



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

DIÓGENES MOURA BREDÁ

A transferência de valor no capitalismo dependente contemporâneo. O caso do Brasil entre 2000 e 2015

Campinas
2020



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

DIÓGENES MOURA BREDÁ

A transferência de valor no capitalismo dependente contemporâneo. O caso do Brasil entre 2000 e 2015

Prof. Dr. Marco Antonio Martins da Rocha – orientador

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico, na área de Desenvolvimento Regional e Urbano.

**ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL
DA TESE DEFENDIDA PELO ALUNO DIÓGENES
MOURA BREDÁ, ORIENTADO PELO PROF. DR.
MARCO ANTONIO MARTINS DA ROCHA.**

**Campinas
2020**

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Economia
Luana Araujo de Lima - CRB 8/9706

B743t Breda, Diógenes Moura, 1986-
A transferência de valor no capitalismo dependente contemporâneo. O caso do Brasil entre 2000 e 2015 / Diógenes Moura Breda. – Campinas, SP : [s.n.], 2020.

Orientador: Marco Antonio Martins da Rocha.
Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Economia marxista. 2. Relações econômicas internacionais. 3. Brasil - Condições econômicas. I. Rocha, Marco Antonio Martins da, 1979-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações para Biblioteca Digital

Título em outro idioma: Value transfer in contemporary dependent capitalism. The case of Brazil between 2000 and 2015

Palavras-chave em inglês:

Marxian economics

International economic relations

Brazil - Economic conditions

Área de concentração: Desenvolvimento Regional e Urbano

Titulação: Doutor em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora:

Marco Antonio Martins da Rocha [Orientador]

Alex Wilhams Antonio Palludeto

Marina Machado de Magalhães Gouvêa

Alexis Nicolas Saludjian

Leonardo de Magalhães Leite

Data de defesa: 24-07-2020

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico

Identificação e informações acadêmicas do(a) aluno(a)

- ORCID do autor: <https://orcid.org/0000-0003-3268-0226>

- Currículo Lattes do autor: <http://lattes.cnpq.br/0565142103663323>



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

DIÓGENES MOURA BREDÁ

A transferência de valor no capitalismo dependente contemporâneo. O caso do Brasil entre 2000 e 2015

Prof. Dr. Marco Antonio Martins da Rocha – orientador

Defendida em 24/07/2020

COMISSÃO JULGADORA

Prof. Dr. Marco Antonio Martins da Rocha - PRESIDENTE
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof. Dr. Alex Wilhans Antonio Palludeto
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Profª. Dra. Marina Machado de Magalhães Gouvêa
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

Prof. Dr. Alexis Nicolas Saludjian
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

Prof. Dr. Leonardo de Magalhaes Leite
Universidade Federal Fluminense (UFF)

A Ata de Defesa, assinada pelos membros da Comissão Examinadora, consta no processo de vida acadêmica do aluno.

RESUMO

Este trabalho aborda a categoria marxista transferência de valor de um ponto de vista teórico e empírico, em seus dois desdobramentos gerais: o intercâmbio desigual e a transferência devido à propriedade do capital. O resgate e atualização deste debate tem como objetivo investigar o funcionamento do capitalismo dependente contemporâneo, que na América Latina se desenvolve sob o signo do padrão de reprodução exportador de especialização produtiva. Nesse padrão, os mecanismos de produção e apropriação de mais-valor tendem a exacerbar a drenagem do valor produzido na região aos países do centro do sistema mundial capitalista, devido à maior estrangeirização da economia e a uma perda da complexidade produtiva, ambos os processos que tiveram lugar a partir das décadas de 1970 e 1980, e cujas políticas tornaram-se conhecidas como neoliberais. A investigação específica do caso brasileiro entre 2000 e 2014 se justifica por esse período ser qualificado por alguns autores como um momento de diminuição da vulnerabilidade externa e, conseqüentemente, de maior capacidade de utilização do valor produzido internamente. Na investigação empírica, foram utilizados os dados da matriz insumo-produto mundial da WIOD e os dados do balanço de pagamentos brasileiro. Os resultados mostram que durante 2003 e 2010 houve uma diminuição da transferência via intercâmbio desigual, ao mesmo tempo que aumentaram as formas de transferência via propriedade do capital. Na comparação com o PIB, houve de fato uma diminuição relativa da transferência, mas os patamares elevados de transferência negativa se mantiveram por todo o período, com tendência de elevação após o ano de 2010.

Palavras-chave: teoria marxista da dependência; transferência de valor; economia brasileira contemporânea.

ABSTRACT

This work discusses the marxist category of value transfer from a theoretical and empirical point of view, in its two general developments: unequal exchange and transfer due to the property of capital. The updating of this debate aims to investigate the operation of contemporary dependent capitalism, which in Latin America is developing itself under the sign of the export reproduction pattern of productive specialization. In this pattern, the mechanisms of production and appropriation of surplus value tend to exacerbate the draining of the value produced in the region to the countries at the core of the capitalist world system, due to the greater foreignization of the economy and a loss of productive complexity, both processes that took place from the 1970s and 1980s onwards, and whose policies became known as neo-liberal. The specific investigation of the Brazilian case between 2000 and 2014 is justified because this period is qualified by some authors as a moment of decrease of external vulnerability and, consequently, of greater capacity of utilization of the internally produced value, especially from 2003 on. In the empirical investigation, data from WIOD's global input-output matrix and Brazilian balance of payments data were used. The specific investigation of the Brazilian case between 2000 and 2014 is justified because this period is qualified by some authors as a moment of decrease of external vulnerability and, consequently, of greater capacity of utilization of the internally produced value, especially from 2003 on. In the empirical investigation, data from WIOD's global input-output matrix and Brazilian balance of payments data were used. The results show that during 2003 and 2010 there was a decrease in the transfer through unequal exchange, at the same time that the forms of transfer via capital ownership increased. In comparison with the GDP, there was in fact a relative decrease of the transfer, but the high levels of negative transfer were maintained throughout the period, with an upward trend after 2010.

Keywords: marxist dependency theory; value transfer; contemporary brazilian economy.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	8
INTRODUÇÃO	11
1 A CRISE MUNDIAL DOS ANOS 70 E SEUS DESDOBRAMENTOS	17
1.1 <i>A crise do segundo pós-guerra</i>	17
1.2 <i>Neoliberalismo, revolução tecnológica e nova divisão internacional do trabalho</i>	28
2 O CAPITALISMO DEPENDENTE NO SÉCULO XXI	55
2.1 <i>A América Latina no sistema mundial capitalista</i>	55
2.2 <i>Padrões de reprodução do capital na América Latina</i>	59
2.3 <i>Neoliberalismo e o novo padrão de reprodução do capital na América Latina</i>	64
2.4 <i>O novo padrão de reprodução do capital no Brasil</i>	74
2.5 <i>A política econômica neoliberal durante os governos do Partido dos Trabalhadores (2003 – 2016)</i>	79
3 A TRANSFERÊNCIA DE VALOR E SUAS FORMAS	96
3.1 <i>O debate sobre o intercâmbio desigual</i>	96
3.1.1 <i>A deterioração dos termos de troca</i>	97
3.1.2 <i>Crítica à teoria da deterioração dos termos de troca: as antecipações de Henryk Grossman</i>	104
3.1.3 <i>Crítica à deterioração dos termos de troca: o debate europeu “clássico” sobre o intercâmbio desigual</i>	109
3.1.4 <i>A intervenção de Shaikh e a tendência ao nivelamento mundial da taxa de lucro</i>	132
3.1.5 <i>O intercâmbio desigual na teoria marxista da dependência</i>	140
3.2 <i>A transferência de valor em função da propriedade do capital</i>	157
3.2.1 <i>As transferências resultantes do investimento estrangeiro</i>	158
3.2.2 <i>As transferências por rendas de monopólio</i>	160
4 A TRANSFERÊNCIA DE VALOR NO BRASIL ENTRE 2000 E 2015	164
4.1 <i>Transferência de valor via intercâmbio desigual entre 2000 e 2014 no Brasil</i>	166
4.2 <i>Transferência de valor via propriedade do capital (lucros, juros, renda)</i>	191
4.2.1 <i>Lucros e juros</i>	192
4.2.2 <i>Royalties, serviços de propriedade intelectual e transporte</i>	196
4.3 <i>Visão de conjunto das formas de transferência de valor durante o período analisado</i> ...	198
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	204
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	208

AGRADECIMENTOS

Esta tese é resultado de um ciclo de formação/trabalho de mais de uma década em universidades públicas. As lembranças de um período assim tão longo são muitas, muitos momentos, muitas pessoas. Destas, as primeiras que devem ser agradecidas são as que mantêm a universidade pública funcionando cotidianamente e as que a têm defendido durante as últimas anos. As derrotas recentes não podem apagar o esforço desse povo – composto pelos setores combativos dos técnicos, estudantes e professores – que tem garantido a existência de uma estrutura pública de ensino, pesquisa e extensão, ainda que longe dos nossos sonhos. A tarefa de construção da Universidade Necessária segue atual. Em especial, agradeço à CAPES e aos trabalhadores da UNICAMP, que proporcionaram as condições primeiras para a realização deste trabalho: os trabalhadores de limpeza e manutenção, do restaurante universitário, da segurança e os trabalhadores do Instituto de Economia – em especial, os professores e os funcionários da Secretaria da Pós-Graduação e da Biblioteca.

Outro pilar deste trabalho é minha família, nuclear e estendida, a quem devo o privilégio de estar vivo, lúcido e com forças para seguir adiante. Sou filho de um agrônomo e de uma professora, ambos trabalhadores do serviço público. Qualquer agradecimento ao Nestor, meu pai, e à Ana Maria, minha mãe, *quedaría corto* nestas páginas. Agradeço a eles por muito, principalmente pelo apoio constante, pelo carinho nutrido na distância e na presença, e pelo olhar generoso que ambos dedicam à vida. Ao Fausto, meu irmão, que, também foi presença durante a escrita desta tese, agradeço pela escuta, pelo incentivo e pelo impulso que me dá quando o vejo lutando para ser o que é. Luta nossa. À Júlia, amor de longa caminhada, “de descobertas de ventos, velas, naus”, agradeço por tudo, pelos momentos bons e pelos momentos maus, já que nesta complicada jornada de entender/seguir seu próprio desejo e, ao mesmo tempo, viver o mundo para além de si próprio, é necessário um encontro de horizontes. Por partilhar horizontes, te agradeço.

Mas família é muito mais. Da família estendida “oficial”, meus carinhos à Mariana, aos sobrinhos Gregório e Serena; ao Carlos, Lucieni, Pedro, Renata, Daniel, Fernanda e aos outros sobrinhos Otávio e Arthur. Mas família é, repito, muito mais. Meus amigos são minha família também, e são muitos. Do período da Unicamp, dos corredores do CEDE, das ruas de Barão Geraldo e dos tempos que vieram antes, brindo à amizade e à vida de Anninha, Adrián, Pietro, Dani, Aline, Toca, Gui, Capivari, Rayssa, Dai, Léo, Lene, Macedo, Humberto, Thaís, Vini, Cinthia, Mari, Grazi, Luzia, Ésio, Onofri, Tiche, Marie...

Finalmente, um agradecimento especial ao meu amigo e orientador, o prof. Marco Antônio, que acompanhou o processo de pesquisa de perto, leu os manuscritos, sugeriu bibliografias e, mais importante, me deu coragem para assumir os riscos de um trabalho empírico que eu não acreditava ser minha praia. Além de uma relação de trabalho construída em liberdade, agradeço às outras diversas orientações e à amizade nos momentos de dores e de alegrias, sobretudo as alegrias do carnaval carioca.

Marco Antônio, Jaime Osorio e Nildo Ouriques formam a trinca de orientadores/amigos que fiz ao longo desses anos. A eles serei eternamente grato e a cada um devo um pouco deste trabalho.

El intercambio desigual y las peores relaciones económicas son impuestas por las potencias capitalistas a una gran parte de los pueblos del mundo. Estas realidades imponen a nuestros pueblos revolucionarios la necesidad y el deber de luchar unidos para acelerar el fin de tan inhumanas circunstancias, que tipifican lo que Carlos Marx calificó como la prehistoria de la sociedad humana.

Fidel Castro

Enquanto continuarmos exportando matérias-primas a preços aviltados e importando bens elaborados a preços continuamente valorizados, submetidos aos acordos, às fraudes, a todo este complexo cipoal de normas e regras que rege o nosso intercâmbio com o mundo exterior, submetidos a uma estrutura econômico-social decorrente desse vai e vem do processo espoliativo, dos juros, dos royalties, da exportação legal e ilegal de lucros extorsivos, dos investimentos antinacionais e dos tentáculos da exploração do colonialismo [...], nossa economia e o homem brasileiro estarão submetidos a um processo de esclerosamento, de desvitalização que o conduzirá fatalmente a uma espécie de anemia profunda que arrebatará todas as possibilidades imediatas ou futuras de crescimento, de expansão e de real prosperidade.

Leonel Brizola

INTRODUÇÃO

Este trabalho terminou de ser escrito em 16 de junho de 2020 e não há sinal algum de que o dia de amanhã será melhor do que o de hoje. Melhor para a maioria do povo brasileiro, que fique claro. Não bastasse uma crise econômica que aflige o país há meia década e a pandemia da covid-19 – a primeira pandemia do capitalismo mundializado –, convivemos com um governo profascista e ultraliberal protegido por militares e sustentado pela grande burguesia. Uma síntese aparentemente absurda, exceto pela presença dos militares, que foram fiéis a todas as sínteses aparentemente absurdas desde 1964.

Frente a esse desmoronamento de esperanças, a escrita de uma tese, que por si só alcançaria as esquinas mais fundamentais da insegurança, do tédio e da insatisfação, aparenta ser um disparate. Não só um exercício vão – como sempre, em algum momento, a escrita da tese parece ser –, mas um ato de alienação diante de uma realidade que urge ser transformada. Afinal, qual o sentido de um rodeio teórico de 200 páginas para explicar algo que está tão à vista nos dias atuais: a ação do imperialismo sobre os países mais frágeis? Qual o sentido, diante do avanço confiante das classes dominantes sobre os(as) trabalhadores(as), da facilidade com que a burguesia vem acumulando vitórias desde 2015, repito, qual o sentido, neste contexto, da crítica aos governos do PT, para muitos um verdadeiro paraíso perdido?

A teoria, porém, tem dessas coisas: ela realmente exige certa saída de cena momentânea para encontrar o sentido do aparente absurdo. Saída que não é escape, mas olhar em perspectiva, em profundidade. A teoria e a capacidade de abstração como o microscópio do economista político, disse Marx certa vez. O olhar que lançamos nas páginas seguintes quer ser parte do esforço coletivo para superar a situação pela qual passamos, a conjuntural e a que está na raiz do próprio capitalismo dependente. Para tal, trazemos ao presente e tentamos atualizar, na medida das nossas forças, uma categoria fundamental para a crítica da economia política em terras periféricas: a transferência de valor e suas formas.

Este trabalho tem o objetivo de identificar e estimar as formas contemporâneas de *transferência de valor* do Brasil para o exterior entre 2000 e 2015, em um contexto marcado pela inserção do país ao mercado mundial sob o signo de um *padrão de reprodução do capital exportador de especialização produtiva*. As transformações da economia mundial a partir da década de 70 e a divisão do trabalho decorrente desse processo convocam a uma reflexão sobre as novas formas de manifestação do imperialismo e de seus mecanismos de extração de riqueza.

De forma sucinta, a crise mundial capitalista do final da década de 60 sepultou a modalidade de produção fordista e a forma de internacionalização do capital que lhe era característica – o traslado internacional do processo produtivo –, e criou uma nova articulação produtiva dentro e fora da fábrica, produzindo, assim, uma nova modalidade de internacionalização do capital condizente com as necessidades de reprodução ampliada que se estabeleceram durante a mal chamada “globalização”. Os determinantes dessa nova fase do capitalismo foram: a) uma ofensiva bem sucedida do capital sobre a classe trabalhadora; b) a emergência de um novo paradigma tecnológico, o eletroinformático, com consequências profundas para o processo de produção e circulação; c) a modificação das formas de concorrência e a abertura de novos campos de valorização, incluindo a exacerbação do capital fictício; e, d) o estabelecimento de uma nova divisão internacional do trabalho baseada, por um lado, nas cadeias globais de valor e, por outro, na reedição, em forma superior, da antiga divisão do trabalho vigente no século XIX, entre países industrializados e países exportadores de produtos primários.

O Brasil, neste contexto, parece desarmado para enfrentar estes tempos, em decorrência de uma atualização de sua condição dependente que se seguiu ao esgotamento dos padrões industriais vigentes entre 1930 e 1980. Algo similar ocorreu nos países latino-americanos de maior desenvolvimento relativo. Assim, a partir dos anos 80, enquanto os países centrais – e parte da periferia, especialmente a China – impulsionavam uma nova onda de desenvolvimento das forças produtivas, nos países da América Latina ocorria o oposto, isto é, suas classes dominantes aderiam aos novos imperativos do imperialismo e se reconfiguravam para alimentar o mecanismo da acumulação mundial com força de trabalho superexplorada, recursos naturais dos mais variados gêneros ou, simplesmente, com a drenagem, via mecanismos financeiros, do valor produzido internamente.

A escolha do Brasil como caso de estudo não é aleatória. Trata-se do país de maior desenvolvimento capitalista relativo da região, o que, por si só, torna-o um caso digno de atenção. Mas também porque durante o período estudado viveu-se um crescimento econômico inédito do país neste século, levando alguns intelectuais a propagarem a diminuição da vulnerabilidade externa brasileira. Qualificaremos esta vulnerabilidade a partir de um critério que para nós é central: a capacidade de reter e determinar o uso do valor produzido internamente. Nossa hipótese é que o padrão exportador de especialização produtiva, no qual o Brasil se inscreve, agudiza os mecanismos de transferência de valor e limita a soberania quanto

ao uso de seu excedente econômico, além de reforçar os mecanismos de superexploração da força de trabalho.

Quando se estuda a transferência de valor nos enfrentamos com questões teóricas fundamentais da crítica da economia política. A primeira se refere à própria definição do conceito, que implica a dissociação espacial entre produção e apropriação de valor. A explicação de tal possibilidade, que, na verdade, é a regra da economia capitalista, enfrenta-se com alguns problemas teóricos quando levada ao plano da economia mundial. A segunda questão diz respeito às modalidades de transferência de valor via *intercâmbio desigual*, que coloquialmente poderíamos chamar de “transferência oculta”, pois não aparece nas estatísticas oficiais – pensadas, é claro, a partir das categorias burguesas da economia. Aqui é onde se localiza o problema principal: como medir, ou, pelo menos, estabelecer um parâmetro para algo que não aparece imediatamente aos olhos, que se oculta sob o véu da igualdade das trocas mercantis? A partir de uma revisão do debate clássico e contemporâneo sobre o intercâmbio desigual esperamos lograr uma resposta satisfatória. A segunda questão teórica diz respeito à transferência de valor por meio da fragmentação do mais-valor em juro, lucro e renda, tal como Leonardo Leite a define em sua tese doutoral. Para esses casos, parece ser mais fácil o caminho da pesquisa, pois esses três conceitos são amplamente utilizados e mensurados pela economia burguesa.

A tese está organizada em quatro capítulos. O capítulo 1 trata das transformações do capitalismo mundial como resultado da crise de superacumulação das décadas de 1960-70, a partir da qual emerge um novo paradigma tecnológico – o paradigma eletroinformático – em torno do qual se articula uma nova modalidade de internacionalização do capital, comandada pelas empresas transnacionais dos países centrais através das cadeias globais de valor (CGV’s).

O capítulo 2 tratará da inserção da economia latino-americana e, particularmente, da economia brasileira, na divisão internacional do trabalho capitalista pós década de 1980. A crise das décadas de 1970/80 impactou na periferia do sistema capitalista de forma dura, colocando em xeque os processos de industrialização substitutiva que os países dependentes de maior desenvolvimento relativo levavam a cabo desde a década de 1930. A respeito desse tema, é preciso ter clareza de que não há uma relação de exterioridade entre a crise dos países centrais e seu impacto na periferia latino-americana. Ao contrário, a crise de superacumulação dos países centrais e as medidas de recuperação tomadas – particularmente a elevação unilateral da taxa de juros pelos EUA em 1979 – atingem países que já experimentavam dificuldades em

seus processos de industrialização, dificuldades estas decorrentes das próprias características da industrialização dependente, que se realizou sobre a base da superexploração da força de trabalho, da hipertrofia do setor de bens de consumo suntuário e do endividamento externo.

Com o auxílio do conceito de *padrão de reprodução do capital*, situaremos a região latino-americana, e especialmente o Brasil, neste lugar que ela passa a ocupar no momento em que o capitalismo se reorganiza a partir das cadeias globais de valor durante a década de 1980, quando se abre o período denominado como neoliberal. Por padrão de reprodução do capital nos referimos à regularidade, em cada etapa de seu desenvolvimento, que cada formação econômico-social assume em termos de produção, circulação e realização da riqueza produzida sob a forma capitalista.

No entanto, esses padrões de conduta que cada país estabelece só se tornam inteligíveis do ponto de vista da totalidade do sistema capitalista, isto é, a partir da unidade diferenciada entre regiões/países imperialistas e regiões/países semiperiféricos e periféricos, e considera as relações econômicas que se consumam através de diferentes mecanismos, com especial importância para as relações de apropriação e expropriação em cada elo do sistema. Veja-se que, segundo a definição acima, o padrão de reprodução do capital operacionaliza, do ponto de vista histórico-concreto, as formas de transferência de valor dominantes.

No caso brasileiro, há um adiamento da reconversão da economia para os parâmetros neoliberais, o que ocorre, de fato, em meados da década de 1990. A partir desse momento, o país passa de um *padrão de reprodução do capital industrial diversificado* para um *padrão de reprodução do capital de especialização produtiva*. Em poucas palavras, a definição da economia brasileira a partir desse conceito diz respeito à exacerbação de um aspecto presente em todas as etapas do capitalismo dependente brasileiro: seu caráter exportador. Porém, agora, não a partir de uma divisão internacional do trabalho como a que operava no século XIX – entre países exportadores de manufaturas e países exportadores de matérias-primas e alimentos – mas entre regiões hierarquizadas do ponto de vista produtivo em amplo sentido. Assim, além da reedição, em alguns casos, da antiga divisão internacional do trabalho – onde o setor primário, a diferença do século XIX, produz agora com alto grau de progresso técnico –, a hierarquia produtiva também passa a se manifestar no parcelamento mundial da produção manufatureira, em que aos países dependentes são deslocadas as etapas não estratégicas da produção, particularmente o processo produtivo imediato.

Após formulada a relação entre capitalismo contemporâneo e as transformações do capitalismo dependente na América Latina, o capítulo 3 será dedicado à revisão da literatura sobre a troca desigual e sobre as demais formas de transferência de valor. Na medida em que ficam nítidas as transformações da economia mundial, latino-americana e brasileira após os anos de 1970, veremos, como ocorre o processo de transferência de valor dos trabalhadores e dos capitais dos países periféricos/dependentes aos capitais dos países centrais/imperialistas.

Partiremos das aproximações não marxistas de Prebisch e Singer sobre a deterioração dos termos de troca na década de 1950. Logo em seguida, revisaremos as principais contribuições marxistas sobre os aspectos comerciais e de investimento na relação centro-periferia. Estudaremos as antecipações de Henryk Grossman em 1929, o debate clássico europeu das décadas de 1970-80 e os aportes dos teóricos da dependência. É o trabalho de Arghiri Emmanuel que inaugura propriamente o debate no seio do marxismo durante a segunda metade do século XX, com o livro *O intercâmbio desigual*, sobre qual se ergue uma polêmica em que participam Samir Amin, Christian Palloix e Charles Bettelheim, Ernst Mandel, Oscar Braun, Meir Merhav, entre outros. O núcleo deste debate foi o funcionamento da lei do valor em escala internacional e seus desdobramentos para a formação tendencial de uma taxa de lucro. Porém, como veremos, outro elemento que potencializa a transferência de valor dos países dependentes para os países imperialistas é o preço da força de trabalho. Neste aspecto, o resultado do debate clássico sobre a troca desigual girou em torno ao tema dos valores da força de trabalho e das taxas de exploração no centro e na periferia.

Na América Latina, foram os teóricos da teoria marxista da dependência os que mais avançaram do debate sobre o intercâmbio desigual e demais formas de transferência de valor. Temos, aqui, contribuições de Ruy Mauro Marini, Theotonio dos Santos, Orlando Caputo e Roberto Pizarro, Reinaldo Carcanholo e, mais recentemente, John Smith, Mathias Luce, Leonardo Leite, Jaime Osorio, Claudio Katz, entre outros. As questões fundamentais do debate europeu aparecem aqui também, articuladas com as particularidades da reprodução do capital nos países dependentes, em especial com a superexploração da força de trabalho. Além do mais, algumas dessas contribuições giram em torno das outras formas de transferência de valor que não o intercâmbio desigual, ou seja, as formas de transferências derivadas da propriedade do capital ou, que é equivalente, da divisão do mais-valor em lucro, renda e juros.

