

A INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS DO SUL DO BRASIL: CRÍTICA DA HISTÓRIA FETICHISTA, PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Marcos Aurélio da Silva*

Resumo: O artigo analisa o processo de gênese e internacionalização da indústria de equipamentos elétricos do Sul do Brasil, colocando em perspectiva, a partir de uma abordagem marxista, diferentes correntes interpretativas.

Palavras-chave: acumulação de capital; internacionalização; indústria de equipamentos elétricos.

THE ELECTRICAL EQUIPMENT INDUSTRY IN SOUTHERN BRAZIL: CRITIQUE OF FETISHIST HISTORY, INTERNATIONALIZATION PROCESS

Abstract: The article analyzes the genesis and internationalization of the electrical equipment industry in Southern Brazil, putting into perspective, from a Marxist approach, different interpretations.

Keywords: capital accumulation; internationalization; electrical equipment industry.

I - A GÊNESE DA ACUMULAÇÃO: CRÍTICA DA HISTÓRIA FETICHISTA

Os estudos acerca da gênese da acumulação industrial no Sul do Brasil têm privilegiado três principais matrizes interpretativas, a saber: 1. a matriz schumpeteriana, que destaca as qualidades “superiores” do empresário; 2. a matriz circulacionista, que enfatiza o papel do grande capital comercial; 3. a matriz marxista orientada pela categoria de formação social, em cuja ênfase está a *totalidade* da estrutura social que envolve as iniciativas de fundação das posições industriais (MAMIGONIAN, 1986, SILVA, 2006).

A rigor, pode-se dizer que a tese marxista *integra e supera dialeticamente* as outras duas. Afinal, se se trata de reconhecer no Sul do Brasil uma difusão da *conduta empresarial*, para usarmos os termos de Schumpeter (1982), esta não pode ser interpretada, como o deseja o autor, separada dos processos econômicos¹³ – uma deficiência, segundo nos mostrou Lukács

* Prof. dos cursos de graduação e pós-graduação em Geografia da UFSC. Doutor em Geografia Humana pela Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas da USP (FFLCH-USP). E-mail: maurelio@cfh.ufsc.br.

¹³ “Chamamos ‘empreendimento’ à realização de combinações novas; chamamos ‘empresários’ aos indivíduos cuja função é realizá-las” – o que pressupõe um tipo de conduta “dirigida a algo diferente” (as combinações de recursos e forças: um novo bem, um novo método de produção, um novo mercado, etc.), mas também “aptidões que diferem *em tipo*, e não apenas em grau, daquelas do mero comportamento econômico racional.” (SCHUMPETER, 1982, pp. 54 e 56)

(1981), também presente em Weber e sua afoita tentativa de superar o suposto economicismo do marxismo¹⁴. De fato, ela é o produto de uma sociedade que, a partir do processo de colonização feito a base de uma pequena produção mercantil, iniciado nas áreas de mata da grande região há aproximadamente um século e meio, seguiu uma pronunciada divisão social do trabalho, fonte de uma importante democracia rural (MAMIGONIAN, 1965) que, afinal, se ligou organicamente a uma “formação ideológica” (MARX e ENGELS, 1991, p. 56) francamente pró-capitalismo. Aliás, é essa mesma estrutura social que permite superar a tese circucionista, pois se o capital comercial esteve presente, o processo não ficou restrito a ele e mesmo sequer foi por ele dominado (MAMIGONIAN, 1960, SILVA, 2006), verificando-se, ao contrário – e a exemplo, diga-se, do ocorrido no período do mercantilismo europeu (MERRINGTON, 2004) –, flagrante aristocratização e decadência dessa classe (MAMIGONIAN, 1960, ROCHA, 1997).

Evidentemente, a despeito da citada democracia rural e da formação ideológica a ela ligada, uma notável proletarização, determinada pela diferenciação social inerente a uma *formação* com estas características (DOBB, 1987), aqui também se fez presente, e isto com tonalidades próprias. Para tanto atuou uma específica relação entre tamanho das propriedades agrícolas, técnicas de cultivo utilizadas e padrão demográfico das famílias (WAIBEL, 1979). Mas até mesmo em razão do tipo de consciência predominante, as relações de produção capitalistas a partir daí engendradas acabaram por encerrar formas sutis de dominação, marcadas muito mais pela incitação do que pela coerção ou pela negociação (MAMIGONIAN, 1987, SILVA, 2005).

Não obstante empírica e teoricamente deficientes, as teses circucionistas e shumpeterianas ainda fazem bastante eco. A primeira nos meios acadêmicos, a segunda em meios empresariais e entre a população em geral. Num e noutro caso, trata-se de um fenômeno ligado à força da escola positiva.

Com efeito, tivemos a oportunidade de lembrar (SILVA, 2011) que a ênfase no grande comércio como o motor da transição ao capitalismo, corresponde a um modelo dualístico-evolucionista (MERRINGTON, 2004) o qual já na década de 1930, partindo da crítica que Marx fez a Mommsen, Antonio Gramsci associou aos historiadores positivistas (GRAMSCI,

¹⁴ Para o marxista húngaro, “o materialismo histórico admite, na concreta realidade social, complexas relações de dependência recíproca; as causas econômicas, nas palavras de Engels, agem como determinantes tão-somente em última instância” (LUKÁCS, 1981, p. 148). Vale notar que também Gramsci (1989) destacou este aspecto, citando a mesma passagem de Engels.

2005). E é também ao pensador italiano que se deve recorrer para recordar que a ênfase na personalidade individual encontrada na matriz schumpeteriana que o meio empresarial valoriza, ao substituir os nexos sociais, não faz outra coisa senão ecoar a mesma escola positiva, que ao fim e ao cabo faz passar uma *história fetichista*, onde estão ausentes as motivações de classe (GRAMSCI, 2002, pp. 16 e 34). Daí que, tanto quanto na leitura do atraso do Sul italiano, atribuída por esta escola à “incapacidade orgânica dos homens, sua barbárie, sua inferioridade biológica” que os tornaria “poltrões, incapazes” (GRAMSCI, 2002, p. 74, GRAMSCI, 1987, p. 140), não é difícil encontrar, nas enquetes com empresários e diretores de empresas dos núcleos industriais da região em estudo, pontos de vista muito semelhantes para explicar as dificuldades das áreas pouco industrializadas (o litoral catarinense, as áreas de campo da grande região, o nordeste brasileiro), ainda mais quando aí estão instaladas filiais de suas firmas e as relações de produção não podem assumir o mesmo perfil incitativo.

* * *

A indústria de equipamentos elétricos fornece bons elementos para a crítica empírica desta história fetichista. E não se trata apenas de fazer ver a formação social fundada na democracia rural. O critério gramsciano aqui referido exige que o horizonte histórico da interpretação supere os “limites geográficos nacionais” para lançar luzes sobre o “sistema de relações internacionais” a que “está necessariamente ligado” (GRAMSCI, 2002, p. 34).

Assim é que, para um país inserido subordinadamente na divisão internacional do trabalho, a crise capitalista de longa duração aberta na década de 1920 forjou mudanças nas relações internas de produção que resultaram em uma nova política econômica – a política de substituição de importações –, capaz de estimular o mercado interno e novos fabricantes em diversos setores e regiões do país (RANGEL, 1981). Sem esse contexto, é impossível entender o surgimento da fabricação de motores elétricos da Eberle em Caxias do Sul (RS) em 1929 ou das muitas oficinas que surgiram durante a II Guerra e logo evoluíram para a produção de motores, dínamos e outros equipamentos, como a Fokcink em Panambi (RS), a Schneider em Joinville (SC) e a Kohlbach em Jaraguá do Sul (SC) (SILVA, 2005).

