

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística numa economia de mercado hierárquica: aproximações a partir do caso do cluster automotivo do Sul Fluminense

Cristiano Monteiro¹, Rebeca Ferreira Viana²

Resumo: O artigo realiza uma análise exploratória sobre a inserção de trabalhadores na indústria automobilística na região sul do estado do Rio de Janeiro. Baseado na literatura sobre Variedades de Capitalismo, especialmente suas releituras mais recentes, orientadas para o problema da mudança institucional, o trabalho explora a hipótese de que esta inserção revela estratégias de relações de trabalho por parte das empresas que combinam a exploração dos recursos institucionais locais pré-existentes, ligados a vantagens tais como mão-de-obra de baixo custo e isenções fiscais, quanto a criação de novos recursos. Por meio de entrevistas com um grupo selecionado de trabalhadores de diferentes perfis atuando em empresas do *cluster*, os resultados confirmam a existência de estratégias dos dois tipos, ainda que predominem aquelas ligadas à exploração do baixo custo da mão-de-obra. Os resultados de natureza exploratória demonstram que o *cluster* automobilístico do Sul Fluminense ainda apresenta poucas evidências que denotem alguma forma mais consistente de *upgrading*, seguindo em aberto a busca por

¹ Departamento de Sociologia e Programa de Pós-Graduação em Sociologia/UFF. E-mail: fonsecamonteiro@yahoo.com.br

² Bacharel em Psicologia pela Universidade Federal Fluminense, Bolsista PIBIC/CNPq/UFF entre 2013-2015. E-mail: rebeca.uff@gmail.com

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

estratégias que conduzam a uma mudança institucional que, por sua vez, leve uma posição mais vantajosa na cadeia da indústria automobilística, que inclui não só atividades com maior conteúdo de inovação e tecnologia, como também *spill overs* para outras atividades econômicas.

Abstract: The article presents an exploratory analysis of the way workers are incorporated into the automotive industry in the south of the state of Rio de Janeiro, Brazil. Based on the literature on Varieties of Capitalism, especially its more recent developments, oriented towards the issue of institutional change, this piece explores the hypothesis that this incorporation reveals both labor relations strategies by the firms which combine the exploration of pre-existing local institutional resources, linked to advantages such as access to low cost labor and tax reliefs, and the creation of new resources. Based on interviews with a selected group of workers hired by firms from this cluster, results confirm the existence of strategies of the two kinds, even if those linked to the exploration of the low cost of labor are predominant. The exploratory results demonstrate that, in terms of the creation of new resources, the cluster still show little evidence of a more consistent process of upgrading. The search for strategies leading to an enhanced position in the automotive industry value chain is open, and such process should incorporate not only more knowledge and innovation-intensive activities, but also spill-overs to other industries.

Introdução

Este artigo apresenta resultados de um estudo exploratório sobre as formas de inserção de trabalhadores no *cluster* automobilístico localizado na região sul do estado do Rio de Janeiro (Sul Fluminense), tendo como pano de fundo uma

reflexão mais ampla sobre o impacto deste *cluster* sobre a trajetória de desenvolvimento da região. O Sul Fluminense, especialmente a mesoregião do Médio Paraíba Fluminense, é um importante polo industrial desde meados do século XX, no qual se destacam empresas do setor siderúrgico e metal-mecânico. A partir do final da década de 1990, a região recebeu quatro grandes montadoras de veículos: a Volkswagen Caminhões, em 1996; a Peugeot-Citroen, em 2001; a Nissan-Renault, em 2015; e a Jaguar Land-Rover, em 2016, com fortes repercussões sobre indicadores de escolarização, desenvolvimento social e sobre a composição da classe trabalhadora (RAMALHO e FORTES, 2012, RAMALHO, 2015). Do ponto de vista teórico, a pesquisa se propõe a explorar a abordagem de “Variedades de Capitalismo” (doravante VdC - HALL, SOSKICE, 2001), especialmente em sua aplicação ao caso latino-americano tal como desenvolvida por Schneider (2009, 2013) por meio do conceito de “Economia de Mercado Hierárquica” (EMH).

O artigo se insere num esforço mais amplo de pesquisa realizado desde a década de 2000 por Ramalho e colaboradores (cf. RAMALHO e SANTANA, 2006; RAMALHO e RODRIGUES, 2007), dedicado a interpretar diferentes dimensões da relação entre indústria automobilística e território no Sul Fluminense. Este esforço partiu do reconhecimento de que o processo de globalização não anula, mas aumenta a importância do plano local/regional quanto à possibilidade de responder aos desafios colocados aos atores locais em termos de estratégias para fazer frente ao novo contexto. Falando das estratégias adotadas pelas grandes corporações multinacionais, universo em que se destacam as empresas do ramo automobilístico, Ramalho (2005) lembra que o resultado destas estratégias pode se revelar ambíguo do ponto de vista do interesse puramente econômico. Ao mesmo tempo em que são empresas desenraizadas quanto aos seus compromissos com as localidades em que se inserem, muitas vezes visando objetivos oportunistas (aproveitar isenções

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

fiscais, concessão de terrenos ou mão-de-obra barata), a chegada destes novos atores pode envolver também a mobilização dos atores locais, redefinindo os arcabouços político-institucionais e criando novas dinâmicas para a região. Assim, a chegada dos novos empreendimentos pode representar um momento de *mudança institucional* nas trajetórias de desenvolvimento local.

Os trabalhos produzidos em torno desta agenda (por exemplo, LIMA, 2005; SANTOS, 2006) foram bem sucedidos em confirmar a hipótese geral de que os atores locais têm um papel ativo na constituição das estratégias regionais de desenvolvimento, mesmo diante de estratégias oportunistas e desenraizadas por parte de empresas transnacionais que se beneficiam da globalização econômica para ampliar seu poder de barganha *vis-à-vis* os destinos de seus investimentos. Ao reconhecer a capacidade de agência dos atores locais diante das forças econômicas globais, estes estudos fizeram parte de um movimento de renovação do olhar sociológico para o problema do desenvolvimento regional, introduzindo a relevância das redes sociopolíticas atuando no plano local/regional para a análise deste fenômeno. Por outro lado, trabalhos mais recentes deste grupo reconheceram a importância de um retorno à reflexão sobre os constrangimentos estruturais, em busca de um olhar mais equilibrado entre estes constrangimentos e a dimensão de agência (MONTEIRO, SANTOS, LIMA, 2012; MONTEIRO, LIMA, 2015).