Após a revisão do debate, damos um passo a mais no nível de concretude da análise e no encontramos com o problema de estimar as formas de transferência de valor, seja via intercâmbio desigual, seja via propriedade do capital. Trataremos desta questão no capítulo 4.

Nesse último capítulo, o objetivo é avançar em uma aproximação empírica aos fluxos de transferência de valor no Brasil entre 2000 – 2015. O espaço temporal foi definido para observar o comportamento de tais fluxos durante os governos do Partido dos Trabalhadores, que englobam os dois mandatos de Luiz Inácio “Lula” da Silva e de Dilma Rousseff. A escolha, novamente, não é arbitrária. Do ponto de vista econômico, trata-se de um período de crescimento da economia; de aumento dos superávits da balança comercial devido, principalmente, ao aumento dos preços e das quantidades exportadas de matérias-primas, alimentos e produtos semimanufaturados; e, também, de um aprofundamento da regressão industrial que havia se iniciado na década de 1990, e cujo principal índice é a relação indústria de transformação/PIB. Ou seja, trata-se de um período de aprofundamento do padrão exportador de especialização produtiva, com a particularidade de que tal aprofundamento, que deveria, teoricamente, ter diminuído a capacidade de crescimento do país em função da intensificação da transferência de valor, ocorreu sob o pano de fundo de uma expansão da atividade econômica. Diante dessa *aparente* contradição, a elucidação das tendências dos fluxos de transferência de valor pode ajudar a explicar o comportamento da economia brasileira durante esse período.

A escolha das metodologias e dos indicadores buscam uma *aproximação* às magnitudes de transferência de valor, com uma ênfase para as *tendências* ao longo do tempo. Como estabelecido no capítulo 3, é necessário separar empiricamente as duas formas gerais de transferência de valor: a transferência de valor via *intercâmbio desigual* e a transferência de valor resultante da *propriedade do capital*, ou em outras palavras, da *distribuição do mais-valor em lucro, juros e renda*. Para estimar a primeira forma, utilizaremos a metodologia desenvolvida por Andrea Ricci (RICCI, 2019), que avança criticamente a partir das propostas anteriores de medição do intercâmbio desigual. Para as estimativas referentes à segunda forma, partiremos das propostas de Leonardo Leite (2017), Mariano Treacy (2015) e José Gandarilla Salgado (2008).

1 A CRISE MUNDIAL DOS ANOS 70 E SEUS DESDOBRAMENTOS

A década de 1970 marca o início de uma nova etapa da acumulação capitalista mundial. Mesmo não sendo possível definir com precisão o momento em que o sistema se reconfigura – uma vez que estamos tratando de processos cumulativos e com características particulares em cada país –, não é arbitrário afirmar que nesta década confluem profundas transformações no âmbito produtivo, comercial, financeiro, além de transformações no campo ideológico e do poder político. Ocorre, de fato, uma ofensiva do capital em escala mundial em busca de um novo ciclo de reprodução ampliada. O primeiro capítulo deste trabalho discutirá os caminhos que conduziram à crise dos anos 60-70, assim com as saídas que se gestaram nas décadas seguintes.

1.1 *A crise do segundo pós-guerra*

Após a Grande Depressão e duas Guerras Mundiais, que levaram o capitalismo mundial a conviver com crises e recuperações parciais por quase três décadas, a mediados de 1940 o sistema mundial voltava a observar uma expansão considerável, organizado sobre a hegemonia dos Estados Unidos. Não é nosso objetivo proceder a um exame exaustivo dessa retomada, mas apenas apontar os principais fatores que a conduziram. Em primeiro lugar, houve uma elevação sustentada da taxa de exploração da força de trabalho que remonta à Segunda Guerra Mundial. Mandel (1982 [1972], pp. 158 – 166), em seu trabalho clássico *O capitalismo tardio*, demonstra a elevação das taxas de mais-valor na Alemanha nazista, na Itália fascista, no Japão e nos Estados Unidos durante a guerra, elevação decorrente da extensão da jornada de trabalho, de uma tendência à queda do valor da força de trabalho – para a qual contribuiu a deterioração da qualidade dos bens de consumo – e de um violento controle político sobre capacidade de organização da classe trabalhadora, cujos casos mais extremos foram os regimes fascista e nazista. Após o fim do conflito mundial, com a Europa e Japão devastados, ampliam-se as condições para a intensificação da exploração da força de trabalho. No caso dos Estados Unidos, também há um aumento da taxa de mais-valor durante o pós-guerra, que se tornou

visível na diminuição da participação do consumo privado em relação à acumulação privada de capital (KALECKI, 1958, citado por MANDEL, 1982 [1972], p. 115).

A menção à acumulação privada de capital nos remete ao segundo fator determinante para o *boom* do pós-guerra: o transbordamento do investimento para além da esfera estatal da indústria armamentista. Em linhas gerais, os investimentos privados das grandes economias centrais só se equipararam aos níveis de 1929 após 1937, no caso alemão, e após 1945, no caso estadunidense (MANDEL, 1982 [1972], pp. 117-118). A partir de então, observaram uma expansão sustentada, cujas principais características foram um *“mercado em expansão constante e nas condições pelas quais essa expansão não trouxe consigo uma queda rápida na taxa de mais-valia, nem ocasionou um rápido declínio na taxa de lucros”* (MANDEL, 1982 [1972], p. 118). Tal característica da reprodução ampliada, claramente baseada no mais-valor relativo, só pode ocorrer em condições de elevação da produtividade do trabalho, a uma taxa superior ao aumento da composição orgânica do capital. Outro fator decisivo para a manutenção da taxa de mais-valor em patamares elevados foi a reconstituição do exército industrial de reserva nos países europeus através de uma massiva migração de trabalhadores refugiados da Europa meridional, e da entrada de camponeses, pequenos comerciantes e donas de casa a esse contingente em todos os países centrais, inclusive os Estados Unidos (MANDEL, 1982 [1972], p. 120). Mandel resume as condições que permitiram o crescimento econômico do pós-guerra da seguinte forma:

O rearmamento e a Segunda Guerra Mundial tornaram possível novo impulso de acumulação de capital, após a Grande Depressão, ao reintroduzirem grandes volumes de capital excedente na produção de mais-valia. Essa reinjeção de capital foi acompanhada por um acréscimo significativo na taxa de mais-valia, primeiro na Alemanha, Japão, Itália, França e Espanha – isto é, naqueles países nos quais a classe operária havia sofrido graves derrotas decorrentes do fascismo e da guerra; e a seguir nos Estados Unidos, onde o compromisso antigrevista da burocracia sindical durante a Segunda Guerra Mundial, a imposição da Lei Taft-Harley¹ depois de dois anos de militância industrial no pós-guerra e a capitulação do aparato da AFL-CIO² frente à “Guerra Fria” e ao Macartismo conduziram a uma erosão mais gradual da combatividade operária (MANDEL, 1982 [1972], p. 125).

¹ Lei de caráter anti-sindical a antigreve aprovada pelo Congresso dos EUA em 1947.

² Siglas em inglês da Federação Americana do Trabalho e do Congresso de Organizações Industriais.

A inovação tecnológica acelerada que teve lugar no período em questão foi definida por Mandel como *terceira revolução tecnológica*, baseada na automação e na energia nuclear. De acordo com Mandel, este período corresponde ao início de uma nova onda longa de crescimento da economia mundial, cujas características são a industrialização de todos os setores da economia³, a integração desses setores através dos grandes monopólios internacionais, e a organização científica de todos os âmbitos da produção e da reprodução capitalista em função da aceleração do desenvolvimento científico, que teria transformado a ciência em uma força produtiva central para o capitalismo (RICHTA, 1972 [1968]).

Acreditamos que o autor exagera ao qualificar os avanços tecnológicos do pós-guerra como uma revolução tecnológica. As características destacadas pelo autor para defini-la misturam tendências gerais do modo de produção capitalista com processos produtivos que recém ensaiavam seus primeiros passos, e que só seriam introduzidos massivamente na década de 1970 (SINGER, em MANDEL, 1982 [1972], p. xxi). Quando menciona como característica da terceira revolução industrial a semiautomação e a automação completa do processo produtivo, aponta a uma realidade que só se generalizaria mais tarde, com o advento da microeletrônica e da computação digital. É a partir de 1970 quando se observa, de fato, uma nova revolução tecnológica, sobre a qual falaremos posteriormente.

Não obstante, é verdadeira a apreciação do autor a respeito da importância que as etapas pré-produtivas, em particular a pesquisa e desenvolvimento, assumem a partir da Segunda Guerra Mundial em diante⁴, característica que se aprofundará na década de 1970. De fato, um novo paradigma tecnológico *começa* a ser gestado durante o período 1945-66, e tal movimento ocorre sob o padrão de acumulação fordista, em processo de esgotamento. Por isso, são certas as ponderações de Paul Singer quando afirma que Mandel “avança o sinal”. “Em 1972, quando terminou o livro, o microprocessador, base da microeletrônica, tinha acabado de ser inventado e a automação ainda estava em sua infância” (SINGER, em MANDEL, 1982

³ “Entre outros aspectos, esse novo período caracterizou-se pelo fato de que, paralelamente aos bens de consumo industriais feitos por máquinas (surgidos no início do século XIX) e das máquinas de fabricação mecânica (surgidas em meados do século XIX), deparamo-nos agora com matérias-primas e gêneros alimentícios produzidos por máquinas. *Longe de corresponder a uma sociedade ‘pós-industrial’, o capitalismo tardio aparece assim como o período em que, pela primeira vez, todos os ramos da economia se encontram plenamente industrializados*” (MANDEL, 1982 [1972], p. 133).

⁴ O crescimento dos laboratórios de pesquisa e desenvolvimento (P&D) das grandes empresas e a participação dos Estados nacionais na organização do trabalho científico demonstram claramente a centralidade que a ciência e a tecnologia (C&T) passa a assumir no capitalismo do pós Segunda Guerra, característica que irá se intensificar nas décadas seguintes. Para uma caracterização exaustiva deste período, do ponto de vista do desenvolvimento das forças produtivas, ver RICHTA (1972 [1968]).

[1972], p. xix). De fato, ao analisarmos o ciclo expansivo que se inicia com Segunda Guerra Mundial nos Estados Unidos e se expande, no pós-guerra, à Europa e ao Japão, constatamos que tal expansão se deve fundamentalmente à generalização da segunda revolução tecnológica, à “grande expansão das indústrias produtoras de bens duráveis de consumo (sobretudo o automóvel), de produtos petroquímicos, insumos industriais para a agricultura, de meios de transporte (navios e aviões) e de armamentos, além do grande crescimento da aviação comercial, da mecanização, da construção civil, etc.”(SINGER, em MANDEL, 1982 [1972], pp. xix-xx). Teixeira (TEIXEIRA, 1983, pp. 76-77) mostra a evolução dos setores econômicos no pós-guerra em sua dissertação, e fica claro que os setores mais dinâmicos são o metalmeccânico e setor químico, particularmente o petroquímico.

Assim, embora Mandel apresente uma boa interpretação das condições que propiciaram o surgimento do ciclo expansivo do pós-guerra e suas tendências, é incapaz de observar as condições concretas de funcionamento desse novo ciclo, assim como de seu esgotamento.⁵ Mais convincentes parecem ser as explicações Marini (1977) e de Belluzo e Coutinho (1979) a respeito dos fatores estruturais que guiaram o crescimento do pós-guerra e sua posterior crise. Os dois últimos autores caracterizam o período de expansão do pós-guerra como um período de transição, entre um padrão de acumulação que se esgotava, mas recebia seu último impulso dos investimentos privados e da política governamental dos países centrais, e o surgimento de novos setores dinâmicos (aeroespacial e afins), que naquele momento ainda tinham pouca capacidade de difusão.

O padrão de acumulação que permite o crescimento da economia mundial no pós-guerra era o mesmo que havia sido construído no início do século XX, e que já no final dos anos 20 consistia em “uma estrutura industrial monopolizada, com a consolidação de formações oligopolistas e caracterizada pela predominância dos bens duráveis”. (BELLUZO e COUTINHO, 1979, p. 14). Para os autores, tal padrão apresenta sinais de esgotamento já na crise de 1929, com características de uma crise clássica de superacumulação de capital

⁵ “Em relação a muitos outros aspectos do capitalismo tardio, Mandel não deixa de ter razão: de fato, o ritmo de aplicação de inovações tecnológicas se acelerou enormemente, graças não só ao aumento das despesas com pesquisa e desenvolvimento, mas também à sua organização como ramo autônomo da divisão do trabalho, possibilitada pela valorização de rendas tecnológicas, que se tornaram a principal fonte de superlucros. Essa aceleração da mudança tecnológica ocasionou a depreciação mais rápida e portanto o encurtamento do tempo de rotação do capital fixo, o que exige, por sua vez, um planejamento empresarial mais abrangente e cuidadoso da produção, dos investimentos em R&D, das inovações técnicas, das vendas etc. O que explica a centralização do capital mediante a criação de conglomerados (firmas com empresas em múltiplos ramos) que são ao mesmo tempo multinacionais (SINGER, em MANDEL, 1982 [1972], p. xxiv).

(BELLUZO E COUTINHO, 1979, p. 15), crise esta que perdura até 1937 e ganha sobrevivência somente em função dos estímulos propiciados pela Segunda Guerra Mundial. Trata-se, para os dois autores de uma crise estrutural do padrão de acumulação fordista.

Em crise ou não, o padrão de acumulação baseado na segunda revolução industrial viveu um crescimento excepcional nos Estados Unidos durante a Guerra. O *New Deal* favorecera o grande capital, promovendo assim um processo de centralização; a Segunda Guerra ampliara as fronteiras de crescimento, tanto ao estimular a estrutura industrial existente para o esforço da guerra quanto por criar novas frentes de expansão, sobretudo o ramo eletroeletrônico, que cresce de forma consistente no período, além dos novos avanços no campo dos bens de capital, que vivem os primórdios da automação (CORIAT, 2013 [1990], p. 39-40). A essas novas frentes, somam-se o espaço deixado pela contenção do consumo de bens duráveis durante o conflito, que possibilita o crescimento da demanda por esses bens a partir do final da guerra, e a manutenção de elevados gastos militares depois de 1945 (BELLUZO E COUTINHO, 1979, p. 16). Assim, resultado mais imediato da guerra foi a afirmação da hegemonia estadunidense no mundo capitalista, que passava, naquele momento, a centralizar grande parte do capital dinheiro internacional, além de ter saído do conflito mundial com uma estrutura produtiva intacta e robusta e com uma superioridade militar inquestionável (MARINI, 1977).

Coube a esse país a tarefa de reorganizar a economia mundial a seu favor, em dois sentidos: reestabelecendo o funcionamento normal do mercado internacional, para garantir a colocação dos enormes excedentes comerciais que sua capacidade produtiva poderia gerar; e ampliando o alcance da acumulação de capital a nível mundial, para permitir a absorção da massa monetária à sua disposição. Os principais instrumentos de tal reorganização foram aqueles criados na conferência de Breton Woods: o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial de Reconstrução e Fomento, e também o GATT, assinado em 1947 (MARINI, 1977). O objetivo desses instrumentos era garantir a estabilidade da expansão do capitalismo internacional – sobretudo do estadunidense – durante o pós-guerra. Não se pode esquecer, também, dos mecanismos bilaterais de “ajuda internacional” para a reconstrução europeia e para o estímulo da industrialização da periferia capitalista.⁶ Abre-se, dessa forma, uma nova fronteira de expansão para os excedentes de capital e mercadorias e a grande empresa americana

⁶ Entre 1945 e 1952, o total de investimentos estadunidenses no exterior chegou a 190 milhões de dólares, a maior parte relativa a dívidas públicas de governos, realizados por meio de operações bilaterais ou com a mediação de organismos internacionais (MARINI, 1977).

inicia um movimento crescente de internacionalização (BELLUZO e COUTINHO, 1979, p. 17) que mostra toda sua dinâmica na década de 1950. Adicionalmente, devemos mencionar que a garantia de uma prosperidade capitalista era elemento necessário para os EUA na disputa geopolítica com a URSS.

Assim, a reorganização do capitalismo mundial desse período foi marcada, como consequência dos fatores mencionados, por uma fase intensa de concentração e centralização do capital e pelo aumento da circulação mundial de capital e de mercadorias – sobretudo bens de capital (TEIXEIRA, 1983, p. 78). Foi nos Estados Unidos onde primeiramente essa transformação se consolidou, e o país pôde desfrutar de uma hegemonia quase absoluta no campo capitalista mundial por uma década e meia. Essa fronteira de expansão liderada pelos EUA lhe garantiu taxas de lucro elevadas, tanto nos países periféricos quanto em novas áreas dos países centrais, e amalgamou o sistema capitalista mundial:

“O dinamismo apresentado pelo capital monopolista norte-americano em todo o pós-guerra significou, assim, um desbordamento de sua estrutura industrial e de seus padrões de consumo, através de uma nova forma de articulação da economia mundial. Esta articulação se processou em vários planos. Pelo seu peso e características, a economia americana assegurava uma dinamização generalizada de todo o conjunto das economias avançadas, abrindo brechas em seu mercado interno, notadamente para a penetração de produtos alemães e japoneses, cujos setores exportadores eram fundamentais para a manutenção de seus respectivos ritmos de crescimento (BELLUZO e COUTINHO, 1979, p. 17)

A partir da década de 1960, o Japão e a Europa Ocidental – liderada pela Alemanha – foram impelidos a renovar sua capacidade produtiva. Para as economias centrais, esta nova fase do desenvolvimento capitalista significou uma disputa intensa pela hegemonia econômica mundial (BELLUZO e COUTINHO, 1979, p. 18). Em primeiro lugar, desatou-se a disputa pelo monopólio dos setores estratégicos da produção, meio de apropriação por excelência de lucros extraordinários via rendas tecnológicas.⁷ Em segundo lugar, o aumento do grau de monopolização, da escala de produção e os novos avanços tecnológicos colocaram nas mãos dos monopólios dos principais países europeus um enorme excedente de capital – capital-dinheiro e bens de capital –, que buscava aplicações rentáveis fora do país, competindo, em

⁷ “As rendas tecnológicas são superlucros derivados da monopolização do progresso técnico – isto é, de descobertas e invenções que baixam o preço das mercadorias mas não podem (pelo menos a médio prazo) ser generalizadas a determinado ramo de produção e aplicadas por todos os concorrentes devido à própria estrutura do capital monopolista: dificuldades de entrada, dimensões do investimento mínimo, controle de patente, medidas cartelizadoras, e assim por diante (MANDEL, 1982 [1972], p. 135).

consequência, com o capital estadunidense. Além do mais, a escala de produção e a divisão do trabalho de muitos setores da economia já tornava inviável a produção em um só país. A internacionalização das forças produtivas do período teve como principais atores privados as empresas multinacionais – ou transnacionais –, que passam a se expandir em função dos mercados, mas também em função das possibilidades de produção de mais-valor em outros territórios (MANDEL, 1982 [1972], pp. 223-224). O crescimento do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) nesse período comprova o fato por nós descrito⁸, e aponta à *integração dos sistemas de produção* a nível mundial (MARINI, 1977). As multinacionais abrem filiais em distintas partes do mundo e passam a aplicar seus capitais em diversos setores, claro que a partir de critérios de rentabilidade – onde o preço da força de trabalho aparece como elemento fundamental – mas também têm influência os preços das matérias primas, facilidades fiscais, a proximidade de mercados importantes etc. Outro fator que determina a exportação de capital é o peso que a indústria de bens de capital adquire nos países centrais, fato que estimula esses países a impulsionar o desenvolvimento manufatureiro nos países periféricos, dada a necessidade de encontrar mercados para os bens de capital produzidos em seus territórios, ou de encontrar aplicação para máquinas e equipamentos obsoletos em suas indústrias.

Em suma, o quadro posterior à Segunda Guerra Mundial é o de uma nova etapa da internacionalização do capital baseada na transferência internacional do processo produtivo global através modalidade de produção fordista Ceceña (CECEÑA, 1991, p. 30). É através da empresa monopolista dos países centrais que esse processo ocorre; empresa altamente centralizada e que se desloca, instalando suas plantas produtivas, por todo o planeta em função das possibilidades de elevação da taxa de lucro (MARINI, 1977). Já não se trata mais de uma economia mundial dividida entre países centrais exportadores de manufaturas e países periféricos exportadores de matérias-primas: a partir da segunda metade do século XX, surgem centros médios de acumulação de capital, países periféricos que avançam em seus processos de industrialização, ainda que de forma dependente, subordinados aos setores estratégicos da indústria dos países centrais.

Porém, no fim da década de 1960, o crescimento sustentado desde o pós-guerra começa a dar sinais de esgotamento nos países centrais. As manifestações da crise das décadas

⁸ “A novidade, em nossos dias, é a escala atingida pelos investimentos de capital para fora de seu país de origem; o predomínio, nesse caso, do investimento direto e, mais recentemente, o peso dos empréstimos e financiamentos; a amplitude geográfica que atingem e a porcentagem cada vez maior dedicada à indústria manufatureira” (MARINI, 1977).

de 60 e 70 são várias, mas para captar suas causas principais devemos “descer” ao nível dos determinantes fundamentais do sistema: o comportamento da taxa de lucro desde a retomada do pós-guerra.

Mandel não vacila em afirmar que a crise capitalista em questão foi uma crise clássica de superacumulação nos países centrais, a partir da inversão da onda longa de crescimento de 1945-1963, em que o aumento dos preços do petróleo cumpriu apenas uma função auxiliar, apesar de importante (MANDEL, 1980, pp. 442–450). Belluzo e Coutinho (1979, p. 19) também classificam essa crise como uma crise estrutural do padrão industrial vigente, que se manifesta em duas dimensões:

“Estão conjugados nesta crise os esgotamentos de duas dimensões de um ciclo largo de caráter schumpeteriano. Uma diz respeito à perda de dinamismo e à saturação relativa derivadas da exaustão da onda de difusão tecnológica nos setores que lideraram a expansão em todas as economias capitalistas avançadas. A outra refere-se à forma de internacionalização deste padrão de crescimento, através da grande empresa internacional e das grandes transformações que esta imprimiu à economia mundial no pós-guerra.” (BELLUZO e COUTINHO, 1979, p. 19)

Ambas as dimensões da crise apontadas pelos autores só seriam revertidas durante a década de 1980, através de uma nova revolução tecnológica e de uma transformação nas formas de internacionalização do capital. Mandel afirma que foi a elevação de nível de concentração e centralização do capital o fator fundamental que conduziu o sistema a uma nova crise:

A inversão da "onda longa de crescimento", que durou desde os anos 40 até o final dos anos 60, é igualmente clássica. A expansão acelerada e duradoura do pós-guerra deveu-se à exploração excessiva da classe trabalhadora provocada pelo fascismo e pela Segunda Guerra Mundial (nos EUA, a Guerra Fria e seus efeitos desastrosos sobre o movimento operário), o que permitiu um aumento significativo da taxa de mais-valia e, portanto, da taxa de lucro. [...] Ao aumentar consideravelmente a produção de mais-valia relativa e os lucros extraordinários dos monopólios tecnologicamente avançados ("rendas tecnológicas"), esta revolução tornou possível prolongar a expansão em condições "ideais" para o capital: com, simultaneamente, uma alta taxa de lucro e um padrão de vida real crescente das massas trabalhadoras, ou seja, um mercado em expansão.

...] Mas a terceira revolução tecnológica, bem como a própria expansão, que implica uma acentuada concentração de capital, levou a um intenso aumento da composição orgânica do capital. O longo período de pleno emprego fortaleceu consideravelmente o peso objetivo da classe trabalhadora, a força de suas organizações de massa

(sobretudo os sindicatos) e, tratando-se de um ciclo autônomo de luta de classes em escala internacional, sua combatividade. Daí as crescentes dificuldades encontradas pelo capital para compensar o aumento da composição orgânica do capital com um aumento contínuo da taxa de mais-valia a partir dos anos 60. Daí o desmoronamento inexorável da taxa média de lucro que, em correlação com a difusão cada vez mais universal das características da terceira revolução tecnológica (e, portanto, a erosão das "rendas tecnológicas"), acabou determinando a inversão da "onda longa". (MANDEL, 1980, pp. 33–34).

Exceto pelo exagero de Mandel em relação à terceira revolução tecnológica, já debatido por nós, sua análise é bastante coerente, pois o aumento da produtividade do pós-guerra, devido à generalização das tecnologias da segunda revolução tecnológica, propiciou um aumento expressivo da taxa de mais-valor⁹, ao mesmo tempo que estimulou a queda tendencial da taxa de lucro devido à elevação do nível de mecanização geral do processo produtivo. Da mesma forma, o autor nos recorda de um aspecto central desencadeador da crise: a dinâmica da luta de classes do período do pós-guerra, caracterizada por um aumento progressivo da combatividade da classe trabalhadora a nível mundial.