Além disso, a citada política econômica sofreu tamanho aprimoramento nos anos que se seguiram, que mesmo passada a grande crise cíclica da primeira metade do século XX, ela continuou a ser um elemento indispensável da fundação de diversas posições industriais nas regiões do Sul do Brasil marcadas por uma formação com base na pequena produção mercantil. É nesse contexto que deve ser lido o surgimento da produção de motores elétricos

na pequena WEG de Jaraguá do Sul (RS) em 1961, mas também a produção de transformadores elétricos da Trafo em Gravataí (RS) a partir desta mesma data, e ainda da Romagnole em Mandaguari (PR), no ano de 1962 (SILVA, 2006). Basta notar que motores elétricos e geradores, bem como os materiais elétricos de uso industrial, contaram no período Juscelino Kubitschek com a mesma proteção cambial das autopeças, símbolo maior desta fase da industrialização nacional – estimulada pelos diversos preços de câmbio da Instrução 70 da SUMOC, a Superintendência da Moeda e do Crédito, que fazia o papel que hoje cabe à carteira de comércio exterior do Banco do Brasil –, proteção, aliás, intensificada no início dos anos sessenta, quando o sistema de múltiplos câmbios foi substituído pelos controles administrativos de importações, motivados pelo agravamento dos desequilíbrios nas balanças de serviços e comercial (DOLINGER, CAVALCANTI e BRANCO, 1977).

O mesmo pode ser dito da grande expansão industrial que acompanhou os anos do “milagre”, iniciado por volta de 1967, e do II PND do general Ernesto Geisel, lançado em 1974. Todo o investimento realizado a partir do ano de 1968, pelo grupo Weg, para a diversificação e modernização tecnológica de produtos e linhas, verticalização, elevação dos patamares de produção e para a instalação de novas fábricas, contou com volumosos aportes de recursos do BNDE – através do BRDE – e vantajosos incentivos fiscais do governo catarinense (SILVA, 2006). Também o grupo Inepar, fundado em Curitiba no ano de 1968, conhece grande expansão nos anos 1970, com novas instalações em Itajaí (SC) e na capital paranaense, para as quais contou com financiamentos do banco de desenvolvimento do estado do Paraná (BADEP), do BNDE e ainda com incentivos fiscais do governo catarinense (SILVA, 1997, 2006). Além das firmas que se tornaram grandes grupos, pequenas empresas também foram financiadas, sempre se inserindo nos programas de substituição de importações da época, como a blumenauense Waltec, que passou a fabricar painéis elétricos para as indústrias têxteis da cidade e transformadores a seco (SILVA, 2006).

Certamente falar de financiamento estatal não significa entregar-se a uma interpretação do tipo *crony capitalism* (capitalismo de cupinchas), tão ao gosto do esquerdismo. É este o caso das teses que sustentam ser a acumulação financiada pelo Estado não equivalente ao investimento propriamente dito, mas apenas ao enriquecimento privado – com o que a burguesia seria uma classe “mais parasitária que produtiva”, enquanto as relações de trabalho não permitiriam “sequestrar a reprodução das condições elementares de vida” (MICHELS, 1998, pp. 29 e 176).

Ora, é preciso dizer, a título de superação deste esquerdismo, que os investimentos não se fizeram apenas com recursos estatais, mas também das firmas, produto da inserção delas no movimento de recuperação cíclica do final dos anos sessenta, mesma recuperação, aliás, que as impele à captação de maiores recursos para *investir* (SILVA, 2006) – elemento suficiente (a dita recuperação cíclica), diga-se, para borrar a imagem edulcorada do empresário schumpeteriano. Já no que concerne às relações de trabalho, as quais o autor parece sugerir circunscritas à mais-valia absoluta, vale notar que ele esquece que se “o padrão de vida cair abaixo do nível mínimo”, declina a “oferta de força de trabalho de boa qualidade”, podendo os trabalhadores, no limite, abandonar “de todo o setor capitalista” (ROWTOHRN, 1982, p. 192), fenômeno que decididamente não ocorre durante todo esse período de expansão, quando a absorção de mão de obra nas fábricas é crescente. Mesmo a outra possibilidade, a do “conflito e subversão” (ROWTOHRN, 1982, p. 193), só ocorre durante as grandes crises, como a do início dos anos 1980, que levou à enorme greve em Canoas (RS), ou no ano de 1989, entre os metalúrgicos de Jaraguá do Sul, já em plena crise do sustentado ciclo iniciado nos anos sessenta (SILVA, 2005). Ambas, aliás, não ligadas à carência de investimentos nas unidades produtivas, mas ao fenômeno da superprodução (RANGEL, 1982, 1987).

Não se trata, evidentemente, de deixar de lado “o reconhecimento da teoria da mais-valia, com todas as suas implicações, em economia”, como apraz à decadência ideológica da sociologia vulgar e da economia política vulgar (LUKCÁS, 1981, p. 130). Este reconhecimento, aliás, é imprescindível se se quer fugir à história fetichista, como antes dissemos marcada pela ausência das motivações de classe. Trata-se, antes, de entender que a exploração aqui combina mais-valia absoluta e mais-valia relativa, como costuma acontecer em todo capitalismo tardio (AMSDEN, 1990). Vale notar, por exemplo, que nos anos 1990, 80% da mão de obra fabril de Jaraguá do Sul, um dos principais e mais modernos polos da indústria de equipamentos em análise, trabalhava, acrescidas das horas-extras, um total de 55 horas semanais (SILVA, 1997), padrão muito semelhante ao verificado na Coreia do Sul, sabidamente um dos maiores do mundo.¹⁵

A borrar a imagem do empreendedor schumpeteriano está ainda o fato de que todo o aparato institucional que organizou as políticas de substituição de importações foi obra de um Estado liderado não pelo próprio empresariado. Com efeito, liderando o bloco de poder da

¹⁵ Com efeito, na moderníssima POSCO, a siderurgia paraestatal sul-coreana, que em 1985 despontava transferindo tecnologia para a United State Steel, planta de Pittsburgh, Califórnia, os operários da produção trabalhavam em média 56 horas/semanais (AMSDEN, 1989, 1990).

Revolução de 1930, figurou uma classe de feudais que, à moda do bloco histórico gramsciano (GRAMSCI, 1987, 2002), encarnaram o papel de “intelectuais tradicionais” e “estrato dirigente” da nova classe capitalista, assumindo mesmo “um quase monopólio das funções diretivo-organizativas” no Estado (GRAMSCI, 2006, pp. 28-9). Aliás, na medida em que Gramsci define o bloco histórico como uma “unidade entre a natureza e o espírito (estrutura e superestrutura), unidade dos contrários e dos distintos” (GRAMSCI, 1989), compreende-se que Ignácio Rangel (1981), recorrendo a uma espécie de síntese dialética do processo histórico brasileiro, tenha insistido ser a Revolução de 1930 já uma terceira dualidade da formação nacional, repetindo as transformações sempre guiadas pelo alto que aqui se fizeram presentes. Trata-se, como é fácil notar, de uma variedade daquelas “combinações infinitamente diversas dos elementos” dos tipos prussiano e norte-americano de evolução capitalista (LENIN, 1980; 1988), evidentemente sob o predomínio do tipo prussiano (RANGEL, 2005), processo ao qual também poderíamos chamar de revolução passiva (GRAMSCI, 2002).

Tomando a forma sócio-geográfica de um verdadeiro bloco agrário, esta fração prussiana dominante e seu cotejo de relações de vassalagem – em Santa Catarina a família Ramos do planalto de Lages fornece o principal exemplo – não poderia senão bloquear a longo prazo, a expansão capitalista saída da formação de pequena produção mercantil (MAMIGONIAN, 1976). E eis que chegamos a outro ponto em que a imagem do empreendedor schumpeteriano conhece importante abalo entre nós. Com efeito, o bloqueio das forças capitalistas endógenas que a *unidade dos contrários e dos distintos* encerra, explica porque a industrialização teve de ser levada a efeito, notadamente nos setores mais complexos da indústria de bens de capital, com o recurso da internacionalização estimulada pelo Estado.

Na indústria em estudo, é este o caso da italiana Coemsa, instalada em Canoas (RS) no ano de 1961 para atuar no mercado de equipamentos elétricos pesados fazendo uso da captação de cerca de US\$ 2,8 milhões dos incentivos fiscais da Instrução 113 da SUMOC, o terceiro maior investimento feito na indústria brasileira a partir deste incentivo (SILVA, 2005). Mas aqui também vale lembrar as firmas que se instalaram a partir de *joint ventures* entre o capital nacional, estrangeiro e por vezes estatal, com o objetivo de nacionalizar produção e tecnologia. Entre os exemplos a fábrica da Inebrasa, instalada em Itajaí (SC) pela Inepar e que diversifica a linha de produção partir de tecnologia da francesa Merlin Gerin, então pertencente ao grupo Schneider, além da participação do BNDE e do grupo paulista Lorenzetti; bem como o exemplo da Camargo Correia Brown Boveri, instalada na cidade

industrial de Curitiba no ano de 1979 – ambas dedicadas aos fornecimentos de equipamentos elétricos pesados para as usinas de Itaipu e Tucuruí (SILVA, 1997, 2005).

