nissan (1999)/Infiniti[j] (1989)
	Lincoln (1922)		Renault[b] (1898)
	Mazda[e] (1979)		Samsung (2000)
	Mercury[b] (1939)	Grupo Toyota	Daihatsu (1967)
	Volvo (1999)		Hino (2001)
General Motors[f] (1908)	Buick[b] (1903)		Lexus (1989)
	Cadillac (1909)		Toyota[b] (1937)
	Chevrolet (1917)	Grupo Volkswagen	Audi (1966)
	GMC (1909)		Bentley (1998)
	GM Daewoo (2001)		Bugatti (1998)
	Holden (1931)		Lamborghini (1998)
	Hummer (1999)		Seat (1987)
	Isuzu[g] (1971)		Skoda (1991)
	Oldsmobile (1908)		Volkswagen[b] (1930)
	Opel (1929)	Honda	Honda[b] (1948)/Acura[j] (1986)
	Pontiac[b] (1926)	Hyundai-Kia	Hyundai[b] (1947)
	Saab (1990)		Kia Motors (1998)
	Saturn[b] (1990)	Mitsubishi Corporation	Mitsubishi Motors[b] (1917)
	Vauxhall (1925)	PSA Peugeot Citroën	Citroën (1976)
Grupo BMW	BMW[b] (1913)		Peugeot[b] (1896)
	MINI (2001)	Suzuki Motor Corporation	Maruti[b] (1981)
	Rolls-Royce (2003)		Suzuki[b] (1909)

Fonte: elaboração própria com base nos dados encontrados na enciclopédia eletrônica Wikipedia disponível em: http://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page e nas páginas eletrônicas das respectivas empresas, acessadas em: http://www.visiobrand.com/Vehicles_Transports/Cars/177/SITE/0/index.htm.

[a] O grupo DaimlerChrysler originou-se em 1998 com a fusão entre Daimler Benz AG e Chrysler Corporation.
[b] Os anos ao lado dessas marcas correspondem aos anos de fundação das mesmas.
[c] 1926 foi o ano de fusão entre Mercedes-Benz e Daimler, dando origem à Daimler Benz AG. Não confundir com a Daimler do Reino Unido, que desde 1960 é uma divisão da Jaguar.
[d] Dodge e Jeep são marcas pertencentes ao grupo Chrysler.
[e] Em 1979, a Ford adquiriu 25% do capital da Mazda.
[f] 1908 foi o ano de fundação da General Motors.
[g] Em 1971, foi assinado um acordo de capital entre Isuzu e General Motors.
[h] Resultado dos esforços combinados da Iveco e da Renault.
[i] Em 1999, a Renault adquiriu 51% do capital da Dacia, e até 2004, comprou 99,3%.
[j] Assim como a Lexus representa a marca de luxo da Toyota, Infiniti e Acura correspondem, respectivamente, às da Nissan e da Honda.

Vale mencionar ainda algumas das F&As recentes. O caso da DaimlerChrysler é

um dos mais expressivos[36]. Há também o da Hyundai-Kia e a união entre a francesa Renault e a japonesa Nissan. Grupos como o da Volkswagen, ao qual pertence Audi, Seat, Skoda, Bentley, Bugatti e Lamborghini, além da própria Volkswagen, e o da Fiat, composto pela Alfa Romeo, Ferrari, Fiat, Irisbus, Iveco, Lancia e Maserati, merecem destaque. Isso tudo, por sua vez, reflete um elevado e contínuo processo de fusões e aquisições promovido pelas empresas do setor, que contribui para aumentar o grau de concentração nessa indústria. No caso da Ford, detentora também de diversas marcas, a situação é um pouco diferente. Como suas marcas de luxo não têm apresentado resultados positivos suficientes para administrá-las e a montadora americana vem enfrentando os problemas atinentes aos benefícios concedidos aos trabalhadores, discute-se a venda das marcas britânicas Jaguar e Land Rover, além da sueca Volvo[37].

3.3.1.3. Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)

Nesse tópico, a atenção maior é dada à constituição de redes e à formação de alianças estratégicas entre as empresas do setor, no tocante aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Já foi mostrado anteriormente, no Capítulo II, o quão grande são os gastos em P&D efetuados pela indústria automobilística[38]. Também foi enfatizada a presença de várias empresas desse setor nesses gastos, ultrapassando muitas vezes aqueles realizados por países, como é o caso da Ford, GM, DaimlerChrysler, Toyota, Honda e Volkswagen[39].

Apesar de ainda muito concentrado nos países desenvolvidos, geralmente próximos às matrizes, os centros de P&D das empresas transnacionais da indústria automobilística vêm, paulatinamente, formando uma rede global. Diferentemente da internacionalização produtiva, bem mais difundida na indústria até por causa do elevado grau de globalização das empresas, esse processo de internacionalização em P&D se mostra muito mais recente, porém em expansão. A Figura II mostra os centros de P&D

---

[36] Essa que foi uma das maiores fusões do setor automobilístico incitou rumores recentes em relação à venda da Chrysler, divisão americana deficitária do grupo. No encontro anual da empresa, realizado no dia 4 de abril de 2007, a corporação admitiu a negociação da possível venda da Chrysler (Shields, 2007). A venda que já era esperada por muitos se concretizou no dia 14 de maio de 2007 quando a Cerberus Capital Management comprou 80,1% da participação acionária da Chrysler e suas operações de serviços financeiros por US$ 7,4 bilhões. Com isso, a montadora alemã (Daimler), que havia pagado US$ 36 bilhões pela americana em 1998, encerrou a união histórica teuto-americana de nove anos entre as montadoras e se desvencilhou dos compromissos financeiros com aposentadorias que somam US$ 19 bilhões, um dos grandes problemas enfrentados pelas empresas americanas do setor (*Valor Econômico*, "Venda da Chrysler encerra união histórica", 15 de maio de 2007).

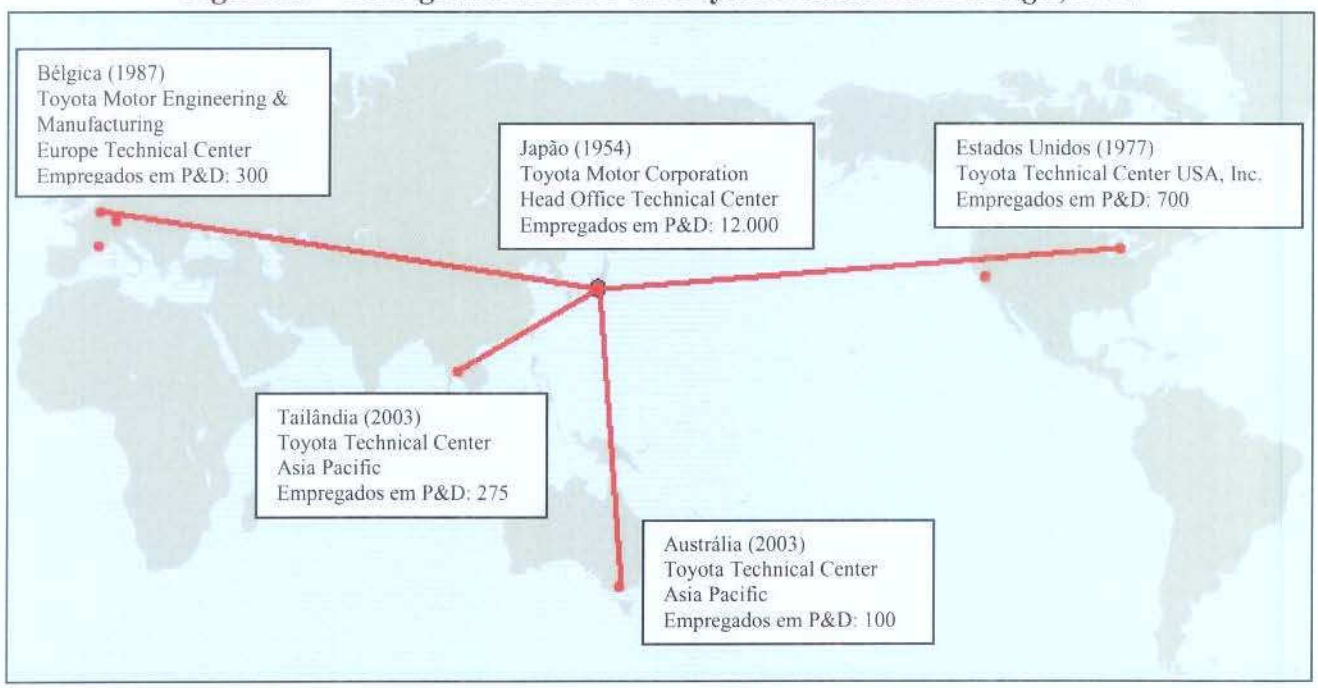
[37] Mais detalhes na reportagem de Power (setembro de 2007).

[38] Ver Tabela X, p.43.

[39] Ver Tabela VIII, p.40, e Gráfico III, p.41.

estabelecidos pela Toyota ao redor do mundo. Percebe-se que a maioria se situa nos países desenvolvidos, de maneira bem espalhada ao redor do globo, isto é, não apenas próximo à matriz no Japão. Enquanto isso, nos países em desenvolvimento a localização de centros de P&D é ainda bastante remota, embora recentemente a Toyota tenha instalado uma de suas unidades de pesquisa na Tailândia.

Figura II – Rede global de P&D da Toyota e unidades de *design*, 2006



Fonte: elaboração própria com base na Figura IV. 7.1., p.145, do relatório da Unctad (*WIR*05) e em dados do site da empresa (http://www.toyota.co.jp/en/).
Notas: As informações a respeito dos centros de P&D da Toyota apresentados na Figura foram retiradas do *WIR*05 e se referem a maio de 2005. Já o mapa, retirado do site da empresa, corresponde à situação em novembro de 2006 e apresenta, além das unidades de P&D (interligadas pelos traços em vermelho), as unidades de *design* (os três pontos em vermelho que não estão interligados): a Toyota Europe Design Development em Côte d'Azur, França (1998), a Toyota Motorsport GmbH em Colônia, Alemanha (1993) e a Calty Design Research, Inc. em Newport Beach, Califórnia, EUA (1973). Vale dizer que, segundo informações do site, em 2006 foi estabelecido em Ann Arbor, Michigan, EUA, a Toyota Motor Engineering & Manufacturing North America, Inc., um centro de P&D e de desenvolvimento de produtos e *design*, especialmente para o mercado regional. Também vale ressaltar que no Japão não há apenas a Toyota Technical Center (Head Office) de 1954, mas também o Higashi-Fuji Technical Center (1966), o Shibetsu Proving Ground (1984) e a Toyota Central Research & Development Laboratories, Inc. (1960).

O ainda incipiente processo de internacionalização de P&D[40] tem como contraponto, o que lhe desfavorece, o crescente número de alianças e/ou acordos estabelecidos entre as montadoras no desenvolvimento conjunto de novas tecnologias, principalmente na atual conjuntura em que esforços cada vez maiores têm sido realizados a fim de desenvolver alternativas para tornar os veículos menos poluentes,

[40] Para uma discussão mais detalhada a respeito do assunto, ver Carvalho (jul.-dez. 2005), em especial a seção 3, e também Gomes (2006).

como, por exemplo, mediante o desenvolvimento de veículos híbridos[41]. Vale dizer, entretanto, que o empenho é maior por parte das grandes japonesas do que pelas grandes americanas[42].

3.3.1.4. Comércio Internacional

Mediante a análise dos dados referentes ao comércio internacional, pode-se notar a importância da cadeia automobilística. A Tabela XIII mostra que o setor automotivo foi responsável por um fluxo de comércio de mais de US$ 900 bilhões em 2005 e mais de US$ 1 trilhão em 2006, o que representa entre 8,5% e 9,0% do total mundial e entre 12,0% e 12,5% das exportações mundiais de produtos manufaturados. O elevado grau de internacionalização comercial pode ser explicado "pelo fato da produção ser muito mais concentrada espacialmente que a demanda tanto para bens finais (autoveículos) quanto bens intermediários (componentes e matérias-primas), e também pelas estratégias corporativas de especialização e de complementaridade" (Sarti, 2002: 21). Quanto à taxa de crescimento, percebe-se que ela foi relativamente mais alta entre meados da década de 1980 e meados de 1990, quando se intensificou a difusão de idéias pró-liberalização e abertura das economias. Após o arrefecimento no final da década de 1990, o comércio se recuperou no setor, especialmente devido ao cenário internacional mais favorável, atingindo taxas de crescimento de 16% e 17% em 2003 e 2004, respectivamente.

Tabela XIII – Comércio mundial do setor automotivo, 2006

Valor (em US$ bilhões)		**Taxa de crescimento** (em %)								
2005	2006	1980-85	1985-90	1990-95	1995-00	2000-06	2003	2004	2005	2006
914	1.016	5	14	8	5	10	16	17	7	10
Participação no comércio mundial									9,0	8,6
Participação nas exportações mundiais de manufatura									12,5	12,3

Fonte: elaboração própria com base nos dados da WTO (Organização Mundial do Comércio), *International Trade Statistics* 2006 e 2007, disponíveis em: http://www.wto.org/.

Também vale ressaltar quanto ao comércio internacional sua característica intra-regional. Essa dimensão é "condicionada diretamente pelos acordos comerciais e pela

[41] A Toyota oferece esse tipo de modelo, dotado de tecnologia inteligente que alterna o uso de baterias e gasolina, há dez anos nos mercados japonês e americano. Para mais detalhes, ver reportagem de Olmos (24 de outubro de 2007).

[42] Como saída para reduzir o consumo e as emissões de poluentes, montadoras japonesas, como Suzuki, Toyota e Nissan, já possuem protótipos de veículos individuais, isto é, para transporte de uma única pessoa voltado a pequenas distâncias. A respeito disso, ver reportagem de Olmos (25 de outubro de 2007).

divisão regional do trabalho definida pelas corporações" (Sarti, 2002: 21). Isso é evidenciado pela Tabela XIV, sobretudo no caso da Europa e da América do Norte, cujos fluxos de exportação dos produtos da cadeia automobilística dentro de sua própria região foram de, respectivamente, US$ 391 bilhões e US$ 157 bilhões.

Tabela XIV – Principais fluxos regionais de exportação de produtos automotivos, 2005

	Valor (em US$ bilhões)	Taxa de crescimento (em %)		
		2000-05	2004	2005
Intra-Europa	391,3	11	20	1
Intra-América do Norte	156,8	2	9	6
Ásia p/ América do Norte	74,3	6	10	8
Europa p/ América do Norte	51,3	12	8	6
Intra-Ásia	47,2	17	23	12
Ásia p/ Europa	37,8	12	29	5
Europa p/ Ásia	21,7	12	9	-1
Sub-total	780,4			
Participação no total exportado (em %)	85,4			

Fonte: elaboração própria com base nos dados da WTO (Organização Mundial do Comércio), *International Trade Statistics* 2006, disponíveis em: http://www.wto.org/.

Vale destacar ainda a taxa de crescimento dos fluxos comerciais dos mercados intra-asiáticos, que entre 2000 e 2005 foi de 17%, o que reflete a crescente participação da China no setor, inclusive com a inserção das principais empresas do ramo no país. A localização de muitas montadoras e/ou sistemistas no Sudeste Asiático também colabora para que essa região se torne importante do ponto de vista comercial dentro dessa indústria, porém isso se evidencia mais claramente ao se analisar os fluxos de exportação da Ásia para outras regiões, como para a Europa e América do Norte, onde está localizada a maioria das matrizes das empresas do setor. Isso faz parte das estratégias dessas empresas transnacionais de instalar filiais na região, aproveitando-se de algumas vantagens competitivas, como mão-de-obra mais barata. Conseqüentemente, contribui-se para um crescente comércio intrafirma, na medida em que a produção de partes e peças encontra-se desmembrada em diversas regiões, distintas de onde está a matriz, principal centro de decisões e atividades financeiras e tecnológicas. Além disso, dada a reorganização das filiais, isto é, sua transformação de *stand alone* para a formação de uma rede mais coordenada e integrada entre elas próprias e suas matrizes, as relações comerciais de compra e venda de produtos finais ou intermediários (peças, partes e/ou componentes) passam a ser organizados internamente à essa rede de dimensão global.

Em relação ao comércio intrafirma, traço marcante das relações comerciais das grandes corporações sob o efeito da globalização, constata-se, segundo Zeile (1997: 28), considerando as empresas americanas, que:

> "Much of the intrafirm trade with manufacturing affiliates has consisted of trade with motor vehicle affiliates: In 1982–94, the share of total intrafirm trade with manufacturing MOFA's (*majority-owned* foreign affiliates) that was accounted for by motor vehicle affiliates ranged from 38 to 48 percent for exports and from 44 to 54 percent for imports. Much of this trade was with affiliates in Canada, reflecting the large volume of autorelated trade since the U.S.-Canada Automobile Agreement of 1965".

Nota-se, portanto, como em um período de forte difusão da globalização, entre 1982 e 1994, a participação do comércio intrafirma da indústria automobilística dentro do comércio das filiais manufatureiras americanas aumentou. Conforme apontado, grande parte dessas relações comerciais foram firmadas com filiais no Canadá, o que pode ser entendido inclusive pela proximidade geográfica entre os dois países, já que as matrizes das grandes montadoras americanas ficam sediadas na região de Detroit.

3.3.1.5. Finanças

Outra característica que merece ser discutida no tocante à globalização se refere à participação crescente da dimensão financeira na riqueza das empresas transnacionais, em detrimento de seu caráter estritamente produtivo, conforme já evidenciado anteriormente[43]. Deve-se analisar essa tendência no caso da indústria automobilística. Apesar da restrição dos dados quanto ao curto período de tempo adotado, entre 2001 e 2005, e ao pequeno número de empresas consideradas (quatro, porém sendo as maiores do setor), a Tabela XV contribui para a análise da composição da riqueza das grandes corporações, dividida em ativos produtivos e ativos financeiros.