A particularidade desta crise do capitalismo foi a inflação acompanhada da estagnação econômica, fenômeno amplamente debatido e para o qual chegou-se a criar um novo termo: a *estagflação*. Mesmo sem aprofundar o tema, é importante analisar este fenômeno a partir das contradições do desenvolvimento capitalista da época. A inflação desse período tem origem nas próprias características do crescimento econômico do pós-guerra: a incapacidade do capitalismo avançado em superar as dificuldades da reprodução ampliada do padrão industrial vigente sem recorrer a um elemento “externo”, neste caso ao endividamento privado, processo em que o Estado cumpriu uma função central. A inflação do crédito ao setor privado, tanto para investimento quanto para o consumo, foi a principal forma de manter o caráter expansivo da onda longa iniciada em 1945. Por um lado, deu origem a um mercado amplo no principal país imperialista, os Estados Unidos, estimulando o aumento das vendas em setores-chave da produção, como o setor automotriz e o da construção civil. Em escala mundial, a inflação do dólar cumpriu a função de expandir o mercado estadunidense, abrindo-o para a massa de

⁹ Embora não podendo ser caracterizada com um período de revolução tecnológica, na década de 1950-60 tem início a primeira era da automação, nas palavras de Coriat (2013 [1990], p. 39), caracterizada pela introdução da máquina-ferramenta de controle numérico (MHCN) e da linha de transporte. Ambas as inovações contribuíram para o aumento da intensidade do trabalho e para o menor desperdício de matérias-primas.

produtos oriundos dos demais países centrais.¹⁰ Por outro, a inflação do crédito permitiu que as firmas se expandissem para além de sua capacidade de produção de mais-valor (MANDEL, 1980, p. 69–70).

Mandel afirma que não é exagerado afirmar que a expansão do pós-guerra ocorreu sobre um mar de dívidas. O que não quer dizer, obviamente, que tal expansão tenha sido fictícia. Ao contrário, o crédito cumpriu a função de estimular a expansão da produção material e da produção de mais-valor, claro que aprofundando as contradições do sistema.¹¹ Quando, no final da década de 1960, a taxa de lucro voltou a cair e começou-se a observar certo esgotamento da capacidade de consumo, as políticas expansionistas continuaram sendo utilizadas como a principal ferramenta dos países centrais para estimular a recuperação da economia e mitigar a crise de superprodução (BELLUZO e COUTINHO, 1979, p. 7), o que de fato havia funcionado nas duas décadas seguintes à Segunda Guerra Mundial. A partir do início da década de 1970, porém, seus efeitos foram limitados, resumindo-se à superexpansão sincronizada de 1971-1973, logo seguida de uma nova onda recessão. Isso porque a inflação, por si mesma, é incapaz de estimular os investimentos de maneira indefinida: o investimento se detém quando ocorre uma queda da taxa de lucro e as perspectivas em relação à taxa média de lucro são equivalentes à da taxa média de juros. Além do mais, o caráter monopolista desta fase do capitalismo permitiu aos grandes capitais manipular os preços como forma de recuperar parcialmente a taxa de lucro em queda, alterando, dessa maneira, a distribuição entre mais-valor e salários, em favor do primeiro (MANDEL, 1982 [1972], pp. 312-312). Foi assim que o aumento da massa monetária disponível fomentou a estagflação, em vez de apontar uma saída para a crise.

Outro elemento determinante deste período é o questionamento da hegemonia produtiva – em termos de desenvolvimento das forças produtivas – e financeira dos Estados Unidos por parte da Alemanha e Japão. O crescimento estadunidense baseado em uma estrutura industrial “envelhecida”, no déficit do balanço de pagamentos e em uma dinâmica inflacionária obrigou o país a forçar a ruptura do padrão monetário do pós-guerra, cujo ponto culminante foi

¹⁰ “Por um lado, a expansão do comércio mundial foi resultado dos mesmos fatores que explocam a renovação do crescimento econômico do pós-guerra. Por outro lado, foi o resultado de uma inflação generalizada do crédito que, através do *gold-exchange-standart*, resultou em uma expansão dos meios de troca internacionais. Graças ao sistema de Breton Woods, a inflação do dólar desempenhou, ao mesmo tempo, o papel de motor da expansão do mercado interno dos EUA e de motor da expansão do mercado mundial” (MANDEL, 1976, p. 20, tradução nossa).

¹¹ “A função da inflação permanente não foi somente a de produzir este crescimento (os fenômenos monetários, por si sós, não teria conseguido); sua função foi a de superar ou reduzir durante um período inteiro as contradições inerentes à expansão (isto é, prolonga-la no tempo e adiar o momento em que estas contradições explodiriam, dando lugar a uma aguda crise de rentabilidade e a uma grave crise de superprodução)” (MANDEL, 1976, p. 72, tradução nossa).

a inconvertibilidade do dólar decretada em 1971, medida que, se bem permitiu aos Estados Unidos a adoção de políticas vantajosas em um contexto de crise (desvalorização e política expansionista), ocasionaram o crescimento vertiginoso da massa monetária que passou a circular no sistema bancário privado (TAVARES, 1997 [1985], p. 32; MARINI, 1977; MANDEL, 1982 [1972], p. 318).¹² O declínio do Sistema de Breton Woods em 1971 foi uma consequência direta desse processo, além da derrubada das barreiras regulatórias do período anterior. O primeiro choque do petróleo apenas aprofundou a crise, não sendo sua causa, como algumas interpretações sugerem¹³.

Portanto, o que estava em jogo durante a crise do pós-guerra era a própria sobrevivência do processo de acumulação capitalista, sendo necessário interpretar as estratégias assumidas pelos países centrais como tentativas de postergar a crise:

Assim, o abandono do padrão ouro, a virada para a inflação mundial permanente e o declínio irrevogável dos papéis-moedas utilizados sucessivamente como moedas de reserva nessas circunstâncias estão ligados não apenas (ou basicamente) ao declínio do poder americano ou da vantagem americana na produtividade industrial. Eles estão ligados à necessidade do capitalismo de empregar a inflação para encontrar soluções, por mais temporárias que sejam, para as contradições internas do sistema cada vez mais explosivas. (MANDEL, 1986 [1978], p. 67).

¹² “Observemos que esse fato introduz um claro elemento de periodização no desenvolvimento financeiro das últimas décadas. É necessário distinguir, nesse caso, entre o aumento da circulação financeira impulsionado pelo Estado norte-americano, no período imediato ao pós-guerra, respaldado pelas suas reservas em divisas, e que inclusive assumiu a forma de doações; e entre o que se registrou na década passada, cuja mola propulsora foram os bancos privados e o próprio capital produtivo constituído ou desenvolvido no período anterior. Como veremos, isto incidirá nas relações internacionais, levando ao enfraquecimento da monopolaridade no mundo capitalista, própria de uma época em que a acumulação de capital em escala mundial encontrava-se sob a égide e o impulso de somente um Estado, e à emergência de uma integração hierarquizada dos centros de acumulação, característica do período em que o capital privado recupera plenamente as rédeas de seu próprio processo de valorização” (MARINI, 1977).

¹³ “Uma análise mais apressada poderia pensar que o primeiro sinal da crise nos anos 1970 ocorre com a elevação do preço do petróleo, entre outubro de 1973 e janeiro de 1974. Nesse período, o preço do petróleo mais do que triplica, passando de US\$ 3,5 por barril de petróleo bruto para US\$ 11,65 por barril. A economia mundial, entretanto, já dá o sinal da reversão cíclica antes disso. Ainda que o biênio 1974-1975 seja claramente o momento culminante da crise, em que as economias passam a apresentar inclusive taxas negativas de crescimento, é de se destacar que Estados Unidos, em 1970 (-0,1% de taxa de crescimento), e Alemanha Ocidental, em 1971 (3,2% de crescimento, em face de 6% do ano anterior), já mostravam fortes retrações econômicas” (CARCANHOLO, 2008, p. 250).

1.2 *Neoliberalismo, revolução tecnológica e nova divisão internacional do trabalho*

O conjunto de transformações que permitiram ao capitalismo contemporâneo se reconstruir na década de 1970 sintetizou-se no conceito de *neoliberalismo*, ao qual se atribuíram diversos significados. Carcanholo (2017, pp. 131-133) encontra uma definição acertada do conceito, e começa a defini-lo por negação: o neoliberalismo não é sinônimo de política econômica ortodoxa. É, antes, uma estratégia específica de desenvolvimento capitalista que pode assumir, dependendo a conjuntura e da região, uma face ortodoxa ou heterodoxa. Em sua essência, Carcanholo afirma que são duas as características do neoliberalismo. A primeira é a estabilização macroeconômica, por meio do controle da inflação e das contas públicas, com o objetivo de estabilizar os preços da economia e garantir, assim, a previsibilidade necessária para os investimentos privados. O controle das contas públicas aparece aqui porque, segundo o ideário neoliberal, o déficit público é a principal causa da inflação das economias.

A segunda característica do neoliberalismo são as reformas estruturais – abertura comercial e financeira, além das privatizações – cujo objetivo é aumentar o papel dos mercados na determinação dos preços e das quantidades de equilíbrio das economias, resguardando-as, dessa forma, das influências “populistas” dos governos. Busca-se, através das reformas, um aumento da produtividade dos fatores, e, portanto, do crescimento econômico.

As características descritas acima apresentam a estratégia neoliberal de desenvolvimento em termos estruturais do ponto de vista da economia. As formas pelas quais se busca concretizar cada uma das medidas dependente da conjuntura e, nesse sentido, a política econômica que tomará forma pode ser tanto ortodoxa quanto heterodoxa. Carcanholo (2017, p. 133) recorda que, na década de 1990, alguns governos latino-americanos lançaram mão da âncora cambial – ou seja, controle da taxa de câmbio – como mecanismo de estabilização dos preços. Da mesma forma, os governos chamados neodesenvolvimentistas, nos anos 2000, utilizaram políticas heterodoxas, sem por isso abandonarem os marcos estruturais do neoliberalismo. Discutiremos esses casos posteriormente. O importante, neste momento, é apontar que, por trás de um conceito tão generalizador, perde-se a visão da profundidade das transformações capitalistas que ocorreram no último quartel do século XX. Muito mais do que uma nova política econômica, o que vimos foi uma reconfiguração do sistema em sua totalidade.

Por se tratar de uma crise de superprodução generalizada, com as particularidades já enumeradas, e não de meros desajustes setoriais, as saídas à crise das décadas de 1960-70 só seriam eficazes se movessem as próprias bases de organização do sistema capitalista em escala mundial. Em grande medida, foi isso que ocorreu. As estratégias de reconversão da economia mundial começam a render frutos a partir de 1982, mas, como veremos, já se vinham gestando desde princípios da década de 1970.

Os fatores fundamentais que possibilitaram a saída da crise foram os seguintes: a) a superação das barreiras técnicas do processo geral de produção articulado em torno à modalidade fordista, ou seja, a entrada em cena, com toda força, das tecnologias da terceira revolução tecnológica – também denominado paradigma eletroinformático ou microeletrônico; b) a modificação dos espaços e formas da concorrência, e a abertura de novos campos de valorização a partir das falências resultantes da crise e do subsequente processo de centralização do capital, assim como a expansão da lógica fictícia do capital; c) a reorganização territorial dos processos produtivos e a correspondente modificação da Divisão Internacional do Trabalho, articulada em torno às Cadeias Globais de Valor (CECEÑA, 1991, pp. 30-31); e d) a alteração profunda das condições da luta de classes a nível mundial mediante a desarticulação das formas de luta e resistência da classe trabalhadora, seja através de medidas explicitamente repressivas e de desorganização política, seja através da instauração de novas relações de trabalho (flexibilização, terceirização, eliminação de direitos trabalhistas e de aposentadorias) (CARCANHOLO, 2017, p. 29). Aprofundemos esses pontos.

A partir de 1970, a burguesia dos países centrais, principalmente a estadunidense, inicia uma ofensiva para recuperar a taxa de lucro com o apoio decisivo do Estado. Esta estratégia, como mencionamos, tem quatro frentes. A primeira foi o aumento da taxa de exploração nos países centrais, através da precarização das condições de trabalho e do enfraquecimento da organização da classe trabalhadora.¹⁴ O enfrentamento à combatividade da classe trabalhadora – que elevou consideravelmente seu nível de organização nas duas décadas posteriores à Segunda Guerra – recrudescer a finais dos anos 1960 nos Estados Unidos, como resposta à queda da taxa de lucro no período. Mas é na crise de 1973 – momento em que o desemprego afetava 8,5% da força de trabalho neste país – quando se consuma a vitória do capital. A partir desse momento, a burguesia dá curso livre às práticas trabalhistas ilegais (as denúncias contra a patronal aumentaram 60% entre 1973 e 1978) e às demissões de

¹⁴ Soma-se a isso a implementação de políticas tributárias regressivas.

trabalhadores devido a atividade sindical (que cresceram 50% no período) (BRENNER, 2013, p. 414). A contraofensiva do capital culminou na emblemática derrota da greve dos controladores de voo pelo governo Reagan em 1981.

No Japão e na Alemanha Ocidental ocorreu algo semelhante. No primeiro, o aumento anual dos salários diminuiu em dois terços no período considerado, o que, somado ao aumento da produtividade e da intensidade do trabalho, e à recomposição da indústria nos setores de alta tecnologia, propiciou uma elevação da taxa de lucro e uma recuperação econômica sem precedentes, a qual evidenciou-se claramente na década de 1980 (BRENNER, 2013, pp. 426-427).¹⁵ Os alemães, por sua vez, conseguiram reduzir o aumento dos salários quase pela metade do período anterior a 1973 (BRENNER, 2013, p. 441), e implementaram, no mesmo sentido, medidas de racionalização da produção. A classe dominante na Inglaterra também enfrentou a classe trabalhadora com a mesma disposição, sob o comando de Margareth Thatcher.

A eficácia da ofensiva contra a classe trabalhadora pôde comprovar-se pela queda geral do nível de sindicalização da classe trabalhadora nos países centrais (MARINI, 2000 [1996], p. 56). O processo de quebra da resistência da classe trabalhadora possibilitou a implementação novas formas de compra da mercadoria força de trabalho, como a terceirização. Ornelas resume as respostas à crise, no âmbito da força de trabalho, nos seguintes termos: i) na ruptura do nexo entre o trabalhador e seu posto de trabalho; ii) no ataque à estabilidade laboral; e iii) na redução dos benefícios associados com o regime salarial da etapa fordista (previdência social, planos de saúde, salários indiretos etc. (ORNELAS, 1995, p. 449). Neste sentido, esses ataques buscaram – e alcançaram – níveis maiores de exploração do trabalho, juntamente com os avanços técnicos que, por sua vez, possibilitaram a intensificação do processo de trabalho.

O segundo fator que permitiu a saída da crise foi a modificação dos espaços e modos de competição e a criação de novos campos de valorização, a partir das falências provenientes da crise e o consequente processo de centralização do capital. Neste sentido, a política de juros colocada em prática pelos EUA em 1979 cumpriu uma dupla função: a retomada do controle sobre o dólar e a racionalização do sistema, sob o ponto de vista capitalista. Por um lado, o

¹⁵ “Graças àquela transformação extraordinária, as empresas industriais japonesas puderam oferecer, no começo da década de 1980, um novo rosto a seus competidores internacionais. No prazo de seis anos, entre 1975-1981, a proporção do investimento industrial total dedicado aos setores intensivos em tecnologia aumentou 42% (de 38% a 54,2%), à custa daquele destinado a outras linhas industriais. Durante o período de 1973-1980 a produção de maquinaria elétrica avançada e instrumentos de precisão e de outras indústrias de ‘manufaturados’ (incluindo outra maquinaria, equipamento de transporte e de precisão e de produtos metálicos) cresceu com uma taxa média anual de 15% e 6,2%, respectivamente, frente a 4,6% na indústria química ‘pesada’, o petróleo e a indústria metalúrgica, e 3,6% nos setores têxteis e alimentares, intensivos em trabalho” (BRENNER, 2013, p. 431, tradução nossa).

aumento unilateral das taxas de juros provocou a revalorização do dólar e a retomada do controle desse país sobre o seu sistema bancário e sobre o sistema bancário internacional, ficando, a partir de então, a liquidez internacional a serviço da política fiscal dos Estados Unidos (TAVARES, 1997 [1985], p. 34)¹⁶. Ao ter que conviver com um déficit fiscal de natureza estrutural, fruto da política financeira e armamentista, os EUA têm na rolagem da dívida pública o único instrumento para realizar uma captação forçada de liquidez internacional. A contrapartida desse processo foi a submissão dos demais países à diplomacia do dólar e o ajustamento de suas políticas econômicas, em função à dolarização generalizada do sistema de crédito (TAVARES, 1997 [1985], pp. 35-37), questão particularmente aguda para os países periféricos e que facilitará, como veremos, a integração desses países à divisão internacional do trabalho que se originará desta crise.

Assim, partir de 1979-1980, o governos dos países capitalistas começar a colocar em prática medidas de restrição de crédito buscando “racionalizar” suas economias, ou seja, estimular a eliminação das empresas pouco eficientes e com taxas de lucros deprimidas (BRENNER, 2013, p. 451).¹⁷ De fato, o que ocorreu foi uma espiral de falências seguida de uma onda de fusões e aquisições:

[...] a crise deu lugar a uma *centralização* selvagem, através da qual se estão formando os montantes de recursos requeridos para promover o desenvolvimento das novas tecnologias e melhorar, assim, as condições de competitividade.

Isso explica por que, apesar de sua curva irregular, o retorno dos investimentos produtivos nesses países, no último terço dos anos 70, desatou uma revolução tecnológica formidável, particularmente nos ramos da microeletrônica e informática, telecomunicações, biotecnologia e novos materiais. Isto implicou mudanças substanciais nos níveis de emprego e remuneração, assim como nos modos de organização e gestão do capital e da força de trabalho (MARINI, 2000 [1996], pp. 54-55, tradução nossa).

¹⁶ Como explica a autora no texto citado, o aumento da taxa de juros americana contraiu imediatamente o crédito internacional, sobretudo para os países de periferia. Com a crise da Polônia e, posteriormente, a do México, o sistema bancário privado buscou refúgio na praça bancária estadunidense, e a partir daí todo o sistema bancário internacional ficou nas mãos do FED.

¹⁷ “Propunha-se, mediante a restrição do crédito e do endividamento público, não só conter a escalada salarial, como também destruir o reduto das empresas de alto custo e lucro reduzido, estimulado pela expansão keynesiana do crédito na década anterior, que obstruía a restauração da rentabilidade global média, e pretendia aliviar as empresas mais exuberantes das cargas pelo lado da oferta, constituída supostamente por sindicatos todo-poderosos, salários excessivamente altos, impostos esmagadores e uma regulação estatal exagerada (BRENNER, 2013, p. 451, tradução nossa).

A partir do momento que as falências se consumaram, o Estado impulsionou a reorganização e o crescimento destas novas empresas, mediante estímulos fiscais e a volta dos déficits públicos, criando assim uma nova escalada da acumulação capitalista a partir da metade da década de 1980 até a metade da década de 1990, período em que a taxa de lucro se recuperou, chegando inclusive a níveis anteriores à crise de 1973.¹⁸

No caso dos EUA, a partir de 1982 observa-se a retomada do crescimento, realizada com crédito de curto prazo, endividamento e déficit fiscal. A política econômica teve como fundamento a diminuição dos gastos em áreas de *welfare* e no incentivo à indústria armamentista e distribuição da renda em favor dos ricos, diminuição da carga tributária da classe média e diminuição dos juros para compra de bens de consumo duráveis. Nessas circunstâncias, o endividamento das famílias tornou-se um bom negócio (crédito de curto prazo para a compra de imóveis e bens de consumo durável) (TAVARES, 1997 [1985], pp. 37-38). Do ponto de vista do aparato produtivo, houve um incentivo aos novos setores de alta tecnologia, enquanto as empresas de tecnologia “envelhecida” enfrentavam dificuldades para seguir competindo em escala global. A melhora das relações de troca no período e o recebimento de juros e capitais de juros permitiram a modernização tecnológica do aparato produtivo deste país (TAVARES, 1997 [1985], p. 40). Tavares sintetiza assim as transformações que naquele momento se produziram na potência hegemônica.

Após terem exportado durante várias décadas o padrão tecnológico do sistema industrial americano através de suas multinacionais, estão tentando usar o seu poder hegemônico para reenquadrá-las, fazer retornar os seus capitais sobranes e refazer a sua posição como centro tecnológico dominante. Assim utilizam-se dos seus bancos, do comércio, das finanças e do investimento direto “estrangeiro”, para fazer ajustamento interno e externo. Apesar de terem perdido a concorrência para as demais economias avançadas e mesmo algumas semi-industrializadas, nos produtos de tecnologia de uso difundido, os EUA estão investindo fortemente no setor terciário e nas novas indústrias de tecnologia de ponta, na qual esperam obter vantagens comparativas. Os EUA não parecem interessados em sustentar sua velha estrutura produtiva-comercial (TAVARES, 1997 [1985], pp. 46-47)

¹⁸ “Durante a primeira metade da década de 1980, o aumento das taxas de juros reais, mais a alta do dólar induzida por ele, implicou um desastre para amplos setores da indústria estadunidense. [...]. Mas isso implicou também o início da racionalização do setor industrial, e, com o fechamento de muitas das empresas menos produtivas e a demissão em grande escala de trabalhadores, a taxa de crescimento da produtividade começou a recuperar-se” (BRENNER, 2013, p. 454, tradução nossa). No caso dos EUA, os gastos militares, que aumentaram 50% entre 1979 e 1989, também foram importantes para estimular o crescimento da indústria do país, o mesmo ocorrendo com a política tributária regressiva (BRENNER, 2013, p. 492).

Japão e a Alemanha ocidental percorreram, em linhas gerais, o mesmo percurso de reestruturação, auxiliados pelos déficits estadunidenses que estimulavam as exportações desses países. No Japão, a reestruturação ocorreu com maior intensidade, através de uma reorganização de sua capacidade produtiva amplamente estimulada pelo Estado: de 1986 a 1991, os investimentos em instalações e equipamentos se expandiram a uma média anual de 10,5% e o PIB se expandiu a uma taxa média de 4,8%. Em consequência, no final da década de 1980 o país tinha conseguido elevar a participação na produção de alta tecnologia a níveis dos Estados Unidos (BRENNER, 2013, pp. 507-508). A Alemanha, por sua vez, viveu uma expansão menos intensa e seu processo de reconversão foi mais tardio: ocorreu a princípios da década de 1990.

Por qualquer perspectiva que se analise, há uma clara recuperação do capitalismo nesse período. Entre 1983-1990, de acordo com a UNCTAD, a economia mundial recuperou-se, crescendo em média 3,64% ao ano. Os Estados Unidos cresceram a uma taxa de 4,11% ao ano no mesmo período, o Japão cresceu a 4,64% e a Alemanha a uma taxa de 2,57% ao ano. A recuperação do comércio mundial, considerando o total do comércio de bens e serviços, também apresenta uma tendência ascendente: passa de US\$1,6 trilhões em 1979 para US\$ 3,5 trilhões em 1990, de acordo com o Banco Mundial. No mesmo período, a produção de bens e serviços passa de US\$ 15,5 trilhões em 1980 para US\$ 20 trilhões em 1990, um crescimento superior, em uma década, ao crescimento da produção em toda a primeira metade do século XX (MARINI, 2000 [1996], p. 51).

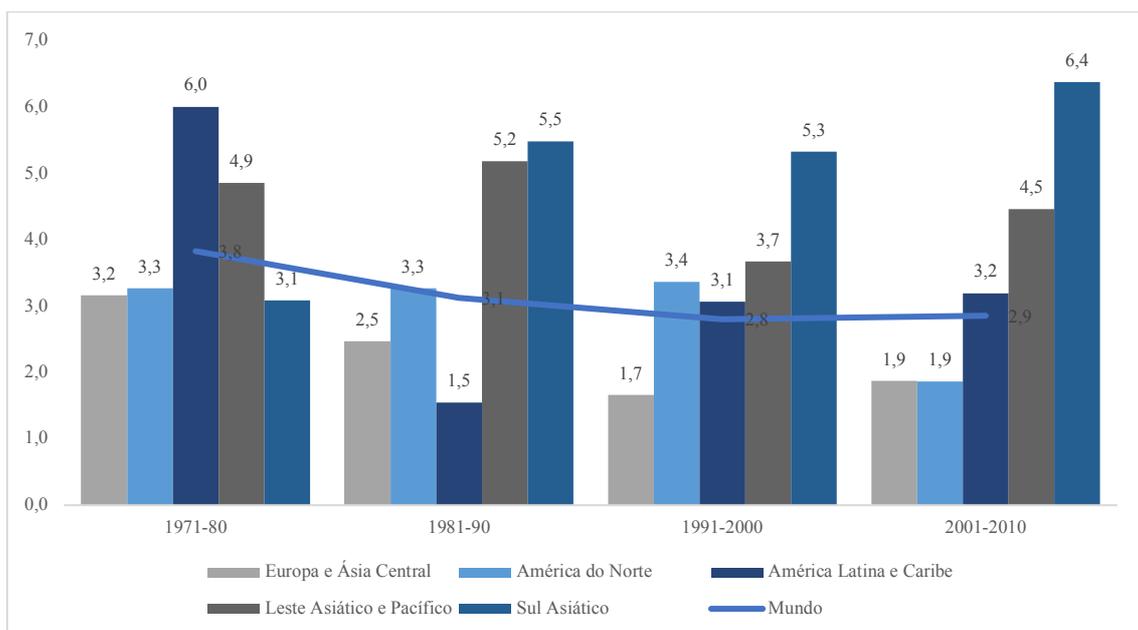
Contudo, neste período já não se pode levar em conta somente o impulso dos países centrais para o resultado da economia mundial. Os novos países industrializados asiáticos passaram, pelo menos desde a década de 1980, a crescer a taxas elevadas e a contribuir para a elevação da média mundial de crescimento do PIB. Não nos deteremos sobre a dinâmica de tais países¹⁹; o único que nos exige maior atenção, pela relevância que adquiriu na economia mundial e, em particular, pelo peso que alcançou na balança comercial brasileira, é a China.