Mas a internacionalização não é fenômeno que se restringe à gênese industrial. Ela é parte do processo histórico da economia sulista e, como se poderá ver pelo exemplo da indústria aqui estudada, não se restringe apenas a uma dimensão. Este é o assunto da próxima seção.

II- O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Há pelo menos duas dimensões do processo de internacionalização da indústria de equipamentos elétricos do Sul do Brasil. Uma ligada à forte desnacionalização das fábricas instaladas no contexto da industrialização substitutiva de importações, bem como da produção para a qual elas estavam voltadas. Outra que se refere à penetração de um oligopólio de origem nacional nos mercados externos, tanto através da exportação de mercadorias quanto de capitais.

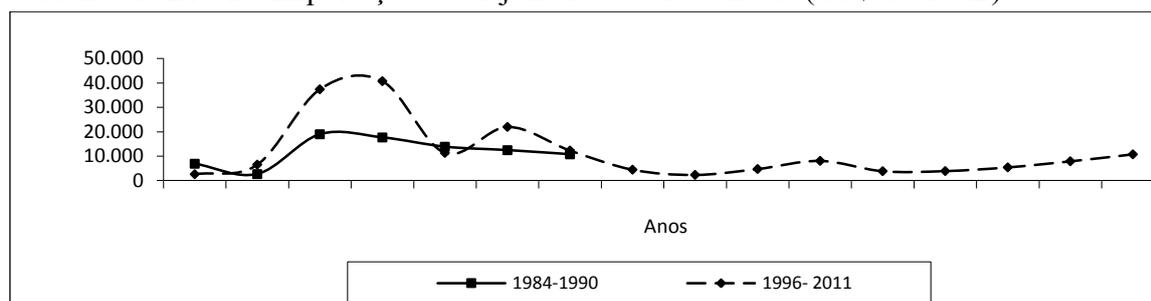
A desnacionalização patrimonial das fábricas construídas no período das políticas de substituição de importações e/ou dos produtos a que estavam dedicadas é resultado direto da crise do período substitutivo e do pacto de poder que lhe acompanhou. Com efeito, já que a burguesia brasileira, criada sob o invólucro feudal, não se mostrou a altura de sua tarefa histórica – como costuma ocorrer quando o sistema da dívida pública encontra o seu limite (MARX e ENGELS, 1991) –, surgida ao cabo do período ditatorial aberto em 1964, restou ao país, dilacerado pela dramática combinação de recessão com inflação dos anos 1980 (RANGEL, 1987), abrir-se à equívoca receita do consenso de Washington.¹⁶

É neste contexto, por exemplo, que se deve entender as dificuldades das fábricas de disjuntores de alta tensão das cidades de Curitiba e Itajaí. Abalada por uma conjuntura que a impedia de cumprir as obrigações financeiras assumidas para a instalação do seu parque produtivo, a Inebrasa-Lorenzetti acabou controlada pelo grupo Schneider em 1991; enquanto a Brown Boveri, já em pleno período do combate neoliberal à inflação, feito por meio da

¹⁶ O “conjunto de ideias econômicas e políticas que condensam e traduzem para a periferia capitalista o que foram as ideias neoconservadoras ou neoliberais, hegemônicas em quase todo o mundo capitalista, durante os anos oitenta”; no fundamental uma combinação do “velho programa monetarista defendido pelo Fundo Monetário Internacional, desde os anos cinquenta, com um programa de reformas institucionais... voltado para a eliminação do estado intervencionista e a abertura e a desregulação das economias industrializadas pela via da substituição de importações” (FIORI, 1991, pp. 99-100).

valorização cambial do Plano Real, deixa sua associação com a Camargo Corrêa para dedicar-se às importações (SILVA, 2005). O resultado vê-se no gráfico 1, que compara as importações destes equipamentos nos períodos da economia fechada e da fase neoliberal, bem como na tabela 1, onde se pode notar a importância das importações chegadas da França e da Suécia, países sedes dos novos controladores destas firmas. Além disso, deve-se notar que se as importações se reduziram na primeira década do presente século, não é correto, todavia, comparar este período com aquele da economia protegida sem recordar que as taxas de crescimento econômico eram então muito superiores. Demais, e a despeito das medidas para a nacionalização das compras estatais adotadas ao cabo do governo Lula (Lei 12.349/10), a força que tem o capital estrangeiro aqui instalado para desnacionalizar a produção parece ainda importante, como o demonstram os quase US\$ 6 milhões de disjuntores importados da Suécia no ano de 2011.

Gráfico 1. Brasil - Importação de disjuntores de alta tensão. (US\$ 10³ FOB)



Fonte: 1984-1990: Brasil. Coordenação do Sistema de Informações Econômico-Fiscais e DECEX, *apud* Strachman (1993); 1996/2011: Brasil. MDICE. (Elaboração do autor). Obs.: alta tensão => a 72,5 KV.

Tabela 1. Brasil – Procedência geográfica das importações de disjuntores de alta tensão (1992-2001). Países selecionados. (US\$ 10³ FOB)

País/Ano	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Alemanha	476,2	530,4	156,8	221,5	349,9	1.713,4	4.358,9	1.669,1	208,7	2.062,2
Japão	493,4	35,1	113,6	8,8	20,2	73,5	18.669,1	2.169,1	208,7	16,2
França	4.828,8	13.313,5	1.010,5	0,0	100,3	1.539,6	7.667,6	13.078,1	4.754,2	1.997,5
Suécia	618,1	0,7	0,1	175,5	1.278,0	1.521,0	2.625,1	17.983,5	3.227,7	14.774,3
EUA	53,0	13,8	12,4	234,5	493,1	774,8	3.165,1	4.138,5	886,5	992,0

Fonte: Brasil. MDICE. (Elaboração do autor).

Assim também ocorreu em outras firmas de equipamentos elétricos da região, atuantes nos mais diferentes mercados desse segmento. Entre os fabricantes de maquinaria para usinas hidrelétricas (transformadores, turbinas, geradores, comportas), vê-se a Alstom adquirir a

Coemsa no ano de 2001, que suportava quedas em suas receitas tanto no mercado interno, pela redução das compras governamentais, quanto no externo, em razão da valorização cambial, mas também porque era acionada, juntamente com outros fabricantes brasileiros, pelo governo mexicano na Organização Mundial do Comércio (OMC), que atuava em nome dos interesses dos fabricantes IEM e Va Tech (SILVA, 2005). Fabricantes de médio porte de transformadores a óleo, segmento em que a balança comercial permaneceu deficitária durante toda a década de 1990, também são atingidos, no exemplo da blumenauense Mega, vendida no ano 2000 para a ABB (SILVA, 2005). E em 2008 é também a vez da Waltec ser adquirida pela estatal francesa Areva.

Além disso, a grande estabilidade patrimonial, mesmo quando a firma já era estrangeira, passa a ser abalada, já que submetida às injunções não só do mercado brasileiro, mas também do movimento de fusões e aquisições verificado internacionalmente, e isso com diversas consequências negativas. Assim, a Coemsa é logo transferida para a Areva no ano de 2004, enquanto a fábrica de disjuntores de Itajaí, adquirida pelo grupo austríaco Va Tech em 2001 (SILVA, 2005), é repassada para a Siemens em 2005, que pôs fim às operações da fábrica. A Waltec, após ser vendida para a Areva, é transferida dois anos depois para a também francesa Schneider. No mercado de medidores de energia, a curitibana Inepar Eletroeletrônica, que havia adquirido o negócio de uma planta fluminense da GE e o transferido para a capital paranaense em 1992, é vendida ao grupo Crédit Suisse em 1997 – muito em razão da forte penetração dos medidores de energia chineses e taiwaneses –, que no mesmo ano repassa todo o seu segmento mundial de medidores de energia para a Siemens, o qual é alienado ao grupo de investimentos KKR no ano de 2002 (SILVA, 2005). Não bastasse toda essa alternância patrimonial como fator limitador dos investimentos de longo prazo, o controle das ações por um grupo financeiro logo fez aparecer conflitos entre o controlador, interessado em lucros no curto prazo, e a diretoria local, voltada para os negócios mais propriamente industriais (SILVA, 2005).