Visando alcançar este equilíbrio entre constrangimentos estruturais e a agência dos atores locais, propõe-se a utilização da abordagem de VdC em um sentido um pouco diverso daquele originalmente formulado pelos seus proponentes. Em Hall e Soskice (2001), assim como em muitos trabalhos posteriores (por ex., HANCKÉ, RHODES e TATCHER, 2007), a unidade de análise são as economias políticas nacionais e objetiva-se discutir a existência de distintas lógicas institucionais que organizam (“coordenam”) as interações entre atores sociais relevantes na

ordem econômica. As lógicas institucionais se constituem em fatores explicativos para a existência de diferentes “vantagens comparativas institucionais” dos diferentes tipos de capitalismo. Neste trabalho, a unidade de análise é o *cluster* automotivo formado por empresas com origem em diferentes tipos de capitalismo, o que é tratado aqui como um laboratório das mudanças em curso no capitalismo brasileiro entre o final do século XX e as duas primeiras décadas do século XXI. A hipótese é que a vinda de empresas multinacionais do setor automobilístico para o Brasil envolve tanto elementos estruturais, notadamente a exploração de vantagens comparativas típicas de uma EMH, como o baixo custo da mão-de-obra (SCHNEIDER, 2013; SCHNEIDER e KARCHER, 2010), quanto a dimensão da agência, como a possibilidade de criação de novas vantagens comparativas, como resultado da interação entre as estratégias das empresas com atores locais (JACKSON e DEEG, 2008). Do ponto de vista empírico, a inserção dos trabalhadores na indústria será analisada por meio da tipologia proposta por Frangi (2012), autor que também lançou mão da abordagem de VdC para um estudo de caso envolvendo um grupo selecionado de empresas multinacionais no Brasil.

O artigo está organizado em três seções, além desta introdução. A próxima seção faz uma discussão teórica da abordagem VdC, incluindo os seus desdobramentos mais recentes, no sentido de uma maior atenção à dimensão política, ao problema da *mudança institucional* e à forma como os países em desenvolvimento aparecem nestas teorias. A segunda seção apresenta uma revisão de trabalhos sobre a trajetória recente da indústria automobilística, tanto em termos globais, como em relação ao Brasil e, por fim, no caso da região sob análise. A terceira seção traz os resultados da pesquisa, que se utiliza da já mencionada tipologia sobre as formas de incorporação da mão-de-obra aos empregos em multinacionais atuando no Brasil proposta por Frangi (2012) para caracterizar diferentes formas de

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

inserção de trabalhadores na indústria automobilística no Médio Paraíba Fluminense. A quarta e última seção traz as conclusões, nas quais são salientadas tanto as contribuições do artigo para a literatura existente, quanto lacunas e novas perguntas deixadas em aberto.

Variedades de capitalismo: dependência de trajetória, mudança institucional e a sua aplicação à escala local

Durante um período de hegemonia do neoliberalismo e de argumentos sobre a convergência das instituições da economia política para um modelo único de “economia de mercado”, inspirado no modelo anglo-saxão, as Ciências Sociais mobilizaram argumentos teóricos e empíricos sobre a permanência e relevância da diversidade das instituições políticas e econômicas. As diferentes vertentes da análise institucional estão entre os campos teóricos que se engajaram neste movimento, especialmente as abordagens do “Capitalismo Comparado” (DEEG e JACKSON, 2007). Estas abordagens têm enfatizado a permanência de arranjos institucionais diversificados no que diz respeito à organização da atividade econômica, por exemplo, por meio de da noção de “Sistemas Sociais de Produção” (HOLLINGSWORTH e BOYER, 1997) ou das já mencionadas “Variedades de Capitalismo” (HALL e SOSKICE, 2001).

Nestas abordagens, a fonte mais importante da diversidade está no mecanismo de dependência de trajetória (*path dependence*), genericamente definido como a influência exercida pela trajetória percorrida no passado sobre a trajetória presente e futura. No caso da abordagem de VdC, que se tornou a mais conhecida dentre as abordagens do Capitalismo Comparado, a dependência de trajetória é explicada em termos da complementaridade existente entre diferentes domínios institucionais, os quais contribuem para que as firmas

estruturem o seu relacionamento com clientes e fornecedores, trabalhadores, finanças e, para alguns autores, com o Estado (Cf. HANCKÉ, RHODES e THATCHER, 2007).

O conceito de complementaridade pressupõe a existência de mecanismos que tornam as instituições em domínios específicos – por exemplo, as finanças e a governança corporativa – funcionalmente conectadas. Dentre estes, destaca-se o mecanismo de “retornos crescentes”, isto é, uma determinada instituição aumenta o rendimento de outra e vice-versa, fazendo com que ambas se fortaleçam mutuamente. Este mecanismo operaria ligando o conjunto de instituições (que podem incluir o sistema educacional e de treinamento profissional, as relações com fornecedores e o sistema de inovação), numa espécie de matriz institucional que geraria retornos crescentes para um determinado tipo de arranjo e, elemento-chave para a abordagem de VdC, um determinado tipo de vantagem comparativa.³ Uma vez que os domínios institucionais são vistos como “rigidamente conectados” (*tightly-coupled*), a mudança em um alteraria o equilíbrio do conjunto, de modo que a propensão ao equilíbrio – a dependência de trajetória – tende a prevalecer sobre a mudança. Sob este ponto de vista, estaria explicada a manutenção da diversidade institucional, ainda que limitada a duas matrizes (economias de mercado liberais e economias de mercado coordenadas, cf. nota

³ Em sua versão original (HALL e SOSKICE, 2001), a abordagem sugere a existência de dois tipos básicos de capitalismo: economias de mercado liberais e economias de mercado coordenadas. Tendo como casos mais típicos os Estados Unidos e a Alemanha, estes tipos de capitalismo teriam vantagens comparativas em atividades diferentes: a versão liberal se caracterizaria por vantagem em setores de inovação radical (por exemplo, biotecnologia, TI) e a versão coordenada, por vantagem em inovação incremental (por exemplo, bens de consumo duráveis, máquinas pesadas).

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

1), ao contrário dos argumentos favoráveis à tese da convergência.

Críticos das abordagens baseadas em dependência de trajetória chamaram atenção para o problema de se enxergar os processos políticos e econômicos apenas de um ponto de vista *estático*, como resultado do caráter eminentemente estruturalista do conceito. Ainda que a VdC seja uma perspectiva centrada no ator, na qual as firmas e os indivíduos são vistos como agentes racionais que visam maximizar seus interesses interagindo estrategicamente uns com os outros, as instituições condicionam estas interações de tal modo que os atores tendem sempre a adotar as estratégias que se encaixam nos arranjos institucionais em que estão inseridos. A mudança, nesta perspectiva, é explicada por fatores exógenos, como “choques” que alterariam um dado equilíbrio institucional. Na ausência de um choque, o equilíbrio – as instituições – não muda(m).

Como resposta ao tipo de abordagem *estática* representada pela abordagem de Variedades de Capitalismo, novas abordagens emergiram em anos mais recentes, enfocando o que Peter Hall chamou do “problema de segunda ordem de explicar quando e como as instituições mudam” (HALL, 2010, p. 204). Assim, tendo sido respondida a questão se o capitalismo estaria convergindo para um padrão único (em termos gerais, não), a agenda de pesquisa institucionalista reorientou seu foco no sentido de qualificar e entender a diversidade. Streeck e Thelen, em introdução a uma coletânea dedicada a este objetivo, sugerem que uma abordagem sobre a questão da mudança baseada na dicotomia entre mudanças de menor impacto (incrementais, reprodutivas) e aquelas de maior impacto (exógenas, fraturantes) deveria dar lugar a uma abordagem mais capaz de perceber “continuidade através e apesar dos pontos de ruptura históricos, assim como reconfigurações institucionais significativas sob a superfície de uma aparente estabilidade ou auto-reprodução” (STREECK e THELEN, 2005, p. 8).