Desde a revolução chinesa e da criação da República Popular da China, em 1949, a industrialização do país torna-se um objetivo estratégico do país, o qual passa por diversas fases cujo objetivo central, grosso modo, foi o de encontrar, em um país essencialmente agrícola, o

¹⁹ Para um panorama geral da trajetória de países como Coréia do Sul, China, Indonésia, Malásia, Taiwan, Tailândia, ver Amdsen (2004). O debate a respeito das estratégias de desenvolvimento econômico extrapola os objetivos deste trabalho.

desenvolvimento de uma indústria pesada aliado a um aumento da produtividade agrícola e da indústria de bens de consumo. A solução dessa equação foi buscada, em cada fase do pós-revolução, por diversos meios: através da aliança sino-soviética, inicialmente, seguida por políticas de autossuficiência e interiorização da produção como o “grande salto para a frente” e a “revolução cultural”, e, logo antes das reformas de 1978, por uma progressiva liberalização dos preços agrícolas. Assim, quando as reformas começam a ser aplicadas – em um contexto internacional altamente adverso, diga-se de passagem – a China já contava com uma estrutura econômica em processo de industrialização – a taxa média de crescimento anual do produto industrial foi de 9,29% entre 1952 e 1978, e a indústria foi o destino de mais da metade do investimento fixo estatal no período (MEDEIROS, 1999, MILARÉ, 2011). Tão importante quanto esses elementos foi o meio pelos quais eles foram alcançados, através da afirmação da soberania do Estado e de uma gestão coletiva – mais ou menos centralizada, dependendo da época – da produção e distribuição da riqueza produzida. Essa característica do desenvolvimento chinês impede comparações com as outras experiências de desenvolvimento capitalista tardio. Aqui, não se pode esquecer o fato de que uma revolução de caráter socialista permitiu um exercício de soberania não observado em outros países subdesenvolvidos e dependentes.

Gráfico 1. Taxa média de crescimento do PIB nas décadas selecionadas, por regiões e mundial.



Fonte: World Bank Data, elaboração própria.

As reformas de 1978 aprofundaram o crescimento econômico chinês, segundo Medeiros, devido a uma política externa inteligente que se aproveitou do conflito entre EUA e URSS em benefício próprio e também soube controlar os interesses de Hong Kong e Taiwan; e de uma estratégia de desenvolvimento que tinha como objetivo o crescimento do conjunto da economia e pela expansão e diversificação da indústria (MEDEIROS, 1999). Entre os aspectos fundamentais dessa estratégia de desenvolvimentos, podemos citar o programa agressivo de exportações com grande participação do IED; a proteção ao mercado interno, priorizando a importação de bens de capital; a formação de grandes empresas estatais na indústria pesada e no sistema financeiro, assim como, a partir da década de 90, o estímulo à formação de grandes grupo empresariais privados; a interiorização da industrialização, visando equilibrar o desenvolvimento entre as regiões; a promoção de empresas coletivas; e a implementação de um sistema misto de preços da economia (MEDEIROS, 1999). Assim, afirma Medeiros, “a política econômica chinesa tal como praticada desde os anos 80, induziu simultaneamente o desenvolvimento do mercado interno e a promoção de exportações” (MEDEIROS, 1999), levando o país a condição atual de maior exportador e segundo maior importador mundiais, além de colocá-lo nos primeiros lugares em termos de entrada e saída de Investimento Estrangeiro Direto, sendo este último um fato mais recente.

Outra face, talvez a mais visível – e também a mais discutida – da criação/ampliação de campos de valorização como resposta à crise capitalista dos anos 60-70 seja a exacerbação dos circuitos financeiros do capital. Para nós, a expansão do capital fictício se deve fundamentalmente à superprodução de capital característica da fase atual do capitalismo, isto é, ao excesso que capitais que não consegue se valorizar através da produção de mais-valor e busca, portanto, outra esfera, a de apropriação do mais-valor sem participação direta no processo de produção de mercadorias. Por essa razão, a desregulamentação e a abertura financeira também são traços distintivos de atual etapa do capitalismo²⁰ (CARCANHOLO, 2008, p. 251). Mais adiante voltaremos a tratar dos desdobramentos deste processo para a América Latina e o Brasil.

Pois bem, frente ao que discutimos nas páginas anteriores, o panorama que se desenhou nesse período de recuperação da economia mundial foi, como vimos, o de uma nova

²⁰ “Esse processo é uma resposta fundamental do capitalismo a sua crise estrutural anterior, tanto pela construção de um espaço adicional de valorização para o capital superacumulado quanto pelo efeito que isso tem sobre a redução do tempo de rotação do capital total que, como já observamos, é também um dos elementos de reconstituição do processo de acumulação naquele momento” (CARCANHOLO, 2017, p. 43, tradução nossa).

onda de investimentos (principalmente em setores de alta tecnologia), centralização do capital e crescimento econômico a nível mundial, caracterizado por uma competição intercapitalista feroz entre os três principais blocos econômicos: Estado Unidos, Europa – sobretudo Alemanha – e Japão. Os Estados Unidos seguiram sendo a potência principal, em particular devido à supremacia militar e financeira. Pôde, assim, construir uma ordem global que combinava multipolaridade política e econômica com supremacia militar (MARINI, 1993).

No centro desta recuperação, em sua base material, estão as tecnologias do paradigma por nós denominado de *eletroinformático*: os semicondutores, os computadores e os novos instrumentos e meios de comunicação, que elencamos como o terceiro fator responsável pela transformação do capitalismo mundial no período. A seguir, apresentaremos as características principais desse novo paradigma que emerge da crise do capital nos anos 60, guiando-nos pelos trabalhos de Ceceña e Barreda (CECEÑA e BARREDA, 1995).

A crise das décadas 60-70 do século XX trouxe à tona e generalizou o uso de uma série de avanços técnico-científicos que, desde os anos de 1950,²¹ vinham sendo desenvolvidos e experimentados de forma localizada. E tal emergência foi necessária porque, sob o cadáver dos “trinta anos gloriosos” agonizava também um padrão de desenvolvimento econômico e social que, caso não fosse substituído, seria uma trava a um novo ciclo de expansão capitalista. Esse padrão, articulado sobre um paradigma tecnológico denominado de *taylorista*, *fordista* ou *de produção em massa*, apresentava uma rigidez técnica que impossibilitava a implementação das tarefas de reorganização da economia mundial. A produção em massa, que beneficiou a acumulação durante longo período – seja pela desvalorização da força de trabalho e das demais mercadorias, seja pelo processo de concentração que estimulou –, passou a ser um entrave, com a saturação paulatina dos mercados e o esgotamento das tecnologias da segunda revolução industrial. A estabilidade alcançada por meio de contratos coletivos com os trabalhadores apareceu, naquele momento como um obstáculo às novas relações entre as classes que a crise exigiu, isto é, colocaram o capital em desvantagem na luta contra a classe trabalhadora.²² E, finalmente, a rigidez da cadeia produtiva dificultou a diminuição do contingente operário e a

²¹ Para uma cronologia do desenvolvimento dos setores do paradigma eletroinformático, ver Palma e Rosaslanda (1998).

²² “De fato, foi a partir de finais da década de sessenta, como resposta direta à crise do taylorismo, que, por iniciativa das empresas, levou-se a cabo um intenso movimento de experimentação e pesquisa, cujo objetivo era diminuir a vulnerabilidade da cadeia de montagem ao absentéismo, ao *turn-over* e, de forma mais geral, às diferentes formas, dissimuladas ou abertas, de resistência operária (CORIAT, 2013 [1990], p. 19, tradução nossa).

adaptação da produção aos momentos de recessão da economia mundial (CECEÑA, 1991, p. 36).²³

Nesse contexto, a queda da taxa de lucro a partir da metade dos anos 60 do século XX coloca um limite a essa forma de produzir. Diante desses limites, o capital dos países centrais buscará saídas para a superação das barreiras técnicas impostas pelo processo geral de produção articulado ao redor da modalidade fordista, e que resultará na consolidação do novo paradigma tecnológico, por nós chamado de paradigma eletroinformático, mas que também é definido como *paradigma microeletrônico e terceira revolução industrial*. Tal saída, assim como as que o capital levou a cabo nas revoluções tecnológicas anteriores, tem como marco geral a tendência do capital em buscar, nos momentos de crise, a recuperação da taxa de lucro por meio da elevação da produtividade do trabalho e da taxa de mais-valor.²⁴

Em um nível mais geral de abstração, o desenvolvimento capitalista caminha sempre rumo a uma maior objetivação das forças produtivas em busca de um mais-valor extraordinário e da subsunção de todos os campos da vida social ao imperativo da valorização. As soluções históricas concretas que o capital encontra durante as crises cíclicas que atravessa estão sempre subordinadas a esta lógica tendencial de desenvolvimento do modo de produção capitalistas e de suas contradições intrínsecas, e é no âmbito da produção onde estas soluções estratégicas encontram seus fundamentos mais duradouros. O aprofundamento da automação do processo de trabalho é a meta que condensa aquelas necessidades intrínsecas, assim como as saídas concretas do capital em cada etapa histórica:

Deste modo, o esforço pela automação do processo de trabalho é, dentro do capitalismo, o ponto de definição dos alcances e limites da subsunção, mas também,

²³ “A expansão e o auge da acumulação sobre estas bases levaram a um formação excessiva de capital fixo. As cadeias de montagem, as redes de subcontratação organizadas em torno a elas, supunham uma alta concentração de capital e plantas produtivas de grandes dimensões. Tanto a rentabilidade quanto a concorrência estavam diretamente relacionadas com o volume produzido e a renovação de equipamentos, com a possibilidade de realocar processos tecnologicamente obsoletos em regiões menos industrializadas” (CECEÑA, 1998, p. 31, tradução nossa).

²⁴ No capítulo XIV do Livro 3 de O Capital, Marx discute as “causa mais generalizadas” que se contrapõem a queda tendencial da taxa de lucro, saber: a elevação do grau de exploração da força de trabalho, por meio da prolongação ou intensificação da jornada; a redução dos salários abaixo de seu valor; a diminuição do valor dos elementos do capital constante; a superpopulação relativa, criada pelo próprio desenvolvimento das forças produtivas; o comércio exterior, incluindo o investimento estrangeiro; e, finalmente, o aumento do capital acionário. (MARX, 2011c [1894], pp. 297–307).

no âmbito da concorrência, da superioridade ou vanguarda produtiva (CECEÑA, 1995c, p. 49, tradução nossa).

Assim, da mesma forma que em outras etapas históricas, as soluções científico-técnicas que emergiram na década de 1980 seguiram a tendência de aprofundamento da automação do processo de trabalho, mas com duas especificidades: a miniaturização e a mobilidade dos elementos do capital fixo (CECEÑA, 1998, p. 37). A microeletrônica e a informática foram os campos que possibilitaram esse avanço e se transformaram, desde então, nos setores estratégicos da produção, nos elementos centrais do novo sistema técnico (CORIAT, 2013 [1990], p. 23), do novo paradigma tecnológico vigente, o paradigma eletroinformático.²⁵

A aplicação da microeletrônica e da informática à produção industrial é resultado das trajetórias percorridas por tecnologias predecessoras. A aplicação industrial dos conhecimentos sobre a mecânica, a química, a pneumática e a eletricidade também haviam conduzido a avanços tecnológicos durante o século XIX e o século XX. A eletrônica surge no início do século XX como um desdobramento dos estudos da eletricidade, transformando-se em um ramo da ciência, o que estuda as formas de controle da energia elétrica com o objetivo de transmitir, armazenar e processar informações. Entre os diversos ramos da eletrônica, a microeletrônica é aquela que estuda a integração dos circuitos eletrônicos digitais programáveis (isto é, aqueles que operam a partir da lógica binária) cujos componentes possuem dimensões de micrômetros ou nanômetros, denominados circuitos integrados (CI's). Entre as principais aplicações dos CI's estão os microprocessadores e as memórias digitais, componentes básicos dos computadores. Os CI's são construídos sobre placas de elementos semicondutores (principalmente germânio e silício) e, desde sua criação em 1958, têm passado por um processo radical de miniaturização, concomitante com o aumento de sua capacidade de processamento e armazenamento. Apesar da ênfase de alguns autores na questão da informação como base do paradigma tecnológico atual, o avanço desse paradigma depende, em grande medida, do

²⁵ Outros autores, como Alejandro Dabat e Sergio Ordoñez, têm uma definição semelhante do paradigma tecnológico que emerge a partir dos anos 80 do século XX. Os autores mencionados definem a etapa atual como *capitalismo informático*: “definimos como capitalismo informático ou informacional de alcance global [...] o novo tipo de capitalismo resultante da implantação produtiva generalizada de meios eletrônicos de processamento, armazenamento e comunicação de informação digital como o computador (hardware e software), o microprocessador em suas diversas formas e a enorme diversidade de equipamento baseado nele, da sua vinculação com o novo tipo de trabalho baseado em conhecimento e do alcance mundial do sistema produtivo derivado da globalização (DABAT, 2009, p. 63).

progresso técnico dos seus componentes materiais estratégicos, isto é, no projeto, nos materiais e técnicas de construção dos circuitos integrados (CECEÑA et. al., 1995, p. 62), o que coloca os circuitos integrados semicondutores em um lugar estratégico no paradigma eletroinformático.

A área complementar da microeletrônica é a informática, termo oriundo dos vocábulos *información* e *automática*, e se trata da disciplina que estuda as formas de processar, transmitir e armazenar a informação digital em máquinas calculadoras. Sua função é habilitar os computadores – a partir de instruções (algoritmos) codificados em programas (*software*) – para realizarem tarefas, inclusive com a possibilidade de escolha de soluções em função de problemas específicos. O desenvolvimento do *software* adquire a maior importância neste paradigma e é, juntamente com os semicondutores, o outro suporte estratégico da eletroinformática. O motivo é que, embora a capacidade de armazenamento e processamento de informações dependa da arquitetura dos semicondutores (*hardware*), são os códigos e as instruções que possibilitam o funcionamento do computador, e quanto melhor estiverem construídos os *softwares*, mais se aproveitará a capacidade de processamento do *hardware*.

A unidade entre microeletrônica e informática se condensa no computador, a unidade mínima de controle programável, que se torna *o equivalente tecnológico do paradigma*, a partir do qual todo o sistema produtivo se redefine a partir da década de 1980.²⁶ O computador, e todos os instrumentos que dele derivam, abriram uma série de possibilidades de aprofundar o processo de automação da produção e da reprodução do capital. Além de transformarem o processo de produção imediato, penetraram nas etapas pré-produtivas (pesquisa científica, projeto, planejamento) e durante o processo de circulação do capital. O paradigma eletroinformático deixará para trás a etapa mecânica da automação industrial e, com a introdução do computador, substituirá progressivamente a iniciativa humana na concepção e execução do trabalho. Mas, além da automação dos processos de concepção e produção material, a eletroinformática adentrou em praticamente todos os setores da reprodução do capital: o computador se tornou imprescindível nas finanças, na comercialização dos produtos, na elaboração estatística, nos momentos de lazer etc. Portanto, não é exagero dizer que essas

²⁶ A grande virtude do computador é “[...] su capacidad de simular algunas de las operaciones lógicas de la mente humana, es decir, tiene la posibilidad de descomponer un problema en sus aspectos o fases secuenciales y desarrollarlo paulatinamente hasta que se resuelva. Esta capacidad está determinada por las dos características que definen propiamente a las computadoras, a saber, su capacidad de almacenar información (números, letras, imágenes gráficas o símbolos) y su capacidad para manipular esta información, conforme con instrucciones o programas preestablecidos y que también son almacenados en su interior” (CECEÑA et. al., 1995, p. 58).

novas tecnologias transformaram, em três décadas, a vida social e natural do planeta. O deslumbramento que essas transformações produziram atingiu as Ciências Sociais, onde começaram a proliferar teorias sobre o fim do proletariado, sobre novas formas mais democráticas de produzir e socializar o conhecimento. Após quase 40 anos de seu surgimento, não resta dúvida que todas as profecias de liberdade e democratização não se cumpriram. Ao contrário, as novas tecnologias representaram um aprofundamento do domínio do capital sobre todos os cantos da Terra: as inovações desse período não indicaram somente um aprofundamento da automação do processo produtivo, mas também um processo de automação completa das condições gerais da produção capitalista (CECEÑA et. al., 1995, p. 67).

O que a eletroinformática representa, portanto, é o grau mais elevado que a subsunção do trabalho pelo capital já atingiu. Os setores que compõem esse paradigma passam a ser os espaços por excelência de produção do mais-valor extraordinário e os motores do desenvolvimento das forças produtivas do capitalismo mundial. A definição da eletroinformática como o núcleo estratégico da reprodução do capital na etapa atual da economia mundial nos servirá, portanto, para mapear os capitais que terão a prerrogativa de apropriação do mais-valor extraordinário e que subordinarão os demais setores da economia mundial a seus interesses, em termos de valor de uso e de valor.²⁷ Além disso, o paradigma eletroinformático reconfigurará a divisão do trabalho, tanto dentro da fábrica como no âmbito internacional.

Com relação ao processo de trabalho, a automação levada a cabo neste período representa a objetivação não só das tarefas manuais do trabalhador, mas agora também de várias operações lógicas. A estrutura produtiva emergente reverte, assim, o processo de hiperespecialização característico da etapa fordista, mas o faz em benefício do capital. A automação permite o aumento da produtividade do trabalho, o aumento do número de máquinas controladas por cada operário e, por consequência, a elevação da produtividade do trabalho – maior velocidade de operações e diminuição dos tempos mortos (CECEÑA, 1998, p. 38). O crescimento da produtividade tende a aumentar o exército industrial de reserva e as novas modalidades de produção garantem a substituição do emprego estável por contratos

²⁷ “A concorrência é o processo que permite a superação, ainda que temporária, da rivalidade intercapitalista. Desse enfrentamento surgem vencedores, frações líderes que organizam a produção e reprodução para obter maiores lucros, mediante o domínio dos recursos e das tecnologias, e da subordinação de seus competidores; em outras palavras, através da concorrência surge uma organização produtiva polar e hierarquizada, onde o capital mais concentrado e que controla a inovação tecnológica desempenha o papel de líder (ORNELAS, 1995, p. 405, tradução nossa).

temporários, pela terceirização do trabalho e pelo trabalho domiciliar, que se aprofundam nas regiões onde os trabalhadores estão menos organizados. Por outro lado, crescem as ocupações vinculadas às fases pré-produtivas e pós-produtivas do processo produtivo, como os trabalhos de pesquisa científica e desenvolvimento de produtos, marketing, logística etc.²⁸

Do ponto de vista do capital constante, a eletroinformática torna possível a redução dos estoques e reduz o valor dos elementos materiais da produção (principalmente os elementos do capital fixo) em relação ao período anterior. A miniaturização dos elementos do capital constante permite uma maior mobilidade e flexibilidade aos processos produtivos (CORIAT, 2013 [1990], pp. 118-119) e, principalmente, permite sua aplicação a uma infinidade de campos, devido ao caráter genérico das tecnologias eletroinformáticas, pois “[...] trata-se de uma alternativa que evade as especificações do trabalho concreto na medida em que ele é realizado por máquina(s)-ferramentas(s) com a(s) que se vincula, mas não diretamente pelo computador” (CECEÑA, 1998, p. 38, tradução nossa).

Do ponto de vista da circulação, o novo paradigma diminui o tempo de rotação do capital, em função dos avanços dos meios de comunicação (físicos e virtuais) e dos sistemas de produção flexível, conhecidos como *just in time*. Ambos os fatores permitem a elevação da taxa de lucro, e permitem ao sistema operar na contramão da tendência à queda da taxa de lucro.

A organização internacional do sistema capitalista, a partir do paradigma eletroinformático, é também profundamente transformada, e é nesse âmbito que se desenha a quarta frente de recuperação da crise – diretamente vinculada à anterior e que separamos por razões meramente didáticas: a pressão, em todas as partes da economia mundial, pela reorganização territorial da reprodução do capital e a consequente reconfiguração da divisão internacional do trabalho. Este processo abarca a reestruturação produtiva das grandes empresas e a segmentação e hierarquização do processo produtivo em todas suas fases, assim como os acordos no comércio internacional visando a livre circulação dos capitais,²⁹ as medidas

²⁸ “Na medida em que avança a capacidade apropriadora deste tipo de conhecimentos e o aperfeiçoamento dos elementos fundamentais que caracterizam a tecnologia eletroinformática, aumentam as mediações entre o trabalhador e o objeto a ser transformado; conseqüentemente, a diversificação dos postos e categorias laborais cresce simultaneamente com a simplificação geral do trabalho. Multiplicam-se os postos de trabalho de design e controle, mas as qualificações requeridas tendem a se estandarizar” (CECEÑA, 1998, p. 39, tradução nossa).

²⁹ Neste aspecto, é importante mencionar que a derrubada do campo socialista e a abertura econômica chinesa ampliaram enormemente o espaço da valorização do capital.

coordenadas a nível mundial para aumentar a exploração da classe trabalhadora e dos recursos naturais dos países dependentes.

As empresas transnacionais, muitas delas surgidas do enorme processo de centralização do capital da segunda pós-guerra, serão os principais sujeitos dessa reorganização da economia mundial³⁰. Elas estarão na vanguarda da internacionalização do capital neste período e os sujeitos a disputar a liderança econômica mundial (ORNELAS, 1995, p. 428), sempre apoiadas, é bom lembrar, por seus Estados nacionais. Ainda que a internacionalização do capital não seja um fato novo no capitalismo, na etapa iniciada nos anos 80 ela adquire novos contornos, que abordaremos aqui.

A internacionalização do capital característica da etapa fordista – o traslado de plantas completas aos países receptores e hierarquização dos processos produtivos por setores – dá lugar, a partir da década de 1980, a um processo de automação dos circuitos de produção e circulação do capital (CECEÑA, 1991, p. 36). Como vimos anteriormente, as novas tecnologias e os novos parâmetros regulatórios da economia mundial – principalmente a abertura comercial e financeira em grande parte dos países – propiciaram as condições para uma redefinição da geografia da produção capitalista, que passa de um modelo concentrador espacial das etapas da produção a um modelo de dissociação de etapas produtivas ao redor do mundo. Dessa forma, as possibilidades técnicas e políticas abertas no período permitiram o exercício pleno da tendência expansiva do capitalismo, abriram as portas para a mundialização do capital e da subsunção de todos os espaços do globo ao ímpeto de valorização do valor, uma vez que o capital conseguiu distribuir globalmente as etapas do processo produtivo em função das necessidades diferenciadas de cada uma delas, seja em relação aos mercados consumidores, ao acesso a tecnologias e recursos naturais, seja em relação às necessidades de qualificação e custos da força de trabalho (ORNELAS, 1995, p. 403).

Como parte das transformações mencionadas, as empresas transnacionais adquirirão uma nova forma, ao mesmo tempo que veem sua importância crescer na economia mundial, alcançando níveis de concentração inéditos. Dicken (2015, pp. 20-21) estima que as ETN's são responsáveis por cerca de dois terços do comércio mundial, sendo que aproximadamente um terço dos intercâmbios globais contemporâneas são categorizados como comércio intrafirmas

³⁰ “Uma corporação transnacional é uma firma que tem o poder de coordenar e controlar operações em mais de um país, mesmo que não seja proprietário de todas elas (DICKEN, 2015, p. 115, tradução nossa).

– montante provavelmente subestimado, segundo o próprio autor. A dinâmica mundial dessa nova divisão do trabalho a nível mundial deu origem a circuitos, redes de produção, circulação e realização que foram denominados como Cadeias Globais de Mercadorias, Cadeias Globais de Valor ou Redes Globais de Produção³¹. Mesmo sendo um tema tangencial ao nosso trabalho, vale a pena uma visão de conjunto a seu respeito.