Do anterior é possível extrair algumas conclusões preliminares.

Em primeiro lugar, a formação com base na pequena produção mercantil de que antes falamos – e, aliás, lembrando uma qualificação que Pierre Herzog (1973) faz a Emilio Sereni (1973) no debate sobre a categoria de formação social, qual seja, a de ter dado pouca importância ao processo de internacionalização do modo de produção capitalista e sua dimensão imperialista –, altera-se fortemente com a presença ainda maior do capital

internacional, ganhando agora novas especificidades.¹⁷ Tais especificidades implicam na interconexão de formas capitalistas com formas pré-capitalistas que não são exatamente “velhas”, mas renovadas (HERZOG, 1973).

É o caso das relações que se vê em Curitiba, estimuladas pela produção de medidores de energia, através de uma ampliação, após o processo de alienação patrimonial ao capital estrangeiro, do uso do trabalho a domicílio para a montagem de partes e peças, o que deu lugar, notadamente nos picos de produção, às elevadas horas extras (até 12 horas diárias) e até ao uso do trabalho infantil (LAVINAS, SORJ, LINHARES e JORGE, 1998, SILVA, 2005), formas de exploração, pois, ligadas à extração da mais-valia absoluta. Outro exemplo está na terceirização de partes do processo produtivo para ex-funcionários que tomam o maquinário da firma contratante sob a forma de comodato, como observado entre os fornecedores dos fabricantes de medidores de energia paranaenses e riograndenses – o que a rigor significa bloquear o controle do comodatário sobre os meios de produção, condição indispensável da caracterização do capitalista (SILVA, 2005). Aliás, no que respeita à extração da mais-valia absoluta, pode-se dizer que ela está franqueada, embora não necessariamente como forma única de extração do mais-valor, em todas as firmas terceirizadas, constituídas rigorosamente como tal, sempre que os objetivos da terceirização tenham sido a redução dos custos por meio da exploração das diferenças salariais – operação tanto mais possível quanto mais, à moda do toyotismo, o recurso do duplo fornecedor se faça presente, não raro praticado por meio da intimidação e do blefe (como na antiga Coemsa) (SILVA, 2005).

Segundo, a alteração na formação social referida não se limita aos aspectos da base econômica – como, aliás, faz notar o mesmo Herzog, aqui valorizando a insistência de Sereni em não separar base e superestrutura no uso da citada categoria (HERZOG, 1973). Isto é demonstrado pelo desenvolvimento de uma “formação ideológica” que já não tem os traços do “empreendedorismo” da época das substituições de importações, antes se voltando para as formas rentistas de capitalismo, aspecto que toca mesmo uma parte da burguesia local. É este o caso dos proprietários da Inepar, e isto não só porque associados minoritariamente ao grupo de investimentos KKR, já que todo o “core” de negócios por eles organizados ao longo da década de 1990 esteve voltado aos lucros de curto prazo, do qual a citada associação é apenas um dos aspectos (SILVA, 2005). Trata-se, ao fim e ao cabo, do que predomina nas formações hegemônicas do Ocidente capitalista, marcadas pela presença dos interesses financeiros (a

¹⁷ Como se vê, o critério gramsciano da crítica à história fetichista que aqui estamos utilizando, ao exigir que se atente para o “sistema de relações internacionais”, cumpre bem esta exigência de Herzog.

simples compra e venda de divisões como um negócio distinto da produção, etc.), através dos chamados investidores institucionais (fundos de pensão, etc.), no controle dos grandes oligopólios (CHANDLER, 1990, CHESNAIS, 1996). Uma nova dinâmica da imbricação finanças-produção da etapa imperialista (SILVA, 2004), entre nós presente desde a adesão ao neoliberalismo do início da década de 1990.

Por último, nem todo o movimento de internacionalização tem relação com as formas rentistas. Expressão da *unidade dos contrários* que vigora na atual etapa imperialista, mas também da própria dialética da crise brasileira, dotada de canais de investimento nas infraestruturas e uma não desprezível poupança *potencial*, presente sob a forma de um avantajado parque industrial (RANGEL, 1987), parte do investimento estrangeiro que aporta na formação nacional tem muito mais relação com o que François Chesnais chamou de *reação oligopolista* (ou *rivalidade oligopolista*) – aquela em que o “membro de um oligopólio nacional *invadido*”, para “salvaguardar suas posições”, deve se mostrar “capaz de invadir o país de origem das companhias que trouxeram a rivalidade oligopolista para a *casa dele*” (CHESNAIS, 1996, p. 125). Os investimentos da Areva no mercado de máquinas para usinas hidrelétricas são um bom exemplo. Eles certamente respondem ao investimento internacional cruzado efetuado pelos grupos da tríade capitalista (EUA-Europa-Japão) não apenas em cada um destes mercados, mas também nas áreas da periferia que buscam manter sob controle, como é o caso do Brasil. Aliás, isso demonstra que a estratégia de localização das filiais das grandes companhias não tem por base apenas os baixos custos salariais e a racionalização da produção, mas também e principalmente os mercados dos países que recebem seus investimentos (CHESNAIS, 1996).

Não obstante, uma periferia dinâmica como o foi a brasileira até os anos oitenta, também produziu grupos com alguma capacidade de rivalidade internacional. Mas isto já diz respeito à outra dimensão do processo de internacionalização que marcou o setor de equipamentos elétricos do Sul do Brasil.

* * *

Por oposição à interpretação do esquerdismo que, como vimos, se prendeu à idéia de que as políticas de substituição de importações conduziram tão somente a um *crony capitalism*, os fortes financiamentos estatais que estas políticas levaram a efeito a partir dos

anos 1960 e até meados dos anos 1980, produziram um poderoso oligopólio de origem nacional na indústria sulista de equipamentos elétricos.¹⁸

De fato, já avançado o programa de substituição de importações do II PND, a catarinense Weg, tendo feito forte uso dos recursos públicos disponíveis (quadro 1), começa a se organizar como um grupo industrial diversificado (Weg Máquinas, Weg Transformadores, Weg Acionamentos, Weg Química) de enorme dinamismo tecnológico e, logo, grande capacidade concorrencial.

Quadro 1. Grupo Weg – Financiamentos Estatais nos anos 1970 e 1980. (US\$ 10³)

ANO	CREADOR	MODALIDADE	VALORES	AMORTIZAÇÃO	FINALIDADE
1972	BRDE/FUNDE	FIPEME/Inc.Fisca	669,5		Modernização e expansão
1973	BRDE	FRE	2.901,6		Parque Fabril I
1975	BRDE	POC	1.152,1	7% a.a. (+) ORTN	Novo patamar de produção
1975	BRDE	POC	2.165,6	5% a.a. (+) ORTN	Novo patamar de produção
1976	PROCAPE	Subs. de encargos	645,0		Novo patamar de produção
1976	BRDE	PROMECC	553,6	5% a.a. (+) ORTN	Plano trienal da empresa
1976	BRDE	PROMECC	4.097,6	5% a.a. (+) ORTN	Plano trienal da empresa
1976	BRDE	PROEMPRESA	1.005,4	3 a 4% a.a. sem ORTN	Novo produto
1980	BRDE	FINAC III	2.163,1		Weg Máquinas – Implantação
1980	PROCAPE	Part. Acionária	1.024,6	Res. N. 273 (Inc. Fiscal)	Weg Máquinas – Implantação
1981	BRDE (BNDES)	FINAC	716,6		Weg Acionamentos – Implantação
1982	PROCAPE	Part. Acionária	239,6	Res. N. 273 (Inc. Fiscal)	Weg Máquinas – Suplementação
1982	PROCAPE	Part. Acionária	66,9	Res. N. 273 (Inc. Fiscal)	Weg Química
1982	PROCAPE	Part. Acionária	136,4	Res. N. 273 (Inc. Fiscal)	Weg Química
1986	BNDES	POC	1.160,5		Weg Acionamentos
1986	BNDES	POC	1.60,5		Weg Motores

Fonte: SILVA (1997)

Trata-se de um processo realizado por meio de ampla aquisição de concorrentes que não se limitou aos fabricantes de pequeno porte localizados no parque industrial catarinense – para as quais não raro foi preciso mobilizar novos recursos para ampliação e modernização das instalações –, alcançando também poderosos fabricantes nacionais e seus sócios estrangeiros, no exemplo das fábricas da Arno (associada à Asea), comprada em 1980, e da Motores Búfalo (associada à americana Emerson Electric), adquirida no ano de 1984 (SILVA, 2005). Como é fácil notar, estivéssemos diante apenas de enriquecimento privado sem acumulação, como sustenta a tese do *crony capitalism*, estas seriam operações inconcebíveis.