Percebe-se que as americanas, Ford e General Motors, apresentam tendências inversas quanto à participação de cada tipo de ativo em sua riqueza total, embora em ambas predominem os ativos financeiros, em detrimento dos tangíveis. Na Ford, nos últimos anos, a participação dos ativos produtivos, que era de apenas 32% em 2001, foi aumentando frente aos ativos financeiros, que em 2005 representavam pouco menos de 60%. Na GM a situação é inversa, uma vez que os ativos financeiros foram assumindo uma dimensão cada vez maior. Já alcançaram 67% de participação em 2004,

[43] Ver Capítulo II, seção 2.4.

aproximando-se da distribuição apresentada pela Ford em 2001. No entanto, recuou um pouco no ano seguinte, o que talvez possa indicar uma reversão de tendência, seguindo a linha da Ford, na medida em que as elevadas proporções alcançadas pelos ativos financeiros frente aos produtivos (quase 70% contra apenas 30%) possam simbolizar uma situação insustentável para uma empresa que, apesar de assumir um caráter crescentemente financeiro em suas operações, é reconhecidamente uma empresa produtiva e que faz parte de uma das principais indústrias mundiais, que é a automobilística.

Tabela XV – Participação dos ativos produtivos e financeiros no estoque de riqueza das quatro principais empresas do setor automobilístico, 2001-2005 (%)

	Volkswagen		Ford		GM		Toyota	
Anos	Ativos Produtivos	Ativos Financeiros	Ativos Produtivos	Ativos Financeiros	Ativos Produtivos	Ativos Financeiros	Ativos Produtivos	Ativos Financeiros
2001	55,8	44,2	31,9	68,1	40,2	59,8	59,4	40,6
2002	54,7	45,3	34,8	65,2	38,7	61,3	57,2	42,8
2003	55,9	44,1	36,3	63,7	36,0	64,0	55,7	44,3
2004	51,7	48,3	37,4	62,6	33,0	67,0	55,6	44,4
2005	51,7	48,3	41,2	58,8	33,6	66,4	54,0	46,0

Fonte: elaboração própria com base nos dados disponíveis nos relatórios anuais das empresas.
Nota: Os ativos produtivos referem-se àqueles do *automotive sector* e os financeiros, aos do *financial services sector*, conforme a denominação dos relatórios. No caso da Ford e da Toyota, foram desconsiderados os valores correspondentes ao *intersegment* ou *intersection elimination* apresentados nos relatórios, de modo que o total de ativos, para serem calculadas as percentagens, corresponde apenas à soma dos ativos produtivos e financeiros. Além disso, o ano fiscal adotado pela Toyota compreende o período entre o mês de abril do ano anterior e o mês de março do ano em exercício (p. ex.: os dados de 2005 correspondem àqueles entre abril de 2004 e março de 2005). Para as empresas americanas e a européia Volkswagen, os anos fiscais findam em 31 de dezembro do respectivo ano. Dentre os ativos financeiros, compreendem-se os resultados obtidos a partir das operações de *leasing*, de crédito fornecido pelos bancos das montadoras para vendas, de aplicações em *securities*, etc.

Ademais, deve-se fazer referência à Toyota, que não apenas vem aumentando seu *market share* no setor, como também vem incrementando a participação de seus ativos financeiros em sua riqueza total. Vale dizer que, embora apresente uma configuração entre ativos financeiros e produtivos diferente das americanas, sendo os últimos mais significativos que os primeiros, a empresa japonesa vem apresentando uma tendência de equilíbrio entre os dois tipos de ativos. Em 2005, os ativos financeiros já eram 46%, contra 54% dos tangíveis. Trajetória similar apresentou a Volkswagen, cujos ativos produtivos, embora tenham reduzido sua participação no total de ativos da

empresa nos últimos anos, ainda possuem um peso relativamente maior do que os ativos financeiros. Isso mostra que a tendência da globalização tem acometido essas empresas, porém em ritmos distintos. Talvez mais contida e tardiamente nos casos europeu e, em especial, japonês.

3.3.2. O desempenho recente

As Tabelas XVIa, XVIb e XVIc devem ser examinadas em conjunto, pois retratam as maiores empresas do setor automobilístico em 2003, 2004 e 2005, respectivamente, o que possibilita realizar uma comparação em termos de ativos, vendas, emprego e número de filiais dessas firmas. Essa análise corrobora todo o desenvolvimento anterior a respeito dos aspectos recentes das empresas do setor frente ao processo de globalização produtiva, visto que permite comprovar o grau de transnacionalização das empresas mediante os dados "estrangeiro" e "total".

Percebe-se de maneira geral que as empresas desse setor estão bem representadas dentre o total de empresas não-financeiras do mundo, visto que a grande maioria dos grupos automobilísticos aparece entre as cem maiores, ocupando posições significativas, como Ford, General Motors e Toyota no *ranking* de ativos estrangeiros. Nota-se que de 2003 para 2004 todas as empresas, salvo a Fiat, apresentaram crescimento do volume de ativos estrangeiros e totais. Em compensação, de 2004 para 2005, a maioria reduziu seu volume de ativos, com exceção principalmente das japonesas e sul-coreanas. É interessante frisar a expansão destas, a exemplo de Hyundai e Kia, que apesar de não estarem entre as cem maiores empresas transnacionais (ET's) do mundo, obtiveram um crescimento significativo entre as ET's das economias em desenvolvimento[44].

Quanto às vendas estrangeiras, a liderança é da Toyota, que em 2003 alcançou mais de US$ 87 bilhões de vendas externas, em 2004, ultrapassou os US$ 100 bilhões e, em 2005, atingiu US$ 117 bilhões. Entretanto, em relação às vendas totais a GM ainda mantém a primeira posição com um volume em torno dos US$ 190 bilhões em cada um dos anos considerados. Deve-se ressaltar que, embora com o crescimento de empresas como a Toyota e sua ameaça ao poderio das companhias americanas, as *Big Three* ainda sustentam o maior montante de vendas totais, com GM, Ford e DaimlerChrysler no topo. Para 2005, entretanto, a Toyota chegou a ultrapassar a Ford.

---

[44] Ver, a respeito do tratamento dessas duas empresas, a nota "b" das três tabelas.

No que se refere ao emprego, a Volkswagen (VW) é a empresa do setor que mais possui empregados no exterior, mais de 160 mil. Em 2005, contudo, a Genral Motors a superou nesse quesito, atingindo 194 mil empregados no exterior. Em termos do número total de empregados, a VW perde apenas para a DaimlerChrysler, já que esta, em 2005, possuía mais de 380 mil empregados contra 345 mil da VW. Ainda se tratando do emprego, algo notório e de fundamental importância a se destacar é a forte redução do número de empregados da Ford entre 2003 e 2004, reflexo dos planos de enxugamento e do processo de reestruturação enfrentado pela empresa. O número de empregados estrangeiros caiu de 138.663 mil em 2003, para 102.749 em 2004, embora neste ano não tenham sido considerados os dados da América do Norte, o que pode distorcer um pouco a análise. No entanto, a queda do número total de empregados foi ainda mais impressionante, visto que houve uma redução de aproximadamente 100 mil empregos[45]. Em 2005, os números são mais compatíveis com os de 2003.

No que concerne ao número de filiais, percebe-se novamente as dificuldades da Ford, a qual era a que mais possuía filiais estrangeiras e totais em 2003, sendo 524 e 623 filiais, respectivamente, quantidade esta que foi reduzida para 130 e 216 no ano seguinte. Assim, em 2004, a Fiat passou a apresentar o maior número de filiais estrangeiras, 362, seguida da DaimlerChrysler, que mais possuía subsidiárias no total, 641. Tal aspecto também é verificado em 2005, porém com um aumento do número de filiais estrangeiras da empresa italiana e uma redução do número total de filiais da americana. Vale dizer também que poucas foram as companhias que ampliaram seu número de filiais entre 2003 e 2004, a exemplo de Toyota e Mitsubishi. A maioria se comportou como a GM, que reduziu o seu número de filiais de 297 para 290 no total, e a Volkswagen, cujo número total de filiais declinou de 283 para 228. Já de 2004 para 2005, nota-se uma expansão das empresas, exceto das americanas.

[45] É importante ressaltar aqui que, de acordo com o *2004 Annual Report* da Ford, o número total de empregados em 2003 era de 327.531 e em 2004 foi de 324.864, o que representaria uma queda de aproximadamente 1%.

Tabela XVIa – As maiores empresas automobilísticas transnacionais, segundo ativos estrangeiros, 2003[a], baseado no *ranking* das 100 maiores ETs não-financeiras do mundo (milhões de dólares e número de empregados)

Ranking[b]						Corporação	País	Ativos		Vendas		Emprego		TNI[c] (%)	Nº de filiais		II[d]
Ativos estrangeiros		TNI[c]		II[d]				Estrangeiro	Total	Estrangeiro[e]	Total	Estrangeiro	Total		Estrangeiro	Total	
1	(3)	8	(72)	1	(12)	Ford Motor Company	Estados Unidos	173.882[f]	304.594	60.761	164.196	138.663[g]	327.531	45,5	524	623	84,11
2	(4)	10	(90)	9	(65)	General Motors	Estados Unidos	154.466[f]	448.507	51.627	185.524	104.000	294.000	32,5	177	297	59,60
3	(8)	7	(68)	13	(94)	Toyota Motor Corporation	Japão	94.164[f]	189.503	87.353	149.179	89.314	264.410	47,3	124	330	37,58
4	(18)	5	(53)	7	(46)	Volkswagen Group	Alemanha	57.853[f]	150.462	71.190	98.367	160.299	334.873	52,9	203	283	71,73
5	(19)	2	(21)	5	(35)	Honda Motor Co Ltd	Japão	53.113[f]	77.766	54.199	70.408	93.006[g]	131.600	72,0	102	133	76,69
6	(25)	4	(50)	2	(18)	BMW AG	Alemanha	44.948	71.958	35.014	47.000	26.086	104.342	54,0	129	157	82,17
7	(28)	12	(95)	11	(79)	DaimlerChrysler AG	Alemanha/Estados Unidos	41.696[f]	225.143	55.195	153.992	76.993	362.063	25,2	281	558	50,36
8	(29)	3	(44)	4	(32)	Fiat Spa	Itália	41.552	79.160	36.078	53.353	88.684	162.237	58,3	339	436	77,75
9	(41)	11	(92)	10	(77)	Mitsubishi Corporation[h]	Japão	31.258[f]	78.342	20.054	130.912	14.765[i]	49.219	28,4	170	314	54,14
10	(45)	6	(63)	12	(91)	Nissan Motor Co Ltd	Japão	28.517	73.388	42.002	64.082	50.836[j]	123.748	48,5	58	146	39,73
11	(57)	9	(82)	8	(55)	Renault SA	França	22.342[f]	71.283	27.330	42.353	34.921[g]	130.740	40,9	136	207	65,70
12	(62)	1	(18)	6	(43)	Volvo AB	Suécia	19.451	31.787	23.160	24.023	47.603	75.740	73,5	233	319	73,04
13	(35)	13	(43)	3	(40)	Hyundai Motor Company	Coréia do Sul	1.780[l]	20.334	12.008	20.935	4.825	51.837	25,1	8	10	80,00

Fonte: elaboração própria com base nos dados das Tabelas I.9 e I.10 do Anexo A do relatório da Unctad (*WIR*05: 267, 268, 269, 270 e 271) *apud* UNCTAD/Erasmus University database.

[a] Todos os dados são baseados em documentos anuais das empresas a menos que afirmado de outra maneira.

[b] Nas três classificações distintas do *ranking* (ativos estrangeiros, TNI e II), a numeração à esquerda corresponde à posição da empresa no *ranking* considerando apenas as treze empresas do setor automobilístico presentes na tabela, enquanto a numeração à direita, entre parênteses, corresponde à posição da empresa no *ranking* considerando as cem empresas transnacionais não-financeiras de diversos setores industriais presentes na Tabela I.9 da Unctad. Vale ressaltar que a Hyundai está presente apenas na Tabela I.10 do relatório da Unctad, que considera apenas as cinqüenta principais empresas transnacionais não-financeiras de economias em desenvolvimento. Logo, o número entre parênteses, apenas no caso dessa empresa, corresponde à sua posição no *ranking* entre as empresas das economias em desenvolvimento.

[c] TNI, Transnationality Index, é calculado como a média das três seguintes partes: ativos estrangeiros do total de ativos, vendas estrangeiras do total de vendas e emprego estrangeiro do total de emprego.

[d] II, Internationalization Index, corresponde ao número de filiais estrangeiras divididas pelo número total de filiais (nota: as filiais contabilizadas nessa tabela referem-se apenas às filiais com parte majoritária do capital).

[e] Vendas estrangeiras estão baseadas na origem das vendas a menos que afirmado de outra maneira.

[f] Em alguns casos, as empresas divulgam apenas parte dos ativos estrangeiros. Nesses casos, a proporção de parte dos ativos estrangeiros da parte (total) de ativos foi aplicada para o total de ativos para calcular o total de ativos estrangeiros. Em todos os casos, os resultados foram enviados às empresas para confirmação.

[g] Os dados de emprego estrangeiro foram calculados utilizando-se a porção de emprego estrangeiro no total de emprego do ano anterior para o total de emprego de 2003.

[h] Engloba não apenas o setor automobilístico, mas todas as categorias em que atua o grupo Mitsubishi. Diferentemente das demais empresas presentes nessa tabela, que estão classificadas na tabela da Unctad como *motor vehicles*, a Mitsubishi Corporation apresenta a classificação de *wholesale trade*.

[i] Os dados de emprego foram calculados utilizando-se a porção dos ativos estrangeiros no total de ativos e também das vendas estrangeiras no total de vendas para o emprego total.

[j] Os dados de emprego foram calculados utilizando-se a média das proporções de empregos estrangeiros no total de empregos de todas as empresas da mesma indústria (omitindo os extremos) para o total de emprego.

[l] Os ativos estrangeiros foram calculados utilizando-se a proporção de empregos estrangeiros no total de empregos para o balanço dos ativos totais.

Nota: A lista cobre apenas empresas transnacionais não-financeiras.

Tabela XVIb – As maiores empresas automobilísticas transnacionais, segundo ativos estrangeiros, 2004[a], baseado no *ranking* das 100 maiores ETs não-financeiras do mundo (milhões de dólares e número de empregados)

Ranking[b]						Corporação	País	Ativos		Vendas		Emprego		TNI[c] (%)	Nº de filiais		II[d]
Ativos estrangeiros		TNI[c]		II[d]				Estrangeiro[e]	Total	Estrangeiro[f]	Total	Estrangeiro	Total		Estrangeiro	Total	
1	(3)	8	(67)	8	(65)	Ford Motor	Estados Unidos	179.856	305.341	71.444	171.652	102.749[g]	225.626	48,7	130	216	60,19
2	(4)	11	(90)	10	(71)	General Motors	Estados Unidos	173.690	479.603	59.137	193.517	114.612[h]	324.000	34,0	166	290	57,24
3	(8)	7	(62)	14	(91)	Toyota Motor Corporation	Japão	122.967	233.721	102.995	171.467	94.666	265.753	49,4	129	341	37,83
4	(11)	5	(49)	7	(60)	Volkswagen AG	Alemanha	84.042	172.949	80.037[i]	110.463	165.152	342.502	56,4	147	228	64,47
5	(21)	2	(29)	12	(87)	Honda Motor Co Ltd	Japão	65.036	89.483	61.621	79.951	76.763	137.827	68,5	76	188	40,43
6	(24)	3	(34)	1	(23)	BMW AG	Alemanha	55.726	91.826	40.198	55.050	70.846[j]	105.972	66,9	124	153	81,05
7	(25)	13	(93)	11	(80)	DaimlerChrysler AG	Alemanha/Estados Unidos	54.869	248.850	68.928	176.391	101.450[h]	384.723	29,2	324	641	50,55
8	(28)	4	(41)	13	(90)	Nissan Motor Co Ltd	Japão	49.553	94.588	55.638	79.268	112.530[j]	183.607	61,3	53	140	37,86
9	(32)	10	(87)	9	(68)	Mitsubishi Corporation[l]	Japão	43.867	87.879	5.476	38.319	22.485[m]	51.381	36,0	212	357	59,38
10	(37)	6	(55)	4	(31)	Fiat Spa	Itália	39.658	77.971	31.281	57.990	87.761[h]	160.549	53,2	362	456	79,39
11	(58)	9	(74)	5	(53)	Renault SA	França	24.406	83.009	33.004	50.555	54.390	130.573	45,4	143	208	68,75
12	(61)	1	(21)	3	(30)	Volvo	Suécia	21.730	33.698	26.643[i]	28.630[j]	52.550	81.080	74,1	244	307	79,48
13	(13)	14	(94)	6	(33)	Hyundai Motor Company	Coréia do Sul	5.899	56.387	15.245	51.300	4.954	53.218	16,5	13	20	65,00
14	(27)	12	(71)	2	(20)	Kia Motors	Coréia do Sul	3.932	14.085	6.858	17.150	9.004[m]	32.252	31,9	12	15	80,00

Fonte: elaboração própria com base nos dados das Tabelas I.11 e I.12 do Anexo A do relatório da Unctad (*WIR*06: 280, 281, 282, 283, 284 e 285) *apud* UNCTAD/Erasmus University database.