O conceito de “commodity chain” foi criado inicialmente por Hopkins e Wallerstein (1986, p. 159) e definido da seguinte maneira: “uma rede de trabalho e processos produtivos cujo resultado final é uma mercadoria”. A divisão internacional do trabalho capitalista foi ampliando a geografia dessas redes a tal ponto que o processo produtivo dissociou-se em inúmeras etapas segmentadas ao redor de todo o planeta. A cronologia desse processo ultrapassa os objetivos deste trabalho. O nosso interesse se limita às Cadeias Globais de Valor, termo que usaremos daqui por diante, resultantes das transformações da economia capitalista mundial da década de 80 e refletem transformações na dinâmica do investimento e do comércio a partir de então (MILBERG e WINKLER, 2013, p. 33). O conceito abarca desde relações entre matrizes e subsidiárias de propriedade da primeira, em que o Investimento Estrangeiro Direto conserva sua importância (por exemplo, entre a matriz da Ford nos EUA e as subsidiárias da empresa no México) até as relações *arm's length*, de *outsourcing*, entre diversas firmas dispersas ao redor do mundo envolvidas na produção de uma mercadoria (por exemplo, a produção do iPhone pela Apple), podendo essas empresas apresentarem uma enorme heterogeneidade em termos de tamanho, progresso técnico e condições de exploração da força de trabalho. Como caso extremo, temos as empresas chamadas de *manufaturas sem fábrica*, que vendem produtos com suas marcas, porém totalmente fabricados por outras empresas.³²

Para Dicken, as Redes Globais de Produção – denominação que utiliza para o fenômeno das cadeias globais – abrangem mais do que o circuito de produção e realização da mercadoria. Envolvem, também, os Estados, as organizações dos trabalhadores, a sociedade

³¹ A bibliografia sobre este tema é extensa, e sua revisão será realizada em outra ocasião. Para um panorama da discussão, ver Sakuda e Fleury (2012). Utilizaremos o conceito de Cadeias Globais de Valor por acreditarmos que o problema central a ser investigado neste caso é a produção e a transferência de valor entre as etapas do processo produtivo dissociadas espacialmente (SMITH, 2016).

³² “Muitas firmas anteriormente envolvidas com a manufatura agora estão adquirindo bens finais para vender com sua própria marca. Essas firmas, que englobam desde setores como vestuário (GAP) e brinquedos (Mattel), passando por eletrônicos e computadores (Apple, Dell, ou a japonesa Toshiba) até servidores (Cisco Systems), ou mesmo semicondutores (Xilinx), optaram por focar em suas competências essenciais, que geralmente incluem o design, o marketing e as finanças. Nesses casos, quase toda fabricação é feita fora do país e, majoritariamente, através de contratos do tipo *arm's length*. (MILBERG e WINKLER, 2013, p.34, tradução nossa).

civil e os consumidores (DICKEN, 2015, p. 60). Devido aos objetivos deste trabalho, daremos prioridade às ETN's, que, como o próprio Dicken afirma, cumprem o papel de coordenação das cadeias globais de valor, moldando a divisão internacional do trabalho, e não à toa: o nível de centralização e concentração do capital materializado nestas empresas permite a elas coordenar e controlar os processos e transações das redes transnacionais de produção, dentro e fora da firma.

Ao contrário do que ocorria com o modelo de internacionalização passado, cuja principal característica era a instalação de subsidiárias das casas matrizes ao redor do mundo, o processo de internacionalização do capital contemporâneo distingue-se pela terceirização das etapas produtivas por parte da empresa líder, procedimento conhecido pelo termo *outsourcing*. A firma líder pode ser produtora, terceirizando algumas etapas da produção que não é capaz ou escolhe não produzir (*industrial outsourcing*) ou simplesmente vendedora dos produtos fabricados por outras empresas sob sua encomenda (*commercial outsourcing*). Muito tem se escrito sobre este processo, e inúmeros casos aparecem na literatura, sendo os mais conhecidos os da indústria têxtil e da indústria eletrônica. O que nos interessa, neste momento, é compreender as características desta dispersão das etapas produtivas coordenadas pela empresa líder. A principal razão desse movimento é, claramente, a busca por menores custos e maiores lucros. MILBERG e WINKLER (2013) afirmam que as “Cadeias Globais de Valor aumentam os *mark-ups* e a lucratividade focando nas competências centrais e reduzindo as operações próprias, principalmente no mercado doméstico” (MILBERG E WINKLER, 2013, p. 103, tradução nossa). A gestão das cadeias globais pelos oligopólios transnacionais, ou seja, a dispersão mundial e o controle das atividades produtivas, tem como vetor principal a redução de custos,³³ com grande relevância para a diminuição do preço da força de trabalho. Mas os oligopólios também buscam tirar vantagens das diferenças geográficas na distribuição dos recursos naturais estratégicos e das políticas estatais (impostos, barreiras tarifárias, subsídios) ao redor mundo (DICKEN, 2015, p. 61).

³³ “As razões para o *offshoring* por parte de uma firma engloba desde a busca por maior flexibilidade, a diversificação da produção com o objetivo de reduzir riscos, até a diminuição de custos de produção. Todos esses objetivos podem auxiliar na lucratividade da empresa, especialmente a diminuição dos custos de produção. De fato, a década passada de aprofundamento da globalização da produção coincidiu com o aumento dos lucros em relação à renda nacional em todos os principais países industrializados” (MILBERG e WINKLER, 2013, p. 104, tradução nossa).

No caso estadunidense analisado por Milberg e Winkler, desde a metade dos anos 1990, coincidindo, portanto, com o processo de *outsourcing* e *offshoring*³⁴, os oligopólios daquele país apresentaram crescimento significativo de suas margens de lucro (MILBERG e WINKLER, 2013, p. 110), principalmente devido à diminuição dos custos de produção, e não pelo aumento de preços (MILBERG e WINKLER, 2013, pp. 107-108). Apesar do aumento dos lucros, a formação bruta de capital fixo diminuiu nas últimas quatro décadas nos EUA, o que confirma o propósito do *outsourcing*, principalmente via *arm's lenght*³⁵ (MILBERG, 2013, p. 211). Em geral, a norma de distribuição das etapas produtivas das ETN's é bastante clara. As atividades estratégicas, tais como o controle do processo de produção como um todo, a pesquisa científica, o desenvolvimento de novos produtos, o *marketing*, a logística e as finanças permanecem nas matrizes localizadas no país de origem da empresa, leia-se, nos países centrais.³⁶ O que a literatura convencional trata como “inércia” no deslocamento das sedes das empresas há que se ver como vínculo entre estes capitais e seus respectivos Estados nacionais.³⁷ Quando alguma dessas etapas estratégica se desloca ou é reproduzida fora do país, o sentido deste processo sua migração/deslocamento para outro país central/desenvolvido (DABAT e ORDONEZ, 2009, p. 230). Mesmo aquelas atividades-chave que têm sido utilizadas como exemplo de deslocalização devem ser vistas com cautela. A pesquisa e o desenvolvimento por exemplo: apesar de haver evidências de uma dispersão das atividades deste tipo para países como Índia, nestes casos, geralmente trata-se de atividades de desenvolvimento de produtos, enquanto o núcleo da pesquisa se mantém nos países de origem da empresa (DICKEN, 2015,

³⁴ O *outsourcing* é a transferência de etapas do processo produtivo a uma terceira parte. Em português, a tradução é terceirização. O *offshoring* é o deslocamento de alguma etapa da produção de uma empresa para outro país, geralmente em função das vantagens que essa outra localidade oferece. A combinação de *outsourcing* e *offshoring* dá origem a uma modalidade de articulação entre etapas do processo produtivo a partir de uma firma líder que subcontrata empresas que produzem para ela. Ver nota 35.

³⁵ O que a literatura em inglês define como *arm's lenght* é uma relação contratual entre firmas formalmente independentes localizadas em países diferentes, em que a firma líder – geralmente sediada em um país central – terceiriza etapas do processo produtivo para a empresa contratada. Em geral, a terceirização se dá nas etapas de manufaturas. Outra característica dessa relação é que a empresa líder determina as especificações do produto a ser entregue em termos de qualidade e preço, enquanto a empresa contratada se encarrega de garantir as condições para a produção e é a responsável pelas condições de trabalho e de utilização da matéria-prima, descarte de rejeitos, etc.

³⁶ “Mesmo com globalização da produção sem precedentes dos últimos 25 anos, com um aumento histórico do comércio internacional, uma declínio agudo dos níveis de proteção comercial, políticas de liberalização dos mercados ao redor de todo o mundo, uma ‘revolução’ global das TI's com a criação de novas megacorporações de hardware e software, ainda assim as maiores companhias mundiais estão sediadas nos países desenvolvidos” (MILBERG e WINKLER, 2013, p. 114, tradução nossa).

³⁷ Dicken, por exemplo, afirma que “uma das características mais marcantes da geografia das sedes corporativas é sua *inércia geográfica*. Pouquíssimas, se é que alguma, das maiores ETN's transferiram suas operações de decisão para fora do seu país de origem (DICKEN, 2015, p. 144, tradução nossa).

p. 146-147). De qualquer maneira, esse não parece ser o vetor principal da dispersão das atividades das transnacionais, e muito menos a principal estratégia em relação aos países dependentes.

A dispersão ocorre, de fato, na produção, naquilo que seria, para Marx, o processo produtivo imediato. Também ocorre na busca por fontes de matérias-primas estratégicas e na busca por mercados, com outros padrões. Não há, de fato, um único padrão de dispersão da produção, que variam de setor para setor (DICKEN, 2015, p. 149). No caso da segmentação do processo produtivo imediato, além do preço da força de trabalho, intervém na decisão das empresas questões relacionadas à produtividade do trabalho, às habilidades e conhecimentos da força de trabalho e, também, ao nível de organização dos trabalhadores (DICKEN, 2015, pp. 121 – 122). Voltamos, aqui, à questão da diminuição dos custos como principal fonte do aumento dos lucros das empresas transnacionais líderes, no lugar da estratégia de aumento dos preços. Os autores aqui resenhados visualizaram o fenômeno, mesmo sem entrar em suas determinações. Milberg e Winkler, por exemplo, percebem a influência do *outsourcing* na diminuição generalizada dos preços dos produtos importados pelos Estados Unidos a partir da década de 1990, principalmente nos setores do paradigma eletroinformático e em outros setores onde o *outsourcing* é particularmente intenso, como vestuário e calçados:

O declínio relativo dos preços de importação foi mais intenso naqueles setores que possuem ambas as características – tecnológicas e da organização da cadeia – identificadas como lucrativas para o *offshoring* – produtos elétricos, de computação e comunicação, isto é, indústrias oligopolizadas caracterizadas por margens elevadas [...]. Porém, mesmo setores manufatureiros não-eletrônicos apresentaram um declínio relativo amplo e persistente dos preços de importação, especialmente aqueles inseridos em Cadeias Globais de Valor bem desenvolvidas e com taxas elevadas de importação nos EUA. Vestuário, calçados, têxteis, móveis, manufaturas diversas (incluindo brinquedos) e indústria química, todos apresentaram diminuições de preços de importação (em relação aos preços ao consumidos nos EUA) durante duas décadas superiores a 1% em média por ano, ou 40% no período entre 1986 e 2006. (MILBERG e WINKLER, 2013, p. 123, tradução nossa)

Este declínio dos preços é identificado pelo autor como um resultado das condições oligopolistas de operação das empresas líderes e do controle que exercem sobre as cadeias globais (MILBERG E WINKLER, 2013, p. 121). Esse tipo de constatação, comum em muitos estudos sobre o tema, conduz a uma reflexão sobre as *assimetrias* dentro das CGV's em termos de poder e de valor agregado. Milberg e Winkler observam, neste sentido, duas tendências: por

um lado, um aumento da concentração e do poder de fixação de preços nas grandes firmas líderes localizadas nos países centrais, e, por outro, uma grande dispersão, nos países periféricos, das empresas responsáveis pela manufatura e serviços de baixa e média-baixa tecnológica dentro das cadeias globais. Tais tendências ocasionarão, para o autor, uma assimetria de poder na configuração das cadeias, permitindo à empresa líder fixar preços, estabelecer metas, prazos e demais condições de produção, e pressionar constantemente os custos das empresas fornecedoras. O exercício desse poder é a fonte da diminuição dos custos das empresas líderes (MILBERG e WINKLER, 2013, pp. 123-124), onde a pressão sobre os salários adquire uma importância central (MILBERG e WINKLER, 2013, p. 126 ; DICKEN, 2015, p. 155).

O poder das firmas líderes também lhes dá a prerrogativa de captação de uma parte superior do valor produzido da cadeia. Chegamos, aqui, ao centro do debate sobre as cadeias globais de valor: como se produz e se transfere o valor nestes circuitos. A tarefa não é simples, pois estamos diante daquilo que poderíamos chamar de “transferências ocultas”, transferências de valor que ocorrem sob a relação aparente igualitária dos preços e das trocas comerciais. Ao contrário dos fluxos decorrentes do Investimento Estrangeiro Direto, em que a filial é parte da empresa principal, a relação de *arm's length* confronta duas ou mais entidades jurídicas formalmente independentes que estabelecem uma relação de compra-venda, onde, supostamente, cada uma vende sua mercadoria a preços de mercado, e, portanto, não haveria motivos para falar de transferência de valor.

Dentro da perspectiva tradicional da Economia, isto é, aquela que se aferra a uma teoria subjetiva do valor, o campo heterodoxo reconhece, como vimos, a assimetria das relações entre as distintas partes do processo produtivo segmentado, com clara primazia das empresas transnacionais, as que coordenam o circuito como um todo, em claro prejuízo das empresas subcontratadas, como vimos anteriormente. No entanto, a ausência de uma teoria do valor trabalho faz o raciocínio todo desaguar em um campo de indeterminação, onde a captação de uma maior parte do valor na cadeia decorre do monopólio, por parte das firmas líderes, de “core competences”, (MILBERG E WINKLER, 2013, p. 141), isto é, de atividades de pesquisa e desenvolvimento, marketing, etc.. Tais rendas, no entanto, advêm do próprio elo da cadeia que o produz, ou seja, cada empresa da cadeia cria seu próprio valor, tal como Dicken explica:

“Casa fase do circuito produtivo, cada nó de uma rede global de produção, *cria valor* através de uma aplicação de habilidades laborais, processos e tecnologias, além da experiência envolvida na coordenação de processos produtivos e logísticos complexos e de marketing e distribuição. Nesse sentido, valor é um *excedente* sobre e acima dos custos relacionados com a transformação e com as transações naquela fase ou nó. Na terminologia dos economistas, seria denominado de *renda econômica*” (DICKEN, 2015, p. 254).

Veremos que o conceito de valor utilizado pelos autores da teoria tradicional, mesmo em sua vertente heterodoxa, legitima o papel do capital como suposto criador de riqueza, e retira o trabalho – e as condições de exploração da força de trabalho – do centro estudo da dinâmica das cadeias globais. Mais do que isso, ao aderirem à teoria subjetiva do valor, os autores são colocados contra a parede por sua própria teoria: querem explicar as relações de exploração nas cadeias globais, as quais saltam aos olhos, mas se cada elo da cadeia cria e agrega seu próprio valor, por que falar em desigualdade e assimetria na cadeia? Cada elo não se apropria daquilo que lhe cabe?

A adoção da teoria subjetiva do valor leva os autores resenhados – e a quase totalidade dos estudiosos das cadeias de valor – a confundirem categorias que possuem determinações distintas para a economia política: a produção do valor e a realização do valor. Ao igualar dois momentos distintos do ciclo do capital, perde-se a possibilidade teórica de conceber a desigualdade entre produção e apropriação de valor por um determinado capital ou setor, pois, para esses autores, todo o valor adicional que o capital captura é produzido por ele próprio, que é, por sua vez, igual à renda que esse capital auferir por localizar-se em um elo estratégico da cadeia.

A partir da noção confusa *de assimetria de poder* dentro das CGV's, o raciocínio dos autores heterodoxos afiliados à teoria subjetiva do valor se move, invariavelmente, para o campo do chamado *upgrading*, como forma de os países periféricos – onde, via de regra, concentram-se as etapas inferiores das cadeias – galgarem melhores posições na divisão internacional do trabalho³⁸. Assim, as relações capital-trabalho e capital-capital são deslocadas para questões de política pública, estratégias de desenvolvimento e governança global das

³⁸ “Agora a tarefa para empresas e governos não é tanto a de encontrar novos bens, mais intensivos em capital, para vender a consumidores no exterior. Ao invés, é necessário ascender através da cadeia de produção de uma mercadoria específica o de um conjunto de mercadorias rumo a atividades de maior valor agregado. Isso envolve aumentar a produtividade e habilidades através da mecanização e introdução de novas tecnologias. Também requer adequar-se às estratégias corporativas já existentes (MILBERG E WINKLER, 2013, p. 240, tradução nossa).

cadeias de valor. A ironia desse caminho argumentativo é que os autores são obrigados a admitir que suas receitas têm poucas chances de funcionar.³⁹E não há garantias porque as firmas situadas em níveis inferiores da cadeia sofrem uma pressão dos concorrentes e das firmas líderes para manter os preços baixos, para aceitar condições de produção que espremam as margens de lucro, além de se enfrentarem com barreiras relacionadas a escala, tecnologia e propaganda das firmas líderes, barreiras essas muito difíceis de superar. Os limites para a ascensão nas cadeias de valor são sentidos na incapacidade de controlar suas próprias margens de lucro e na pressão constante para diminuir o preço da força de trabalho, a única variável sobre relativo controle das empresas não-estratégicas das cadeias (MILBERG E WINKLER, 2013, p. 279).

Pelos limites apontados acima, os fenômenos relativos às cadeias globais de valor e às transformações do capitalismo contemporâneo necessitam de uma abordagem com maior capacidade explicativa. O processo de expansão e internacionalização do capital é tão velho como o próprio modo de produção capitalista. Não obstante, em cada período histórico ela assume uma modalidade específica, devido às possibilidades dadas pelo desenvolvimento das forças produtivas, pelas condições geopolíticas mundiais e pelas contradições abertas pelas lutas de classe em cada região do sistema (CECEÑA, 1995, p. 10). Assim, como já discutimos, as estratégias de superação da crise capitalista dos anos 70 engendraram uma nova modalidade de internacionalização do capital, denominada por alguns autores como *acumulação flexível*, *pós-fordista*, etc. Ceceña define este processo como a *automação dos circuitos de produção e circulação do capital*, e já tivemos a oportunidade de analisar seus determinantes mais gerais. Como integrar a essa interpretação as novas formas de mobilidade do capital e os novos padrões de produção e circulação de mercadorias, a partir dos quais emergem as cadeias globais de valor?

A redefinição espacial da produção é certamente o aspecto mais visível da constituição das CGV's. Do ponto de vista da produção de valor e de mais-valor, as possibilidades tecnológicas abertas a partir da década de 1970 permitem ao capital se aproveitar das vantagens de um mundo capitalista heterogêneo e polarizado, ampliando, assim, o campo de produção do

³⁹ “Obviamente, isso não garantirá sucesso na captura de valor da rede global de produção. Como vimos, as transnacionais possuem um enorme potencial de flexibilidade para decidir onde alocar suas operações e o fornecimento de seus *inputs*. O poder de barganha relativo das firmas e dos Estados é mínima. (DICKEN, 2015, p. 273).

mais-valor. A proximidade entre a produção e o mercado se relativiza, dando a impressão de uma automatização dos circuitos produtivos em relação aos circuitos de realização (CECEÑA, 1991, p. 39). Os primeiros passam a se estruturar em torno à periferia capitalista, através da busca por espaços que permitam o aumento da exploração da força de trabalho. Os circuitos de realização, por sua vez, concentram-se nos países centrais e nas faixas mais abastadas dos países periféricos. Tal realidade é visível pelo aumento brutal de bens de consumo necessário dos trabalhadores dos países centrais produzidos por trabalhadores dos países periféricos e dependentes.

A fragmentação e a nova localização dos processos produtivos têm um vetor principal: as características da força de trabalho em termos de preço, qualificação, docilidade, etc., dando à luz um padrão bastante heterogêneo de subsunção da força de trabalho, porém com características espaciais muito claras:

As exigências de qualificações e disciplinas da força de trabalho são tão heterogêneas quanto o próprio processo [de trabalho]; por isso, as decisões de alocação das diferentes fases da produção, e esta é a novidade desta nova forma de integração internacional, dirigem-se de acordo com as características dos novos mercados de trabalho. Isto é, nem todas as fases se descentralizam e nem todas o fazem na mesma direção. As fases que exigem pessoal de alta qualificação e disciplina tendem a permanecer dentro da zona dos países industrializados; as fases que requerem mão-de-obra abundante, resistente, “dócil” e pouco qualificada, onde a produtividade está mais relacionada com um uso intensivo *e/ou* prolongado da força de trabalho, são as que se transferem ao sul, às regiões semi-industrializadas ou subdesenvolvidas. (CECEÑA, 1991, p. 39).

Não há, portanto, nenhuma anomalia no convívio entre ofícios ultramodernos e de altíssima qualificação com formas de trabalho consideradas atrasadas, tais como o trabalho por peça e o trabalho domiciliar. Marx já havia advertido sobre a necessidade do capital em atualizar constantemente formas pré-capitalistas ou “ultrapassadas” de sujeição da força de trabalho com vistas ao aumento do mais-valor. No caso das CGV’s, vimos que são as atividades manufatureiras, do processo produtivo imediato, as que se deslocam para as regiões dependentes e subdesenvolvidas (MARINI, 2000 [1996], p. 58).

Como as empresas transnacionais países centrais conservam dois trunfos em suas mãos – o monopólio tecnológico e o controle sobre o deslocamento das atividades industriais através das CGV’s –, as características desta nova divisão internacional do trabalho são a transferência

“prioritariamente aos países mais atrasados [de] indústrias menos intensivas em conhecimento”, e a dispersão “entre diferentes nações [das] etapas da produção de mercadorias”, impedindo, assim, o surgimento de economias nacionalmente integradas (MARINI, 2000 [1996], p. 59). O poder das transnacionais para escolher e impor condições aos seus fornecedores ao redor do mundo, ou para definir as regiões de instalação de filiais coloca à disposição dessas empresas um verdadeiro exército internacional de reserva (MARINI, 2000 [1996], p. 58), utilizado por elas conforme seus propósitos de acumulação. Ao mesmo tempo, conservam as etapas estratégicas da produção em suas mãos, tais como a pesquisa e o desenvolvimento da tecnologia, a comercialização e a integração final do produto (SEFARTI, 2008, p. 43-44). Esse fato abre um amplo debate sobre a soberania do Estado capitalista – particularmente dos Estados dependentes – nesta nova divisão internacional do trabalho, tema que não abordaremos por fugir ao objetivo deste trabalho.⁴⁰

Finalmente, o aumento da produtividade do trabalho nos países centrais e os novos campos abertos pelo paradigma eletroinformático intensificaram a busca por matérias-primas e alimentos, acarretando, em alguns países da periferia, não só a pressão para aumentar a exploração da força de trabalho, mas também a ampliação da produção/extração daqueles recursos para alimentar a máquina capitalista dos países centrais. Configura-se, assim, para os países dependentes latino-americanos, um lugar na divisão internacional do trabalho semelhante ao existente no século XIX:

Desta forma, a economia globalizada que vemos emergir neste final de século e que corresponde a uma nova fase do desenvolvimento do capitalismo mundial, coloca sobre a mesa o tema de uma nova divisão internacional do trabalho que, *mutatis mutantis*, tende a reestabelecer, em um nível superior, formas de dependência que pareciam ter desaparecido com o século XIX. Mais do que isso, ela impacta, como vimos, na própria força de trabalho, ao acarretar desníveis crescentes em matéria de saber e capacitação técnica. [...] Tudo isso agrava as relações de dependência e ameaça reproduzir, em escala planetária, a divisão do trabalho que no passado criou a grande indústria, ainda que agora se exija dos novos peões e operários graus de qualificação muito superiores aos vigentes no século XIX (MARINI, 2000 [1996], p. 60).

⁴⁰ Sobre o lugar do Estado no capitalismo contemporâneo, recomendamos a obra de Ellen M. Wood, *O império do capital*. São Paulo: Boitempo, 2014.

Em outras palavras, a América Latina, com exceção do México e de alguns países da América Central, reestabelece, em novo nível, como afirma Marini, o papel de fornecedora de matérias-primas e alimentos, agora produzidos com o auxílio de máquinas e insumos modernos importados. Portanto, a maioria dos países latino-americanos não se integra às CGV's industriais, não se constitui como um nó dessas cadeias. Em geral, ocorre o oposto: países como Brasil, Argentina, Chile e Colômbia veem sua indústria perder importância em relação ao PIB com o deslocamento das etapas manufatureiras das cadeias globais para a Ásia. As multinacionais, que são o pilar mais importante da industrialização latino-americana, exercem seu poder de determinar a organização da produção a nível mundial e comprovam a vulnerabilidade da industrialização dependente. Falaremos mais sobre isso no segundo capítulo deste trabalho.

Diante de uma reconfiguração da economia capitalista mundial claramente regressiva e prejudicial para a periferia do sistema – ou seja, a “ameaça” que antevia Marini claramente cumpriu-se –, é preciso ir um passo além da explicação corrente sobre a assimetria de poder dentro das CGV's. O núcleo de este questionamento é, em nossa opinião, a interpretação corrente a respeito da produção e distribuição de valor dentro das cadeias e no comércio internacional. Essa, porém, é uma decorrência da perspectiva teórica dos principais estudos sobre as CGV's, a quais padecem de uma série de equívocos.