Um importante pré-requisito para esta abordagem é uma redefinição do próprio olhar sobre as instituições. Se nas abordagens *estáticas* as instituições são vistas como estruturas que representam um determinado equilíbrio na relação entre os atores, nas abordagens *dinâmicas* as instituições aparecem como recursos (DEEG, JACKSON, 2007). Sob este prisma, não aparecem apenas como constrangimento sobre as escolhas dos atores, mas também como recursos simbólicos que os atores sociais podem (re)interpretar, negociar e recombina. Este novo olhar permite que as instituições sejam percebidas do ponto de vista de suas ambiguidades, por vezes contradições, constituindo-se em estruturas fracamente conectadas (*loosely-coupled*), enquanto os atores sociais são mais ativos em sua capacidade de dar sentido às instituições (CROUCH, 2005). Assim, a abordagem de VdC se desdobrou em direção a abordagens menos presas às tipologias e à delimitação do estado nação como unidade de análise, procurando identificar elementos dinâmicos capazes de conduzir à diversificação institucional do capitalismo, por exemplo, de um ponto de vista subnacional (CROUCH, 2005), setorial (BERK, SCHEINBERG, 2005) ou ainda de um ponto de vista transnacional, enfatizando as tensões produzidas pelas multinacionais ao colocar em contato instituições de seus países de origem e destino (MORGAN, KRISTENSEN, 2006; JACKSON, DEEG, 2008).⁴

⁴ Cabe salientar que, dentre os trabalhos que introduzem a perspectiva da mudança na abordagem de VdC, uma das questões em debate diz respeito à própria validade da noção de “Variedades de Capitalismo”, pela sua vinculação aos pressupostos de sua formulação original em Hall e Soskice (2001). Deeg e Jackson (2007), por exemplo, falam mais genericamente da agenda sobre “capitalismos comparados”, da qual VdC seria uma parte, enquanto Crouch apresenta uma crítica mais dura à noção de VdC como um todo. Berk e Scheinberg (2005) e Morgan e Kristensen (2006), por sua vez, seguem fazendo referência a “Variedades de Capitalismo”, ainda que sujeita a uma diversidade

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

Dentre as instituições exploradas pela literatura sobre mudança institucional, destacam-se as empresas transnacionais. Segundo Jackson e Deeg (2008), as estratégias destas empresas envolvem um processo de “arbitragem institucional”, ou seja, escolha de atributos institucionais presentes em diferentes países os quais, pelo menos em tese, poderiam ter melhor rendimento para suas estratégias. Esta arbitragem envolveria a escolha dos locais mais adequados para determinados elos de suas cadeias produtivas, dependendo, por exemplo, do nível de qualificação exigido da mão-de-obra ou da regulação ambiental mais ou menos rígida. No entanto, ao realizar a referida “arbitragem”, as empresas acabam por colocar em contato diferentes trajetórias institucionais e, de um ponto de vista das “instituições como recursos”, permitem que os atores locais também reinterpretem seus recursos para lidar com os novos atores.

Ben Schneider (2009, 2013) expandiu o alcance da abordagem de VdC incorporando os países latino-americanos, os quais se caracterizariam por uma “Economia de Mercado Hierárquica” (EMH). As relações verticais na governança corporativa e na relação entre capital e trabalho constituiriam o traço distintivo do arranjo institucional do capitalismo latino-americano, cujas principais características seriam a presença de grandes grupos econômicos nacionais, corporações multinacionais, relações de trabalho atomizadas e baixa qualificação da mão-de-obra. Em sua formulação inicial (SCHNEIDER, 2009), dado o seu caráter sintético, a abordagem assumiu um sabor mais estrutural e com maior afinidade com a

maior do que o sugerido pelos seus proponentes originais. O uso ou não da terminologia consagrada por Hall e Soskice (2001) segue em discussão – ver, a respeito, o debate recente da revista *Politics and Society* sobre “Rethinking comparative political economy” (BACCARO, PONTUSSON, 2016; PIORE, 2016; STREECK, 2016).

perspectiva “estática” mencionada anteriormente. Por outro lado, a versão mais recente (SCHNEIDER, 2013) é mais extensa e dá mais espaço para discutir os diferentes matizes e especificidades das economias latino-americanas, incluindo vias de “escape” à EMH. Em Schneider (2009) a discussão sobre vantagens comparativas remete à (des)vantagem da especialização em *commodities* e partes menos nobres de cadeias de valor globais, com importantes implicações para o funcionamento das empresas e para a economia em geral, com tendência ao baixo investimento em P&D, consolidação de um mercado de trabalho segmentado com grandes setores na informalidade e, elemento decisivo para a trajetória do desenvolvimento, grande desigualdade socioeconômica. Já na versão de 2013, a ênfase nestas atividades menos nobres é contrabalançada por referências a trajetórias parcialmente divergentes, dentre as quais se destaca o caso brasileiro, com maior investimento em pesquisa e desenvolvimento tanto por grupos nacionais quanto por multinacionais, além da presença de segmentos industriais que têm – comparativamente – maior investimento em qualificação profissional.

Por outro lado, Schneider (2013) sugere que a distinção (devida a Douglas North) entre instituições e organizações deve ser repensada, de forma a atribuir um papel mais ativo às empresas. Enquanto na versão original da VdC as empresas são vistas como “tomadoras de instituições”, na versão de Schneider as empresas são vistas elas próprias como polos ativos na conformação institucional das VdC, especialmente na América Latina, cujo arranjo institucional tem como seu vetor principal a atuação dos grupos econômicos nacionais e das corporações multinacionais. Assim, por exemplo, Schneider menciona a complementaridade expressa na divisão do trabalho entre as multinacionais, cuja atuação é voltada a setores com maior conteúdo tecnológico (por exemplo, indústria automobilística e eletrônicos), e os grupos nacionais, mais voltados a setores

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

intensivos em capital e de baixo conteúdo tecnológico (por exemplo, mineração e siderurgia).

Na literatura recente, o trabalho de Frangi (2012) se destaca como um esforço de articular o debate macro de VdC e da EMH com dinâmicas empresariais específicas. Desta forma, em um artigo sobre a relação entre trabalhadores e o *management* em multinacionais atuando no Brasil, o autor propõe a existência de dois tipos de vias de ingresso: Via alta, Via Baixa Nobre e Via Baixa (Quadro 1). A via baixa, a mais volumosa, caracteriza-se pelo profissional de baixa qualificação, que exerce funções do “chão de fábrica” e que ao entrar na empresa não recebe investimentos na sua formação. A via baixa nobre, uma variação da via baixa, caracteriza-se por profissionais de formação superior em instituições recentes ou pouco qualificadas, que dificilmente atingirão os cargos superiores. O investimento na formação se dá por meio de treinamentos específicos que visam suprir lacunas culturais. Já a via alta representa os profissionais de cargos estratégicos na empresa e com formação sólida, abarcando uma quantidade pequena de profissionais que recebem altos e intensos investimentos em sua formação. O autor dá ênfase à desigualdade resultante deste modelo dual de acesso ao trabalho nos casos analisados, o que é consistente com a caracterização geral da EMH. Por outro lado, a existência de uma via alta pode ser também interpretado como um espaço de mudanças, tais como as salientadas pelo próprio Schneider (2013) para o caso brasileiro (comparativamente maior qualificação e maior investimento em P&D), aspecto que será retomado nas próximas seções.