[a] Todos os dados são baseados em documentos anuais das empresas a menos que afirmado de outra maneira. Dados a respeito das filiais são baseados em Dun and Bradstreets' *Who owns Whom* database.

[b] Nas três classificações distintas do *ranking* (ativos estrangeiros, TNI e II), a numeração à esquerda corresponde à posição da empresa no *ranking* considerando apenas as treze empresas do setor automobilístico presentes na tabela, enquanto a numeração à direita, entre parênteses, corresponde à posição da empresa no *ranking* considerando as cem empresas transnacionais não-financeiras de diversos setores industriais presentes na Tabela I.11 da Unctad. Vale ressaltar que a Hyundai e a Kia estão presentes apenas na Tabela I.12 do relatório da Unctad, que considera apenas as cem principais empresas transnacionais não-financeiras de economias em desenvolvimento. Logo, o número entre parênteses, apenas no caso dessas duas empresas, corresponde à sua posição no *ranking* entre as empresas das economias em desenvolvimento.

[c] TNI, Transnationality Index, é calculado como a média das três seguintes partes: ativos estrangeiros do total de ativos, vendas estrangeiras do total de vendas e emprego estrangeiro do total de emprego.

[d] II, Internationalization Index, corresponde ao número de filiais estrangeiras divididas pelo número total de filiais (nota: as filiais contabilizadas nessa tabela referem-se apenas às filiais com parte majoritária do capital).

[e] Em alguns casos, as empresas divulgam apenas parte dos ativos estrangeiros. Nesses casos, a proporção de parte dos ativos estrangeiros da parte (total) de ativos foi aplicada para o total de ativos para calcular o total de ativos estrangeiros. Em todos os casos, os resultados foram enviados às empresas para confirmação.

[f] Vendas estrangeiras estão baseadas na origem das vendas a menos que afirmado de outra maneira.

[g] Dados desconsiderando a América do Norte.

[h] Os dados de emprego estrangeiro foram calculados utilizando-se a porção de emprego estrangeiro no total de emprego do ano anterior para o total de emprego de 2004.

[i] Vendas estrangeiras baseadas em compradores locais.

[j] Os dados de emprego estrangeiro foram calculados utilizando-se a porção dos ativos estrangeiros no total de ativos e também das vendas estrangeiras no total de vendas para o emprego total.

[l] Engloba não apenas o setor automobilístico, mas todas as categorias em que atua o grupo Mitsubishi. Diferentemente das demais empresas presentes nessa tabela, que estão classificadas na tabela da Unctad como *motor vehicles*, a Mitsubishi Corporation apresenta a classificação de *wholesale trade*.

[m] Os dados de emprego foram calculados utilizando-se a média das proporções de empregos estrangeiros no total de empregos de todas as empresas da mesma indústria (omitindo os extremos) para o total de emprego.

Nota: A lista cobre apenas empresas transnacionais não-financeiras.

Tabela XVIc – As maiores empresas automobilísticas transnacionais, segundo ativos estrangeiros, 2005[a], baseado no *ranking* das 100 maiores ETs não-financeiras do mundo (milhões de dólares e número de empregados)

Ranking[b]						Corporação	País	Ativos		Vendas		Emprego		TNI[c] (%)	Nº de filiais		II[d]
Ativos estrangeiros		TNI[c]		II[d]				Estrangeiro[e]	Total	Estrangeiro[f]	Total	Estrangeiro	Total		Estrangeiro	Total	
1	(3)	11	(85)	10	(72)	General Motors	Estados Unidos	175.254	476.078	65.288	192.604	194.000	335.000	42,9	91	158	57,6
2	(7)	7	(64)	13	(95)	Toyota Motor Corporation	Japão	131.676	244.391	117.721	186.177	107.763	285.977	51,6	141	391	36,1
3	(8)	10	(79)	7	(56)	Ford Motor	Estados Unidos	119.131	269.476	80.325	177.089	160.000[g]	300.000	47,6	201	285	70,5
4	(12)	5	(51)	6	(54)	Volkswagen	Alemanha	82.579	157.621	85.896	118.646	165.849	345.214	57,6	199	279	71,3
5	(19)	1	(12)	9	(70)	Honda Motor Co. Ltd.	Japão	66.682	89.923	69.791	87.686	126.122	144.785	80,3	141	243	58,0
6	(24)	6	(60)	4	(32)	BMW AG	Alemanha	55.308	88.316	44.404	58.105	25.924[h]	105.798	54,5	142	175	81,1
7	(25)	4	(49)	14	(96)	Nissan Motor Co. Ltd.	Japão	53.747	97.661	59.771	83.440	89.336	183.356	58,5	54	172	31,4
8	(26)	14	(95)	12	(85)	DaimlerChrysler	Alemanha/Estados Unidos	51.342	238.813	76.981	186.530	103.184	382.724	29,9	286	591	48,4
9	(32)	13	(93)	11	(84)	Mitsubishi Corporation[i]	Japão	44.827	88.558	29.648	168.744	18.322[j]	53.738	34,1	236	484	48,8
10	(33)	3	(45)	3	(30)	Fiat Spa	Itália	44.672	73.971	41.678	57.965	96.595	173.695	62,6	406	497	81,7
11	(50)	9	(74)	8	(64)	Renault SA	França	30.075	81.026	34.576	51.482	56.673	126.584	49,7	135	201	67,2
12	(65)	2	(21)	5	(33)	Volvo	Suécia	21.412	32.322	30.270	32.331	54.790	81.860	75,6	266	332	80,1
13	(9)	12	(89)	1	(21)	Hyundai Motor Company	Coréia do Sul	13.015	64.688	18.676	58.156	5.038[h]	54.115	20,5	20	24	83,3
14	(25)	8	(69)	2	(25)	Kia Motors	Coréia do Sul	4.984	15.851	8.353	20.329	10.296[l]	32.745	34,7	13	16	81,3

Fonte: elaboração própria com base nos dados das Tabelas I.13 e I.14 do Anexo A do relatório da Unctad (*WIR*07: 229, 230, 231, 232, 233 e 234) *apud* UNCTAD/Erasmus University database.

[a] Todos os dados são baseados em documentos anuais das empresas a menos que afirmado de outra maneira. Dados a respeito das filiais são baseados em Dun and Bradstreets' *Who owns Whom* database.

[b] Nas três classificações distintas do *ranking* (ativos estrangeiros, TNI e II), a numeração à esquerda corresponde à posição da empresa no *ranking* considerando apenas as treze empresas do setor automobilístico presentes na tabela, enquanto a numeração à direita, entre parênteses, corresponde à posição da empresa no *ranking* considerando as cem empresas transnacionais não-financeiras de diversos setores industriais presentes na Tabela I.13 da Unctad. Vale ressaltar que a Hyundai e a Kia estão presentes apenas na Tabela I.14 do relatório da Unctad, que considera apenas as cem principais empresas transnacionais não-financeiras de economias em desenvolvimento. Logo, o número entre parênteses, apenas no caso dessas duas empresas, corresponde à sua posição no *ranking* entre as empresas das economias em desenvolvimento.

[c] TNI, Transnationality Index, é calculado como a média das três seguintes partes: ativos estrangeiros do total de ativos, vendas estrangeiras do total de vendas e emprego estrangeiro do total de emprego.

[d] II, Internationalization Index, corresponde ao número de filiais estrangeiras divididas pelo número total de filiais (nota: as filiais contabilizadas nessa tabela referem-se apenas às filiais com parte majoritária do capital).

[e] Em alguns casos, as empresas divulgam apenas parte dos ativos estrangeiros. Nesses casos, a proporção de parte dos ativos estrangeiros da parte (total) de ativos foi aplicada para o total de ativos para calcular o total de ativos estrangeiros. Em todos os casos, os resultados foram enviados às empresas para confirmação.

[f] Vendas estrangeiras estão baseadas na origem das vendas a menos que afirmado de outra maneira.

[g] Dados desconsiderando a América do Norte.

[h] Os dados de emprego estrangeiro foram calculados utilizando-se a porção de emprego estrangeiro no total de emprego do ano anterior para o total de emprego de 2005.

[i] Engloba não apenas o setor automobilístico, mas todas as categorias em que atua o grupo Mitsubishi. Diferentemente das demais empresas presentes nessa tabela, que estão classificadas na tabela da Unctad como *motor vehicles*, a Mitsubishi Corporation apresenta a classificação de *wholesale trade*.

[j] Os dados de emprego foram calculados utilizando-se a participação de ativos estrangeiros no total de ativos e de vendas estrangeiras no total de vendas para o total de emprego.

[l] Os dados de emprego foram calculados utilizando-se a média das proporções de empregos estrangeiros no total de empregos de todas as empresas da mesma indústria (omitindo os extremos) para o total de emprego.

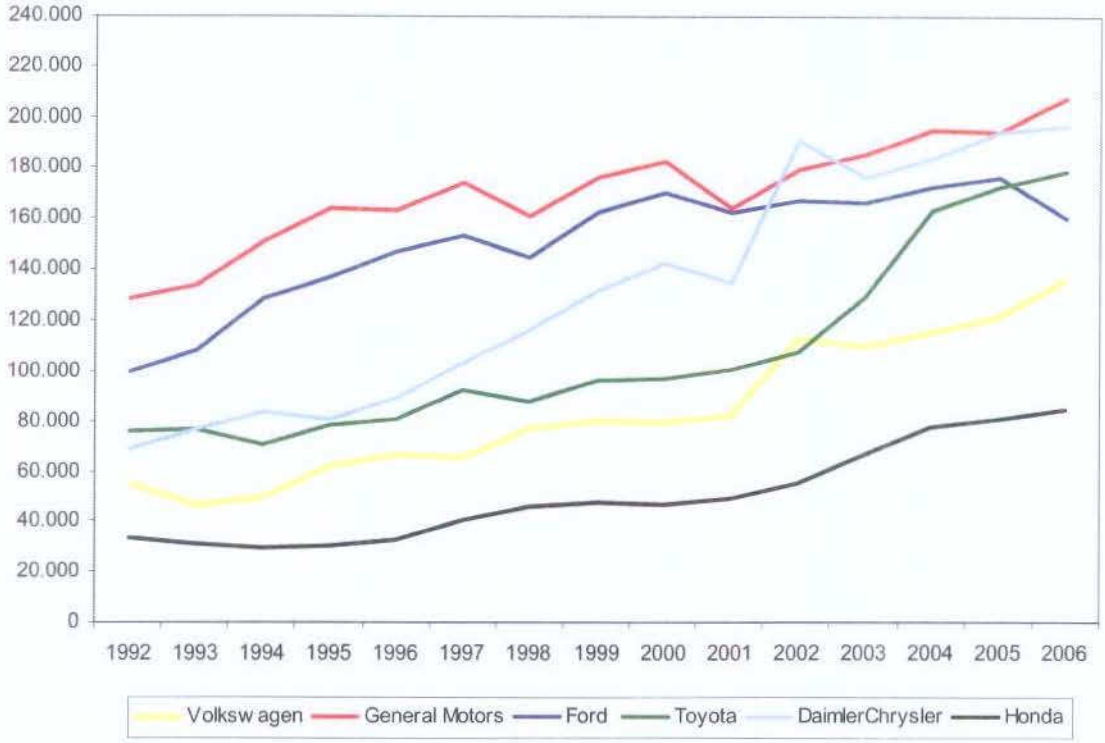
Nota: A lista cobre apenas empresas transnacionais não-financeiras.

Ainda abordando as Tabelas XVIa, XVIb e XVIc, deve-se atentar aos índices de transnacionalização (TNI) e internacionalização (II). O primeiro, calculado pela média das proporções de ativos, vendas e emprego estrangeiros em relação aos seus respectivos totais, apresenta a Volvo como empresa do setor mais transnacionalizada, já que em torno de 74% de seus ativos, vendas e empregos, em 2003 e 2004, encontravam-se no exterior e não em seu território de origem, a Suécia. Em seguida e não muito distante, aparece a Honda, a qual em 2005 assumiu a primeira posição. O mais importante a notar é o fato das "Três Grandes" americanas se situarem entre as últimas do *ranking*, devido evidentemente ao fato de seus ativos, vendas e empregos estarem concentrados majoritariamente nos Estados Unidos, ou seja, no território de origem, e também na Alemanha no caso da binacional DaimlerChrysler.

Já o segundo índice, o II, refere-se à proporção de filiais estrangeiras dentre o total de filiais da empresa. Em 2003, a firma melhor colocada era a Ford, seguida da BMW e da Hyundai, as quais possuíam 80% ou mais de suas filiais no exterior. Em 2004, porém, o maior grau de internacionalização, medido por esse índice, pertencia à BMW, seguida da Kia Motors, Volvo e Fiat. No ano seguinte, as sul-coreanas Hyundai e Kia lideravam, seguidas da Fiat. Observam-se ainda as posições inferiores não apenas das americanas no *ranking*, mas principalmente das japonesas, como a Toyota, cujo II não alcança 38%, isto é, a cada 100 empresas, nem 38 estão localizadas no exterior. O caso da Honda também merece destaque, principalmente de 2003 para 2004, quando ela passou da quinta posição para a décima segunda, resultado da ampliação do número total de filiais concomitantemente à redução do número de subsidiárias estrangeiras.

De acordo com o Gráfico VI, tem-se que o maior volume de vendas do setor automobilístico entre 1992 e 2006 corresponde, na maior parte do período, à General Motors, seguida da Ford e da DaimlerChrysler, que são denominadas de *Big Three*. Convém enfatizar que as vendas da GM e da Ford, durante esses anos, comportaram-se de maneira semelhante, o que de alguma forma denota que os impactos conjunturais afetaram-nas de modo similar, tanto positiva quanto negativamente, exceto no último ano em que as vendas da GM subiram e as da Ford declinaram. É válido ressaltar, no entanto, que em 2001 foi quando o patamar de venda entre as duas empresas mais se aproximou, atingindo algo em torno de US$ 160 bilhões.

Gráfico VI - Vendas de grupos automobilísticos selecionados, 1992-2006 (em milhões de dólares)



Fonte: elaboração própria com base nos dados de Sarti (2002, p.V e VI do anexo estatístico) para os anos de 1992 a 2001, e dados dos relatórios anuais das empresas para os anos de 2002 a 2006. Relatórios da General Motors, Ford, Toyota, Honda e DaimlerChrysler disponíveis na Bolsa de Nova York (NYSE), http://www.nyse.com/, exceto para Toyota e Honda em 2002, cujos dados foram retirados da página eletrônica das respectivas empresas. Relatórios da Volkswagen disponíveis na Bolsa de Frankfurt, http://boerse-frankfurt.com/pip/dispatch/en/pip/private_investors/home.
Nota: Os valores da Toyota em 2002 foram convertidos de iene para dólar conforme taxa cambial de 29 de março de 2002 (¥133,25=US$1) apresentada no relatório anual da empresa. De 2002 a 2006, os valores da DaimlerChrysler foram convertidos de euro para dólar, apenas por conveniência, utilizando-se a taxa cambial de €1=US$1,2962, a *noon buying rate* para o euro em 12 de fevereiro de 2007, conforme apresentado no relatório da empresa. Para padronizar, os dados da Volkswagen, no mesmo período, também foram convertidos de euro para dólar utilizando-se a mesma taxa.

Percebe-se ainda que, na primeira metade da década de 1990, DaimlerChrysler e Toyota apresentavam vendas semelhantes, porém a partir de 1995 acentuou-se o crescimento de vendas da primeira empresa, enquanto a segunda continuou crescendo em ritmo menos acelerado até pelo menos 2002, momento a partir do qual apresentou um crescimento vertiginoso, visto que suas vendas passaram de um pouco mais de US$ 100 bilhões em 2002 para aproximadamente US$ 180 bilhões em 2006. Além disso, verifica-se que a maior montadora de veículos da Europa, a Volkswagen, ocupou no período o quinto lugar em vendas, um pouco inferior à japonesa Toyota, pelo menos até 2003 quando seus volumes de vendas se distanciaram. Por fim, dentre as seis empresas consideradas, a Honda, embora na última posição, tem apresentado um crescimento forte, principalmente a partir de 2001.

Ao analisar-se o lucro líquido dessas mesmas empresas, não se verificam as mesmas tendências (ver Gráfico VII). Nitidamente, o desempenho da General Motors não foi tão satisfatório quanto poder-se-ia pensar apenas verificando o volume de vendas. Entre 1992 e 2006, sofreu altos e baixos, muitas vezes encontrando-se atrás da Ford. Esta, por sua vez, apesar de momentos de glória, como em 1998, quando atingiu um lucro líquido de mais de US$ 22 bilhões, decorrente especialmente do setor de serviços financeiros, obteve sérios prejuízos em alguns momentos, como em 1992, junto com a GM, em 2001, quando seu prejuízo ultrapassou US$ 5 bilhões, e em 2006, quando este atingiu mais de US$ 12 bilhões[46]. A General Motors também enfrentou dificuldades recentemente, tanto em 2005, com um prejuízo de cerca de US$ 10 bilhões[47], como em 2006. Embora com prejuízos menores, a outra integrante das "Três Grandes", a DaimlerChrysler, teve seus momentos difíceis, como em 1995, e após a fusão, em 2001. Esses resultados negativos refletem a crise enfrentada pelas montadoras americanas, em virtude principalmente dos elevados custos dos fundos de pensão e aposentadoria, e da perda de mercado em seu próprio território para as concorrentes japonesas sem conseguir compensar com a expansão para outros mercados.