A primeira limitação fundamental é o foco que essas teorias dão às empresas e suas relações, sem o pano de fundo de uma teoria da reprodução do sistema capitalista a nível mundial. Aqui, omite-se o óbvio, a essência contraditória do capitalismo como sistema mundial: ao mesmo tempo que unifica todos os espaços do planeta à lógica da valorização do valor, o faz desigualmente, construindo e atualizando espaços centrais e periféricos, seja através de mecanismos extraeconômicos – guerras, ocupações, espoliação, etc. –, seja através de mecanismos econômicos inerentes à sua lógica intrínseca, isto é, à lei do valor. Tal lei, na medida em que explica a exploração de uma classe pela outra, através do conceito de mais-valor, também dá conta de elucidar o caráter desigual entre produção e apropriação de valor entre capitais e entre espaços nacionais, através do conceito de *transferência de valor*, que abordaremos no capítulo 3.

Esta dinâmica desigual da reprodução do capital subjaz, nas CGV's, às trocas aparentes de matérias-primas, produtos intermediários e produtos finais que têm lugar entre empresas formalmente independentes dentro da cadeia, motivo pelo qual a teoria econômica

tradicional não a percebe. A despeito das diferenças gritantes das taxas de lucro ou do valor agregado entre as empresas líderes e as empresas fornecedoras; a despeito das condições de trabalho aviltantes nos setores manufatureiros das cadeias, localizados no países subdesenvolvidos; a revelia, finalmente, de que são raríssimos os casos de *upgrading* dentro da cadeia de valor, a teoria tradicional não vê nenhum traço de transferência de riqueza das fases mais intensivas em trabalho para aquelas dedicadas às atividades estratégicas. Smith (2016) resume nosso ponto de vista, ao referir-se ao ocultamento que o conceito de valor-agregado produz na interpretação sobre o processo de produção e apropriação do valor. O argumento de Starotsa (2010) chega no mesmo ponto, ainda que por caminhos mais abstratos. No caso da indústria de vestuário localizada na periferia capitalista, cuja produção é destinada a grandes redes varejistas transnacionais ou a grandes marcas de projeção mundial, Smith mostra como as margens de lucros das empresas compradoras aparecem como valor agregado no país comprador:

De acordo com os dados financeiros e de comércio, *nem sequer um centavo* dos lucros empresariais das empresas ou dos impostos governamentais dos EUA, da Europa e do Japão derivam do trabalho desgastante dos trabalhadores que produziram seus bens. As gigantescas margens de lucro sobre os custos de produção aparecem como valor-adicionado nos Reino Unido ou em qualquer outro país onde esses bens são consumidos, com o resultado perverso, além do mais, de que esse item de vestuário eleva o PIB do país consumidor muito mais do que o do país produtor. Somente um economista poderia pensar que não há nada errado neste fato (SMITH, 2016, p. 12).

O estudo recente de John Smith é um divisor de águas na formulação de uma perspectiva marxista sobre as CGV's. O esforço do autor está centrado em demonstrar a centralidade dessa forma de organização da produção e circulação para a reprodução do capital nos dias atuais e, portanto, a incapacidade de entender o imperialismo contemporâneo sem integrar o funcionamento das cadeias globais à análise. O eixo do trabalho, insinuado na citação acima, é a elucidação do processo de *transferência de valor* que ocorre dentro da cadeia de valor, o qual, como vimos, passa despercebido pela teoria tradicional, carente de armas teóricas para captá-lo.

O que as teorias tradicionais sobre as CGV's admitem são as assimetrias de poder dentro da cadeia. No entanto, a definição difusa de poder como capacidade de influenciar o funcionamento da cadeia através do controle de etapas estratégicas carece de conteúdo, levando

a reflexão dos autores ao campo dos conceitos de *governança* e *upgrading*, como se o posicionamento de certas empresas nos pontos estratégicos das cadeias fosse resultado de estratégias acertadas e políticas governamentais bem-sucedidas. O fato de que a quase totalidade das empresas líderes sejam oriundas dos países centrais não parece estimular nenhuma reflexão sobre o caráter estruturalmente desigual do sistema mundial capitalista, e tampouco sobre as condições históricas concretas de integração dessas cadeias, já analisadas por nós.

Dessa maneira, como já mencionamos, a decorrência das teorias tradicionais sobre as CGV's é a necessidade, para os países periféricos, de formularem estratégias que os permitam ascender degraus na hierarquia das cadeias produtivas e ocupar espaços onde possam reter maior parte do valor agregado total (FERNÁNDEZ e TREVIGNANI, 2015, p. 504). Do ponto de vista do sistema mundial, a pobreza da interpretação sobre a natureza do poder leva os teóricos tradicionais da CGV's a advogarem por uma governança global capaz de ajustar a equação entre os elos da cadeia e criar uma espécie de jogo de ganha-ganha universal.

No entanto, a realidade tem caminhado em outro sentido. Segundo Smith, cada vez mais, a característica central do capitalismo passa pela exploração dos trabalhadores dos países periféricos pelos capitais dos países centrais através de processos de *outsourcing/offshoring* articulados pelas cadeias globais de valor, as quais são lideradas pelas grandes empresas dos países centrais (SMITH, 2016, p. 12). As formas anteriores de integração do capital dos países centrais com a periferia capitalista – tais como o investimento estrangeiro direto e os mecanismos financeiros – ainda permanecem, e passam a conviver com a nova forma mencionada. A importância de cada forma de articulação varia de país a país, de acordo com o lugar ocupado no sistema mundial. Para dar conta desta nova realidade, é fundamental recuperar e atualizar o conceito de *imperialismo* a partir da relação dialética entre produção e apropriação do valor no mercado mundial (LEITE, 2017, p. 15.), e, com essa concepção em mãos, diferenciar as formas de transferência de valor que operam atualmente, na medida em que se diferenciam ou complementam as formas de transferência de valor anteriores. É isso que faremos nos próximos capítulos, tratando, primeiramente, de inserir a América Latina no contexto da reconfiguração do capitalismo mundial e, posteriormente, de mostrar como as diversas formas de transferência de valor jogam um papel central na reprodução ampliada do capital no centro do sistema, e no aprofundamento da dependência na periferia.

2 O CAPITALISMO DEPENDENTE NO SÉCULO XXI

A crise dos países centrais dos anos 1970, analisada por nós no capítulo anterior, também impactou sobre a periferia do sistema mundial. Para compreender a verdadeira reconfiguração do capitalismo latino-americano que tem lugar a partir da década de 1970, é necessária uma breve “volta ao passado”. As categorias que definem o capitalismo dependente na América Latina são históricas, isto é, adquirem concretude a partir da incorporação da região ao modo de produção capitalista mundial e se atualizam – são reafirmadas e, ao mesmo tempo, modificadas – a partir das transformações da divisão internacional do trabalho.

2.1 *A América Latina no sistema mundial capitalista*

O objeto desta tese nos permite passar por alto todo o debate sobre o marco inicial do capitalismo como sistema mundial, bastando aqui recordar que, no caso latino-americano, a integração aos centros mundiais de acumulação tem início no século XVI com a Conquista, passa por diversos ciclos econômicos até o século XIX, quando, então, pode-se afirmar que passa a subordinar-se realmente, e não só formalmente, ao modo de produção especificamente capitalista em expansão a partir da Inglaterra. É neste momento, coincidente com as independências dos Estados latino-americanos, que se configura a dependência, compreendida como “una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia” (MARINI, 1974, p. 18). Por outro lado, as relações de dependência são fundamentais para a reprodução ampliada do capital nos países imperialistas, sobretudo pela sistemática apropriação de valor de que são objeto as economias dependentes. A relação de subordinação a que alude Marini não é uma mera “questão política”, de sujeição de nossos governantes aos ditames dos centros imperiais. Essa é, mais bem, uma manifestação do fenômeno na dependência na consciência das burguesias e das elites dos países dependentes. O núcleo da relação entre países imperialistas e países dependentes se encontra em outro lugar: nas tendências e contradições da acumulação de capital em escala mundial, isto é, nas necessidades específicas, em termos de valor de uso e valor, que a reprodução do sistema capitalista impõe à diversas regiões do sistema.

Tratemos de dar maior concretude à afirmação anterior. A América Latina esteve imbricada desde o século XVI ao processo de gestação e consolidação do capitalismo como modo de produção hegemônico em escala mundial. A sua própria nomeação como região específica – América – do globo terrestre é produto da expansão mercantilista europeia do século XVI. A destruição das formas anteriores de reprodução da vida no continente durante a Conquista produziu formações sociais submetidas às necessidades de acumulação dos países europeus dominantes em cada período do desenvolvimento capitalista. O mesmo poderíamos dizer da África como um todo e da maior parte da periferia asiática. Ao mesmo tempo, o capitalismo europeu, tal como realmente se constituiu, não teria sido viável sem o saque sistemáticos dos territórios americanos, africanos e asiáticos. Nesse sentido, defender o nascimento do capitalismo como uma autogênese da sociedade europeia, a partir da dissolução das relações de produção feudais, seria um disparate a esta altura do campeonato. Toda a argumentação anterior é um meio de, por outras palavras, defender o princípio da totalidade como o fundamento da crítica da economia política.⁴¹

Pois bem, esta integração da América Latina, desde o início atada ao destino do capitalismo em escala mundial, ocorreu de forma contraditória, pois não reproduziu as estruturas econômico-sociais do centro; pelo contrário, deu origem a formações sociais específicas. Como afirma Aruto (2019, p. 23), a compreensão de que dentro de um modo de produção convivem formações sociais específicas é um procedimento metodológico imprescindível para captar a especificidade da dependência como “lugar” na divisão internacional do trabalho, mas também para entender que existe uma unidade na diversidade entre as distintas formações sociais. Isso quer dizer que as formações sociais são produtos das relações de produção específicas que se desenvolvem em cada espaço, mas que, por outro lado, a constituição e as transformações dessas relações de produção ocorrem, pelo menos a partir do momento em que o capitalismo se expande mundialmente, mediadas pela integração de cada espaço aos imperativos da reprodução em escala mundial. Essa relação dialética de unidade e diversidade das formações sociais no modo de produção capitalista é que possibilita a explicação do “lugar” ocupado pelos países latino-americanos – assim como das refuncionalizações desse lugar ao longo da história – na divisão internacional do trabalho. Como afirma Osorio (2012, p. 39):

⁴¹ A respeito da categoria de totalidade, ver Kosik (2002).

O capitalismo como sistema mundial se estrutura de maneira heterogênea, entre centros, semiperiferias e periferias ou – no estágio atual de maturidade da economia capitalista – entre economias imperialistas [...], semiperiferias imperialistas [...], subimperialismos dependentes [...], economias dependentes [...] e periferias, sendo que nas três primeiras prevalece a apropriação de valor – apesar de que a partir das segundas também há cedência de valor – e nas duas últimas prevalecem as transferências de valor para todas as anteriores, sob diversos mecanismos, segundo os diversos momentos históricos.

A especificidade da relação que ata as formações sociais do capitalismo dependente latino-americano é i) a tendência estrutural à transferência de valor para os países centrais, particularmente para as potências imperialistas, e, ii) do ponto de vista interno a essas formações, uma resposta à transferência de valor por meio da superexploração da força de trabalho (MARINI, 1974a; ARUTO, 2019, p. 24), como se verá adiante. Porém, essas duas características, constitutivas da dependência, aparecem de diversas maneiras no tempo e no espaço: assim como o capitalismo mundial tem experimentado diversas etapas em seus desenvolvimentos – através de períodos de expansão, de crises e de refuncionalizações -, da mesma maneira as formações sociais se transformam em cada etapa do capitalismo. Em trabalho anterior, propusemos uma relação entre as *ondas longas de acumulação capitalista mundial*, o *paradigma tecnológico vigente*, a *divisão internacional do trabalho correspondente* e o *padrão de reprodução do capital correlato* na América Latina (BREDA, 2015, p. 52).

É esse último conceito, o de *padrão de reprodução do capital*, que devemos tratar antes de prosseguir com a nossa exposição, pois ele é o elo da relação entre as transformações do capitalismo em escala mundial com as modalidades históricas que as formações sociais dependentes assumem como resposta àquelas mudanças. Nesse sentido, o *padrão de reprodução do capital*, do ponto de vista dos níveis de análise⁴², estabelece “*mediações* entre os níveis mais gerais de análise (modo de produção capitalista e sistema mundial) e os níveis menos abstratos ou histórico concretos (formação econômico-social e conjuntura)” (OSORIO,

⁴² “O maior grau de abstração entre esses níveis de análise refere-se à sua capacidade de apreender as relações sociais e processos que fundamentam a realidade social, para o que é necessário deixar de lado certos aspectos do movimento histórico a fim de compreender sua essência. Assim, a maior abstração é *fortemente histórica, na medida em que aponta a essência daquelas relações e processos*. Em níveis de menor abstração, tais relações e processos vão se tornando mais complexos e passam a apresentar novas características históricas, porque sua essência se expressa sob novas e diversas formas e particularidades. O capital se apresenta como muitos capitais; o trabalho como muitos trabalhadores; o valor se apresenta como preços; a mais-valia, como lucro. Quanto maior a concretude, mais variada se torna a realidade e, devido à fetichização dominante, com uma elevada capacidade de ocultar as relações sociais que a constituem” (OSORIO, 2012, p. 38).

2012, p. 41). Vale lembrar que por *reprodução do capital* nos referimos ao processo que o capital percorre no circuito que vai da produção, passando pela circulação, até a realização das mercadorias; circuito que, a longo prazo, vai cristalizando condutas: privilegiando determinados setores capitalistas em detrimentos de outros, criando circuitos específicos de circulação das mercadorias, estabelecendo rotinas e formas hegemônicas de exploração da força de trabalho, e privilegiando determinados mercados – internos e externos – para a realização dos produtos. À reiteração das formas de produção de mais-valor em períodos históricos e em regiões específicas denominamos *padrão de reprodução do capital*:

A noção de padrão de reprodução do capital surge para dar conta das *formas como o capital se reproduz em períodos históricos específicos e em espaços geoterritoriais determinados*, tanto no centro como na semiperiferia e na periferia, ou em regiões no interior de cada um deles, considerando as características de sua metamorfose na passagem pelas esferas da produção e da circulação (como dinheiro, meios de produção, força de trabalho, novas mercadorias, dinheiro incrementado), *integrando o processo de valorização* (incremento do valor e do dinheiro investido) *e sua encarnação em valores de uso específicos* (calças, rádios, celulares, tanques de guerra), assim como as *contradições* que esses processos geram (OSORIO, 2012, pp. 41 – 42).

A análise de um padrão de reprodução deve se debruçar sobre todas as fases do ciclo do capital. A partir do ciclo do capital-dinheiro, que é a forma geral do ciclo do capital industrial, Osorio (2012, pp 48 – 69) destrincha as exigências da pesquisa em cada uma dessas fases. Resumidamente, deve-se indagar: a) *na primeira fase da circulação*: a origem do capital – privado ou público, nacional ou estrangeiro –, os setores para os quais se dirige e em que montantes, quais são e de onde adquirem os meios de produção, as condições em que compram a força de trabalho – nível de salários, qualificação, localização –; b) *na fase do capital produtivo*: a forma como consome a força de trabalho – extensão e intensidade da jornada de trabalho, a organização do processo de trabalho e a produtividade do trabalho em seu aspecto tecnológico; c) *na segunda fase da circulação*: para quais mercados as mercadorias se dirigem – quais segmentos do mercado interno, quais regiões/países do mercado externo –, que valores de uso e em que quantidades são lançados ao mercado.

Além das questões relativas ao ciclo do capital, outros aspectos são importantes, tais como a etapa da divisão internacional do trabalho em que o padrão está inserido, a análise da taxa de lucro da economia como um todo e por setores, as transformações produtivas dos setores

em termos de renovação tecnológica e organização do trabalho, as características das crises econômicas e, não menos importante, a movimentação das classes sociais na disputa pelos rumos do padrão de reprodução, seja essa disputa interna à burguesia, isto é, entre frações do capital, seja essa uma disputa entre a classe trabalhadora contra a burguesia por ajustes no padrão, ou mesmo por sua destruição e substituição. Dessa forma, é sempre necessário recordar que a cada padrão de reprodução do capital corresponde uma articulação de classes específica. Finalmente, um mesmo padrão de reprodução do capital pode apresentar várias fases antes de vir a caducar e ser substituído. Para captar essas mudanças internas ao padrão, é preciso descer ao nível mais concreto da análise, *a conjuntura*, onde ganham centralidade elementos como a política econômica e as movimentações mais imediatas das classes sociais⁴³.

Concluído nosso parêntese metodológico, examinemos agora a classificação de Osorio para os padrões de reprodução do capital que marcaram a formação e o desenvolvimento do capitalismo dependente na América Latina. Aproveitaremos, nesse breve repasse histórico, para apontar a gênese das principais características do capitalismo dependente.

2.2 *Padrões de reprodução do capital na América Latina*

Das primeiras décadas do século XIX até as primeiras décadas do século XX há uma continuidade na forma em que opera o vínculo econômico entre os países do centro do sistema e a América Latina independente: o intercâmbio comercial entre produtos manufaturados, exportados pelos centros, e produtos primários, exportados pelas periferia latino-americana. É o período em que tem lugar, na região, o *padrão de reprodução agromineiro exportador*⁴⁴. A diferença entre centro e periferia também se evidencia nas estruturas produtivas divergentes de ambos os polos. Enquanto nos países centrais industrializados, ou em processo de

⁴³ “O que define que em determinado momento predomine e se aplique uma corrente de política econômica ou outra? A resposta se encontra na economia e na política. Na economia porque distintos padrões de reprodução do capital requerem políticas econômicas diferentes; e na política pelo fato de que as exigências dos setores do capital que se convertem em eixos de determinado padrão tendem a buscar maiores cotas de poder estatal para, dessa forma, lograr a aplicação das políticas econômicas que melhor se ajustem a suas necessidades de reprodução” (OSORIO, 2012, p. 72)

⁴⁴ O período colonial não faz parte do padrão de reprodução primário exportador pois a articulação entre metrópole e satélite é distinta da relação de dependência, que só pode ter lugar entre países formalmente independentes e que passa a vigorar a partir do século XIX, com a independência dos países latino-americanos e a constituição de ciclos do capital próprios dentro de cada país.

industrialização, têm lugar um processo de reprodução ampliada baseado na transformação técnica do processo de produção, no aumento da produtividade do trabalho, na desvalorização real da força de trabalho e na prevalência do mais-valor relativo, nos países dependentes as consequências do período foram diametralmente opostas.

As ex-colônias latino-americanas, a partir das Independências, exportando alimentos e matérias-primas em troca de manufaturas, consolidaram uma estrutura produtiva de baixa produtividade e escasso dinamismo técnico. A transferência de valor – por diversos mecanismos que serão detalhados no capítulo seguinte – resultante deste padrão de comércio internacional estimulou as classes dominantes dos países dependentes ao estabelecimento de mecanismos de compensação a tais perdas, que, via de regra, baseiam-se no uso extensivo e intensivo da força de trabalho, meio pelo qual buscam compensar a drenagem de valor de que são objeto. Essa intensificação da exploração da força de trabalho pode, e geralmente o faz, invadir o âmbito da reprodução do trabalhador e dar lugar a uma remuneração da força de trabalho abaixo do seu valor, mecanismo conhecido como superexploração da força de trabalho.⁴⁵ Essa forma de responder à transferência de valor se explica em parte pela própria natureza das atividades agrícolas, onde a produtividade avança mais lentamente, mas sobretudo pela forma em que o capitalismo dependente se reproduz na América Latina. Façamos um pequeno parêntese para explicar o mecanismo fundamental da superexploração, o qual nos será útil ao descrever as transformações subsequentes do capitalismo latino-americano.

A produção dos países latino-americanos esteve direcionada, até as primeiras décadas do século XX, fundamentalmente à exportação. Não dependia, para sua realização, da demanda interna, o que tornava o consumo da classe trabalhadora irrelevante para o ciclo do capital. Essa maneira particular de encadear produção e realização do valor provocou uma dupla cisão, estrutural, no ciclo do capital das economias dependentes (LUCE, 2018, cap. 2; ARUTO, 2019, p. 31). Por um lado, o ciclo do capital, ao contar com elevada participação estrangeira na fase de investimento, produzir sob o signo da superexploração e ter o mercado externo como principal órbita de realização, incita a transferência de valor aos países imperialistas e a pressão

⁴⁵ A superexploração caracteriza-se pela violação do valor da força de trabalho. Em suas formas, a superexploração pode ocorrer pela intensificação do trabalho, pela extensão da jornada de trabalho (em ambos os casos, sem remunerar a força de trabalho pelo aumento de seu desgaste) e pela expropriação do fundo de subsistência do trabalhador, a parte que corresponde ao trabalho necessário (MARINI, 1974a, pp. 38–40). Para um aprofundamento do tema, ver o artigo *Fundamentos de la superexplotación* (OSORIO, 2013).

sobre os salários, uma vez que o mercado interno é irrelevante para a realização da produção nacional.

Por outro lado, os determinantes da reprodução do capital implicaram, também, uma cisão no mercado interno dos países dependentes, que aparece como uma exacerbação da “estratificação” típica do modo de produção capitalista. A fração desse mercado destinada ao consumo dos trabalhadores tende a ser pequena em dimensão e limitada em termos de produtividade, enquanto a fração do mercado interno destinada aos setores que se apropriam do mais-valor tende a se satisfazer com importações, ou, como veremos na fase seguinte, com a produção nacional de bens de consumo suntuários (ou “de luxo”) vinculada ao capital estrangeiro, de produtividade superior à média nacional e precocemente monopolizada.

A cisão do mercado interno permitiu ao setor primário-exportador descarregar sobre os trabalhadores o esforço de ampliação da produção exportável, aumentando a taxa e a massa de lucros apropriados pelos capitais locais integrados ao mercado mundial. Tais possibilidades puderam efetivar-se nos países latino-americanos devido, também, ao amplo exército industrial de reserva proveniente da desintegração das áreas escravistas ou dos modos de vida pré-capitalistas de camponeses e indígenas. Essas medidas resultaram em uma elevação da taxa e da massa de lucros apropriados pelos capitais locais integrados ao mercado mundial, que se expressaram na situação favorável que os termos de intercâmbio gozaram até a década de 1870, quando a tendência à deterioração passa a operar, por razões que discutiremos a seguir, e que produzem, frente ao enfraquecimento do setor externo e o aumento da drenagem de valor aos países centrais, a intensificação das formas de exploração características do capitalismo dependente.

Quando, nas primeiras décadas do século XX, a forma tradicional de inserção da América Latina se inviabiliza, os países de maior desenvolvimento capitalista relativo começam a trilhar o caminho da industrialização, particularmente Brasil, Argentina e México. Nesse momento há uma transição do padrão então vigente para um novo padrão, um *padrão de reprodução industrial*. Em resumo, a industrialização desses países ocorreu sob o pano de fundo de uma disputa por maior parcela do excedente produzido internamente, de aí seu discurso nacionalista. Porém, teve que florescer sobre um terreno pouco fértil, caracterizado por um mercado externo limitado, cuja demanda interna se originava, fundamentalmente, dos setores improdutivos cujas rendas advinham da distribuição do mais-valor; pela dependência de bens de capital importados, fato que pressionava a balança comercial e obrigava a burguesia

industrial a transigir com o setor agrário-exportador (MARINI, 1974a, p. 57). Tais características pintaram a industrialização da região com tintas próprias e ficaram plasmadas nas discussões de seus principais economistas, sobretudo nas polêmicas sobre o desequilíbrio setorial provocado pela hipertrofia do setor de bens de consumo duráveis e na questão da dependência tecnológica.⁴⁶ Também foram a base da luta de classes que se desenvolveu intensamente na região e que culminou, nas décadas de 1950 e 1960, com o abandono da disputa por um projeto nacional autônomo, levando a uma nova etapa de integração do capitalismo dependente latino-americano com o centro imperialista de então, os EUA.

No Brasil, é o golpe militar de 1964 que chancela esse caminho (MARINI, 1974b, pp. 12–17), que já se vinha desenhando nas décadas anteriores, por exemplo, nas facilidades concedidas à entrada de capital estrangeiro durante o governo de JK. Apesar da criação de empresas nacionais em setores de bens de capital e de consumo, não podemos afirmar que o projeto dos militares brasileiros passou pela afirmação de uma autonomia e soberania no campo econômico, e muito menos pela construção de um capitalismo dinâmico baseado no mercado interno, pois dois dos aspectos que saltam à vista nesse período são o endividamento externo e o achatamento dos salários, em benefício do aumento do consumo de setores de rendas médias e altas. A fatura virá na década de 70, quando esse modelo se esgota, juntamente – apesar de certo desfase temporal – com o modelo de acumulação nos países centrais.