Quadro 1. Vias de Ingresso dos trabalhadores em multinacionais atuando no Brasil

	Via baixa	Via Baixa Nobre	Via Alta
Recrutamento	Agrega muitos trabalhadores, candidatos a tarefas de baixa qualificação, “Chão de Fábrica”.	Trabalhadores que se formaram em faculdades privadas, cuja formação dificilmente é adequada para acessar níveis estratégicos, tarefas administrativas pouco qualificadas.	Papéis estratégicos da empresa para um restrito conjunto de candidatos, que apresentam uma sólida formação superior.
Treinamento	Limitado ao momento da entrada no sistema organizativo (<i>induction period</i>) ou às poucas obrigações legais (por ex., licenças para dirigir determinados maquinários). Alto <i>turnover</i> desincentiva investimento em formação continuada.	Algum treinamento formal, visando compensar lacunas culturais básicas, porém não proporcionam recursos que permitam aumentar o poder de interação com o <i>management</i> .	Amplos planos de formação formal, para que possam ser conhecidos os vários âmbitos de atuação da empresa e, sobretudo, desenvolver a capacidade de liderança para gerenciar os outros trabalhadores.
Políticas compensatórias	«Mínimo» salarial estabelecido por lei mais estratégias de compensação.	Faixas intermediárias, com salário superior ao da via baixa.	Maiores salários.

Fonte: Elaboração dos autores baseado em Frangi (2012).

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

Indústria automobilística e globalização: cadeias globais, Brasil e o Médio Paraíba Fluminense

A indústria automobilística pode ser considerada um dos casos exemplares da reorganização da produção industrial que marcou a globalização econômica desde o final do século XX (CASTELLS, 1996; DICKEN, 2010). De um lado, fragmentação da produção, com o crescimento de trocas transfronteiriças entre fornecedores e compradores, constituindo o que um conjunto de autores definiu como “cadeias globais de valor” (GEREFFI, HUMPHREY, STURGEON, 2005), e de outro, um forte componente de *regionalização* desta indústria, ou seja, certo grau de enraizamento da produção em sistemas regionais (HUMPHREY, MEMEDOVIC, 2003; STURGEON, BIESEBROECK, GEREFFI, 2008; STURGEON, BIESEBROECK, 2011). Com base nesta literatura, Lima (2015) descreve esta dupla tendência ao chamar atenção para a convergência das estratégias das montadoras globais em torno de dois eixos: criação de plataformas globais para os veículos, garantindo escala e flexibilidade na produção; e desenvolvimento de carrocerias montadas sobre estas plataformas de acordo com o perfil dos diferentes mercados consumidores. Relacionado a esta tendência, está o surgimento de um grupo de fornecedores também globais, que acabam assumindo um papel ativo no desenvolvimento conjunto das adaptações aos mercados consumidores. Assim, como parte deste movimento de regionalização, a cadeia global da indústria automobilística passou a se caracterizar por um formato específico de subcontratação chamado de *follow sourcing*, ou seja, os fornecedores seguem as montadoras na instalação das fábricas nas diferentes regiões.

Desta forma, ainda segundo Lima (2015), esta configuração da indústria deu lugar a dois tipos de fornecedores: globais e locais. Os primeiros, grandes empresas do porte

semelhante às montadoras, envolvidas nas atividades de *design* e inovação; e fornecedores locais, voltados a produtos básicos e padronizados. Esta divisão, por sua vez, se traduz em uma hierarquização da cadeia, começando com as montadoras, seguidas por fornecedores de primeiro, segundo e terceiro níveis. Os fornecedores de primeiro nível e alguns de segundo nível seriam aqueles com perfil de atuação global, enquanto o segundo e terceiro níveis seriam aqueles de perfil local. Esta distinção revelaria uma nova divisão do trabalho no interior da cadeia global da indústria, que entrecruza a distinção clássica entre países desenvolvidos e em desenvolvimento e a nova distinção entre fornecedores globais e locais. Por um lado, as empresas globais são originadas em países desenvolvidos, onde tendem a concentrar as atividades de maior valor agregado e maior intensidade tecnológica, mas também realizam atividades de *design* e inovação nas plantas localizadas em países em desenvolvimento, sendo que o espaço para os fornecedores locais tende a ser muito limitado nestas atividades.

Por fim, baseado em dados sobre a produção e comércio na indústria automobilística, Lima (2015) demonstra que, do ponto de vista desta divisão do trabalho, persiste uma grande desigualdade entre regiões no que diz respeito à inserção na cadeia global de valor da indústria automobilística. De um lado, regiões onde estão as sedes das firmas líderes do setor (montadoras e fornecedores de atuação global) – Europa, Estados Unidos e Ásia – e de outro, regiões com indicadores de crescimento no consumo de automóveis, porém com participação ainda modesta do ponto de vista da referida divisão do trabalho. O caso da Ásia é particularmente interessante por possuir montadoras com posição de liderança no mercado há décadas, especialmente no Japão e Coreia do Sul, ao lado de novos *players*, especialmente da China e Índia, ganhando espaço.

É no contexto da disputa pela posição nesta divisão do trabalho no interior da cadeia global da indústria automobilística

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

que emerge o debate sobre desenvolvimento, materializado no problema do *upgrading* industrial, significando tanto aquisição de competências e maior competitividade em uma mesma posição na cadeia, quanto mudança de posição ao longo da cadeia em direção a um padrão de relacionamento menos assimétrico e mais intensivo em conhecimento e gerador de maior valor agregado (PIETROBELLI, RABELLOTTI, 2011). Escrevendo na virada para o século XXI, Humphrey e Memedovic (2003) se perguntaram sobre as perspectivas do *upgrading* para os países em desenvolvimento, considerando a tensão entre a tendência à fragmentação global da produção e à regionalização mencionada anteriormente. Naquele contexto, algumas regiões apresentavam uma divisão do trabalho clara entre países desenvolvidos responsáveis pelos elos mais nobres das cadeias, como *design* e inovação, e países responsáveis pela montagem de veículos que seriam exportados de volta aos grandes mercados – caso do México na América do Norte e do Leste Europeu em relação à Europa ocidental. Em outros casos, como no Brasil, a divisão do trabalho se desenhava de forma mais complexa, incluindo trocas bilaterais com países vizinhos, notadamente a Argentina, e importação e exportação em direção a países desenvolvidos. No entanto, sendo dominado por transnacionais com atuação global, o caso brasileiro persistiria marcado pelo desafio para o desenvolvimento de uma indústria local, cuja prosperidade passaria, segundo os autores, pelas oportunidades como fornecedores de segundo nível para as montadoras; em aliança com as transnacionais; ou atuando no mercado de peças de reposição.⁵