¹⁸ Quanto à tese de que o conceito de oligopólio encerra uma visão estática, Chesnais adverte que o caráter estático pode ser corrigido – atentando, por exemplo, para a mudança tecnológica, a incerteza, o declínio dos oligopólios norte-americanos e a irrupção de novos oligopólios em outros países – sem se abandonar o conceito, que tem a vantagem de ressaltar o caráter concentrado das estruturas de produção (CHESNAIS, 1996).

Vejamos mais de perto o que conduziu a este resultado. Concentremo-nos nas práticas das grandes rivais da firma catarinense e nos aspectos teóricos da concorrência oligopolista.

Sabemos que na indústria oligopolista, “os produtores marginais... obtêm lucros *anormais*”, o que torna difícil para a firma líder tentar eliminá-los através de uma redução nos preços, já que estes sempre “podem compensar os efeitos de um corte nos preços... por meio de uma redução absoluta nos preços, da mesma ordem” (STEINDL, 1983, p. 72). Todavia, há sempre a possibilidade, no setor oligopolista, de firmas médias, ou mesmo grandes, serem “reduzidas ao nível de lucros normais se a pressão competitiva for suficientemente forte, ou seja, se as firmas progressistas atingirem um diferencial de custos suficientemente grande” (STEINDL, 1983, p. 73).

Com efeito, a prática dos preços elevados era corrente entre os grandes fabricantes de motores elétricos instalados no Brasil. Quando não em um segmento específico, ao menos nos de maior valor agregado, esta prática permitia, como por longos anos fez a GE, sustentar preços nas linhas de menor valor, sem que se fizesse necessário realizar grandes investimentos na redução de custos para competir (SILVA, 2005). Além disso, o início da década de 1980 foi marcado por uma enorme crise associada a fortes pressões inflacionárias, quadro que certamente confirma a preferência das firmas líderes em manter a rigidez de preços. Ora, onde esteve o diferencial da Weg – que àquela altura, embora não liderasse o setor, já não poderia ser considerada uma fabricante marginal–, para poder eliminar duas grandes concorrentes? Não deve haver dúvida de que os fartos financiamentos estatais que utilizou para ampliar as escalas de produção, ao lado dos já referidos modos específicos de combinação de extração da mais-valia – embora os últimos não fossem suficientes sem os primeiros (AMSDEN, 1990), que aliás viabilizam o fração relativa do mais-valor –, figuraram como a alavanca para aquele “diferencial de custos suficientemente grande” que se fazia necessário para reduzir os preços a um patamar em que as concorrentes não estavam preparadas para enfrentar. Como resultado, em 1985 a firma catarinense estava controlando 43% do mercado nacional de monofásicos e 68% dos motores trifásicos (SILVA, 1997).

Ao anterior é preciso acrescentar que o mercado de motores elétricos brasileiro crescia, desde os anos setenta, a uma taxa inferior ao crescimento do potencial de acumulação da firma catarinense – que, como vimos, inclui não só a acumulação interna. Aliás, esse quadro de baixo crescimento do principal mercado torna-se ainda mais dramático na recessiva década de 1990 – e principalmente quando da valorização cambial provocada pelo Plano Real, que chegou a deixar deficitária a balança comercial de um segmento decisivo do

mercado de motores elétricos por um período de quatro anos (tabela 2). E é neste contexto de economia aberta, que a exigência de Steindl – que não trabalha com esta hipótese, vale esclarecer – para a eliminação dos concorrentes – a saber, a transferência destes para a faixa dos lucros normais – volta a operar, e agora com intensidade ainda maior, em favor dos custos fortemente baixos – e dos lucros extraordinariamente altos – da Weg. Assim é que, em 1997, ela adquire a paulista Motores Elétricos Brasil, enquanto a Kohlbach, sua concorrente catarinense mais direta, enfrenta uma situação concordatária que leva a sua alienação um ano antes (SILVA, 2005).

Tabela 2. Brasil – Balança comercial de motores elétricos (1992-2002). (US\$ 10³ FOB)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exp.	10.766,8	14.556,2	14.575,5	11.055,1	10.697,7	10.628,2	11.007,3	9.593,8	12.169,9	15.309,5	17.081,7
Imp.	1.586,1	2.016,8	4.170,0	12.590,2	21.495,2	16.407,0	17.300,9	7.451,5	4.427,8	5.046,9	4.544,9
Saldo	9.180,7	12.539,4	10.403,5	-1.535,1	-10797,5	-5.778,8	-6.293,6	2.142,3	7.742,1	10.256,5	12.536,8

Fonte: Brasil. MDICE. (Elaboração do Autor). Tratamos aqui, e para as tabelas seguintes, dos motores elétricos de corrente alternada monofásicos, potência entre 37,5 W e 15 KW (1 Hp = 736 W ou 0,736 KW).

A partir deste momento, a internacionalização da firma, que até então se fazia através da exportação de mercadorias (17,6% do faturamento total em 1993, 20% em 1997), passa a ser conduzida pelas exportações de capitais, que se iniciam com a aquisição, no ano 2000, de duas fábricas na Argentina (Morbe e Intermatic), no México (ABB) e em Portugal (Efacec) (SILVA, 2005). Nas décadas seguintes as compras prosseguem na China (Nantong, 2004), na África do Sul (Zest, 2010), novamente no México (Voltran, 2010), Estados Unidos (Electric Machinery, 2011), Áustria (Watt Drive, 2011) e mais uma vez na Argentina (Pulverlux, 2011 e Stardur, 2012), além da construção de novas unidades no México (2010) e na Índia (2011), bem como uma *joint-venture* na Espanha para a absorção de tecnologia na área de aerogeradores (com o grupo M. Torres Olvega Industrial, em 2011). Com exceção das últimas aquisições na Argentina, ligadas ao ramo da indústria química, bem como à *joint-venture* na Espanha, a grande maioria dos investimentos está concentrada no mercado de motores elétricos ou seus acionamentos, o que permite concluir que eles são diretamente determinados – como a seu tempo o próprio investimento fora do *core* principal de negócios – pela *rivalidade oligopolista* de que antes falamos.¹⁹

¹⁹ É de se notar que o conceito de rivalidade oligopolista põe em xeque a noção de concorrência presente na teoria econômica convencional, já que se trata de insistir que “as companhias não reagem mais a forças impessoais provenientes do mercado, e sim, pessoal e diretamente, a suas rivais” (PICKERING apud CHESNAIS, 1996, p. 92). No ramo aqui estudado, vale lembrar que a Siemens e a ABB são exemplos de grandes oligopólios que atuam a partir da Europa, enquanto nos Estados Unidos destaca-se a General Electric e, no Japão, a Toshiba. Na fabricação de motores, o oligopólio catarinense está entre os cinco maiores fabricantes mundiais.

De fato, como o demonstram nossas estatísticas, mesmo depois que a balança comercial dos motores elétricos voltou a apresentar superávits (tabela 3), os concorrentes internacionais que lograram entrar no mercado brasileiro na década de 1990 continuaram realizando grandes exportações para o país (tabelas 4 e 5), como é o caso principalmente de Vietnã e China, mas também de países como Itália, Alemanha, Estados Unidos e até a França – este último pouco presente naquela década, mas que aparece agora substituindo as grandes exportações que então partiam da Espanha, certamente abalada pela concorrência a que foi submetida com a unificação monetária do euro, impeditiva das desvalorizações cambiais competitivas. Aliás, entre nós as importações, e de algum modo também a desaceleração das exportações, voltaram a ameaçar a balança do setor em 2010 e 2011, igualmente refletindo condições cambiais adversas, mas também a própria internacionalização, como estão sugerindo as importações da Argentina, país onde o grupo Weg tornou-se praticamente o único fabricante de motores elétricos.