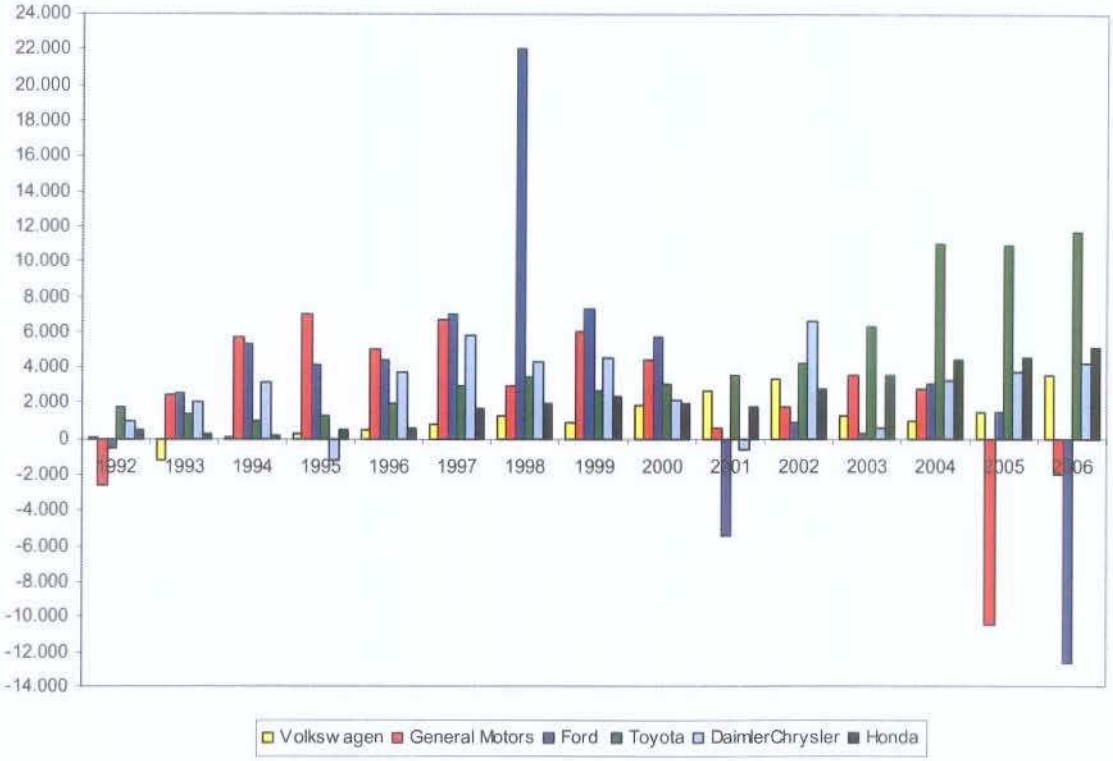
Vale ainda frisar o desempenho das japonesas, Toyota e Honda, e da européia, Volkswagen. A Toyota, por exemplo, manteve resultados positivos durante todo o período, com destaque para os últimos três anos, em que atingiu mais de US$ 10 bilhões de lucro líquido, os maiores dentre as principais montadoras mundiais de veículos, o que sinaliza a situação de forte crescimento da empresa. A outra japonesa, Honda, também mostra sinais de expansão, uma vez que seus lucros líquidos desde 2001 têm crescido, assumindo, assim, a segunda posição dentre as empresas estudadas, atrás apenas da Toyota. Já a Volkswagen teve seu pior momento em 1993, porém recuperou-se nos anos seguintes.

---

[46] O prejuízo da Ford em 2006, no *automotive sector*, ultrapassou US$ 17 bilhões, o que evidentemente comprometeu os resultados do ano, parcialmente minimizados pelo saldo positivo do setor de serviços financeiros e aspectos tributários presentes no cálculo contábil.

[47] Esse resultado fortemente negativo da GM em 2005 decorre do prejuízo ainda maior obtido nas operações produtivas da corporação, que não foi compensado pelo resultado positivo das operações financeiras e de seguro.

Gráfico VII - Lucro líquido de grupos automobilísticos selecionados, 1992-2006 (em milhões de dólares)



Fonte: elaboração própria com base nos dados de Sarti (2002, p.V e VI do anexo estatístico) para os anos de 1992 a 2001, e dados dos relatórios anuais das empresas para os anos de 2002 a 2006. Relatórios da General Motors, Ford, Toyota, Honda e DaimlerChrysler disponíveis na Bolsa de Nova York (NYSE), http://www.nyse.com/, exceto para Toyota e Honda em 2002, cujos dados foram retirados da página eletrônica das respectivas empresas. Relatórios da Volkswagen disponíveis na Bolsa de Frankfurt, http://boerse-frankfurt.com/pip/dispatch/en/pip/private_investors/home.
Nota: Os valores da Toyota em 2002 foram convertidos de iene para dólar conforme taxa cambial de 29 de março de 2002 (¥133,25=US$1) apresentada no relatório anual da empresa. De 2002 a 2006, os valores da DaimlerChrysler foram convertidos de euro para dólar, apenas por conveniência, utilizando-se a taxa cambial de €1=US$1,2962, a *noon buying rate* para o euro em 12 de fevereiro de 2007, conforme apresentado no relatório da empresa. Para padronizar, os dados da Volkswagen, no mesmo período, também foram convertidos de euro para dólar utilizando-se a mesma taxa. Vale frisar que para alguns anos, como 1992, os valores do lucro líquido da Volkswagen não aparecem no gráfico por estarem muito próximos de zero, embora sejam positivos.

A fim de compor o cenário atual da indústria automobilística, faz-se mister analisar os diversos segmentos de veículos produzidos pelas grandes empresas do setor, o que é evidenciado na Tabela XVII. Com exceção da DaimlerChrysler, cujo volume maior de produção é de comerciais leves, a produção de todas as demais companhias consideradas concentra-se predominantemente em veículos de passageiros. A produção tende a ser maior nos segmentos de passageiro, comerciais leves, caminhões e ônibus, nessa ordem. Muitas das empresas inclusive produzem apenas os dois primeiros tipos de segmento, como a PSA Peugeot Citroën, a Renault-Dacia-Samsung, a Suzuki-Maruti, a BMW e a Honda. Vale enfatizar também que a produção da Ford, apesar de

majoritariamente composta de veículos de passageiro, apresenta uma parcela bastante significativa de comerciais leves.

Quanto à produção de veículos de passageiro, a Toyota desponta como a maior produtora mundial pelo menos desde 2002. Atingiu 6,8 milhões de unidades produzidas desse segmento em 2006. Tanto em 1998 quanto em 2000, ela era apenas a terceira colocada, atrás da General Motors e também da Volkswagen, a qual já chegou a ficar a frente da concorrente americana em 2004. O incremento de produção da Honda nesse segmento foi significativo nos últimos anos, ameaçando até mesmo a posição da Ford, que apresentou sinal de estagnação.

Já a DaimlerChrysler mostrou que sua especialidade é o segmento de comerciais leves, uma vez que sua produção de veículos de passageiro foi inferior, em 2006, à de muitas empresas, como PSA Peugeot Citroën, Hyundai-Kia, Nissan e Renault. Quanto ao segmento dos comerciais leves predominam as *Big Three* americanas. Até 2000, a liderança era da Ford, seguida de GM e DaimlerChrysler, porém em 2002 já se percebia uma inversão na primeira colocação, passando a GM a frente. A produção desta, em 2006, atingiu mais de 3,1 milhões de veículos comerciais leves, menor que no ano anterior e também em 2002.

Em relação aos caminhões, nos anos considerados, a liderança de produção nesse segmento foi da DaimlerChrysler, detentora da Mercedes-Benz, conhecida mundialmente pela produção desse tipo de veículo, além de veículos de luxo, exceto em 2002 quando a segunda colocada do período, a Toyota, assumiu a primeira posição. Deve-se ressaltar, entretanto, que não estão contempladas na lista Scania e Volvo, que produzem tradicionalmente caminhões[48]. No que se refere aos ônibus, dentre as empresas listadas, em 1998 a liderança foi da Toyota, já em 2000 foi da DaimlerChrysler, enquanto a partir de 2002 foi a Hyundai-Kia a responsável pela maior produção de ônibus.

[48] Além das empresas listadas e de Scania e Volvo, cujas produções de caminhões foram, respectivamente, de 60.867 e 199.863 unidades em 2006, conforme dados da Oica, destaca-se ainda a japonesa Isuzu nesse segmento, que em 2003 foi a maior produtora mundial de caminhões com 406.876 unidades. Em 2004, produziu 433.327 e, em 2006, 468.102 unidades.

Tabela XVII – Produção mundial de veículos, segundo segmentos, empresas e anos selecionados (em mil unidades)

Empresas	2006				2004				2002				2000				1998			
	Passageiro	Comerciais leves	Caminhões	Ônibus	Passageiro	Comerciais leves	Caminhões	Ônibus	Passageiro	Comerciais leves	Caminhões	Ônibus	Passageiro	Comerciais leves	Caminhões	Ônibus	Passageiro	Comerciais leves	Caminhões	Ônibus
General Motors[a]	5.708	3.157	44	17	4.503	3.531	33	-	4.901	3.391	34	-	5.266	2.861	6	-	5.090	2.418	70	4
Toyota[b]	6.800	1.049	123	64	5.870	676	231	38	5.555	398	669	5	4.681	1.234	36	4	4.200	731	245	34
Ford[c]	3.801	2.386	81	-	3.497	3.072	74	1	3.607	3.070	53	-	4.039	3.284	-	-	3.600	2.884	72	-
Volkswagen Group	5.430	220	29	6	4.893	169	29	5	4.829	164	19	5	4.859	235	9	4	4.506	291	10	2
DaimlerChrysler[d]	1.985	2.213	340	51	1.914	2.368	299	47	1.999	2.210	210	37	2.043	2.326	255	42	1.925	2.301	255	31
Nissan[e]	2.513	570	135	6	2.424	616	146	4	2.165	393	161	-	2.045	558	24	1	2.089	495	28	8
Honda	3.550	120	-	-	3.183	54	-	-	2.931	58	-	-	2.287	218	-	-	2.219	110	-	-
PSA Peugeot Citroën	2.961	395	-	-	3.005	401	-	-	2.894	368	-	-	2.494	385	-	-	1.830	418	-	-
Hyundai-Kia[f]	3.413	198	145	87	2.378	147	129	113	2.185	108	156	193	2.023	422	27	16	704	187	1	7
Renault-Dacia-Samsung[g]	2.086	407	-	-	2.164	308	-	-	2.050	279	-	-	2.102	325	88	-	1.943	259	78	4
Suzuki-Maruti	2.004	293	-	-	1.639	337	-	-	1.346	358	-	-	1.197	260	-	-	1.058	240	-	-
Fiat-Iveco-Irisbus[h]	1.754	451	89	24	1.584	385	120	31	1.710	356	105	19	2.186	339	108	8	2.303	275	97	21
Mitsubishi	1.009	296	8	-	1.111	311	7	-	1.406	215	197	2	1.272	508	46	2	1.085	347	151	8
BMW[i]	1.367	-	-	-	1.250	-	-	-	1.090	-	-	-	835	-	-	-	1.175	34	-	-
Mazda	1.170	224	3	-	1.043	228	4	-	864	61	120	-	796	130	-	-	818	96	57	-

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Oica, disponíveis em http://www.oica.net.

[a] Em 2000, 2002 e 2004, inclui a produção da Opel e Vauxhall.

[b] Em 1998, inclui a produção da Daihatsu. Em 2000 e 2002, inclui também a produção da Hino. Nos demais anos, estas foram contabilizadas separadamente da Toyota.

[c] Inclui a produção da Jaguar e Volvo (apenas para veículos de passageiro) para os anos de 2002 e 2004.

[d] Inclui a produção da Evobus em 2002 e 2004. Para 2006, foram somadas em cada categoria as respectivas produções da Chrysler e da DaimlerChrysler, que se encontravam separadas.

[e] Inclui a Nissan diesel em 2000.

[f] Apenas em 1998 são consideradas separadamente a produção da Hyundai e da Kia.

[g] Em 1998, considera-se apenas a produção da Renault.

[h] Em 1998, apenas a produção da Fiat. Em 2000, considera-se a produção da Fiat e Iveco. Em 2002, a produção das três e em 2004, não se considera a produção total da Irisbus.

[i] Inclui a produção da Rover em 1998.

Nota: para 2002 e 2004, Comerciais leves, Caminhões e Ônibus não apresentam limites homogêneos de toneladas.

Outra perspectiva interessante de se analisar a produção mundial da indústria automobilística é por região (ver Tabela XVIII). Verifica-se que a produção mundial está concentrada em três grandes regiões, a saber, Europa (especialmente na União Européia), América (preponderantemente nos EUA, México e Canadá) e Ásia-Oceania, cada uma com cerca de um terço da produção total. No entanto, é importante enfatizar a evolução das participações das regiões na produção mundial. Nota-se que a Europa, maior região produtora em 2000 e 2001 com uma participação de cerca de 35%, apresentou um declínio a partir de 2002, atingindo 30,8% em 2006. A mesma tendência de queda foi observada na participação da América, principalmente do Nafta, já que a América do Sul incrementou sua participação. Em contrapartida, a região da Ásia-Oceania aumentou sua participação em quase dez pontos percentuais entre 2000 e 2006, assumindo a posição de maior região produtora de veículos do mundo em 2002.

Tabela XVIII – Produção mundial de veículos por região, em %, 2000-2006

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Europa	34,8	35,7	33,8	33,0	32,5	31,3	30,8
União Européia	29,4	30,6	28,8	27,7	28,6	27,3	26,9
Europa Central e Oriental	4,6	4,6	4,4	4,4	2,6	2,6	2,5
Turquia	0,7	0,5	0,6	0,9	1,3	1,3	1,4
América	33,9	31,8	31,8	30,1	29,3	29,1	27,6
Nafta	30,4	28,1	28,4	26,7	25,3	24,6	23,0
América do Sul	3,6	3,7	3,4	3,4	4,0	4,5	4,6
Ásia-Oceania	30,8	31,8	33,9	36,2	37,5	38,8	40,7
África	0,5	0,7	0,5	0,7	0,7	0,8	0,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (em unidades)	58.295.557	56.325.267	58.840.299	60.618.600	64.165.255	66.465.408	69.127.156

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Oica, disponíveis em http://www.oica.net.
Nota: o valor total de unidades produzidas em 2006 não confere com o expresso na Tabela XI, pois as produções referentes a alguns países foram estimadas.

Por fim, vale analisar as principais empresas transnacionais do setor automotivo, que engloba não apenas as montadoras de veículos, que compõem o escopo do estudo, como também as fabricantes de peças e partes utilizadas na produção. Segundo a Tabela XIX, tem-se que, em 2005, das vinte empresas listadas, 75% são do ramo automobilístico propriamente dito, sendo apenas cinco empresas que se dedicam à produção de partes e peças que compõem os veículos, porém não à montagem dos mesmos. Assim, os maiores rendimentos apresentados no ano foram da GM, DaimlerChrysler e Toyota, que encabeçam a lista.

Tabela XIX – *Ranking* das 20 principais empresas transnacionais do setor automotivo, segundo seus rendimentos, 2005

1	General Motors
2	DaimlerChrysler
3	Toyota Motor
4	Ford Motor
5	Volkswagen
6	Honda Motor
7	Nissan Motor
8	Peugeot
9	Fiat
10	BMW
11	Renault
12	Robert Bosch
13	Hyundai Motor
14	Delphi
15	Volvo
16	Johnson Controls
17	Denso
18	Mazda Motors
19	Bridgestone
20	Suzuki Motor

Fonte: Unctad, *World Investment Report* 2006 (*WIR*06), Tabela III.14, p.123.

3.4. Temas relevantes a respeito da indústria automobilística

Conforme já apontado no decorrer do presente trabalho, as grandes empresas do ramo automobilístico, devido à saturação dos principais mercados, como o americano e o europeu, e o processo de reestruturação enfrentado por várias delas, têm orientado suas estratégias em busca de novas oportunidades de crescimento e lucros. Logo, direcionam-se para mudanças competitivas que compreendem a diferenciação crescente de produtos, investindo em tecnologia, a formação de alianças estratégicas para a realização desses investimentos, além, evidentemente, da estratégia de internacionalização produtiva, ou seja, de expansão geográfica de suas atividades, a fim de explorar mercados consumidores potenciais, recursos produtivos mais baratos, ou ainda configurar redes de produção globais, mediante a integração com as cadeias de fornecedores. Assim, "o aumento das exportações e a realização de *joint ventures* e de investimentos na produção, distribuição e comercialização de veículos são estratégias adotadas nesse processo" (Santos, 2001: 49).

Vale observar, entretanto, que a integração com a indústria mundial, principalmente a partir dos anos 1990, ocorreu de maneira diferenciada nas regiões, de acordo com Santos (2001). Pode-se dizer que alguns países, diretamente ligados às

principais regiões produtoras de veículos, como México, os do Leste Europeu e do Sudeste Asiático, inseriram-se nesse processo como regiões montadoras ou de fabricação de componentes de menor valor agregado, com menor incremento tecnológico, configurando-se como importantes plataformas de exportação. Outros, dentro das estratégias das empresas transnacionais, voltaram-se para o desenvolvimento de uma integração regional, como no caso do Mercosul. Há ainda aqueles que aproveitaram a oportunidade para promover o desenvolvimento de uma indústria automotiva nacional, a exemplo da China.

Nesta seção, em conformidade com a estratégia das empresas do setor automobilístico e a configuração atual da indústria, analisa-se primeiramente a forte entrada das empresas japonesas no mercado americano, o que reflete sua expansão em produção e vendas em escala mundial. Em seguida, aborda-se a China, tendo em vista sua capacidade de crescimento, bem como o surgimento e incentivo de produtores locais. Por fim, o caso da indústria automobilística brasileira é brevemente estudado, expondo algumas de suas especificidades na forma de inserção no mercado globalizado, justamente centrado na especialização produtiva e complementaridade regional, basicamente com a Argentina.