⁵ O sucesso nestas estratégias, por sua vez, dependeria de apoio pelas instituições nacionais ou locais em certificação e qualidade, educação e treinamento e acesso a mercados. Sobre a viabilidade destas estratégias, os autores destacam para o Brasil a existência de programas e

Perguntando-se ainda sobre o papel dos países em desenvolvimento na indústria automobilística, Sturgeon e Biesebroeck (2011) chamam atenção para a pressão política nacional/local para a criação de plantas como uma das estratégias de industrialização. Neste movimento, os autores reiteram a característica de regionalização da indústria, com a sua localização em países específicos dentro de cada região, sejam grandes países com potencial para o desenvolvimento de produtos voltados ao mercado local (casos da China, Índia e Brasil), sejam países menores vizinhos de grandes mercados e que se especializam na montagem de veículos (caso do Leste Europeu). Dentro dos países, por sua vez, os autores sinalizam para a tendência de criação de um ou poucos *clusters* com características próprias, seja o foco em conteúdo mais tecnológico ou maior intensidade em trabalho.

Como já destacado, os países em desenvolvimento constituem a fronteira mais importante de expansão do mercado de automóveis desde a década de 2000. Trata-se da região onde o crescimento das vendas é maior, onde se consolida uma base de fornecedores emergentes e plantas industriais voltadas à montagem final e, não menos importante, de onde surgem novos *players* no mercado de montadoras, especialmente (mas não somente) na China e Índia. No que tange aos fornecedores, Sturgeon e Biesebroeck (2011) reiteram que as principais oportunidades estão nos países com maior mercado consumidor, para os quais convergem não só as grandes montadoras mas também os fornecedores globais. Neste caso, criam-se oportunidades para fornecedores locais de segundo nível (e abaixo), os quais eventualmente podem alcançar o mercado internacional. Por outro lado, países de porte médio também podem atrair atividades de montagem de veículos sem

instituições de apoio a pequenas e médias empresas (Ex., SEBRAE) os quais, no entanto, tiveram êxito muito limitado.

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

modificação – são citados os casos da África do Sul, Tailândia e Turquia –, por sua vez constituindo-se como *hubs* para suas regiões. Neste caso, os autores enfatizam as oportunidades para fornecedores locais de peças menos sofisticadas. Por fim, retomam o caso de países de menor porte, porém próximos o suficiente de grandes mercados para servir de fornecedores de autopeças em regime *just-in-time*. Em síntese, os autores destacam duas possibilidades para o *upgrading* nos países em desenvolvimento, limitadas às características de cada país: devido aos altos custos envolvidos no desenvolvimento de carros direcionados a mercados específicos, atividades industriais independentes (inclusive montadoras locais) seriam viáveis apenas para os países maiores, como nos casos da China e da Índia. Para os demais, a opção seria tornar-se um *hub* regional para montagem de veículos ou especialização em tarefas intensivas em trabalho vinculado a uma indústria mais madura localizada em países vizinhos, como no caso do México.

Como destacado na literatura, o Brasil é um país com uma indústria automobilística tradicional, a qual chegou ao país em meados do século XX como parte da estratégia de “substituição de importações” que marcou o ciclo conhecido como “nacional-desenvolvimentismo”. Referindo-se ao expressivo aumento das vendas nos países em desenvolvimento nas duas últimas décadas, Barros e Pedro (2011) ressaltam a trajetória específica do Brasil, em contraste com o que aconteceu nos países desenvolvidos, especialmente a partir da crise de 2007-2008. Com base em dados da ANFAVEA, os autores revelam que os indicadores de produção e licenciamento de veículos no país praticamente quadruplicou entre o início dos anos 1990 e o final da década de 2000, com uma desaceleração momentânea no período da crise, logo seguida de retomada. No que diz respeito aos empregos nas montadoras, por outro lado, os indicadores passaram de cerca de 120.000 para um piso de cerca de 80.000 na virada do século, para um novo aumento que,

no entanto, em 2009 era inferior à marca de 1991. Por outro lado, o número de veículos produzidos por empregado passaram de menos de 10 em 1990 para cerca de 30 em 2009. Sendo assim, o expressivo aumento das vendas e a oscilação para baixo no número de empregados se explica pelos ganhos de produtividade na indústria, que incluem inovações tecnológicas e também mudanças organizacionais, dentre as quais se destaca a desverticalização da produção e a subcontratação, tal como discutido nos parágrafos acima.

Sobre a produtividade e competitividade da indústria automobilística brasileira, os autores destacam a tendência, no contexto para a virada da década de 2010, de novos investimentos em desenvolvimento de produtos e tecnologias. Medidas de apoio governamental em curso no período, como o “Programa de Sustentação do Investimento”, visavam ampliar a capacidade industrial, em um momento de ampliação do número de plantas. Desde o Novo Regime Automotivo implementado na década de 1990 até os anos de crescimento da indústria na década de 2000, assistiu-se a um movimento de reespecialização da indústria no país, até então concentrada no estado de São Paulo (com 74,8% da produção, mais 24,5% em Minas Gerais). Em 2009, a produção em SP se reduziria para 45,4%, enquanto entraram em cena estados como Paraná, Rio Grande do Sul, Bahia e Rio de Janeiro com participação entre 6 e 10% (Minas Gerais seguia, então, com cerca de 24%), movimento que foi reforçado em anos mais recentes, como revela DIEESE (2015).⁶ Do ponto de vista das políticas públicas para o setor, a grande novidade foi o Inovar Auto, substituindo o “Novo Regime Automotivo” vigente até o início da década de 2010. Este

⁶ Dentre outros, destaca-se a presença de montadoras globais em três estados da região nordeste (BA, CE e PE) e em todos os estados da região sul (RS, SC e PR), além de novas fábricas no Amazonas e em Goiás.

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

novo plano procurou explorar o interesse das montadoras no acesso ao mercado interno por meio de redução de impostos para fabricantes que se comprometessem a ampliar os investimentos em P&D, com foco em maior segurança e principalmente eficiência energética, além de investimentos na qualificação da cadeia de fornecedores (DIEESE, 2015).