Tabela 3. Brasil – Balança comercial de motores elétricos (2003-2011). (US\$ FOB 10³)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exp.	29.263,9	37.772,0	36.148,3	35.189,5	31.222,5	29.477,8	23.108,4	29.886,3	34.756,7
Imp.	7.726,6	6.901,8	6.766,9	8.946,3	14.163,2	18.869,9	20.312,2	45.476,4	63.314,0
Saldo	21.537,3	30.870,2	29.381,4	26.243,2	17.059,3	10.607,9	2.796,2	-15.590,1	-28.557,3

Fonte: Brasil. MDICE. (Elaboração do Autor)

Tabela 4. Brasil – Procedência geográfica das importações de motores elétricos (1992-2002). Países selecionados. (US\$ 10³ FOB)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Taiwan	25,8	163,4	347,9	1.506,2	844,6	2.272,5	2.137,4	84,0	80,7	30,4	144,9
China	4,0	109,6	79,5	2.467,1	4.727,3	2.623,6	1.356,4	250,7	10,0	203,4	947,3
Vietnã	0	0	0	735,3	2.995,8	2.017,0	1.226,7	467,3	0	1.239,8	1.294,3
H. Kong	23,0	38,7	41,5	56,1	83,3	125,1	1.975,4	844,9	8,5	426,2	210,4
Coréia S.	0,3	0	14,4	68,1	888,4	947,2	16,3	0	1,5	0,2	0,4
Japão	130,5	185,8	72,7	363,2	116,5	342,2	360,0	89,6	164,7	253,6	97,5
Espanha	0	0	2.136,1	3.067,4	3.634,1	2.374,7	3.597,7	2.105,1	1.555,4	1.120,5	9,2
Itália	152,2	56,1	232,7	1.655,8	5.940,0	3.686,1	2.866,6	1.074,6	415,4	374,5	257,9
França	6,3	11,6	22,9	44,0	36,3	478,9	650,4	211,9	217,1	135,8	251,9
Alemanha	194,6	160,9	278,8	964,9	584,4	448,8	810,4	568,9	565,0	402,2	719,9
EUA	508,9	738,4	586,9	934,8	1.258,2	699,0	1.318,8	831,1	1.059,2	666,4	359,0
Argentina	2,2	9,5	14,5	591,6	29,6	43,7	35,0	5,9	58,3	112,1	233,1
México	0	0	1,0	10,7	17,3	10,2	29,1	5,8	7,0	1,5	0

Fonte: Brasil. MDICE. (Elaboração do Autor).

Tabela 5. Brasil – Procedência geográfica das importações de motores elétricos (2003-2011). Países selecionados. (US\$ 10³ FOB)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Taiwan	100,2	147,3	165,9	164,0	137,5	237,0	433,6	1.093,3	990,5
China	2.950,3	2.666,0	3.000,1	4.445,5	6.058,0	6.763,4	8.690,1	22.669,3	27.248,1
Vietnã	508,5	613,4	0	150,2	1.577,2	3.019,1	4.712,9	7.909,3	10.649,9
H. Kong	641,5	84,8	35,9	136,0	0,5	1,0	5,0	55,0	2.788,7
Coréia S.	47,6	0	160,4	5,9	27,3	43,9	24,6	18,5	17,1
Japão	142,0	303,8	216,4	314,1	308,7	73,8	360,5	258,4	311,5
Espanha	93,1	103,6	44,3	112,2	24,0	48,5	33,1	158,3	47,0
Itália	129,5	36,4	140,9	104,3	523,9	1.312,4	1.456,7	2.102,9	2.664,4
França	291,5	564,9	1.008,3	1.258,1	1.967,4	2.758,3	1.684,8	2.244,7	2.626,8
Alemanha	954,2	729,7	811,1	726,0	898,5	930,2	811,5	1.124,3	1.159,0
EUA	367,5	461,8	742,6	953,7	1.077,4	818,1	380,6	587,7	575,3
Argentina	880,7	772,0	356,6	474,8	1.337,1	2.011,3	1.092,8	6.403,8	6.972,5
México	2,5	7,3	17,9	34,1	80,4	283,8	312,6	492,0	4.542,3

Fonte: Brasil. MDICE. Sistema Aliceweb (Elaboração do Autor)

A observação do destino geográfico das exportações brasileiras de motores elétricos (tabela 6), em cerca de 90 % controladas pelas fábricas catarinenses do grupo Weg (tabela 7), também põe em evidência esta reação oligopolista. No mercado do Nafta, os Estados Unidos são os principais compradores, o que explica que o México, porta de entrada para o mercado americano, tenha recebido grandes investimentos. Por seu turno, o mercado asiático continua sendo de difícil penetração, assim como o são o Oriente Médio e mesmo a zona da OPEP, onde o principal comprador é a pouco industrializada Venezuela. Mas de todo este conjunto geográfico, só os países asiáticos, repetindo o observado nos Estados Unidos e na União Europeia, têm concorrentes ameaçadores, e eis porque é tão importante ter filial na China, tanto quanto aquelas localizadas na Europa e no mercado norte-americano.

Tabela 6. Brasil – Destino geográfico das exportações de motores elétricos (2004-2011). Blocos e países selecionados. (US\$ 10³ FOB)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mercosul	4.092,2	6.489,0	2.465,2	2.137,3	2.991,7	1.293,8	2.580,6	2.858,9
AL s/	3.604,7	4.639,4	6.498,8	8.150,1	8.010,6	8.502,0	7.884,6	11.532,0
Nafta	27.143,5	20.656,5	20.949,6	15.357,9	14.487,9	10.250,2	15.948,8	16.064,8
EUA	12.419,9	12.841,1	13.947,6	13.087,8	12.752,2	9.307,2	14.635,3	14.692,3
U. Europeia	646,3	987,0	1.095,4	1.317,9	1.261,8	813,2	1.071,1	1.019,9
OPEP	2.622,5	3.369,2	4.463,3	6.143,3	5.441,2	6.395,6	3.965,3	6.255,3
Venezuela	1.008,5	1.706,7	2.995,3	4.159,6	3.142,4	4.116,2	1.578,0	2.946,4
Ásia s/Or. M.	685,8	135,9	72,0	101,9	333,3	27,6	252,8	153,6
Tigres Asiát.	5,9	5,9	9,2	8,5	36,9	0,8	13,0	11,3
Or. Médio	487,6	141,1	164,5	20,5	73,2	60,7	53,8	414,4
África s/Or.	200,5	2.148,0	2.602,6	2.450,7	567,6	907,2	854,5	519,
África do Sul	144,9	2.037,0	2.587,0	2.415,6	473,1	862,2	862,2	838,9
Oceania	217,5	254,2	216,1	339,7	441,6	194,7	203,2	331,4

Fonte: Brasil. MDICE. (Elaboração do Autor).

Tabela 7. Brasil – Unidades da Federação exportadoras de motores elétricos (2003-2011). (US\$ 10³ FOB)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
SC	28.068,7	36.608,0	33.665,7	30.151,9	27.473,2	25.684,2	20.016,0	27.304,9	30.237,5
SP	591,4	186,0	952,8	2.552,6	974,3	477,0	429,8	732,3	405,4
RS	506,7	777,5	1.284,2	2.356,8	2.677,1	3.201,1	2.504,4	1.623,7	3.231,1

Fonte: Brasil. MDICE. (Elaboração do Autor).

Certamente, todo esse movimento de exportação de capitais não se faz em detrimento de novos investimentos no Brasil. Eles são necessários para continuar ampliando as escalas que garantem a defesa da liderança no ameaçado mercado interno (a ver as vendas que partem da Argentina). São exemplos as aquisições, no ano de 2004, das firmas WEL e WAM, atuantes no segmento de motores elétricos a partir de Santa Catarina e do polo industrial de Manaus, respectivamente. Além disso, seguem fortes os investimentos para aquisições em outros segmentos da principal cadeia de valor, como as realizadas no mercado de transformadores (a gaúcha Trafo, 2007), turbinas hidráulicas (a catarinense HISA, também em 2007) e acionamentos (a catarinense Equisul e a paulista Instrutech, no ano de 2010), dando curso à integração horizontal iniciada nos idos da década de 1980, afinal responsável por importantes vantagens em economias de escopo nas disputas concorrenciais – uma das forças capitais, ao lado das economias de escala, da moderna empresa oligopolista (CHANDLER, 1990).