Para as economias latino-americanas que haviam conquistado uma industrialização importante durante a primeira metade do século XX, o abandono do projeto industrializador autônomo e orgânico e a consolidação da presença do capital estrangeiro no setor industrial correspondem à uma transformação interna ao padrão de reprodução: a passagem de padrão industrial autônomo a um padrão industrial diversificado e integrado ao capital estrangeiro (MARINI, 1974b). Essa mudança caracterizou-se por uma elevação consistente da produtividade do trabalho – devido à importação de máquinas e equipamentos – e permitiu um período de acumulação acelerada de capital, a exemplo do “milagre brasileiro”, entre 1969 e 1973. No entanto, ao incidir sobre uma estrutura baseada na superexploração, os efeitos da elevação da produtividade foram distintos daqueles ocorridos nos países centrais.

⁴⁶ Ver, por exemplo, Tavares (1972), Furtado (1974) e Fajnzylber (1983).

Em primeiro lugar, o aumento da produtividade acarretou uma redução relativa da população produtiva empregada em relação ao capital em funcionamento. Até aí, nada além do que uma característica própria ao aumento da produtividade do trabalho. Porém, ao incidir sobre uma estrutura produtiva baseada na superexploração, esse aumento da produtividade via capital estrangeiro se deu justamente nas empresas produtoras de bens duráveis, cujo mercado consumidor era composto, principalmente, pelos setores médios e altos, consumidores de mais-valia. Os bens de consumo correntes, majoritários na cesta de consumo da classe trabalhadora, continuaram a ser produzidos em condições atrasadas, impedindo o crescimento do salário real. Dessa forma, a cisão entre esses dois setores aumentou, pela hipertrofia do primeiro, e tendeu a setorizar ainda mais o mercado consumidor em benefício das camadas abastadas, ao mesmo tempo que exigiu uma intensificação da exploração dos trabalhadores para aumentar a mais-valia disponível para o consumo.⁴⁷ É importante lembrar que os Estados contribuíram para que o setor de bens duráveis aumentasse sua preponderância na economia como um todo.⁴⁸

Em segundo lugar, e apesar da consolidação de uma indústria pesada em países como Brasil e México, aprofundou-se neste período a dependência de máquinas, equipamentos e conhecimentos dos países centrais, atualizando o intercâmbio desigual e os demais mecanismos de transferência de valor. Acentuaram-se, como decorrência, os desequilíbrios do setor externo dos países latino-americanos, que tiveram de ser compensados com dívida externa e, em casos

⁴⁷ “É assim como, incidindo sobre uma estrutura produtiva baseada na maior exploração dos trabalhadores, o progresso técnico possibilitou ao capitalista intensificar o ritmo de trabalho do operário, elevar sua produtividade e, simultaneamente, sustentar a tendência para remunerá-lo em proporção inferior a seu valor real. Para isso contribuiu decisivamente a vinculação das novas técnicas de produção com setores industriais orientados para tipos de consumo que, se tendem a convertê-los em consumo popular nos países avançados, não podem fazê-lo sob nenhuma hipótese nas sociedades dependentes. O abismo existente entre o nível de vida dos trabalhadores e o dos setores que alimentam a esfera alta da circulação torna inevitável que produtos como automóveis, aparelhos eletrodomésticos etc. sejam destinados necessariamente para esta última. Nessa medida, e toda vez que não representam bens que intervenham no consumo dos trabalhadores, o aumento de produtividade induzido pela técnica nesses setores de produção não poderia se traduzir em maiores lucros por meio da elevação da taxa de mais-valia, mas apenas mediante o aumento da massa de valor realizado. A difusão do progresso técnico na economia dependente seguirá, portanto, junto a uma maior exploração do trabalhador, precisamente porque a acumulação continua dependendo fundamentalmente mais do aumento da massa de valor — e portanto de mais-valia — que da taxa de mais-valia” (MARINI, 1974 [1973], pp. 71–72).

⁴⁸ A ação estatal em benefício do setor de bens de consumo duráveis ocorre de diversas formas, citaremos algumas. O Estado pode transferir diretamente mais-valia das empresas estatais para ele através de uma política de subsídios de preços de matérias-primas. Também pode aumentar a demanda dos bens produzidos pelo setor, aumentando os setores improdutivos bem remunerados: a burocracia estatal, professores universitários e assim por diante. Pode também, especialmente em períodos de crise de superprodução, estimular através do crédito o consumo de bens de consumo duráveis, estendendo-os inclusive a setores da classe trabalhadora. Finalmente, o Estado pode, diante das limitações da demanda interna, estimular a exportação dessas mercadorias - e também de capitais - para outras regiões do mundo por meio de acordos comerciais.

como o brasileiro, com uma política de exportação de manufaturas que, não obstante o esforço do Estados, foi insuficiente para reequilibrar a balança comercial.

Pois bem, os países mais desenvolvidos da região conseguiram empurrar para adiante as contradições do capitalismo dependente através da integração de suas economias com o capital estrangeiro. As características do padrão industrial diversificado se mantiveram até finais da década de 1970, quando a América Latina sente os efeitos da crise mundial. Claro que a região não poderia evitar as consequências da crise mundial que estala em 1968/69. Nesse momento, porém, a crise não afetou os países da região imediatamente, pelo contrário, permitiu inclusive certo impulso às economias latino-americanas através da afluência do capital-dinheiro excedente da economia mundial, turbinando a dívida externa da região, agora de cunho privado⁴⁹, e também através de uma melhora nas condições da balança comercial, sobretudo na exportação de manufaturas em países como Brasil⁵⁰ e México.

2.3 *Neoliberalismo e o novo padrão de reprodução do capital na América Latina*

Foi somente no segundo momento da crise mundial, no início da década de 80, que a América Latina acusou o golpe, e de forma contundente. A diminuição da exportação de capitais, a queda nos preços das matérias-primas – exclusive o petróleo – e o aumento unilateral das taxas de juros nos EUA marcam esse período, que desemboca nas crises das dívidas latino-americanas,⁵¹ decreta o fim da vigência do padrão de reprodução do capital diversificado e abre

⁴⁹ “A força motriz do crescimento dos países dependentes e do bloco socialista europeu foi justamente a crise vivida pelos centros capitalistas. Isso levou a uma superacumulação de capital, desencadeando a busca de novos campos de investimento e estimulando grandes fluxos de investimento para esses países, ao mesmo tempo em que abriu esse espaço no mercado mundial de manufatura. Isso explica o notável crescimento de países como a RDA ou a Polônia, bem como a cristalização do fenômeno sub-imperialista ou, se preferir, dos chamados NICs (novos países industrializados). Foi a partir daí que foi possível aos centros desenhar sua estratégia de recuperação, com base no desenvolvimento de novos ramos de produção e serviços e utilizando tecnologias de última geração”(MARINI, 1993, tradução nossa). Ver também Bulmer-Thomas (2010, p. 396–398).

⁵⁰ Marini sintetiza o caso do Brasil: “É verdade que as condições criadas na economia mundial pelo choque do petróleo de 1973, pela retração comercial e pelas grandes disponibilidades financeiras resultantes da recessão nos centros pesaram muito sobre isso. Essas circunstâncias, aliadas à ideologia do “Brasil Potência”, levaram a promoção das exportações ao limite e também reavivaram a política de substituição de importações, justapondo-a em uma fórmula híbrida, cuja principal consequência foi agravar a drenagem de recursos estatais em benefício do grande capital. Para apoiar este esquema, que criou uma verdadeira economia de transferência, o financiamento externo foi utilizado sem nenhum escrúpulo.” (MARINI, 1992, tradução nossa).

⁵¹ “O crescimento da dívida latino-americana a partir do final dos anos 70 foi extremamente rápido. No entanto, pelo menos até o segundo choque do petróleo, em 1978-1979, era sustentável, pois a taxa de juros nominal da dívida estava abaixo da taxa de crescimento nominal das exportações. Os altos níveis de liquidez internacional,

passo para um novo padrão de reprodução, um *padrão de reprodução do capital exportador de especialização produtiva* (PRCEEP, daqui em diante).

Tudo isso ocorre, como vimos, em um momento de reconfiguração dos centros imperialistas, que projetaram sobre as periferias novas exigências, novas “funções” a cumprir: é na relação entre o esgotamento do padrão industrial na América Latina, por um lado, e na “convocação” do imperialismo para que a região cumprisse novas funções, que se pode compreender o novo padrão de reprodução que começa a emergir. O êxito dessa transição, inclusive do ponto de vista ideológico – o neoliberalismo –, só é compreensível de forma integral se levarmos também em conta o desarme das esquerdas em toda a região durante as décadas anteriores, seja através de regimes ditatoriais, seja através de regimes formalmente democráticos mas que, não obstante, implementaram políticas de contrainsurgência, como foi o caso mexicano.

Vimos nas seções anteriores que as estratégias de saídas da crise mundial por parte dos EUA estavam associadas a uma tentativa de recomposição de sua hegemonia econômica no sistema mundial capitalista. As medidas conhecidas como “Doutrina Volcker” implicavam crescentes déficits do país e exigiam, como contrapartida, políticas ortodoxas nos demais países. Tais medidas sufocaram os países latino-americanos, endividados em dólares desde a década de 1970, os quais atravessaram uma restrição monetária sem precedentes, e inviabilizaram os processos de industrialização pesada que, aos trancos e barrancos, tentavam se consolidar na região⁵². Esse sufocamento da periferia, que abriu o caminho para a implementação das políticas neoliberais, estava harmonizado com as novas exigências de reorganização do aparato produtivo dos países centrais e das novas esferas de valorização do capital – sobretudo a esfera financeira – que se projetavam sobre o globo terrestre. Tratamos

aliados à recessão nos países desenvolvidos após o primeiro choque do petróleo, mantiveram as taxas de juros nominais abaixo da inflação global. As receitas de exportação da América Latina aumentaram rapidamente, graças ao aumento dos preços das commodities. Assim, a América Latina pôde tomar emprestados internacionalmente os recursos necessários para pagar os juros da dívida, sem correr o risco de um aumento insustentável da relação dívida/exportação” (BULMER-THOMAS, 2010: 399).

⁵² “Foi em outubro de 1979 que o *chairman* do Federal Reserve, Paul Volker, decidiu impor ao mundo e, particularmente, aos países devedores a carga da defesa do dólar e da estabilização da economia americana. O enfraquecimento do dólar como padrão monetário internacional obrigou os Estados Unidos a um exercício extremos de poder, concentrado na defesa da função de reserva universal de sua moeda nacional. Esse movimento significou, sobretudo para os países endividados, a irrupção de crises cambiais e fiscais profundas, acompanhadas da ameaça de destruição de seus respectivos sistemas monetários nacionais” (BELLUZZO e ALMEIDA, 2002, p. 11).

exaustivamente tais tendências no primeiro capítulo; resta somente indicar, de passagem, como o esgotamento do padrão industrial abriu passo a um aprofundamento da dependência.

A resposta a essa questão precisa captar a dialética entre o desenvolvimento capitalista dependente em sua etapa industrial e a luta de classes que alcançou intensidade inédita durante o período que vai de 1930 a 1970. Segundo Osorio (2009, p. 196), as políticas contrainsurgentes que se expandiram pela América Latina entre as décadas de 1960 e 1980 tiveram como objetivo o controle – pela força e pela ideologia – e o disciplinamento social, diante de um padrão de reprodução que, naquelas décadas, fechava a etapa de industrialização leve e impunha a necessidade de avançar rumo a uma industrialização pesada. Sob esse dilema aparentemente técnico, fermentava outro, de caráter essencial: o questionamento das estruturas do capitalismo dependente que, seja por setores nacionalistas, seja por setores revolucionários, disputavam os rumos das sociedades latino-americanas e enfrentavam, em distintos graus, a influência do imperialismo e a hegemonia das classes dominantes tradicionais. Governos como o de Vargas, Perón, Cárdenas, João Goulart, Allende, Velasco Alvarado, entre outros, incubavam em seu interior as contradições que palpitavam nas ruas e nas fábricas. A solução desses conflitos, se é que o termo “solução” pode ser utilizado, teve que recorrer à força para submeter os setores nacionalistas e revolucionários do movimento operário e popular. Fica claro, então, quem foram os vitoriosos dessa contenda: a grande burguesia monopólica nacional industrial – que abandonou o projeto nacionalista –, a burguesia agroexportadora tradicional e o imperialismo.

A eliminação física, a desaparecimento e o silenciamento imposto pelas ditaduras militares ou pelas “ditaduras perfeitas”⁵³ resultou em uma contrarrevolução política e teórica⁵⁴ que deixou terreno livre para a aplicação das políticas neoliberais, as quais se iniciaram, é bom lembrar, já em 1973 com o golpe militar no Chile. Esse dato é importante porque para os brasileiros a implementação do neoliberalismo é percebida como algo típico da década de 1990, e assim foi de fato, pois o capitalismo brasileiro, mais desenvolvido que seus congêneres da região, e possuindo um setor industrial nacional mais robusto, pôde sustentar o padrão de acumulação industrial por mais tempo, mesmo à custa de um endividamento que cobrou seu preço na década de 1980, como veremos a seguir. De qualquer forma, os efeitos das políticas

⁵³ Expressão cunhada pelo escritor peruano Mario Vargas Llosa, em referência ao governo do PRI, no México, entre os anos 60 e 80 do século XX, cuja aparência democrática escondia um pesado controle policial sobre a sociedade.

⁵⁴ Ver Cueva (1988).

de contrainsurgência se fizeram sentir, no caso do Brasil, na transição da ditadura para a democracia, curiosa transição em que a democratização formal entrou em cena de mãos dadas com o que de mais antidemocrático havia em termos de política econômica e social. Osorio (2009, p. 197) resume esse momento da seguinte maneira:

O espaço obtido pelas medidas de contrainsurgência permitiu que, uma vez restabelecidas e multiplicadas as disputas eleitorais nos anos 80 e 90, particularmente em países onde haviam sido canceladas ou relegadas, elas não constituíssem qualquer ameaça aos projetos hegemônicos. Pelo contrário, as eleições tenderam a ser a forma fundamental de legitimação da nova ordem do Estado. Desta forma, o Estado neo-oligárquico com um "coro" eleitoral acabou substituindo os regimes ditatoriais civis e militares da região.

O ponto aqui é que a transição à democracia se deu com uma reconfiguração importante do Estado, que cristalizou em seu interior os interesses dos setores hegemônicos da classe dominante – a burguesia financeira, a burguesia agroexportadora e o capital transnacional. O “bunker hegemônico” dessa nova articulação da classe dominante, composto pelo Banco Central, pelos ministérios da Fazenda, sindicatos patronais com influência direta no poder Executivo e no Legislativo (OSORIO, 2009, p. 198), garantiu a conformação de uma esfera política sem capacidade de modificar as bases de sustentação da esfera econômica dentro das regras normais do chamado “jogo democrático”. “Se trata de un nuevo blindaje de quienes hegemonizan el poder, no sólo frente a las clases dominadas y subalternas, sino también frente a otras fracciones y sectores capitalistas”, afirma Osorio (2009, 198). É importante reter a informação anterior, ela nos servirá para mostrar que um mesmo padrão de reprodução pode operar sob distintas políticas econômicas, inclusive de matriz heterodoxa. Já indicamos essa possibilidade ao discutirmos o caráter do neoliberalismo.

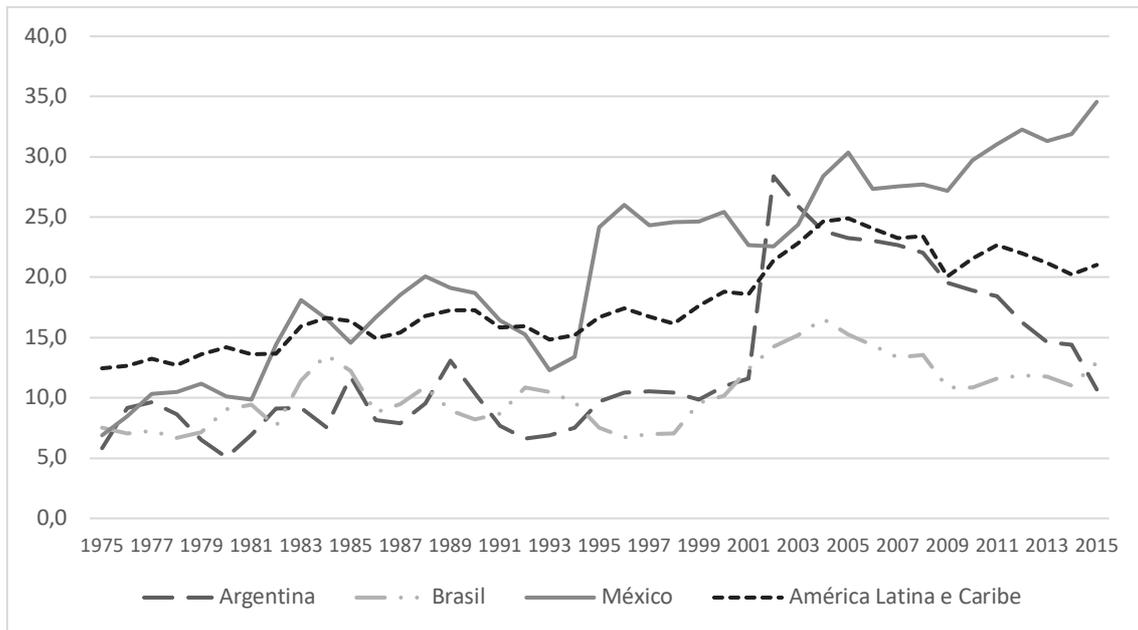
Do ponto de vista regional, o PRCEEP é o resultado dessa reconfiguração do bloco hegemônico, e ao mesmo tempo o meio pelo qual a América Latina passa a cumprir as seguintes funções na divisão internacional do trabalho que emerge da década de 1980: i) região produtora de etapas inferiores – não estratégicas – das cadeias globais de valor, função que o México e outros países da América Central assumem plenamente; ii) região produtora de alimentos e matérias-primas para exportação, função cumprida por quase todos os países da América do Sul, com crescente importância da China como parceiro comercial; iii) espaço de valorização do capital fictício, sobretudo através do sistema da dívida pública. Não é difícil perceber que

tal reconfiguração significou, em grande medida, um aumento da vulnerabilidade das economias da região em relação ao padrão de reprodução anterior. Preservando uma reprodução ampliada baseada na superexploração da força de trabalho, na restrição do mercado interno e na ausência de uma elevação sistemática da produtividade do trabalho, a alternativa encontrada pelas burguesias dos países latino-americanos, e pelo capital transnacional que aqui produzia, foi abrir-se ainda mais ao mercado mundial, construindo assim um padrão de reprodução que tem na exportação seu elemento mais dinâmico:

Após um período de transição, um novo padrão de reprodução de capital finalmente tomou forma na América Latina, e pode ser caracterizado em linhas gerais como um novo modelo exportador. No entanto, esta nova economia difere do modelo de exportação que a América Latina experimentou no século XIX e início do século XX. É por isso que caracterizamos a nova economia como um padrão exportador de especialização produtiva, o que enfatiza o abandono do projeto de industrialização diversificada, mas deixa em aberto a ideia de economias que podem seguir se industrializando em setores específicos. Permite-nos também compreender que a reinserção internacional pode ser baseada em setores agrícolas ou mineiras, não apenas industriais, e que, em qualquer caso, há uma exacerbação da vocação exportadora da região (OSORIO, 2004, p. 101, tradução nossa).

Cada país do continente articulará este novo padrão de reprodução de acordo com suas especificidades, mas algumas linhas gerais são identificáveis. A primeira delas, e que caracteriza o padrão como tal, é o aumento da importância do mercado externo como âmbito de realização das mercadorias produzidas pela região, comportamento que pode ser visualizado pela relação entre o valor das exportações e o PIB, chamado de coeficiente de exportação.

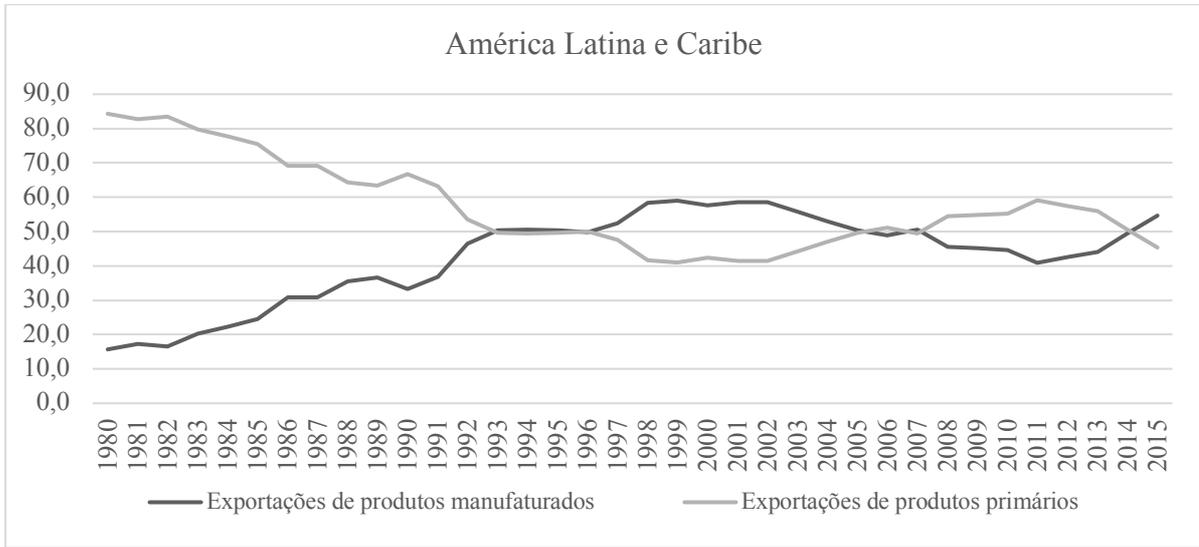
Gráfico 1. Exportações de bens e serviços (% do PIB)



Fonte: World Bank, databank.worldbank.org. Elaboração própria.

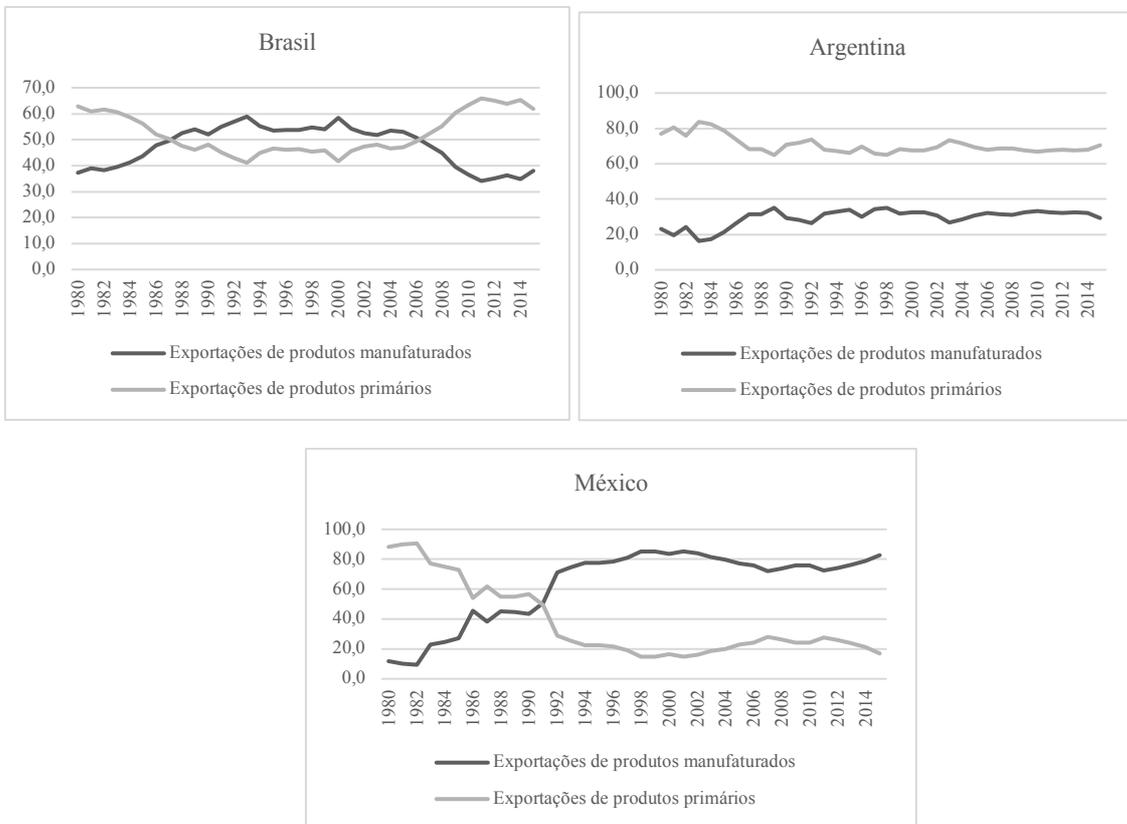
A característica dessas mercadorias, ou seja, seus valores de uso, também são uma boa de como a região se incorpora à divisão internacional do trabalho. O gráfico 2 mostra a tendência, de forma geral, do aumento da importância dos produtos primários no total do valor exportado pela América Latina, porém oculta, dentro da categoria “produtos manufaturados”, uma série de manufaturas baseadas em recursos naturais e de escassa transformação. Veremos como isso se dá no caso brasileiro, posteriormente.