A participação do Rio de Janeiro neste processo de reespecialização da indústria automobilística nacional se deu com a chegada da fábrica de caminhões da Volkswagen (atualmente, MAN Latin America) em 1996, consolidando-se progressivamente como um *cluster* automotivo com a chegada da PSA Peugeot-Citroen em 2001, sob o “Novo Regime Automotivo” anteriormente citado. Mais recentemente, já no contexto do forte crescimento do setor no Brasil, vieram a fábrica da Nissan-Renault (2014) e da Jaguar Land-Rover (2016). Ramalho (2015) analisa o impacto da vinda destas empresas sob a ótica da “reinvenção de um território produtivo”, considerando o histórico industrial da região, que hospeda fábricas de empresas nacionais em setores como a siderurgia (Votorantim, CSN) e multinacionais de diversos setores (Xerox, Michelin e, mais recentemente, uma fábrica da Hyundai Heavy Industries). Especialmente interessado nos efeitos do processo sobre a classe trabalhadora, Ramalho colige dados sobre salário, escolaridade e indicadores de desenvolvimento social da região, demonstrando o aumento da escolaridade dentre os trabalhadores do setor (com a ampliação do ensino médio completo, diminuição do ensino fundamental e manutenção do nível superior em um nível relativamente baixo – 10%), salários mais altos em comparação com outros setores na mesma região e melhora dos indicadores de desenvolvimento social. Por outro lado, os dados revelam que os trabalhadores metalúrgicos na região seguem com salários bem mais baixos do que os seus congêneres na região do ABC paulista, polo mais tradicional da indústria automobilística no Brasil. À “vantagem comparativa”

baseada em salários mais baixos, soma-se a oferta de vantagens fiscais pelos governos locais às montadoras, ao mesmo tempo em que ao longo do período, não aparecem evidências do surgimento de uma cadeia de fornecedores locais, indicador potencial do processo de *upgrading* discutido pela literatura de cadeias globais de valor.

A próxima seção apresenta os resultados da pesquisa empírica, que busca realizar uma aproximação deste olhar mais macro sobre as transformações no setor em nível mundial, nacional e região, em direção às formas de inserção de um grupo selecionado de trabalhadores na indústria automobilística no Sul Fluminense, com base na tipologia propostas por Frangi (2012). Como destacado anteriormente, espera-se identificar tanto as afinidades entre esta caracterização e os traços mais típicos da EMH propostos por Schneider, quanto aquelas características que apontam para um afastamento da EMH, sugerindo a possibilidade de criação de vantagens comparativas novas, além do baixo custo da mão-de-obra.

Trabalhadores na indústria automobilística do Sul Fluminense e suas vias de ingresso

Nesta seção, são analisadas as entrevistas com trabalhadores de duas montadoras localizadas no Sul Fluminense. Para fins desta análise, o país de origem das empresas não foi considerado relevante, uma vez que o problema principal se refere à relação entre a condição de multinacional e as vantagens comparativas locais. Por isso, as empresas não são identificadas. As entrevistas foram realizadas entre julho de 2014 e junho de 2015 com cinco trabalhadores das empresas automobilísticas, exercendo funções ligadas às diferentes vias propostas por Frangi, versando sobre as dimensões destacadas pelo autor em sua tipologia, a saber, recrutamento, treinamento e políticas compensatórias. Os

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

trabalhadores são identificados pela “via” que caracteriza sua forma de inserção nas empresas, identificadas como “Empresa A” e “Empresa B”.⁷

Os trabalhadores entrevistados são todos do sexo masculino, têm entre 39 e 44 anos, residem nas cidades de Resende e Volta Redonda, quatro deles são casados e um é solteiro. Três deles estão na empresa desde meados da década de 2000 e dois entraram na década atual. Os quatro trabalhadores inseridos na via baixa nobre e na via alta têm curso superior e o trabalhador da via baixa tem ensino médio. As entrevistas não trataram do valor nominal da remuneração dos trabalhadores, porém Ramalho (2015) oferece alguns indicadores gerais sobre o assunto. Segundo o autor, os salários médios pagos para os trabalhadores da indústria automobilística na região estão acima dos salários médios pagos a outros trabalhadores metalúrgicos, oscilando em torno de três mil reais ao longo da década de 2000, em valores atualizados de 2012. Considerando as faixas salariais distribuídas pela RAIS, a faixa de um a três salários mínimos é a que mais cresce, passando de 10% em 2000 para pouco acima de 40% dos trabalhadores metalúrgicos, enquanto a faixa de mais de vinte salários mínimos é a que mais diminui, passando de pouco mais de 20% para cerca de 6% no mesmo período.

Os principais resultados são apresentados a seguir.

No que diz respeito ao recrutamento, os trabalhadores das duas empresas seguiram duas diferentes formas de ingresso: 1) processo seletivo para a via baixa e via baixa nobre e 2) “convite” de emprego para a via alta (“*headhunting*”). No entanto, os processos seletivos entre via baixa e via baixa nobre se dão de maneira distinta. Na via baixa a seleção é feita entre

⁷ Ao longo do período, foram realizadas ainda entrevistas com outros atores relevantes ligados ao *cluster*, incluindo gestores e profissionais com experiência na área, tendo sido selecionados os cinco trabalhadores para a análise baseada na tipologia de Frangi (2012).

para pessoas com ensino médio completo, há um volume maior de inscrições e é exigido que os trabalhadores tenham um curso técnico, que na região é oferecido pelo SENAI. Conforme relato de um entrevistado: *“Para a prova tinham 450 pessoas, ficaram 14, depois de 14 ficaram quatro e eu fiquei em quarto lugar. (...) A linha de montagem tem que ter segundo grau e curso técnico, as outras atividades vão de acordo com a necessidade da função dentro da área”* (Via Baixa – Empresa A).

No processo seletivo da via baixa nobre a quantidade de vagas e candidatos é menos volumosa e as entrevistas seguem um padrão mais detalhado de seleção, além disso, o mínimo exigido é a formação de nível superior e inglês médio. *“O ensino superior e inglês nível médio eram o suficiente para eu poder participar do processo seletivo, eu não tinha nenhum requisito técnico e no meu processo seletivo foram 8 candidatos para uma vaga e o processo demorou 4 meses”* (Via Baixa Nobre - Empresa A). *“Quando entrei na (empresa) eu estava na faculdade, fiz engenharia de produção na UERJ, e tive uma oportunidade através de seleção por estágio. Foi um processo seletivo exigente, na época até tive uma oportunidade porque eu estudei (o idioma) um pouco antes”* (Via Baixa Nobre - Empresa B).

A via alta, que ocupa os cargos de alta complexidade, tem uma forma de ingresso diferenciada, os profissionais são escolhidos e seu ingresso se dá, geralmente, por meio de convite (*“headhunting”*). O currículo, incluindo qualificações e experiência profissional, é critério importante na seleção, caso dos entrevistados representantes da via alta em ambas as empresas. *“Eu saí de um setor para entrar no setor de automobilismo. Eu me formei em 2000 e em 2004 eu entrei no setor automobilístico. Na GM eu trabalhei durante quase 5 anos.”* (Via Alta – Empresa B).

No que diz respeito ao treinamento, o trabalhador da via baixa recebe um treinamento geral no momento de entrada na fábrica. *“Eu passei por esse processo seletivo, e depois de aprovado em tudo fui chamado e o treinamento foi feito lá dentro mesmo, treinamento*

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

de operador". Para se destacar na empresa busca atender às demandas de qualificação colocadas pelas empresas. "Eles têm cobrado muito o inglês, por isso pretendo fazer inglês, já era pra estar fazendo" (Via Baixa - Empresa A). Não há um investimento formal em qualificações gerais por parte da empresa, a não ser aquelas diretamente ligadas à função, embora haja uma pressão informal para a continuidade nos estudos (formação de nível superior e aprendizado de outra língua, por exemplo). Na via baixa nobre, alguns cursos são oferecidos visando suprir carências culturais, no entanto, o aprimoramento na qualificação é um investimento prioritariamente arcado pelo próprio trabalhador, como se depreende dos seguintes trechos:

Na verdade, eu fiz mesmo em iniciativa própria, claro, por que todo e qualquer curso que você faz, você leva ao RH e são pontuações pra você, a fábrica incentiva você a estudar, ela quer que você esteja fazendo MBA, ou inglês, ou curso pela internet, ela quer que o funcionário dela busque novas informações, conhecimento" (Via Baixa Nobre – Empresa A).