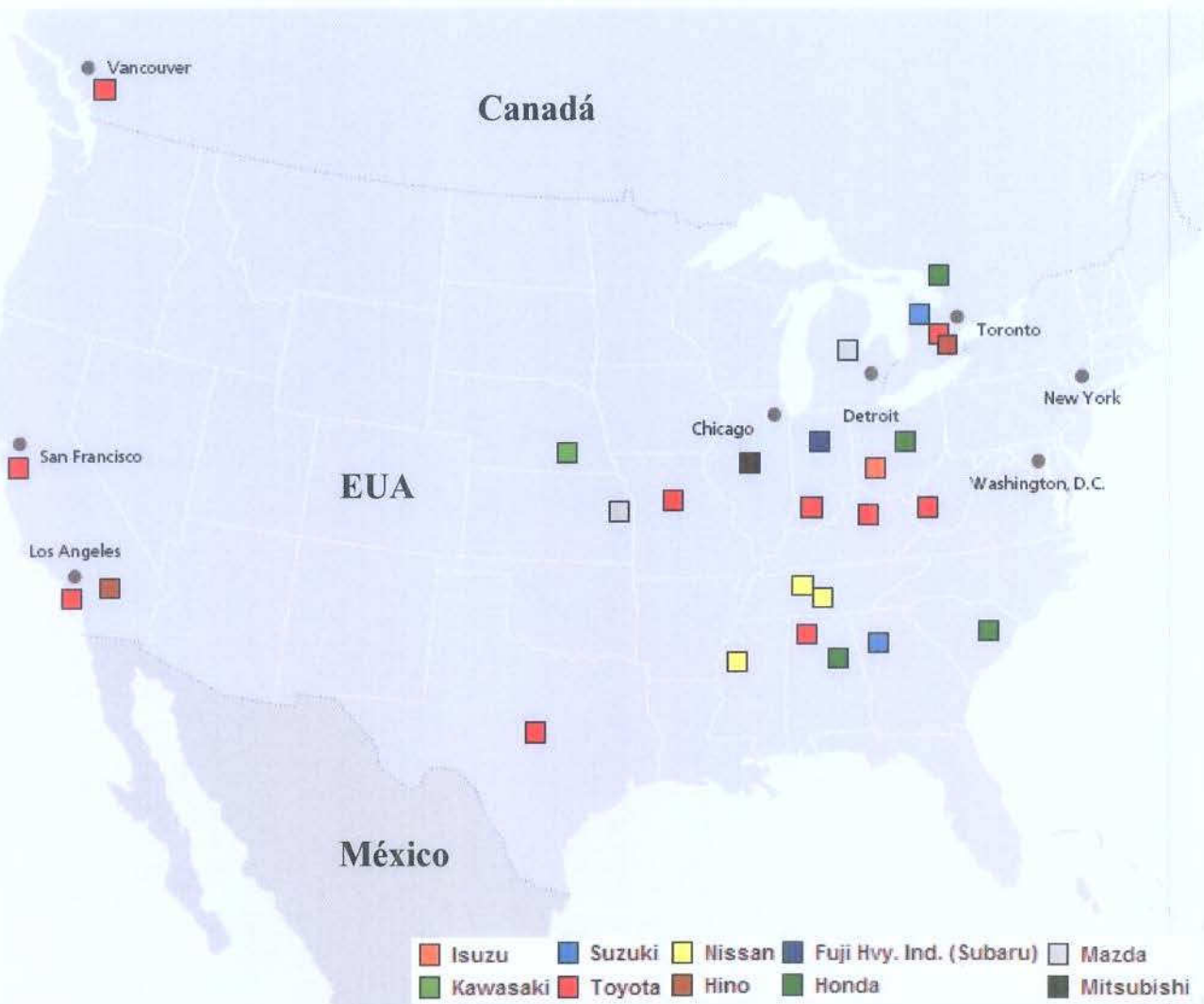
3.4.1. As japonesas em território americano

Um dos centros do debate da indústria automobilística refere-se à expansão das transnacionais japonesas, principalmente no tocante à entrada das mesmas no território americano. A Figura III mostra a localização das fábricas das montadoras japonesas nos Estados Unidos e no Canadá. São vinte e sete no total, sendo cinco no Canadá e todas as demais nos EUA, principalmente próximas ao estado do Michigan, onde está localizado Detroit e onde há uma forte concentração das montadoras americanas.

No Canadá, a maioria se localiza próximo à cidade de Toronto, não muito distante da divisa com a potência hegemônica do mundo. Já nos EUA, na costa oeste americana, apenas se localiza a Toyota e a Hino, divisão da principal montadora japonesa, mais especificamente no estado da Califórnia. Percebe-se ainda uma distribuição das montadoras japonesas por grande parte do território americano, especialmente a da Toyota, que conforme mostrado no mapa, possui oito filiais nos EUA. Honda e Nissan também possuem suas fábricas nos EUA, com um total de seis. Ainda se encontram em território americano, a Isuzu – produtora de veículos mais

pesados, como caminhões – a Mazda, divisão da Ford, e a Fuji Heavy Industries, cuja divisão automotiva denomina-se Subaru, entre outras. A maioria dessas empresas se estabeleceu na região, em grande parte, a partir dos anos 1980. Algumas iniciaram suas atividades recentemente, o que reflete os impactos do processo de globalização e a expansão das corporações japonesas[49].

Figura III – Localização das montadoras japonesas nos EUA e Canadá, 2006

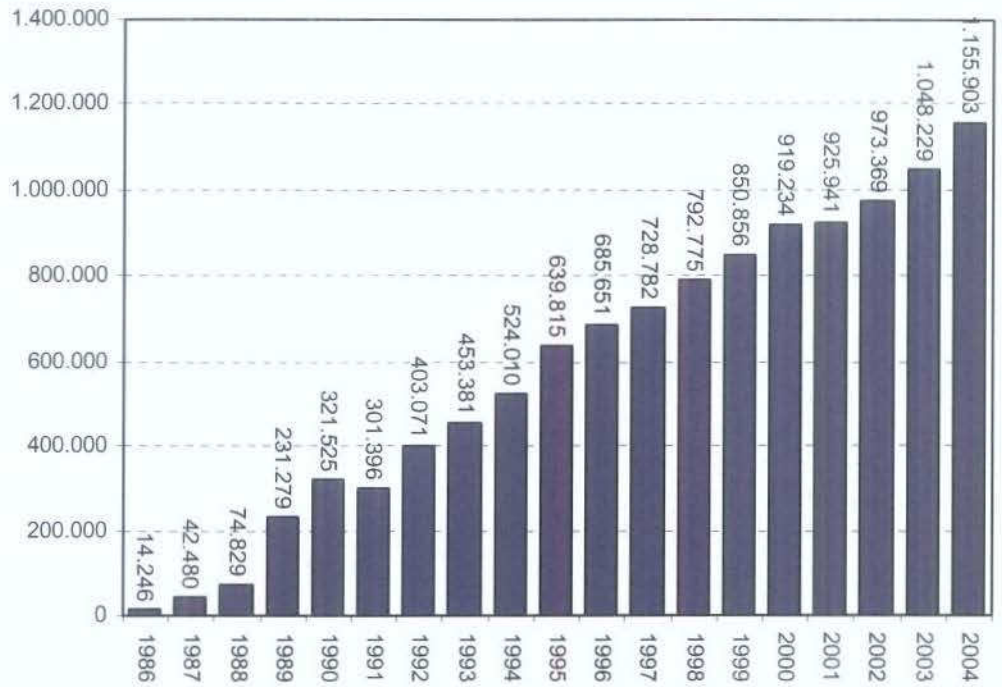


Fonte: elaboração própria com base no mapa "Locations of Japanese automakers' production bases in North America" (p.58) e na Tabela "Japanese automakers' North American manufacturing operations" (p.59) do relatório "The motor industry of Japan 2006" publicado pela JAMA (Japan Automobile Manufacturers Association), disponível em: http://www.jama-english.jp/publications/index.html.
Nota: As fábricas da Kawasaki e da Suzuki (nos EUA) e a da Honda no estado da Carolina do Sul produzem apenas motos. Todas as demais produzem veículos, componentes e/ou partes. Em abril de 2006, iniciaram-se as operações na fábrica da Hino no Canadá, próximo a Toronto (essa informação provém do relatório "The motor industry of Japan 2007" publicado pela JAMA).

[49] Para mais detalhes a respeito das fábricas dessas empresas estabelecidas no Canadá e nos EUA, como número de empregados, data de início das atividades produtivas e também os veículos, componentes e/ou partes produzidos por cada uma, ver relatórios "The motor industry of Japan 2006" publicado pela JAMA, p.59, e "The motor industry of Japan 2007" publicado pela JAMA, p.58 e 59.

A Toyota, por exemplo, vem aumentando o volume produzido nos EUA (ver Gráfico VIII). Em menos de vinte anos, o que era apenas pouco mais de 14 mil unidades de veículos passou a incrível marca de 1,1 milhão, reflexo da expansão de sua capacidade produtiva, obtida pela implementação de novas fábricas, o que por sua vez é conseqüência de uma estratégia consistente impulsionada pelo "toyotismo".

Gráfico VIII - Produção da Toyota nos EUA, 1986-2004 (em unidades)



Fonte: Contribution of Toyota to the economies of fourteen states and the United States in 2003, CAR (Center for Automotive Research), June 2005, p.4, *apud* Automotive News January 10, 2005 North America Car and Truck Production p. 54, Automotive News 100 Year Almanac and the 1996 Market Data Book, Ward's Yearbooks 1986 – 1990.

Conforme os dados da Tabela XX, as *Big Three* americanas e japonesas respondem por mais de 90% de toda a produção de veículos da América do Norte. A despeito da supremacia das americanas GM, Ford e DaimlerChrysler, suas participações têm se reduzido ao longo dos anos, principalmente a da Ford, que era responsável por 27% da produção da região em 1998 e por apenas 19% em 2006. Em contrapartida, a participação das japonesas vem aumentando: o que era 15% em 1998 já corresponde a um quarto da produção da região, de acordo com os dados de 2005. As três apresentaram um acréscimo em suas participações, sendo que a Nissan passou de 3% para 7% e a Toyota já alcançou a marca dos 10%. Isso evidencia o processo de expansão das japonesas concomitantemente à crise enfrentada pelas americanas.

Tabela XX – Participação de empresas selecionadas no total de veículos produzidos na América do Norte/Nafta, 1998-2006 (em %)

Empresas	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DaimlerChrysler	20	19	18	17	17	17	17	18	18
Ford	27	26	27	25	25	23	22	20	19
General Motors	31	33	32	32	34	34	32	30	29
Honda	6	6	6	7	7	7	8	8	9
Nissan	3	3	4	4	5	5	7	7	7
Toyota	6	6	6	7	8	8	9	10	10
Total	93	93	93	92	96	94	95	94	92

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Oica, disponíveis em http://www.oica.net.
Nota: Para 1998 e 1999, já se apresenta os valores percentuais na página eletrônica da Oica. A partir de 2000, soma-se a produção total de veículos de cada empresa na América do Norte/Nafta (Canadá+EUA+México), divide-se pelo total produzido na região e multiplica-se por 100.

A partir da Tabela XXI, constata-se o grau de concentração das seis empresas consideradas anteriormente na América do Norte por meio da proporção de seus veículos que são produzidos na região. Dentre as três americanas, a DaimlerChrysler é a que possui maior concentração de sua produção na região, embora a participação de todas tenha declinado. A da Ford, por exemplo, chegou a 48% em 2006, isto é, mais da metade de sua produção total estava localizada fora do território americano. As japonesas, pelo contrário, estão invadindo esse mercado, já que sua produção é cada vez mais realizada nessa região. Merece destaque a Nissan, cuja parcela de sua produção realizada na região passou de 20% em 1998 para 36% em 2006, e principalmente a Honda, que apresenta 38% de toda a sua produção sendo realizada nos países do Nafta.

Tabela XXI – Proporção de veículos das empresas selecionadas produzidos na América do Norte/Nafta, 1998-2006 (em %)

Empresas	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DaimlerChrysler	70	70	67	63	64	64	61	62	62
Ford	66	68	64	60	62	58	53	51	48
General Motors	66	69	69	67	68	67	64	61	51
Honda	38	40	41	41	41	41	38	40	38
Nissan	20	23	26	28	29	28	34	34	36
Toyota	21	22	19	21	22	22	23	22	20

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Oica, disponíveis em http://www.oica.net.
Nota: Para 1998 e 1999, já se apresenta os valores percentuais na página eletrônica da Oica. A partir de 2000, soma-se a produção total de veículos de cada empresa na América do Norte/Nafta (Canadá+EUA+México), divide-se pelo total produzido mundialmente por cada empresa e multiplica-se por 100.

3.4.2. China: mercado potencial e novo concorrente mundial

O elevado crescimento econômico da China vem atraindo diversas empresas multinacionais a investir no país. Isso pode ser percebido, por exemplo, no caso de sua indústria automotiva, que segundo Holweg, Luo e Oliver (2005: 5) é "dominated by a range of joint ventures between domestic and foreign manufacturers". Indubitavelmente, a demanda potencial chinesa tem atraído as grandes montadoras mundiais, que seguindo as normas determinadas pelo governo criam parcerias com empresas locais. Assim, esse gigante mercado a ser explorado pode se tornar, o que já vem ocorrendo, um grande concorrente mundial também nessa indústria.

Pela Tabela XXII, percebe-se por meio da frota de veículos como a demanda por esse produto tem evoluído em alguns países. EUA, Alemanha e Japão apresentaram crescimento, porém em um ritmo menos acelerado, o que reflete uma certa estagnação desses mercados. A China, por sua vez, embora com uma frota de veículos menor, em termos absolutos, se comparada aos demais países considerados, experimentou, de 1994 a 2005, uma rápida expansão, passando de 9,4 milhões de veículos para mais de 30 milhões, o que representa um aumento de quase 221%.

Tabela XXII – Frota de veículos, países selecionados, 1994-2005 (em mil unidades)

	Alemanha	China	EUA	Japão
1994	42.878	9.420	198.045	65.011
1995	43.561	10.400	201.500	66.854
1996	44.167	11.001	206.365	68.801
1997	44.501	12.191	207.754	70.003
1998	44.979	13.093	211.616	70.815
1999	45.793	14.529	216.309	71.723
2000	47.307	16.089	221.475	72.649
2001	47.975	18.020	223.446	73.408
2002	48.225	20.532	229.620	73.989
2003	48.564	23.829	231.390	74.214
2004	49.915	26.937	237.243	74.656
2005	49.223	30.200	241.194	75.686

Fonte: elaboração própria com base nos dados do Anuário da Indústria Automobilística Brasileira de 2006, publicado pela Anfavea, cap. 4, p.151 (dados de 1994 e 1995), e de 2007, cap. 4, p.165 (dados dos demais anos).

A Tabela XXIII permite verificar o elevado grau de crescimento da produção chinesa de veículos frente ao fraco desempenho dos maiores produtores mundiais (EUA, Japão e Alemanha) nos últimos anos. A produção alemã e japonesa sofreu algumas oscilações entre 1998 e 2006, recuperando-se lentamente e atingindo nesse último ano 5,8 milhões e 11,5 milhões de unidades produzidas, respectivamente.

Enquanto isso, a evolução da produção nos EUA foi ainda pior, já que em 2006 se encontrava em patamares inferiores aos de 1998, perdendo inclusive o posto de maior produtor mundial de veículos para o Japão. A China, por sua vez, diferentemente dos demais, obteve um crescimento por volta de 342% no período. Afinal, o volume de produção que era de 1,6 milhão de veículos em 1998 já é consideravelmente maior ao da Alemanha com quase 7,2 milhões de unidades, o que lhe confere a terceira posição no *ranking* dos principais produtores mundiais do setor.

Tabela XXIII – Produção de veículos, países selecionados, 1998-2006

	Alemanha	China	EUA	Japão
1998	5.726.788	1.627.829	12.006.079	10.049.792
1999	5.687.590	1.804.500	13.024.835	9.895.476
2000	5.526.615	2.069.069	12.799.857	10.144.347
2001	5.691.677	2.331.776	11.449.473	9.777.191
2002	5.469.309	3.251.225	12.274.917	10.257.690
2003	5.506.629	4.443.686	12.077.726	10.286.318
2004	5.569.954	5.070.527	11.989.387	10.511.518
2005	5.757.710	5.707.688	11.980.912	10.799.659
2006	5.819.614	7.188.708	11.263.986	11.484.233

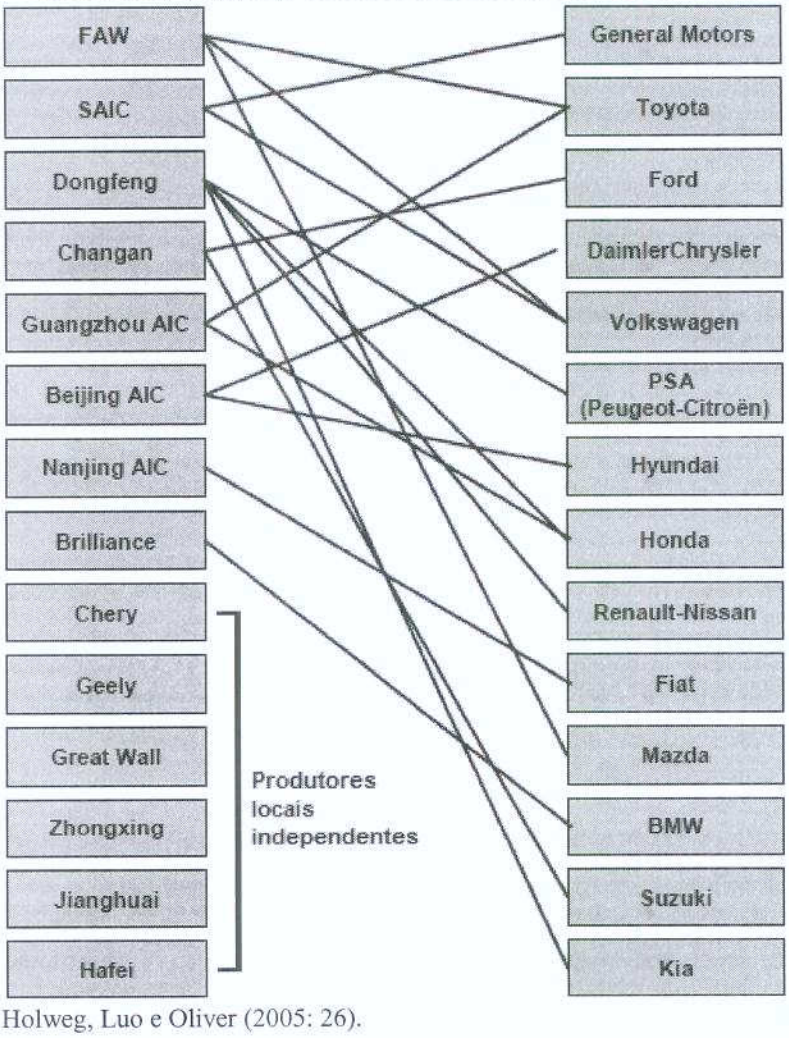
Fonte: elaboração própria com base nos dados da Oica.