Aliás, há que não esquecer este ponto para bem entender o processo de internacionalização alcançado pela firma catarinense. Como todo oligopólio bem-sucedido,

seja nos países de capitalismo avançado (CHANDLER, 1990, CHESNAIS, 1996), seja nos capitalismos tardios do Terceiro Mundo (AMSDEN, 1989, 1990), a conquista de posições no mercado internacional só se faz depois que vantagens competitivas em economias de escala e economias de escopo são alcançadas no mercado interno. Mas há uma diferença importante. Nos países da periferia, tais oligopólios, porque são fortemente subsidiados pelo Estado, terminam por conservar estruturas patrimoniais familiares (AMSDEN, 1989, 1990), como aqui é o caso da Weg. Uma forma afinal de Zaibatsu, se não quisermos limitar estreitamente esta estrutura a uma especificidade japonesa (AMSDEN, 1990).

III - À GUIA DE CONCLUSÃO: CRÍTICA DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Os estudos de acumulação industrial, seja em economia ou geografia econômica, não raro têm privilegiado como matriz interpretativa a teoria dos custos de transação e suas variações. Trata-se da abordagem originalmente formulada pelo economista E. O. Williamson, que enfatiza “os custos de redação e execução de contratos complexos` entre companhias independentes” para explicar “a integração, as aquisições/fusões e a constituição de `hierarquias`” – este último um termo utilizado pelo autor para designar as grandes companhias (CHESNAIS, 1996, p. 83). Já a nova geografia econômica norte-americana fala “de custos de transação suscetíveis ao espaço” e da “probabilidade dos fabricantes envolvidos em compromissos transacionais mútuos se aglomerarem, a fim de reduzi-los”, produzindo “sistemas de produção desintegrados vertical e horizontalmente” (SCOTT e STORPER, 1988, pp. 35 e 39).

Ora, como destacou a crítica de Chesnais (1996), a formulação de Williamson revela-se problemática na medida em que busca interpretar a concentração econômica sem atentar para o papel das grandes companhias, fazendo crer que se trata simplesmente de “falhas de mercado” que as fazem internalizar transações, e que por meio deste movimento desaparecem. Ainda segundo o economista francês, na verdade a internalização é antes um instrumento que permite à grande empresa “criar novas `falhas` em proveito próprio”, ganhando, pois, enormemente com isso, “enquanto outras empresas correm o risco de sofrer perdas”, notadamente aquelas que eram “seus clientes ou seus fornecedores antes da integração vertical, ou seus concorrentes antes da integração horizontal” (DUNING *apud*

CHESNAIS, 1996, pp. 84-5). Exatamente como o fizeram as tantas aquisições dos oligopólios estrangeiros que aqui descrevemos, mas também as fusões e aquisições que, desde o início dos anos 1990, vêm alçando a Weg ao campo da rivalidade oligopolista internacional.

Aliás, para voltar a Chandler, estes são investimentos que propiciam economias “muito maiores do que aquelas obtidas com a redução dos custos de informação e transação” (CHANDLER, 1998, p. 255). Eles dizem respeito, como assinalou Coriat, que aqui também recupera Chandler para afastar-se de Williamson, às “economias de escala, visto que é evidentemente destas que se trata”, onde atuam leis “quase físicas... e que se juntam a considerações relativas à divisão do trabalho (o famoso efeito Smith de parcelização e repetitividade)” (CORIAT, 1994, p. 18). Ou ainda, como se referiu Chandler em um trabalho posterior de maior envergadura teórica, economias advindas dos investimentos casados, *que funcionam como uma totalidade unificada*, em produção, distribuição e gerenciamento, a tríade da capacidade concorrencial em qualquer setor da indústria *capital intensive* surgida da segunda revolução tecnológica – ao fim e ao cabo, fundada nos ganhos de escala e escopo (CHANDLER, 1990). Não obstante, a construção destas economias depende igualmente do que tem sido chamado de competitividade estrutural ou sistêmica, aquela ligada aos “atributos do contexto produtivo, social e institucional do país” (CHESNAIS, 1996).

Certamente a atenção aos efeitos da divisão do trabalho aparece na nova geografia econômica norte-americana, mas o apego à ideia de uma “rede intrínseca de oportunidades” em um sistema local, aos “aumentos na produtividade média” da aglomeração (SCOTT E STORPER, 1988, p. 39), parece revelar o mesmo engano da possibilidade de superação das “falhas de mercado” a que se entregou Williamson – desta feita enfatizando a aglomeração de empresas. Com efeito, mesmo se se puder falar em um ambiente de oportunidades para zonas industriais saídas de uma formação fundada na democracia rural, como as que abrigam as indústrias do Sul do Brasil, é imprescindível reconhecer que as modalidades de subcontratação geralmente “não comportam nenhum questionamento das ‘hierarquias’”, representando antes “meios que permitem às companhias estabelecer relações assimétricas perante outras empresas e reforçar o seu próprio poder econômico” (CHESNAIS, 1996, pp. 104-5), como nas tantas subcontratações da indústria em estudo organizadas segundo a estratégia do duplo fornecedor.

Por sinal, mesmo a versão francesa desta nova geografia econômica, que pretende estar um passo adiante de sua congênere estadunidense, não logra ultrapassar os mesmos limites em que esta se enreda. Tentar superar a teoria os custos de transação por meio da

ênfase não só na aglomeração, mas também na sua atmosfera social –“a família, a lealdade entre empresários e assalariados, o papel das coletividades locais” –, pensadas como novas formas de governança, capazes fornecer uma alternativa ao neoliberalismo, formas, enfim, “de regulação intermediárias entre a materialidade da aglomeração urbana e o governo, a legislação e a ação estatal” (BENKO, 1996, pp. 59 e segs.), é ainda apegar-se àquela visão mítica que insiste na “rede intrínseca de oportunidades”, todavia agora pensada como um atributo das coletividades. Assim procedendo, não só abstrai as assimetrias impostas pelas grandes companhias, mas as próprias desigualdades presentes no sistema de relações internacionais do qual elas são parte inerente (AMIN e ROBINS, 1994, CHESNAIS, 1996). Enquanto o próprio Estado nacional, pensado como formação social e espacial, com seus processos dialéticos, inclusive aqueles decorrentes da integração ao contexto mundial, são completamente negligenciados, como aliás também o faz a vertente norte-americana.

Com efeito, a realidade que temos diante de nós é bem outra. Não foi qualquer ausência de efeitos de aglomeração ou mesmo a ausência de uma atmosfera social local favorável às iniciativas industriais que levou às tantas fusões e aquisições dos últimos anos, bem como aos processos de desnacionalização. Foi antes a destruição do aparato estatal de proteção industrial, consequência direta da crise do sistema financeiro nacional que, repercutindo sem demora no pacto de poder dos anos 1930, conduziu a estes resultados (RANGEL, 1981, 1982, 1987). Ainda que favorecendo grupos oligopolistas nacionais, seu efeito geral tem sido o de manter a formação nacional e seus muitos setores e regiões econômicas reféns dos interesses financeiros e industriais dos centros imperialistas, cuja capacidade de hegemonia ainda hoje repousa na lógica das exportações de capitais, tidas “como um meio de fomentar a exportação de mercadorias” (LENIN, 1987, p. 63). E eis por que a acumulação industrial nacional tem se mantido algo bloqueada.

Neste quadro, que afinal é o das relações internacionais de produção (MARX, 1983), tanto as relações internas de produção quanto as superestruturas não deixam de ser afetadas. De fato, embora acompanhem o estágio já avançado das forças produtivas da indústria brasileira, revelado até mesmo nas estratégias de investimentos dos grandes oligopólios – que existem mesmo sob as importações predatórias –, geralmente focadas na disputa de fatias do mercado doméstico, estas relações não podem senão encerrar, ao mesmo tempo e em combinação dialética, formas um tanto dantescas de exploração da força de trabalho. E é também neste registro, sem dúvida, que se deve ler uma certa perda de vigor da formação ideológica própria da *conduta empresarial*, em boa medida importada – mas não apenas – dos

padrões que hoje presidem, não sem alguma variação, a acumulação de capital entre as principais potências imperialistas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMIN, Ash e ROBINS, Kevin. Regresso das economias regionais? A geografia mítica da acumulação flexível. In: BENKO, Georges e LIPIETZ, Alain (orgs.). **As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Trad. A. Gonçalves. Portugal: Oeiras; Celta, 1994, p. 77-101.