"Por parte da fábrica tinha um incentivo e você procurar aprimoramento, mas, inicialmente eles não tinham tanta abertura assim. Tanto que no primeiro momento que eu busquei mestrado eu tive oportunidade de ter feito mestrado na UFRJ na área de produção, mas aí na época tinha um uma cultura de gerência com a visão pouco diferente e meu gerente achou que ia tomar muito meu tempo, que eu não ia dar conta, que o mestrado exigia muito (Via Baixa Nobre - Empresa B).

O diferencial se dá na Via Alta que recebe os mais onerosos investimentos em qualificação profissional, como se depreende dos seguintes trechos:

Eles compraram um curso com a (universidade) que é considerada, no ramo automotivo, uma ótima faculdade, para dar uma especializada no pessoal e aí fizemos prova pra entrar, eram 35 engenheiros e eram cursos in company, todo sábado, quase dois anos de duração e é um curso direcionado para área automotiva. Foi bem restrito, o processo seletivo foi cheio de coisinhas, pra escolher os que realmente iriam fazer, fizeram exigências e recomendações à área de engenharia como um todo. A gente tem bastante facilidade com cursos, se eu tiver que contar a quantidade de cursos que eu fiz pela empresa, são inúmeros. Tem curso de (idiomas) dentro da empresa, você pode pedir cursos de pós-graduação, mestrado, o pessoal não tem problema em pagar o curso, o pessoal tem problema em disponibilidade do pessoal, de horário” (Via Alta - Empresa A).

Quando eu tirei minhas primeiras férias eu acabei me apaixonando pela empresa, (pelo idioma). Peguei umas férias e fui pro (país), isso quando eu voltei acabou abrindo uma oportunidade pra mim em outro departamento, que abriu uma nova oportunidade pra validação de novas funções eletrônicas. Então, de posse da língua, mais a experiência que eu tinha, eu participei desse processo de seleção (...) e acabei tendo essa nova oportunidade pra validação de novas funções eletrônicas. Oportunidade que me fez ir (para o país) de novo, financiado pela empresa pra fazer uma formação, eu fiquei um mês (...) fazendo formação pra entender bem esse trabalho” (Via alta - Empresa B).

Nas políticas compensatórias, o trabalhador da via baixa recebe o salário mais próximo do mínimo definido pela

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

legislação e conta com algumas estratégias de compensação, enquanto na via baixa nobre, o salário é um pouco mais elevado, dependendo da função que ocupa. A via Alta é a camada menos populosa com os salários mais elevados. Na via baixa da Empresa A, as políticas compensatórias são um “estímulo” frequente e aparecem, na voz dos trabalhadores da via baixa, como um “prêmio por reconhecimento”. As festas são oferecidas aos empregados e familiares, associando, por parte do trabalhador, um valor positivo às empresas. *“Todo ano tem cesta, todo ano tem uma coisa visando o operador, sabe. É uma empresa que tá todo mundo querendo trabalhar”* (Via Baixa - Empresa A). Quanto às demais vias, especialmente no caso da via alta, há maior autonomia e espaço para negociação com superiores, além de oportunidades de mobilidade.

Considerações finais

O artigo apresentou resultados de uma pesquisa exploratória sobre as formas de inserção de um grupo selecionado de trabalhadores na indústria automobilística do *cluster* automobilístico do Sul Fluminense, tendo como pano de fundo o debate sobre o impacto desta indústria na trajetória de desenvolvimento da região. A distinção entre as diferentes vias – baixa, baixa nobre e alta – é consistente com a caracterização de alcance mais macro da literatura sobre a inserção de países em desenvolvimento nas redes globais de produção da indústria automobilística, compreendendo tanto atividades menos intensivas em conhecimento e tecnologicamente mais simples, quanto algumas atividades de desenvolvimento e inovação, voltadas à adaptação dos veículos ao mercado local. Neste sentido, a forma de inserção destes trabalhadores na indústria permite entrever as diferentes “vantagens comparativas” que estão nela presentes, assim como seus desafios. Por um lado, identifica-se um perfil típico do trabalhador de chão-de-fábrica,

com exigência de qualificação técnica, porém com poucas oportunidades de treinamento, a despeito do incentivo “informal” à busca por maior qualificação, inclusive de nível superior. No caso da via baixa nobre, a formação em nível superior é um pré-requisito, porém os incentivos por mais qualificação seguem tendo um caráter informal. É na via alta que se encontram, ao mesmo tempo, as exigências de maior qualificação e maiores oportunidades de treinamento e aprendizado.

Por um lado, a constatação de que as vias originalmente propostas por Frangi estão presentes na indústria automobilística do Sul Fluminense confirma a pertinência da tipologia do autor. No entanto, menos do que “testar” esta tipologia, o que se pretendeu neste trabalho foi procurar identificar pistas sobre os recursos institucionais existentes neste recorte específico do capitalismo brasileiro. Por um lado, estão presentes os traços mais característicos da EMH elaborada por Schneider – multinacionais e trabalhadores predominantemente com baixa qualificação (isto é, menos do que nível superior) – assim como há elementos que podem ser utilizados como potencial para inovação e, portanto, mudança institucional. Dentre estes, destaca-se o perfil dos trabalhadores da via alta que se envolvem com formação continuada, inclusive pós-graduação e experiência internacional.

Uma vez que se trata de resultados exploratórios, o artigo deixa algumas lacunas importantes que devem ser preenchidas na pesquisa subsequente. Em primeiro lugar, é preciso pesquisar mais sobre as estratégias das empresas que vêm para regiões como o Sul Fluminense, inclusive de forma desagregada, analisando em mais detalhes as especificidades de cada empresa. Se fatores como o acesso a mão-de-obra barata e incentivos fiscais seguem sendo relevantes, pode-se por outro lado começar a testar a hipótese de que a aglomeração crescente na região envolve também a busca por qualificação técnica e outros

Formas de inserção dos trabalhadores da indústria automobilística em uma economia de mercado hierárquica:

recursos mais nobres, o que confirmaria a dinâmica de mudança institucional. Por fim, cabe um contínuo acompanhamento dos atores locais – notadamente poder público, instituições de formação e sindicatos – de modo a identificar a forma como evoluem seus respectivos papéis no arranjo.