Ademais, a China já é o segundo maior mercado automobilístico mundial, em termos de veículos vendidos, atrás apenas dos Estados Unidos. De acordo com Trevisan (2007), as vendas no país subiram 25% em 2006, alcançando 7,2 milhões de automóveis, volume superior ao japonês. Também cresceram suas exportações, que dobraram de 2005 para 2006, atingindo 340 mil unidades vendidas externamente. Isso, por sua vez, reflete os elevados índices de crescimento chinês nos últimos anos e, conseqüentemente, passa a representar um sinal de alerta para tradicionais mercados exportadores, como o brasileiro, além dos impactos trazidos por essa nova configuração para a indústria automobilística como um todo.

Conforme expresso anteriormente, a formação de *joint ventures* é fundamental para essa expansão, especialmente no segmento de veículos de passeio. "Joint ventures were a favoured government instrument to achieve technology transfer and rapid growth of the industry" (Holweg, Luo e Oliver, 2005: 23). Por meio da Figura IV, pode-se perceber claramente a complexa estrutura que se formou a partir das relações de transferência de tecnologia e *know-how* estabelecidas entre as empresas chinesas e as grandes do setor automobilístico, na forma de parcerias. A maioria delas dominadas pelas três maiores chinesas do ramo, a saber, FAW (*First Automobile Works*), SAIC (*Shanghai Automotive Industry Corporation*) e Dongfeng. Vale dizer, ainda, que as

ET's formam alguns *clusters* na China, ao redor de importantes centros industriais regionais, como Shanghai, Beijing, Changchun, Hubei, Chongqing e Guangzhou.

Figura IV – Estrutura das *joint ventures* na indústria automobilística chinesa



Fonte: Holweg, Luo e Oliver (2005: 26).

De acordo com a Tabela XXIV, no *ranking* de receita das principais empresas da indústria automotiva chinesa, apresenta-se no topo o chamado *Big Three* chinês (FAW, SAIC e Dongfeng). Em particular, destaca-se a disputa entre as duas maiores empresas, FAW e SAIC, que se alternaram na primeira posição nos anos de 2003 e 2004. Além disso, as receitas das empresas estão diretamente relacionadas ao segmento de veículo que elas produzem. Assim, por exemplo, o Changan Automobile Group, voltado ao segmento de minicarros que possui menor margem de lucro por unidade, aparece em sexto lugar em termos de receita, mas é o terceiro na quantidade de unidades vendidas (Holweg, Luo e Oliver, 2005: 33).

Tabela XXIV – Receita das principais montadoras na China, 2004 (em bilhões de yuan)

	Empresas	Receita
1	First Automobile Works	135,64
2	Shanghai Automotive Industry Corp.	119,53
3	Dongfeng Motor Corp.	96,07
4	Beijing Automotive Industry Holding Co.	46,90
5	Guangzhou Automotive Industry Group	40,14
6	Changan Automobile Group	38,43
7	China Heavy Automobile Group	23,38
8	Brilliance Automotive Holding Co.	22,65
9	Anhui Jianghuai Automobile Group	10,78
10	Hafei Automotive Holding Co.	6,10
11	Zhengzhou Yutong Co.	5,94
12	Southeast Automotive Industry Co.	5,46
13	Chery Automobile Co.	5,11
14	Shanxi Automobile Group	5,01
15	Chongqing Isuzu Automobile Co.	3,62
16	Geely Automobile Holding Co.	3,42
17	Chongqing Hongyan Automobile Co.	3,40
18	Hunan Changfeng Automobile Co.	2,92
19	Dandong Shuguang Auomobile Co.	2,86
20	Baoding Greatwall Automobile Co.	2,69

Fonte: Holweg, Luo e Oliver (2005: 33) *apud* relatórios das empresas.

Por fim, apesar do crescimento e da rápida expansão da indústria chinesa, combinados com o esforço governamental e com a atratividade de um enorme mercado, não só consumidor, mas que oferece mão-de-obra barata, é válido ressaltar que muitos desafios ainda deverão ser enfrentados por essa indústria, em especial no que se refere ao padrão tecnológico das empresas. Para se firmar definitivamente nesse mercado de grandes competidores globais, serão necessários, entre outras coisas, investimentos que priorizem áreas como a de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), que enfocam o desenvolvimento de capacidades tecnológicas próprias[50].

3.4.3. Breve panorama da indústria automobilística no Brasil

"Nos anos 1990, o crescimento significativo da demanda nos mercados de países em desenvolvimento e as políticas governamentais favoráveis foram acompanhados por uma aceleração dos investimentos das montadoras e de seus fornecedores em novas unidades e na modernização de plantas existentes" (Santos, 2001: 49). Isso contribuiu

[50] Para mais detalhes sobre o crescimento das montadoras locais independentes, especialmente da Chery Automobile Company e seus investimentos no desenvolvimento de capacidades tecnológicas próprias, ver Luo (2005).

para que a capacidade instalada da indústria automobilística brasileira também aumentasse por meio do volume elevado de IED recebido pelo país no setor, dentro do processo de abertura comercial e financeira e inserção na nova ordem econômica mundial.

Conforme relatório da Cepal (2004: 124), a capacidade instalada dessa indústria no Brasil em 2003 era superior a 3,1 milhões de automóveis, porém o grau de utilização dessa capacidade, entre 1995 e 2003, decaiu de cerca de 90% para algo em torno a 55%, o que está relacionado à estratégia adotada pelas montadoras no país. Como estas priorizam o mercado interno e exportam em função das condições macroeconômicas, a subutilização da capacidade produtiva decorre da crise no mercado local e regional. Além disso, o padrão de especialização da indústria automobilística brasileira está voltado para a produção de veículos populares, que são mais econômicos, quanto ao combustível, e mais baratos, ou seja, mais acessíveis a um público de menor poder aquisitivo[51]. Vale destacar ainda, no que se refere à instalação de unidades produtivas no país, a existência de quatro complexos industriais modulares, a saber, o da Ford em Camaçari (Bahia), o da General Motors em Gravataí (Rio Grande do Sul), o da PSA Peugeot Citroën em Porto Real (Rio de Janeiro) e o da Volkswagen em Resende (Rio de Janeiro). A instalação dessas plantas modulares no final dos anos 1990 está interligada com o processo de reestruturação da indústria automobilística mundial, mas "las nuevas plantas modulares aún no han demostrado ser capaces de superar las ventajas del sistema de producción Toyota" (Cepal, 2004: 128). Ademais, "desde 1996, foram inauguradas 23 plantas e foram investidos algo entre US$ 14 bilhões e 15 bilhões" (Neit, 2004: 2), resultando na ampliação da capacidade produtiva.

Contudo, é necessário analisar os fatores que contribuíram para atrair investimentos para esse setor e que, de certa forma, conformariam uma indústria no Brasil voltada para uma produção de veículos populares e integrada regionalmente, porém sem constituir-se em uma plataforma de exportação, como no México. O ciclo de IED nessa indústria no Brasil em meados da década de 1990 decorreu em parte do grande potencial de mercado existente, impulsionado pela estabilização e pelo ressurgimento do crédito ao consumo. A estratégia das montadoras no país estava também relacionada com suas estratégias na Argentina, de modo que participaram do

[51] No relatório da Cepal (2004), pode-se encontrar uma comparação da indústria automobilística brasileira com a mexicana, ressaltando o maior caráter exportador dessa indústria no México e seu distinto padrão de especialização, o que está relacionado às estratégias das montadoras por se tratar de um país vizinho aos Estados Unidos.

processo de criação do Mercosul visando otimizar a utilização de fatores produtivos na região, racionalizar os investimentos e incrementar a qualidade dos produtos, o que, combinado com a maior liberalização comercial e conseqüente redução das tarifas de importação, configurava a estratégia de interligação dos mercados regionais (Baer e Cintra, 2004: 105-107).

Outro fator importante, apontado por Baer e Cintra (2004), na retomada dos investimentos no setor foi a negociação, ainda no governo Itamar Franco, de uma redução de impostos sobre carros populares[52], o que marcaria a especialização dessa indústria no Brasil nesse segmento de veículos, os quais eram mais condizentes com o padrão de renda do país, sendo na Argentina produzidos veículos mais sofisticados, de médio e grande porte, a fim de abastecer a região. Em decorrência dos fatores explicitados, teve-se uma forte expansão da demanda, que provocou uma deterioração da balança comercial do setor, dada a valorização da moeda. Como resposta a isso e visando aumentar a produção nacional e estimular novos investimentos para ampliação e modernização do parque produtivo existente, estabeleceu-se o regime automotivo, cujas diretrizes foram anunciadas em meados de 1995 (Sarti, 2001: 84). Adicionalmente, podem-se apontar os incentivos fiscais oferecidos pelos estados como forma de atrair investimentos das montadoras.

Deve-se ainda ter em mente que todo esse processo ocorreu em um momento de reestruturação das empresas em âmbito mundial. Logo, havia uma preocupação em reduzir os custos, ampliando as economias de escala, diminuindo o número de plataformas produtivas, ou pelo menos buscando aproveitá-las ao máximo com a "platform strategy", e racionalização dos processos entre as montadoras e os seus fornecedores na lógica de "modularização". Inserida nessa dinâmica, a indústria automobilística brasileira promoveu, como já expresso anteriormente, uma especialização em veículos compactos para obter ganhos de escala, o que era importante dada a menor rentabilidade desse tipo de veículo. Entretanto, as montadoras mesmo não obtendo uma margem muito grande nesse segmento, poderiam compensá-la por meio do giro mais elevado, isto é, pela maior quantidade de unidades vendidas, justamente devido à maior compatibilidade desses veículos com os níveis de renda da população.

---

[52] Outros detalhes sobre a diferenciação de alíquotas do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para os automóveis populares (de até 1000 c.c.) e de outros segmentos, bem como características dos regimes automotivos brasileiro, argentino e comum, e seus impactos, podem ser encontrados em Sarti (2001: 81-99).

Antes de se analisar alguns dados a respeito da produção, vendas e exportação das principais montadoras no Brasil, faz-se mister frisar alguns efeitos que a reestruturação do setor na década de 1990 teve sobre a cadeia de fornecedores. Conforme apontado pela Cepal (2004: 129-132), o setor de autopeças nacional encolheu-se dada a transnacionalização do setor e a produção de módulos por cadeias de fornecedores associados às montadoras em âmbito mundial, reduzindo a competitividade de produtores nacionais, que, além disso, utilizavam-se de diversos componentes importados. Apesar desses aspectos negativos, parte da rede de fornecedores nacionais conseguiu se manter relativamente competitiva e internacionalizada, sendo que "em alguns segmentos de mercado – motores, suspensão e vedação – desenvolveram-se capacitações tecnológicas reconhecidas e utilizadas mundialmente na indústria" (Neit, 2004: 2).

Conforme a Tabela XXV, em que se apresenta a produção, as vendas internas e as exportações das principais empresas da indústria automobilística presentes no Brasil, no que se refere à produção, tem-se que as empresas, com exceção da DaimlerChrysler, vêm atingindo nos últimos anos volumes recordes. Percebe-se que dentre os anos considerados, há oscilações, ou seja, não se verifica um padrão de crescimento ao longo do período, justamente por causa das diversas combinações de política macroeconômica adotadas no país. Entre 2005 e 2006, nota-se um crescimento da produção de pelo menos metade das empresas consideradas. Mesmo nos casos em que há uma redução, esta não é tão significativa.

Quanto às vendas internas, englobadas as de veículos nacionais e importados no atacado, vale ressaltar que a liderança das vendas, marcada durante todo o período pela dominância da Volkswagen, sofreu abalos recentes. Em 2004, a General Motors assumiu a ponta e, em 2005 e 2006, foi a Fiat que alcançou o topo das vendas. Logo, maior produção não significa necessariamente maiores vendas, haja visto o caso da Volkswagen, responsável pela maior produção em 2006, seguida da Fiat, GM e Ford, que compõem as quatro maiores montadoras do país. Apesar disso, outras montadoras estão também investindo forte no mercado brasileiro, o que é o caso não só das japonesas, com destaque para Toyota e Honda, assim como a francesa PSA Peugeot Citroën, que expandiu bastante suas vendas e sua produção nos últimos anos[53].

[53] A PSA Peugeot Citroën planeja ampliar suas operações no Brasil e na Argentina, investindo até 2010 US$ 500 milhões, conforme reportagem de Góes (2007).

CEDOC/IE

Tabela XXV – Produção, vendas internas e exportações de autoveículos por empresas selecionadas, Brasil, vários anos (em unidades)

	Produção[a]							
Empresas	1980	1985	1990	1995	2000	2004	2005	2006
DaimlerChrysler	60.030	33.012	31.164	41.253	53.949	54.381	56.727	50.329
Fiat	160.217	150.981	223.668	463.669	433.781	437.024	503.105	562.531
Ford	165.456	189.073	146.932	160.043	122.945	277.960	326.957	320.124
General Motors	231.557	222.801	203.334	344.431	442.231	562.012	561.449	550.185
Honda	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	20.568	56.544	65.527	78.962
Mitsubishi Motors	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6.252	18.011	20.153	20.171
Nissan	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10.196	10.306	8.661
PSA Peugeot Citroën[b]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	68.859	98.802	95.686
Renault	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	58.083	66.645	60.507	65.604
Scania	4.481	4.373	5.725	8.625	7.649	11.374	14.370	16.094
Toyota	4.310	2.585	5.091	3.731	18.809	53.131	57.356	57.991
Volkswagen	514.237	357.969	288.813	598.759	509.453	680.626	731.785	766.055
Volvo	702	3.559	4.936	7.215	6.272	9.473	12.267	9.322
Empresas[c]	**Vendas internas de nacionais e importados no atacado[a]**							
DaimlerChrysler	47.192	27.803	21.410	41.569	50.864	43.329	42.442	43.743
Fiat[d]	120.670	89.370	104.025	419.178	362.249	349.027	404.667	465.543
Ford	159.816	164.556	134.239	200.757	132.590	185.672	212.439	220.465
General Motors	212.289	191.137	170.416	348.353	332.983	364.214	365.253	409.917
Honda	n.d.	n.d.	n.d.	4.851	20.322	50.694	57.039	67.329
Mitsubishi Motors	n.d.	n.d.	n.d.	6.838	12.505	20.864	22.871	23.528
Nissan	n.d.	n.d.	n.d.	1.518	266	7.945	8.098	5.733
PSA Peugeot Citroën[b]	n.d.	n.d.	n.d.	17.186	30.621	63.777	80.306	95.986
Renault	n.d.	n.d.	n.d.	10.541	56.608	53.524	47.517	51.672
Scania	3.301	4.146	5.102	8.091	6.435	6.676	6.127	5.765
Toyota[e]	4.020	2.486	5.006	12.722	25.487	50.157	60.904	69.714
Volkswagen	415.798	278.840	264.239	586.881	409.128	360.474	382.771	440.140
Volvo	362	2.531	3.762	6.832	4.640	6.529	6.063	6.347
Empresas	**Exportações[a]**							
DaimlerChrysler[f]	11.546	5.447	9.205	8.542	11.430	17.303	21.371	18.414
Fiat	40.312	65.025	116.318	133.758	80.530	75.704	98.977	95.916
Ford	5.652	26.123	12.103	7.125	25.557	112.961	138.691	130.663
General Motors	18.683	33.534	26.140	39.206	117.146	181.784	208.893	162.631
Honda	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	804	4.937	9.819	13.741
Mitsubishi Motors	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nissan	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2.894	4.848	4.197
PSA Peugeot Citroën[b]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10.031	18.673	14.941
Renault	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	14.459	16.804	19.257	17.038
Scania	1.220	206	354	695	1.241	4.741	8.246	10.298
Toyota	253	99	76	27	2.820	10.907	12.429	16.064
Volkswagen[g]	72.222	76.117	22.234	73.006	114.714	314.394	344.823	350.477
Volvo	58	1.031	837	583	1.558	2.936	6.073	3.147

Fonte: elaboração própria baseada nos dados do Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira de 2007 publicado pela Anfavea e disponível em: http://www.anfavea.com.br/Index.html.