AMSDEN, Alice H. **Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization**. Oxford: Oxford University Press, 1989. 379 p.

_____. Third world industrialization: "global fordism" or a new model? In: **New Left Review**, nº 182, 1990, p. 5-31.

BENKO, Georges. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. Trad. DANESI, Antônio de Pádua. São Paulo: Hucitec, 1996. 266 p.

CHANDLER J^r, Alfred. The dynamics of industrial capitalism. In: **Scale and scope**, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990, p. 523-628.

_____. Introdução a The visible hand. In: MCCRAW, Thomas (org.). **Alfred Chandler: ensaios para uma teoria histórica da grande empresa**. Trad. MONJARDIM, Luiz Alberto. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1998, p. 247-260.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. Trad. FOÁ, Silvana Finzi. São Paulo: Xamã, 1996. 335 p.

CORIAT, Benjamin. **Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização**. Trad. SILVA, Emerson S. da. Rio de Janeiro: Revan/UFRJ, 1994. 209 p.

DOBB, Maurice. **A evolução do capitalismo**. 7. ed. Trad. BRAGA, Manuel do Rêgo. Rio de Janeiro: Guanabara, 1987. 396 p.

DOELLINGER, Carlos von, CAVALCANTI, Leonardo C., BRANCO, Flávio. **Castelo. Política e estrutura das importações brasileiras**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1977. 171 p.

FIORI, José. Luiz. Quem tem medo da política? In: **Boletim de Conjuntura**, nº 3 (11), IEI/UFRJ, 1991, p. 99-108.

GRAMSCI, Antonio. **A questão Meridional**. Trad. COUTINHO, Carlos Nelson e NOGUEIRA, Marco Aurélio. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987. 165 p.

_____. **Maquiavel, a política e o Estado Moderno**. 7 ed. Trad. GAZZANEO, Luiz Mário. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1989. 444 p.

_____. **Cadernos do Cárcere**. Vol. 5. Trad. HENRIQUES, Luiz Sérgio. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002. 461 p.

_____. **Cartas do Cárcere**. Vol. 1. Trad. HENRIQUES, Luiz Sérgio. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. 478 p.

_____. **Cadernos do Cárcere**. Vol. 2. Trad. COUTINHO, Carlos Nelson. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006. 334 p.

HERZOG, Pierre. El punto de vista de un economista. In: **Cuadernos de Passado y Presente**, nº 39, Siglo XXI, 1973, p. 197-200.

LAVINAS, Lena, SORJ, Bila, LINHARES, Leila e JORGE, Angela. Trabalho a domicílio: novas formas de contratação. In: **Questões em Desenvolvimento**. OIT – Organização Internacional do Trabalho (Documento de Discussão n. 30), 1998, p. 1-48.

LENIN, Vladimir Ilich. **O programa agrário**. São Paulo: LECH, 1980. 214 p.

_____. **Imperialismo**: fase superior do capitalismo. 4 ed. Trad. BECKERMAN, Olinto. São Paulo: Global, 1987. 127 p.

_____. **O Desenvolvimento do capitalismo na Rússia**. 3. ed. Trad. NETTO, José Paulo. São Paulo: Nova Cultural, 1988. 401 p.

LUKCÁS, Georg. **Sociologia**. In: NETTO, José Paulo e COUTINHO, Carlos Nelson (Orgs.). São Paulo: Ática, 1981. 208 p.

MAMIGONIAN, Armen. A indústria em Brusque (Santa Catarina) e suas consequências na vida urbana. In: **Boletim Carioca de Geografia**, nº 13, 1960, p. 47-82.

_____. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. In: **Separata da Revista Brasileira de Geografia**, nº 3 (27), 1965, p. 389-481.

_____. O processo de industrialização em São Paulo. In: **Boletim Paulista de Geografia**, nº 50, São Paulo, 1976, p. 83-101.

_____. Indústria. In: **Atlas de Santa Catarina**, Florianópolis: Gaplan, 1986, 104-106.

_____. Entrevista. In: **Cadernos do CED**, nº 9 (4), 1987, p. 130-152.

MARX, Karl. **Contribuição à crítica da economia política**. 2 ed. Trad. ALVES, Maria Helena Barreiro. São Paulo: Martins Fontes, 1983. 349 p.

_____. e ENGLÉS, Friedrich. **A ideologia Alemã**. 8 ed. Trad. BRUNI, José Carlos e NOGUEIRA, Marco Aurélio São Paulo: Hucitec, 1991. 138 p.

MERRINGTON, John. A cidade e o campo na transição para o capitalismo. In: SWEEZY Paul ET. AL (orgs.). **A transição do feudalismo para o capitalismo**. 5 ed. Trad. DIDONNET, Isabel. Rio de Janeiro: 2004, p. 115-247.

MICHELS, Ido Luiz. **Crítica ao modelo catarinense de desenvolvimento**: do planejamento econômico – 1965 aos precatórios – 1997, Campo Grande: Ed. da UFMS, 1998. 242 p.

RANGEL, Ignácio. A história da dualidade brasileira. In: **Revista de Economia Política**, nº 4 (1), 1981, p. 5-34.

_____. **Ciclo, tecnologia e crescimento**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982. 172 p.

_____. **Economia brasileira contemporânea**, São Paulo: Bienal, 1987, 216 p.

_____. Fim de Linha. In: BENJAMIN, César (org.) **Obras Reunidas**. Vol. 2. Rio de Janeiro: Contraponto, 2005, p. 155-157.

ROCHA, Isa de Oliveira. **Industrialização de Joinville (SC)**: da gênese às exportações. Florianópolis: Edição da Autora, 1997. 135 p.

ROWTHORN, Bob. A teoria marxista dos salários. In: **Capitalismo, conflito e inflação**: ensaios de economia política. Trad. WEISSENBERG, Áurea. Rio de Janeiro: Zahar, 1982, p. 168-210.

SCHUMPETER, Joseph Alois. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Trad. POSSAS, Maria Sílvia. São Paulo: Abril Cultural, 1982. 169 p.

SCOTT, Allen John e STORPER, Michael. Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica. In: **Espaço e Debate**, nº 25, 1988, p. 30-44.

SERENI Emilio. La Categoría de Formación Económico-social, in: **Cuadernos de Passado y Presente**, nº 39, Siglo XXI, 1973, p. 55-95.

SILVA, Marcos Aurélio da. **A indústria de equipamento elétrico do nordeste catarinense**: um estudo de geografia industrial. São Paulo: Departamento de Geografia, FFLCH-USP (Dissertação de Mestrado), 1997. 204 p.

_____. Globalização ou formações sociais nacionais? In: **Ciência Geográfica**, n. 3 (10), 2004, p. 207-217.

_____. **Gênese e dinâmica competitiva da indústria de equipamentos elétricos do Sul do Brasil**. São Paulo: Departamento de Geografia. FFLCH-USP (tese de Doutorado), 2005. 324 p.

_____. O processo de industrialização do Sul do Brasil. In: **Cadernos Geográficos**, nº 15, maio de 2006. 63 p.

_____. O desenvolvimento regional e urbano catarinense no contexto sul-brasileiro: notas a partir da teoria marxista das transições. In: MAMIGONIAN, Armen. (Org.). **Santa Catarina**: estudos de geografia econômica e social. Florianópolis: GCN/CFH/UFSC, 2011, p. 49-71.

STEINDL, Josef. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**. Trad. MAIA, Leda Maria Gonçalves. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983. 264 p.

STRACHMAN, Eduardo. Competitividade da indústria de equipamentos para energia elétrica (nota técnica setorial do complexo metal mecânico). In: **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: NEIT/IE/UNICAMP, 1993. 103 p.

WAIBEL, Leo. **Capítulos de geografia tropical e do Brasil**. 2. ed. Anotada. Rio de Janeiro: IBGE, 1979. 326 p.