Se por um lado o *cluster* automobilístico do Sul Fluminense ainda apresenta poucos resultados que denotem alguma forma mais consistente de *upgrading*, segue em aberto a busca por estratégias que conduzam a uma mudança institucional que, por sua vez, leve uma posição mais vantajosa deste *cluster* regional na cadeia da indústria automobilística, que inclui não só atividades com maior conteúdo de inovação e tecnologia, como também transbordamentos para outras atividades econômicas. A mudança institucional, no entanto, não tende apenas ao *upgrading*, ficando em aberto, especialmente na conjuntura mais recente, o risco de que os agentes – globais e locais – apostem numa “corrida ao fundo do poço”, dobrando a aposta nas vantagens relacionadas ao baixo custo da mão-de-obra ou aumento da pressão sobre as comunidades por mais recursos à disposição das empresas. Dentre tantas questões que atravessam o capitalismo brasileiro e latino-americano, a opção por estratégias de desenvolvimento orientadas para o *upgrading* na cadeia de produção ou para uma “corrida para o fundo do poço” deve ser vista com interesse pelos pesquisadores interessados no tema.

Agradecimento: A pesquisa contou com apoio da Faperj, por meio do Edital de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico e Científico Regional (33/2012).

BIBLIOGRAFIA

- BACCARO, Lucio; PONTUSSON, Jonas. Rethinking comparative political economy: the growth model perspective, *Politics & Society*, v. 44, n. 2, p. 175-207, 2016.
- BARROS, Daniel; PEDRO, Luciana. As mudanças estruturais do setor automotivo, os impactos da crise e as perspectivas para o Brasil. *BNDES Setorial*, v. 34, p. 173–202, 2011.
- BERK, Gerald.; SCHEINBERG, Marc. Varieties in capitalism, varieties of associations: collaborative learning in American Industry, 1900 to 1925. *Politics & Society*, v. 33, n. 1, p. 46-87, 2005.
- CASTELLS, Manuels. *The information age: economy, society and culture. The rise of the network society* (vol. I). Massachusetts/Oxford, Blackwell, 1996.
- CROUCH, Colin. *Capitalist diversity and change. Recombinant governance and institutional entrepreneurs*. Oxford, Oxford University Press, 2005.
- DEEG, Richard.; JACKSON, Gregory. Towards a more dynamic theory of capitalist variety. *Socio-economic review*, v. 5, n. 1, 2007, p. 149-179.
- DICKEN, Peter. *Mudança Global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial*. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- FRANGI, Lorenzo. *Variedade de capitalismo e gestão de recursos humanos. O caso das filiais de três multinacionais no Brasil*. *Economia Global e Gestão*, v. 17, n. 1, p. 83-102, 2012.
- GEREFFI, Gary.; HUMPHREY, John.; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, v. 12, n. 1, p. 78-104, 2005.
- HALL, Peter. Historical institutionalism in rationalist and sociological perspective. In: MAHONEY, James; THELEN, Kathleen (orgs.). *Explaining institutional change: ambiguity, agency, power*. Cambridge, UK, New York: Cambridge University Press, 2010.

**Formas de inserção dos trabalhadores da indústria
automobilística em uma economia de mercado hierárquica:**

- _____; SOSKICE, David (orgs.). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- HANCKÉ, Bob; RHODES, Martin; THATCHER, Mark (orgs.). *Beyond varieties of capitalism. Conflict, contradictions and complementarities in the European economy*. Oxford: Oxford University Press, 2007.
- HOLLINGWORTH, J. Rogers; BOYER, Robert. (orgs.). *Contemporary Capitalism: the embeddedness of institutions*. Cambridge, UK, New York: Cambridge University Press.
- HUMPHREY, Jeffrey.; MEMEDOVIC, Olga. The global automotive industry value chain: what prospects for upgrading by developing countries? Vienna: UNIDO, 2003.
- JACKSON, Gregory; DEEG, Richard. Comparing capitalisms: understanding institutional diversity and its implications for international business. *Journal of International Business Studies*, v. 39, p. 540-561, 2008.
- LIMA, Wallace. A dinâmica e o funcionamento da cadeia global de valor da indústria automobilística na economia mundial. Texto para Discussão 2065, Brasília: IPEA, 2015.
- MONTEIRO, Cristiano, LIMA, Raphael. Entidades empresariais e desenvolvimento no Sul Fluminense: governança, estratégia e estrutura. *Pós-Ciências Sociais*, v. 12, n. 24, p. 101-116, 2015.
- _____, SANTOS, Rodrigo, LIMA, Raphael. Business associations and local development: the case of the steel and metallurgical industries in Rio de Janeiro, Brazil. Trabalho apresentado no 24o Encontro Anual da *Society for the Advancement of Socio-Economics*, Cambridge-MA, 28-30 de junho de 2012.
- MORGAN, Glenn, KRISTENSEN, Peer. The contested space of multinationals: varieties of institutionalism, varieties of capitalism, *Human relations*, v. 59, n. 11, p. 1467-1490, 2006.
- PIETROBELLI, Carlo, RABELLOTTI, Roberta. Global value chains meet innovation systems: are there learning opportunities

for developing countries? *World Development*, v. 39, n. 7, p. 1261-1269, 2011.

PIORE, Michael. Varieties of capitalism theory: its considerable limits, *Politics & Society*, v. 44, n. 2, p. 237-241, 2016.

RAMALHO, José Ricardo. Indústria e desenvolvimento: efeitos da reinvenção de um território produtivo no Rio de Janeiro, *Pós-Ciências Sociais*, v. 12, n. 24, p. 117-142, 2015.

_____. “Novas conjunturas industriais e participação local em estratégias de desenvolvimento”, *Dados*, v. 48, n. 3, 2005.

_____. e FORTES, Alexandre (Orgs.). *Desenvolvimento, trabalho e cidadania – Baixada e Sul Fluminense*. Rio de Janeiro: Sette Letras, 2012.

_____. e RODRIGUES, Iram (Orgs.). *Trabalho e Sindicato em antigos e novos territórios produtivos - comparações entre o ABC paulista e o Sul fluminense*. São Paulo: Annablume, 2007.

_____. e SANTANA, Marco Aurélio (Orgs.). *Trabalho e desenvolvimento regional - efeitos sociais da indústria automobilística no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Mauad X, 2006.

SCHNEIDER, Ben. *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2013.

_____. Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, v. 41, p. 553-575, 2009.

_____. e KARCHER, Ben. Complementarities and continuities in the political economy of labour markets in Latin America. *Socio-Economic Review*, v. 8, n. 4, p. 623-651, 2010.

STREECK, Wolfgang. Varieties of capitalism: “VoC” and the growth models, *Politics & Society*, v. 44, n. 2, p. 243-247, 2016.

_____.; THELEN, Kathleen. Introduction: institutional change in advanced political economies. In: _____; _____ (orgs.). *Beyond continuity: explorations in the dynamics of advanced political economies*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

**Formas de inserção dos trabalhadores da indústria
automobilística em uma economia de mercado hierárquica:**

STURGEON, Timothy, BIESETROECK, Johannes. Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries? *International Journal of Technological Learning, and Development*, v. 4, n. 1/2/3, p. 181-205, 2011.
_____; _____; GEREFFI, Gary. Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography*, v. 8, n. 3, p. 297-321, 2008.