[a] A produção, vendas internas e exportações totais incluem automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus.

[b] A produção refere-se a Citroën e Peugeot, ambas a partir de 2001. Em vendas internas, diz respeito a Citroën a partir de 1991 e a Peugeot a partir de 1992. Em exportações, refere-se a Citroën a partir de 2001 e a Peugeot a contar de 2003.

[c] A partir de 2002, os dados de vendas internas de automóveis e comerciais leves referem-se a licenciamento (Denatran) para todas as empresas da tabela, exceto Scania e Volvo, pois destas apenas consideram-se caminhões e ônibus.

[d] Em vendas internas, inclui Alfa Romeo a partir de 1990.

[e] Em vendas internas, inclui Lexus a partir de 1997.

[f] Autoveículos Mercedes-Benz até 2000. Em vendas internas inclui Chrysler, Dodge e Jeep a partir de 2001.

[g] Em produção e exportações, inclui Audi a partir de 1999. Em vendas internas, inclui Audi a partir de 1999 e Seat a contar de 1995.

O que de certa forma explica o alto volume de produção e o nível de vendas internas bem menor da Volkswagen é o seu elevado montante de exportações (vendas externas), que alcançou mais de 350.000 veículos em 2006. A Fiat, em contrapartida, dentre as "quatro maiores do Brasil", tanto em 2005 como em 2006, foi a quarta colocada em exportações, perdendo para GM e Ford, segundo e terceiro lugares, respectivamente. Deve-se ressaltar que os investimentos de meados da década de 1990 resultaram em uma elevada capacidade produtiva das empresas. Desse modo, como estratégia de enfrentar, especialmente no início dos anos 2000, o relativo desaquecimento do mercado interno e a conseqüente capacidade ociosa, elas voltam-se para o mercado externo, o que justifica o aumento das exportações em períodos mais recentes e que se incorpora como um aspecto importante na estratégia das montadoras estabelecidas no país.

Portanto, pode-se afirmar que esse aumento de produção, vendas e exportações no Brasil é reflexo, em grande medida, da estratégia das empresas de descentralizar suas atividades produtivas, deslocando diversas tarefas de suas matrizes para suas filiais, tendo em vista inclusive o processo de reestruturação enfrentado pelas gigantes Ford e General Motors, que buscam reduzir custos. No entanto, apesar dos efeitos negativos que isso possa ter, como a possibilidade de fechamento de fábricas ou corte do número de empregados, destaca-se a maior autonomia, em determinados aspectos, de algumas filiais dessas empresas[54]. Com os programas de enxugamento das grandes montadoras principalmente em seus países de origem, embora suas filiais espalhadas pelo mundo também sofram, tendo que se adaptarem às reais condições financeiras das matrizes, novos espaços para a produção podem ser criados. Isso, por sua vez, representa uma oportunidade para a América do Sul, inclusive o Brasil, embora haja concorrentes potenciais como a China e o Leste europeu.

Finalmente, vale realizar breves considerações sobre a perspectiva conjuntural. Para 2007, havia preocupações a respeito do desempenho da indústria automobilística, que poderia ser afetado pela condução da política econômica. Uma das queixas do setor, segundo Olmos (dezembro de 2006) e Trevisan (dezembro de 2006), é a elevada carga tributária que se coloca como principal obstáculo ao aumento da competitividade. Como se não bastasse, isso se combina com a política do real valorizado, o que prejudica as

[54] As filiais brasileiras da GM e da Ford, por exemplo, passaram a assumir incumbências até então restritas às suas matrizes nos EUA, como o comando de projetos de engenharia em outros países e a independência no desenvolvimento de produto, respectivamente. Para mais detalhes, ver Olmos (abril de 2006).

exportações diretamente, com conseqüências sobre o setor e também ao país. Em compensação, como resultado da trajetória de queda das taxas de juros, colaborando para a ampliação do crédito e dos prazos de financiamento, o mercado interno se apresenta bastante aquecido. Conseqüentemente, de acordo com Olmos (novembro de 2007), "a indústria automobilística quebrou o recorde anual de vendas dois meses antes de 2007 terminar. O número de veículos licenciados no país de janeiro a outubro (...) foi não apenas maior do que o total de todo o ano passado como também superou a soma anual de 1997, o último recorde de vendas no mercado brasileiro". No acumulado do ano, foram vendidas 1,983 milhão de unidades, e estima-se que até o final de 2007 o mercado interno alcançará 2,45 milhões de novos veículos. Logo, os resultados do setor apontam para uma recuperação, embora lenta e dependente de fatores externos, da economia brasileira.

Considerações finais

Procurou-se explicitar as características marcantes de um processo que modificou a lógica de atuação das grandes empresas, principais agentes da internacionalização produtiva. Além disso, discutiu-se a reestruturação que elas promoveram nesse novo ambiente econômico de profundas transformações, atentando-se a alguns aspectos fundamentais para a compreensão da dinâmica das corporações transnacionais no processo mais amplo de globalização produtiva. Assim, analisaram-se os fluxos de Investimento Estrangeiro Direto, enfatizando a importância das Fusões e Aquisições, os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento, o comportamento do comércio intrafirma, e o caráter crescentemente "financeirizado" de suas operações.

Essa abordagem permitiu averiguar a imbricação entre as empresas transnacionais e o processo de globalização produtiva. Como constatação, observou-se uma relação de causa e efeito, de sujeito e objeto, uma vez que a globalização tem como características gerais encurtar as distâncias e promover uma interligação direta entre os grandes pólos econômicos mundiais. Isso, por sua vez, foi efetuado mediante significativas mudanças nos fluxos informacionais, produtivos, financeiros, tecnológicos e comerciais, tornando-os mais dinâmicos, o que de certa forma afetou as atividades das grandes empresas e constituiu a causa de sua simultânea reorganização. Em contrapartida, estas empresas, ao buscarem incessantemente novos espaços de acumulação, direcionaram tal processo.

Em decorrência disso, formaram-se oligopólios mundiais e surgiram novos setores, os quais impulsionaram a reestruturação de outros já existentes, expressando a necessidade das modificações nas diversas cadeias produtivas, porém reiterando o fato de que "as grandes empresas industriais que vêm comandando os processos de transformação e globalização produtiva são originárias de um processo de acumulação de recursos econômicos secular" (Furtado, 2003: 15). Conforme apontado no decorrer do estudo, promoveu-se uma internacionalização crescente da produção com o desmembramento de atividades secundárias das grandes corporações para empresas menores, dentro do processo de subcontratação. Ademais, destacou-se uma atuação global intensa das grandes empresas que passaram a adquirir outras e concentrar recursos, por meio da constituição de redes hierarquizadas e até mesmo de alianças estratégicas no caso de P&D, para permanecerem competitivas no mundo globalizado, dado o ritmo cada vez mais frenético imposto pela esteira da concorrência.

Dentro dessa perspectiva, a indústria automobilística talvez represente um dos melhores exemplos das transformações ocorridas com o processo de globalização produtiva. Não apenas por causa do choque de padrão produtivo advindo com o "toyotismo", que indubitavelmente abalou as estruturas da indústria até então consolidada sob o paradigma "fordista", mas também devido ao processo de reestruturação pelo qual as grandes empresas do setor tiveram de passar, especialmente aquelas que viram (e ainda vêem) sua hegemonia ameaçada, quando não desvanecida. Dessa forma, buscou-se mostrar diversos aspectos dessa indústria, refletindo a nova configuração mundial, seja em termos de liderança, seja em termos de organização produtiva.

Nesse contexto, verificou-se o processo de consolidação mundial de algumas empresas e o de crise de outras, bem como a formação de redes produtivas e tecnológicas mundiais, característica fundamental do processo de internacionalização. Também dentro dessa nova dinâmica das grandes empresas, cada vez mais transnacionais, observou-se o processo de crescente concentração patrimonial que, embora conformasse ainda mais um oligopólio mundial, exigiu uma nova postura das firmas frente à globalização. Não é mais possível se apoiar única e exclusivamente em vantagens competitivas criadas no passado. Além de mantê-las, é necessário que sejam aperfeiçoadas de modo que as dificuldades recentes, colocadas no mundo contemporâneo, possam ser enfrentadas. Portanto, apresenta-se como desafio o estabelecimento de estratégias que promovam redução de custos, desenvolvimento de

novos produtos e tecnologias, e que também conquistem novos mercados e satisfaçam às necessidades e desejos da demanda em constante movimento. Provavelmente, apenas dessa maneira o gigantesco poder de acumulação dessa indústria continue crescendo e as grandes empresas possam dele se apropriar, permanecendo competitivas.

Referências bibliográficas

ALEM, Ana Claudia e CAVALCANTI, Carlos Eduardo. "O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões". *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 12, nº 24, p.43-76, dezembro de 2005.

ALTSHULER, Alan; ANDERSON, Martin; JONES, Daniel; ROOS, Daniel e WOMACK, James. *The future of the automobile.* The report of MIT's International Automobile Program. Cambridge, MA: MIT Press, 1986.

ANFAVEA. Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira de 2006 publicado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Disponível em: http://www.anfavea.com.br/Index.html.

_____ . Anuário Estatístico da Indústria Automobilística Brasileira de 2007 publicado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Disponível em: http://www.anfavea.com.br/Index.html.

BAER, Mônica e CINTRA, Marcos Antonio Macedo. *Brasil:* Investimento Estrangeiro Direto e Estratégias Empresariais. Santiago: Comissão Econômica para América Latina e Caribe (Cepal), setembro de 2004.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. "O dólar e os desequilíbrios globais". *Revista de Economia Política*, v. 25, n. 3, p.224-232, jul.-set. 2005.

BRAGA, José Carlos de Souza. "Financeirização global. O padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo". In: TAVARES, Maria da Conceição e FIORI, José Luís (Orgs.). *Poder e dinheiro:* uma economia política da globalização. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997, p.195-242.

CAR. *Contribution of Toyota to the economies of fourteen states and the United States in 2003.* Center for Automotive Research (CAR), June 2005.

CARVALHO, Enéas Gonçalves de. "Globalização da indústria automobilística internacional: uma contribuição para o debate". *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, v. 14, n. 2, p.287-317, jul.-dez. 2005.

_____ . "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. 2005.

CEPAL. "Inversión y estrategias empresariales en la industria automotriz". In: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003.* Santiago: Cepal y Naciones Unidas, mayo de 2004, p.103-137.

CHANDLER, Alfred. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism.* Cambridge, Mass.: Belknap; London: Harvard Univ., 1990.

_____ . *Alfred Chandler*: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa. Thomas K. McCraw (Org.). Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998.

CHESNAIS, François (1994). *A Mundialização do Capital.* Tradução Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã, 1996.

_____ . "A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século". *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, p.1-30, dez. 1995.

_____ . (Coord.) *A mundialização financeira*: gênese, custos e riscos. São Paulo: Xamã, 1998.

_____ . "Doze teses sobre a mundialização do capital". In: FERREIRA, Carla e SCHERER, André Forti (Orgs.). *O Brasil frente à ditadura do capital financeiro:* reflexões e alternativas. Lajeado, RS: Univates, 2005, p.17-31.

CHUDNOVSKY, Daniel e LÓPEZ, Andrés com a colaboração de FREYLEJER, Valeria. "As estratégias das empresas transnacionais na Argentina, no Brasil e no Uruguai: o que há de novo nos anos 90?". In: CHUDNOVSKY, Daniel (Org.). *Investimentos externos no Mercosul.* Campinas: Papirus: Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), 1999, p.13-25.

DOURILLE-FEER, Évelyne. *L'économie du Japon.* Paris: La Découverte, 2005.

DUNNING, John H. *The globalization of business:* the challenge of the 1990s. London: Routledge, 1993.

ECONOMIST (The). *Wave goodbye to the family car.* Detroit, 11 de janeiro de 2001.

_____ . *A long march.* Solihull (Inglaterra) e Newton (Iowa, EUA), 12 de julho de 2001.

_____ . *Every trick in the book.* Pontiac (Michigan, EUA), 27 de setembro de 2001.

_____ . *Deals in Detroit.* Detroit, 18 de setembro de 2003.

_____ . *Buying jobs can be expensive.* Vance (Alabama, EUA), 27 de novembro de 2003.

_____ . *Stuck in the rough.* 23 de setembro de 2004.

_____ . *The car company in front.* Nagoya, 27 de janeiro de 2005.

_____ . *GM and Ford in need of a big overhaul.* 20 de outubro de 2005.

_____ . *That sinking feeling.* Detroit e Londres, 17 de novembro de 2005.

_____ . *Detroit's wounded giant.* 17 de novembro de 2005.

_____ . *Saving Fiat.* 1 de dezembro de 2005.

_____ . *Piëch under fire.* Frankfurt, 8 de dezembro de 2005.

_____ . *Shrink to fit.* Detroit e Los Angeles, 5 de janeiro de 2006.

_____ . *America's car industry.* 9 de janeiro de 2006.

FOLHA DE S. PAULO. *Toyota investe US$ 42 mi em São Bernardo.* São Paulo, 30 de agosto de 2006, Caderno Dinheiro.

FONTANA, Josep. *Introdução ao estudo da história geral.* Bauru, SP: EDUSC, 2000.

FRANCO, Gustavo H. B. *O desafio brasileiro:* ensaios sobre desenvolvimento, globalização e moeda. São Paulo: Editora 34, 1999.

_____ . "Investimento direto no Brasil". In: LACERDA, Antônio Corrêa de (Org.). *Crise e oportunidade:* o Brasil e o cenário internacional. São Paulo: Editora Lazuli, 2006.

FREYSSENET, Michel e LUNG, Yannick. *Between globalization and regionalization:* what is the future of the automobile industry?. GERPISA International Network, outubro de 1999.

FREYSSENET, Michel; MAIR, Andrew; SHIMIZU, Koichi e VOLPATO, Giuseppe (Coord.). *Quel modèle productif?:* trajectories et modèles industriels des constructeurs automobiles mondiaux. Paris: La Découverte, 2000.

FURTADO, João. "Mundialização, reestruturação e competitividade. A emergência de um novo regime econômico e as barreiras às economias periféricas". *Revista Novos Estudos*, nº 53. São Paulo: Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (Cebrap), março de 1999, p.97-118.

_____ . "Globalização das empresas e desnacionalização". In: LACERDA, Antônio Corrêa de (Org.). *Desnacionalização:* mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, 2000, p.13-42.

_____ . "Cadeias produtivas globalizadas: a emergência de um sistema de produção integrada hierarquicamente no plano internacional". In: FURTADO, João (Org.). *Globalização das cadeias produtivas do Brasil.* São Carlos: EdUFSCar, 2003, p.15-37.

_____ . "O comportamento inovador das empresas industriais no Brasil". In: Estudos e pesquisas nº 88. Seminário Especial, mini-fórum em homenagem aos 40 anos do Ipea. Rio de Janeiro: Fórum Nacional, setembro de 2004. Disponível em: <http://www.forumnacional.org.br/publi/pestpq3.asp?codep=EP0088>.

_____ . "Padrões de inovação na indústria brasileira". In: Seminário *Ciência, Tecnologia e Inovação na Agenda do Desenvolvimento*. São Paulo: Instituto Fernando Henrique Cardoso (iFHC), setembro de 2004. Disponível em: http://www.ifhc.org.br/eventos_p_240904.htm#.

GÓES, Francisco. Peugeot investirá US$ 500 milhões na região até 2010. *Valor Econômico*, Rio de Janeiro, 18 de setembro de 2007, Caderno Empresas, p. B6.

GOMES, Rogério. *Empresas transnacionais e internacionalização da P&D*: elementos de organização industrial da economia da inovação. São Paulo: Editora da Unesp, 2006.

GONÇALVES, Reinaldo; BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano; e PRADO, Luiz C. D. *A Nova Economia Internacional*: uma perspectiva brasileira. 3ª Edição. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GONÇALVES, Reinaldo. "A empresa transnacional". In: HASENCLEVER, Lia e KUPFER, David (Orgs.). *Economia Industrial:* fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002 - 3ª Tiragem, p.389-411.

HAUSMANN, Ricardo e RODRIK, Dani. *Doomed to choose: industrial policy as predicament.* Cambridge, MA: Harvard University, setembro de 2006. Disponível em: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/doomed.pdf>.

HIRATUKA, Célio e SARTI, Fernando. "Globalização, comércio internacional e desenvolvimento industrial: notas sobre a inserção dos países em desenvolvimento da Ásia e da América Latina". Campinas: IE/Unicamp, 2006 (Mimeo).

HOLWEG, Matthias; LUO, Jianxi e OLIVER, Nick. *The past, present and future of China's automotive industry: a value chain perspective.* Centre for competitiveness and innovation. The Cambridge-MIT Institute. EUA e Reino Unido: agosto de 2005.

ILO. *Motor vehicle industry trends affecting component suppliers.* International Labour Organization (ILO). Geneva, 2005.

JAMA. *The motor industry of Japan 2006.* Relatório publicado pela Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA), disponível em: http://www.jama-english.jp/publications/index.html.

_____ . *The motor industry of Japan 2007.* Relatório publicado pela Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA), disponível em: http://www.jama-english.jp/publications/index.html.

KEYNES, John Maynard (1936). *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda.* Tradução Mário R. da Cruz; revisão técnica de Cláudio Roberto Contador. São Paulo: Atlas, 1982.

KOZLOW, Ralph. "Globalization, Offshoring, and Multinational Companies: What are the questions, and how well are we doing in answering them?". In: American Economic Association and Allied Social Science Associations. Boston: Annual Meeting, January of 2006.

LACERDA, Antônio Corrêa de. *Globalização e inserção externa da economia brasileira:* política econômica, investimentos diretos estrangeiros e comércio exterior, na década de 1990. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia da Unicamp. Campinas: Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), abril de 2003.

LANDEFELD, J. Steven and KOZLOW, Ralph. "Globalization and Multinational Companies: What are the questions, and how well are we doing in answering them?". In: Conference of European Statisticians. Geneva: Globalization Seminar, June of 2003.

LAPLANE, Mariano e SARTI, Fernando. "Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos Anos 90". *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, v. 8, p.143-182, 1997.

LIMA, José E. Durán e VENTURA-DIAS, Vivianne. *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud*. Santiago: Cepal y Naciones Unidas, diciembre de 2003. (Serie Comercio Internacional, 44).

LUO, Jianxi. *The growth of independent Chinese automotive companies*. International Motor Vehicle Program, MIT: May 2005.

MACKINTOSH, James. Montadoras admitem que vão "mudar ou morrer". *Financial Times*, Londres, 17 de fevereiro de 2006.

MAYNARD, Micheline. Toyota passa GM como maior vendedora mundial de automóveis. *The New York Times*, Detroit (EUA), 25 de abril de 2007.

MCALINDEN, Sean P.; SMITH, Brett C. e SWIECKI, Bernard. *The future of modular automotive systems*: where are the economic efficiencies in the modular-assembly concept? Michigan Automotive Partnership, Research Memorandum n. 1. UMTRI Report n. 2000-24-1, novembro de 1999.

MCALINDEN, Sean P.; HILL, Kim e SWIECKI, Bernard. *Economic contribution of the automotive industry to the U.S. economy – an update*. A study prepared for the Alliance of Automobile Manufacturers. Center for Automotive Research (CAR), 2003.

MELLO, João Manuel Cardoso de; BELLUZZO, Luiz Gonzaga; HIRATUKA, Célio e SABBATINI, Rodrigo. *A internacionalização de empresas no capitalismo contemporâneo:* breves notas sobre a inserção competitiva da indústria petroquímica brasileira. Campinas: Faculdades de Campinas (Facamp), agosto de 2003.

MILNE, Richard. Decisão de demitir 20.000 trabalhadores aumenta a luta pelo poder na Volkswagen. *Financial Times*, 3 de março de 2006.

MOAVENZADEH, John. *Offshoring automotive engineering*: globalization and footprint strategy in the motor vehicle industry. MIT International Motor Vehicle Program, dezembro de 2006.

NAKAMOTO, Michiyo e REED, John. A Toyota deve ser a montadora líder mundial em 2007. *Financial Times*, Tóquio e Londres, 26 de dezembro de 2006.

_____ . Toyota tira da GM a liderança mundial. *Financial Times*, Tóquio e Londres. In: *Valor Econômico*, 25 de abril de 2007, Caderno Empresas, p. B8.

_____ . GM retoma o posto de número um do mundo. *Financial Times*, Tóquio e Londres. In: *Valor Econômico*, 23 de outubro de 2007, Caderno Empresas, p. B6.

NEIT. "Panorama setorial: indústria automobilística", boletim nº 3. Campinas: NEIT (Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia), Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), p.1-4, fevereiro de 2004. Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/neit/download/boletim/boletim_neit_03.pdf>.

OBSTFELD, Maurice e TAYLOR, Alan M. *Globalization and capital markets.* Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2002. (NBER Working Paper, nº 8846).

OHNO, Taiichi. *Toyota production system beyond large-scale production.* Tóquio, Japão: Diamond Inc., 1978. Tradução para o inglês: Productivity Inc., 1988.

OLMOS, Marli. Brasil busca oportunidades dentro da crise. *Valor Econômico*, São Paulo, 10 de abril de 2006, Caderno Empresas, p. B6.

_____ . Montadoras prevêem recordes no próximo ano. *Valor Econômico*, São Paulo, 7 de dezembro de 2006, Caderno Empresas, p. B7.

_____ . Toyota defende modelo híbrido e questiona etanol. *Valor Econômico*, Tóquio e Nagoya, 24 de outubro de 2007, Caderno Empresas, p. B8.

_____ . Japoneses investem no carro individual. *Valor Econômico*, Tóquio, 25 de outubro de 2007, Caderno Empresas, p. B8.

_____ . Vendas até outubro superam recorde anual. *Valor Econômico*, São Paulo, 6 de novembro de 2007, Caderno Empresas, p. B7.

OSANG, Alexander. A globalizada General Motors – Vá para o Leste, rapaz. *Der Spiegel*, 24 de janeiro de 2006.

_____ . Os americanos não respeitam a força de nossos trabalhadores, diz alemão sobre a GM. *Der Spiegel*, 24 de janeiro de 2006.

_____ . GM busca funcionários "flexíveis" na Polônia, onde os salários são bem menores. *Der Spiegel*, 24 de janeiro de 2006.

PALMA, Gabriel. "Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina". In: FIORI, José Luís (Org.). *O poder americano*. Petrópolis: Editora Vozes, 2004.

PENROSE, Edith Tilton. *Teoria del Crecimiento de la Empresa*. Tradução do inglês por Felix Varela Parache. Madrid: Aguilar, 1962.

PINHEIRO, Márcia. Império sobre rodas. *Carta Capital*, Ano XIII, n. 426, 8 de janeiro de 2007.

POSSAS, Maria Silvia. "Notas acerca da lógica de decisão e de expansão da firma capitalista". Texto para discussão nº 52. Campinas: Unicamp, IE, outubro de 1995.

POWER, Stephen. Diretor da Ford na Europa diz que venda da Volvo ainda é incerta. *The Wall Street Journal*, Frankfurt. In: *Valor Econômico*, 12 de setembro de 2007, Caderno Empresas, p. B9.

PRADO, Luiz Carlos Delorme. "Globalização: notas sobre um conceito controverso". In: LACERDA, Antônio Corrêa de (Org.). *Crise e oportunidade:* o Brasil e o cenário internacional. São Paulo: Editora Lazuli, 2006.

RODRIK, Dani. *Industrial policy for the twenty-first century*. Cambridge, MA: Harvard University, setembro de 2004. Disponível em: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf>.

_____ . *Industrial development*: some stylized facts and policy directions. Harvard University, August 2006.

SANTOS, Angela M. Medeiros M. "Reestruturação da indústria automobilística na América do Sul". *BNDES Setorial* (Complexo automotivo), Rio de Janeiro, n. 14, p.47-64, setembro de 2001.

SARTI, Fernando. *Internacionalização comercial e produtiva no Mercosul nos anos 90*. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia da Unicamp. Campinas: Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), dezembro de 2001.

_____ . "Cadeia: Automobilística. Nota técnica final". *Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil:* impactos das zonas de livre comércio. Campinas: Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT – Unicamp); Brasília, DF: Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior (MDIC), Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT); Rio de Janeiro: Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), dezembro de 2002.

SCHONBERGER, Richard J. *Técnicas industriais japonesas:* nove lições ocultas sobre a simplicidade. São Paulo: Pioneira, 1992.

SCHUMPETER, Joseph A. (1942). *Capitalismo, Socialismo e Democracia.* Tradução autorizada da 2. impressão da 5. edição inglesa publicada em 1979 por George Allen & Unwin, de Londres, Inglaterra. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SERRANO, Franklin. "Do ouro imóvel ao dólar flexível". *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, v. 11, n. 2, p.237-253, jul.-dez. 2002.

SHIELDS, Michael. DaimlerChrysler says in Chrysler sale talks. *Reuters*, Berlim, 4 de abril de 2007.

SHIMIZU, Koïchi. *Le toyotisme*. Paris: La Découverte, 1999.

SHIMOKAWA, Koichi. *Global sourcing, global product strategy in the world auto industry, and Japanese automakers' global strategy*. Hosei University: June 1996.

_____ . *Reorganization of the global automobile industry and structural change of the automobile component industry*. IMVP, MIT, 1999.

SHINGO, Shigeo. *A study of the Toyota production system from an industrial engineering viewpoint*. Productivity Inc., 1989.

SILVA, Antonio Carlos Macedo e. "A montanha em movimento: uma notícia sobre as transformações recentes da economia global". *Política Econômica em Foco* - boletim do CECON (Centro de Conjuntura e Política Econômica do Instituto de Economia da Unicamp), nº 7. Campinas: Unicamp, novembro de 2005 - abril de 2006 (a).

SILVA, Luciana Acioly da. *Tendências dos fluxos globais de investimento direto externo*. Brasília: IPEA (Texto para discussão do IPEA n. 1192), junho de 2006 (b).

SILVA, Cleide. VW vai investir mais R$ 700 milhões. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 30 de outubro de 2007, Caderno Negócios, p. B12.

SIMON, Bernard. O que é bom para a América é bom para a GM. *Financial Times*, Londres, 17 de fevereiro de 2006.

_____ . Daimler transfere executivo para contornar crise. *Financial Times*, Toronto. In: *Valor Econômico*, 7 de dezembro de 2006, Caderno Empresas, p. B7.

SIMON, Bernard e NAKAMOTO, Michiyo. GM contra-ataca e supera a Toyota no segundo trimestre. *Financial Times*, Toronto e Tóquio. In: *Valor Econômico*, 23 de julho de 2007, Caderno Empresas, p. B7.

STEINDL, Josef. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano:* com uma nova introdução do autor. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983.

STURGEON, Timothy e FLORIDA, Richard. *Globalization and jobs in the automotive industry.* MIT Working Paper, Industrial Performance Center (IPC-00-012). Novembro de 2000.

STURGEON, Timothy e LESTER, Richard. *The new global supply-base*: new challenges for local suppliers in East Asia. MIT Working Paper, Industrial Performance Center (IPC-03-006). Outubro de 2003.

TAKAHIRO, Fujimoto. The Toyota Phenomenon. *Japan Echo*, vol. 31, n. 3, p.8-12, junho de 2004.

TAVARES, Maria da Conceicão e BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. "Desenvolvimento no Brasil – relembrando um velho tema". In: BIELSCHOWSKY, Ricardo e MUSSI, Carlos (Orgs.). *Políticas para a retomada do crescimento – reflexões de economistas brasileiros.* Brasília: Ipea: Cepal, 2002, p.149-184.

TAVARES, Maria da Conceição. "Uma economia política do poder global – globalização e hegemonia". Abril de 2003 com atualização de dados em junho de 2004.

TEIXEIRA, Aloisio. *O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra.* Tese (Mestrado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia Industrial da UFRJ. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1983.

TIGRE, Paulo Bastos. "Inovação e teorias da firma em três paradigmas". *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro, nº 3, jan.-jun. 1998, p.67-109.

TREVISAN, Cláudia. Exportação cai e deve frear produção de carro. *Folha de S. Paulo*, São Paulo, 7 de dezembro de 2006, Caderno Dinheiro, p. B10.

_____ . China passa o Japão e é 2º mercado de veículos. *Folha de S. Paulo*, São Paulo, 13 de janeiro de 2007.

UNCTAD. *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development – national and international perspectives (WIR03)*. New York and Geneva: United Nations, 2003.

_____ . *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D (WIR05)*. New York and Geneva: United Nations, 2005.

_____ . *World Investment Report 2006: FDI from developing and transition economies – implications for development (WIR06)*. New York and Geneva: United Nations, 2006.

_____ . *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development (WIR07)*. New York and Geneva: United Nations, 2007.

VALOR ECONÔMICO. *DaimlerChrysler une diferenças culturais*. 13, 14, 15 e 16 de abril de 2006, Caderno Empresas, p. B10.

_____ . *Venda da Chrysler encerra união histórica*. 15 de maio de 2007, Caderno Empresas, p. B8.

WHITE, Joseph B. e McCRACKEN, Jeffrey. Acordo da GM com sindicato marca nova era para montadoras dos EUA. *The Wall Street Journal*. In: *Valor Econômico*, 27 de setembro de 2007, Caderno Empresas, p. B10.

WOMACK, James P.; ROOS, Daniel e JONES, Daniel T. *A máquina que mudou o mundo*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

ZEILE, William J. "U.S. intrafirm trade in goods". *Survey of current business*, Bureau of Economic Analysis (BEA), p.23-38, fevereiro de 1997.

_____ . "Trade in goods within multinational companies: survey-based data and findings for the United States of America". In: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). Prepared for the OECD Committee on Industry and Business Environment. Paris: Working Party on Statistics, Session on Globalisation, November of 2003.

Páginas eletrônicas das empresas:

BMW: <http://www.bmw.com/> e <www.bmwgroup.com>

DaimlerChrysler: <http://www.daimlerchrysler.com/>

Fiat: <www.fiat.com/>

Ford: <www.ford.com/>

General Motors: <http://www.gm.com/>

Honda: <http://www.honda.com/>

Hyundai: <http://www.hyundai-motor.com/>

Isuzu: <www.isuzu.com/> e <http://www.isuzu.co.jp/world/index.html>

Mitsubishi: <www.mitsubishi-motors.com/> e <www.mitsubishicorp.com/>

Nissan: <www.nissan-global.com/>

PSA Peugeot Citroën: <www.psa-peugeot-citroen.com/>

Renault: <www.renault.com/>

Suzuki: <http://www.suzukiauto.com/>

Toyota: <www.toyota.co.jp/en/>

Volkswagen: <www.volkswagen.com/> e <http://www.volkswagen-ag.de/english/defaultIE.html>

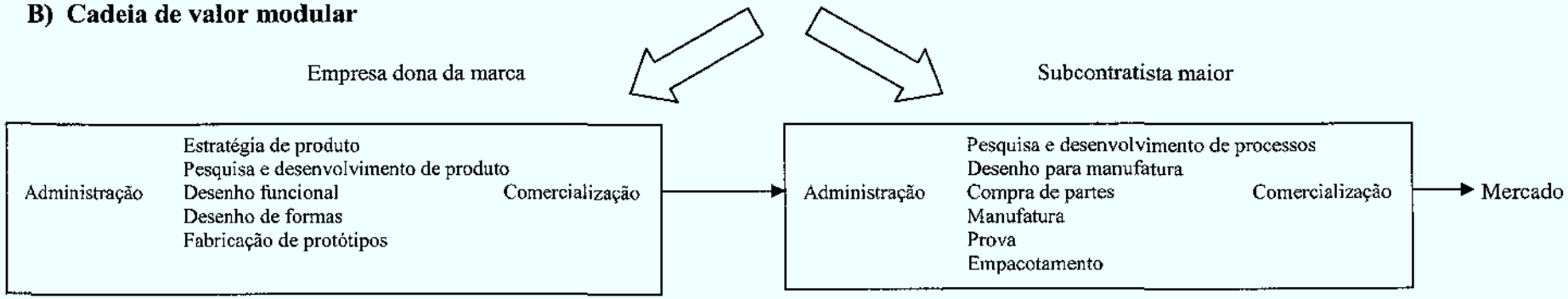
Anexo

Diagrama I – Da integração vertical à cadeia de valor modular

A) Integração vertical

Fronteiras da empresa

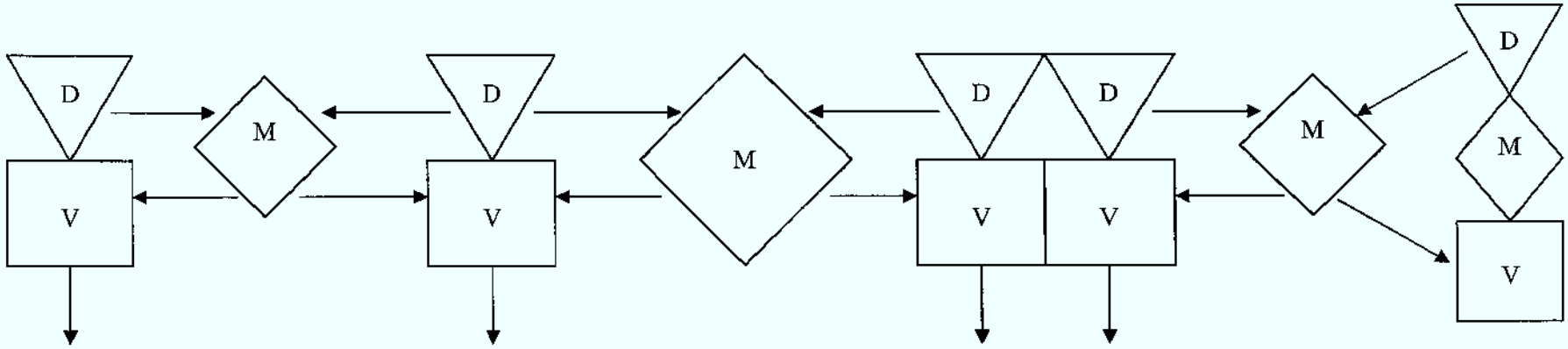
B) Cadeia de valor modular



Fonte: elaboração própria com base no relatório da Cepal (2004: 105) *apud* Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), sobre la base de Timothy Sturgeon, "Modular production networks: A new American model of industrial organization", *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, nº 3, febrero de 2002.

Diagrama II – Padrão de rede de produção modular

Empresa 1:	Empresa 2:	Empresa 3:	Empresa 4:	Empresa 5:	Empresa 6:	Empresa 7:
Empresa principal e dona da marca	Subcontratista de tamanho mediano	Provedor de componentes (externo)	Subcontratista grande	Provedor de várias divisões	Subcontratista mediano	Provedor de uma única divisão (com capacidade de manufatura própria)



Mercado

D = desenho
M = manufatura
V = vendas

Fonte: elaboração própria com base no relatório da Cepal (2004: 106) *apud* Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), sobre la base de Timothy Sturgeon, "Modular production networks: A new American model of industrial organization", *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, nº 3, febrero de 2002.