Gráfico 2. América Latina e Caribe, exportações de produtos primários e produtos manufaturados, em relação ao total do valor exportado



Fonte: CEPALSTAT, elaboração própria.

Gráfico 3. América Latina e Caribe (países seleccionados), exportações de produtos primários e produtos manufaturados, em relação ao total do valor exportado

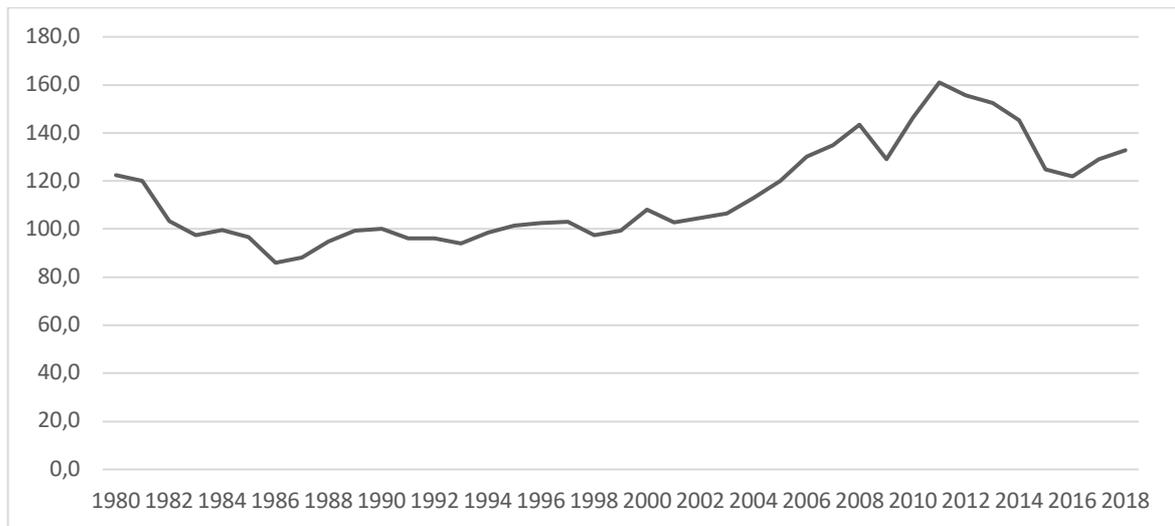


Fonte: CEPALSTAT, elaboração própria.

O gráfico 3 sugere a existência de heterogeneidades importantes entre os países que estão englobados dentro desse amplo conceito de *padrão exportador de especialização produtiva*. Pelo menos duas subdivisões parecem emergir da interpretação dos gráficos: a) países que, dentro o atual padrão, assumem um caráter *manufatureiro-maquilador* em suas exportações, tal qual o México; e b) países que assumem ou reforçam um caráter *primário* (alimentos e matérias-primas) em suas exportações, a exemplo de Brasil e Argentina. Pesquisas subsequentes poderão incluir os demais países da região, sugerir outras subdivisões e estudar as consequências de cada uma delas em termos de transferência de valor, de exploração da força de trabalho e de organização do poder político e dinâmica da luta de classes. Avançamos neste debate em trabalho anterior (BREDA, 2015). Por ora, nossa intenção é apenas apresentar parâmetros gerais do PRCEEP. Mais adiante, ao tratamos do caso brasileiro, outros dados aparecerão para completar o quadro.

A vitalidade que o comércio exterior regional apresentou nos anos 2000 se deveu a uma melhora nos termos de intercâmbio dos produtos exportados pela América Latina, assim, como pelo aumento da demanda mundial puxado pela demanda chinesa. No ano de 2010, os termos estavam 60% mais favoráveis à região em relação a 1990. A manutenção de termos de intercâmbio crescentemente favoráveis para comércio exterior latino-americano até 2010 explica, em parte, a capacidade que a região de amortecer, em um primeiro momento, os efeitos imediatos da crise mundial de 2008. Em uma perspectiva mais estrutural, no entanto, essa vitalidade conjuntural perde tamanho diante da regressão da pauta exportadora, onde produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais, assim como as etapas de montagem das CGV's, passam a ocupar cada vez mais espaço. Desse modo, a abertura comercial escancara a diferença de produtividade média dos capitais latino-americanos em relação aos países centrais, diferença esta que, veremos a seguir, é o pilar do intercâmbio desigual.

Gráfico 4. América Latina. Relação de preços de intercâmbio de bens, F.O.B. (1990 = 100).



Fonte: CEPALSTAT. Elaboração própria.

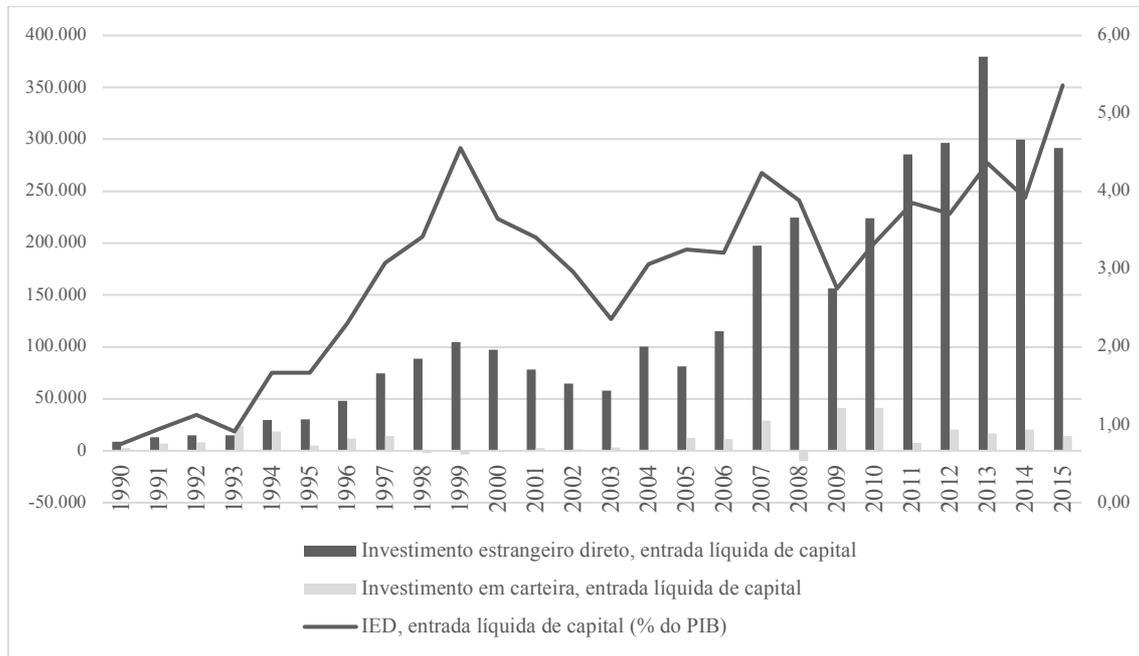
Finalmente, caberia um olhar atento ao investimento estrangeiro direto, que mostram o aumento da importância relativa da região nas entradas mundiais de IED (tabela 1), assim como a importância da IED para as economias da região, em termos absolutos e em relação ao PIB (Gráfico 5).

Tabela 1. Fluxo (entrada) anual de IED (% do total mundial)

Ano	1980	1985	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Países/regiões																		
Economias desenvolvidas	13,6	25,2	16,9	34,5	17,1	35,4	37,8	34,9	28,8	27,6	39,1	39,4	45,6	42,6	45,1	45,6	49,9	35,8
Economias em desenvolvimento	86,4	74,8	83,1	64,3	82,5	61,4	58,0	61,8	67,0	67,8	53,0	55,3	49,7	52,3	50,4	48,6	45,9	62,4
América Latina e Caribe	11,6	10,8	4,2	8,7	5,9	8,3	9,8	8,1	5,3	6,2	9,4	7,4	11,8	12,8	13,4	12,9	11,9	7,7
Argentina	1,2	1,6	0,9	1,6	0,8	0,3	0,6	0,6	0,4	0,3	0,7	0,3	0,8	0,7	1,0	0,7	0,4	0,6
Brasil	3,5	2,5	0,5	1,3	2,4	1,8	2,6	1,6	1,3	1,8	3,0	2,2	5,7	6,2	5,6	4,1	4,7	2,4
Chile	0,4	0,3	0,3	0,9	0,4	0,8	1,0	0,7	0,5	0,7	1,0	1,2	1,1	1,4	2,0	1,4	1,7	1,0
México	3,9	3,6	1,3	2,8	1,3	3,3	3,6	2,7	1,5	1,7	2,0	1,6	2,0	1,6	1,5	3,4	2,2	1,8
Leste asiático	2,3	5,4	5,3	14,0	8,9	15,6	16,4	13,3	9,0	9,7	14,3	15,0	14,7	14,9	14,6	15,6	19,9	15,8
China	0,1	3,5	1,7	11,0	3,0	9,7	8,8	7,6	5,2	4,4	7,3	8,1	8,4	7,9	8,2	8,7	9,5	6,7
Japão	0,5	1,1	0,9	0,0	0,6	1,1	1,1	0,3	-0,5	1,2	1,7	1,0	-0,1	-0,1	0,1	0,2	0,9	0,1
Coreia do Sul	0,1	0,6	0,5	0,7	0,8	1,3	1,9	1,4	0,7	0,5	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,9	0,7	0,2
Sudeste asiático	4,8	4,1	6,3	8,4	1,6	5,6	5,5	4,5	4,5	4,2	3,3	3,5	8,3	5,5	7,6	8,3	9,5	5,6
União Europeia (EU28)	39,9	29,0	46,6	38,3	50,1	44,1	30,1	49,6	38,9	43,5	20,5	33,0	26,6	27,8	25,6	24,1	19,6	31,3
Alemanha	0,6	1,6	1,4	3,5	14,6	5,9	-1,5	5,0	4,0	4,2	0,5	2,0	4,8	4,3	1,9	1,1	0,4	2,0
Estados Unidos	31,1	36,7	23,6	17,2	23,1	9,7	19,6	11,0	16,9	11,4	20,7	12,3	14,5	14,7	13,5	14,1	14,9	23,0

Fonte: UNCTADstat. Elaboração própria.

Gráfico 5. América Latina e Caribe. IED e investimento em carteira (entrada líquida de capital, US\$ milhões a preços correntes, e % do PIB)



Fonte: UNCTAD, elaboração própria.

Nossa hipótese de trabalho, que se torna mais clara ao observarmos os dados acima, é de que o novo padrão de reprodução do capital, que é construído sob a égide do neoliberalismo, aprofunda a condição dependente das economias latino-americanas e amplia as restrições a uma dinâmica interna de acumulação de capital, pois, além da questão relativa ao comércio exterior, exacerba os mecanismos de transferência de valor resultantes da propriedade estrangeira do capital (CARCANHOLO, 2017, p. 134). O aumento da importância da região como destino dos investimentos diretos é um indicador desse processo, na medida em que a liberalização e a desregulamentação da conta de capital, se bem em algumas circunstâncias podem aliviar a pressão sobre a balança de pagamentos, tendem, no longo prazo, a produzir um fluxo inverso de remessas de lucros e dividendos, de pagamento e amortização de dívidas, e de pagamento de royalties e serviços técnicos (CARCANHOLO, 2017, p. 135). Aos mecanismos de intensificação das transferências de valor, devemos agregar o papel do capital fictício – inclusive estrangeiro –, que passa a apropriar-se de uma porção cada vez maior do mais-valor produzido internamente. Os dados agregados para a região, porém, mostram a prevalência dos

investimentos diretos em relação aos investimentos em carteira. Veremos que no caso do Brasil esse tipo de investimento adquire uma importância relativa maior.⁵⁵

2.4 *O novo padrão de reprodução do capital no Brasil*

No caso brasileiro, a transformação do padrão de reprodução ocorrerá através de uma reconfiguração do pacto de classes, liderado pelo grande capital financeiro nacional e estrangeiro, pelo capital agroexportador e pela grande burguesia industrial monopólica.⁵⁶ A investida neoliberal, em comparação com os demais países latino-americanos, foi tardia (FILGUEIRAS, 2006, p. 180). As razões de tal atraso, de acordo com Filgueiras, foram a dificuldade das distintas frações do capital em selar um acordo e as intensas mobilizações populares no final da ditadura militar. Por não ser o objeto deste trabalho, revisaremos o período – da crise do 80 até o Plano Real – de maneira panorâmica.

Na passagem dos anos 70 para a década de 1980, o projeto de industrialização do país dá seu último suspiro. O hiato entre as condições de financiamento interno e as necessidades de expansão do investimento produtivo havia sido coberto, na década de 1970, pelo endividamento externo. Com os choques causados pelo aumento dos juros e do preço do petróleo em 1979, alteraram-se drasticamente as condições internacionais de financiamento e inviabilizaram-se os propósitos do II PND. A crise da dívida, a ruptura do financiamento externo e a transferência de recursos para o exterior explicam a desaceleração do crescimento brasileiro no período seguinte⁵⁷ (CARNEIRO, 2002, p. 121), conhecida na literatura econômica como a década perdida devido à redução abrupta do crescimento, a estagnação do produto *per capita* e o crescimento negativo do investimento. Tão importante quanto a crise dos anos 80, a

⁵⁵ Assim, como Carcanholo (2017), rechaçamos a interpretação do neoliberalismo como uma fase em que o capital financeiro “mau” subjulga um capital produtivo “bom”.

⁵⁶ “A grande burguesia industrial, comercial, agrária e financeira - com predominância desta última - tem fortalecido seu poder social e político nas últimas décadas, apesar de seu pequeno porte. Seu acesso privilegiado, em escala maciça e a preços irrisórios, aos bens públicos privatizados, sua estreita relação de parceria com o capital transnacional e sua crescente expansão para outras regiões e mercados do mundo globalizado gerou um subimperialismo renovado e transformou o Estado em protetor e agente benfeitor a serviço de seus interesses” (OSORIO, 2009, p. 207, tradução nossa).

⁵⁷ Além do pagamento do principal e dos juros da dívida externa – crescentemente estatizada, diga-se de passagem –, outro vetor de transferência de valor ao exterior são as remessas de lucros e dividendos, que crescem sustentadamente entre 1982 e 1989 (CARNEIRO, 2002, p. 134).

política de ajustamento que a sucedeu, imposta pelo FMI em ao Brasil 1982, além de fracassar no controle da inflação, abriu caminho para o de desenvolvimento de uma das características centrais do PRCEEP, qual seja, o esforço exportador para geração de superávits comerciais, cujo objetivo, naquele então, era fazer face ao serviço da dívida externa. A chave para a compreensão do período está na política de contenção das importações *vis-à-vis* ao estímulo às exportações:

A restrição das importações significou a redução da modernização e expansão do parque produtivo, o que ajuda a explicar porque a taxa média de crescimento passou de 8,5% nos anos 70 para 3% nos anos 80 ou quase zero, se levarmos em conta o aumento demográfico (um pouco mais de 2%). Por outro lado, a exigência de sustentar o crescimento das exportações (que passaram de 20.132 milhões de dólares em 1980 para 34.392 milhões de dólares em 1989), sem os investimentos tecnológicos necessários, significou reprimir a demanda interna e baixar os custos, graças à redução dos salários, bem como estimular a qualquer preço os empresários a se lançarem para o exterior, através da desvalorização permanente da moeda e da concessão de todo tipo de incentivos e subsídios (MARINI, 1992, tradução nossa).

Nesse sentido, e se somarmos a essas características outras que já se ensaiavam internamente – sobretudo o ajuste das contas públicas (CARNEIRO, 2002, p. 147) – podemos caracterizar a década de 1980 no Brasil como o período de transição entre padrões de reprodução do capital.

A questão da inflação e sua evolução no período foi o centro das atenções durante a década de 1980. Para Carneiro (2002, pp. 210-211), a escalada inflacionária estava diretamente vinculada ao ajuste econômico, que ao limitar as importações em um cenário recessivo, levou as empresas a aumentar suas margens de lucro através do reajuste de preços. A aceleração da inflação leva à substituição da moeda corrente pela moeda indexada que, por sua vez, incitam ainda mais o aumento da inflação. Os sucessivos planos de estabilização não só mantiveram o problema como o agravaram. A financeirização dos preços (BELLUZZO e ALMEIDA, 1990) como decorrência da hiperinflação foi a prova da incapacidade dos instrumentos clássicos da política econômica em lidar com os desajustes da economia, principalmente em reverter a saída líquida de recursos ao exterior (MARINI, 1991). Os planos heterodoxos, nesse sentido, pretendiam eliminar a inflação sem pagar o custo da recessão, operação bastante difícil, principalmente pelo bloqueio que a fração financeira da burguesia impôs às reformas tributária,

fiscal e bancária que tais ajustes impunham. Dessa maneira, a tentativa de congelamento dos preços e salários, enquanto as taxas de juros seguiam flutuando livremente, fracassou (MARINI, 1992).

No plano político, Filgueiras (2006, pp. 181 – 182) defende que até a implementação e o fracasso do Plano Cruzado (1986-1987) existia uma tentativa de redefinir o modelo de substituição de importações, com a participação importante do Estado no processo de acumulação de capital. Tal programa incluía a reforma do sistema financeiro, a preservação da capacidade estatal na operação dos setores estratégicos, uma nova estratégia de negociação da dívida externa, uma política de investimentos estatais, entre outras medidas que buscavam recolocar o país nos trilhos do desenvolvimento capitalista baseado na reprodução ampliada do capital na indústria.

O peso da fração financeira da burguesia se fará sentir com toda força durante os anos 90,⁵⁸ quando, após os planos heterodoxos de estabilização, a divisão interna às fileiras da burguesia dá lugar a um novo pacto de classes com aquela fração à frente. A transição da ditadura à democracia liberal foi acompanhada da implementação das políticas neoliberais, refletindo uma transição à democracia de caráter formal, que terminou por legitimar a implementação do modelo econômico profundamente antidemocrático. O governo Collor marca este novo período, cujas consequências são resumidas da seguinte forma pelo autor:

Esse processo, que culminou com a afirmação do projeto político neoliberal e a construção de um novo modelo econômico, redefiniu as relações políticas entre as classes e frações de classes que constituíam a sociedade brasileira. A vitória desse projeto expressou, ao mesmo tempo em que estimulou, um processo de transnacionalização dos grandes grupos econômicos nacionais e seu fortalecimento no interior do bloco dominante, além de exprimir, também, a fragilidade financeira do Estado e a subordinação crescente da economia brasileira aos fluxos internacionais de capitais. Em particular, reconfigurou o bloco dominante e a sua fração de classe hegemônica, com destaque para a consolidação dos grandes grupos econômicos nacionais, produtivos e financeiros. (FILGUEIRAS, 2006, p. 183)

⁵⁸ Obviamente, é difícil fixar uma data para o momento em que o novo pacto de classes se consolida, pois é um processo dinâmico, que mesmo após 1990 se redefine parcialmente. Filgueiras (2006) escolhe esta data porque entende que, a partir do fracasso dos planos econômicos dos anos 80 (Plano Cruzado, Plano Bresser, Plano Verão), a fração burguesa ligada ao capital financeiro, a grande burguesia industrial e a burguesia agrária, venceram os setores que ainda queriam reformar o padrão de industrialização diversificada e assumiram a liderança na reorganização econômica em 1990. A dificuldade em alcançar a unidade no interesse das classes dominantes deveu-se à complexidade da estrutura produtiva do país, em que a abertura do comércio prejudicou uma parte significativa da burguesia ligada ao mercado interno.

O período Collor é o momento em que a transição ao PRCEEP encontra sua forma política adequada no que diz respeito ao novo pacto de classes, o qual, através do Estado, passa a coordenar as transformações necessárias ao funcionamento deste novo período do capitalismo dependente brasileiro. Não sem atritos, porém. A forma e o grau de abertura da economia brasileira opuseram setores ligados ao mercado interno a setores vinculados ao setor financeiro e ao setor exportador (agroindústria e capital industrial vinculado ao mercado externo), com a vitória do segundo grupo que, no entanto, também passa a incorporar a grande burguesia industrial. A partir do primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso, o modelo neoliberal adquire a estabilidade necessária para implementar o novo padrão de reprodução. Já anunciamos anteriormente algumas de suas características gerais. No caso brasileiro, a manifestação concreta do novo padrão tem as seguintes características:

- i) Do ponto de vista das relações intercapitalistas, há uma espécie de “solda” que une todas as frações do grande capital: a possibilidade da acumulação fictícia, principalmente através da dívida pública⁵⁹, para a qual contribui a elevada taxa de juros desde a década de 1990 e a política de superávits primários recorrentes. Outro aspecto se refere ao processo de centralização do capital operado nesse período, fruto da abertura e da privatização das empresas estatais, e que resultou no aumento do grau de desnacionalização e internacionalização da economia brasileira, com a perda dos encadeamentos produtivos em setores como a indústria automobilística (LUEDEMMAN, 2003:138). Além do capital estrangeiro e do grande capital financeiro e industrial nacional, também ganharam espaço as frações do capital agrário vinculadas à exportação, uma vez que os saldos comerciais passaram a sustentar a viabilidade do modelo, como explicaremos a seguir. Finalmente, a

⁵⁹ “Antes de tudo, assistiu-se, com a abertura e desregulamentação dos mercados financeiros, o aprofundamento da financeirização da economia, apoiada essencialmente na dívida pública e que abarcou todas as frações do capital –no sentido da predominância da lógica financeira no interior de seus processos de decisões. Esse processo foi, ao mesmo tempo, causa e consequência do fortalecimento econômico e político dos grandes grupos financeiros, nacionais e internacionais, levando também grandes grupos econômicos, de origem não financeira, a criarem suas próprias instituições financeiras. O predomínio do capital financeiro na sociedade e na sua relação com o capital produtivo, se expressa, de forma contundente, nas políticas econômicas implementadas e nos resultados econômicos (lucros) obtidos pelas instituições financeiras –esteja a economia crescendo ou não.(FILGUEIRAS, 2006, p. 190)

reestruturação produtiva produziu uma nova articulação entre o grande, o médio e o pequeno capital, que se tornaram sócias no processo de precarização do trabalho⁶⁰, dada a necessidade da superexploração para compensar a intensificação da transferência de valor ao exterior;

- ii) Do ponto de vista da relação capital/trabalho, a abertura comercial e financeira, sobretudo através do processo de reestruturação produtiva, intensificou a tendência estrutural à superexploração da força de trabalho, tanto pela necessidade de compensar a sangria de riquezas ao exterior quanto pelas implicações técnicas da modernização do processo de trabalho, cujas consequências se fizeram notar no processo imediato de trabalho e na capacidade organizativa da classe trabalhadora como um todo.
- iii) Do ponto de vista da inserção internacional, ou seja, do lugar no país na divisão internacional do trabalho, a funcionalização do PRCEEP significou uma especialização regressiva, expressa na retração da participação da indústria e no aumento da participação do setor exportador de matérias-primas e alimentos, onde observamos o aumento da exportação de produtos primários, mas também de produtos manufaturados intensivos em recursos naturais e mão-de-obra. A exceção corre pelo lado do setor automobilístico e aeronáutico, o primeiro de caráter transnacional e ambos já sem as cadeias nacionais de suprimentos, que conseguiram uma inserção, regional do caso do primeiro, e mundial-segmentada no caso do segundo. Por outro lado, observa-se o aumento da importação de bens de capital e produtos manufaturados (intermediários e finais). Dessa forma, como já havíamos mencionado no capítulo anterior, o Brasil não se integra às Cadeias Globais de Valor como um elo manufatureiro da produção mundial, mas participa delas indiretamente, fornecendo algumas das matérias-primas que servirão de insumos para aquelas cadeias.

⁶⁰ “Isto implicou uma articulação mais orgânica entre essas distintas frações do capital, tornando-as aliadas e sócias no processo de precarização das condições de trabalho e de flexibilização do mercado de trabalho. Aliás, a defesa da redução e extinção dos encargos sociais e trabalhistas, capitaneada pelo grande capital, tem ampla aceitação entre os médios e pequenos capitais, que a vêem como um instrumento fundamental para superar o seu pouco poder de competição. Na verdade, essa proposição é uma poderosa solda político-ideológica entre as diversas frações do capital.” (FILGUEIRAS, 2006, p. 191)

Se bem a implementação do Plano Real, em 1994, logrou inicialmente a estabilização da inflação, a elevação do poder de compra dos rendimentos e um crescimento econômico satisfatório em 1994 e 1995 – 5,33% e 4,41%, respectivamente –, os resultados macroeconômicos posteriores comprovaram que o modelo neoliberal aumentou a vulnerabilidade externa do país e, internamente, foi claramente restritiva. Ou, sendo fiéis ao referencial teórico a que aderimos, o neoliberalismo teve como saldo um aumento da dependência em todos os seus aspectos (política, financeira, tecnológica), exacerbou a ruptura do ciclo do capital da economia, restringiu a dinâmica interna de acumulação do capital e aprofundou a tendência à superexploração da força de trabalho. Tal avaliação é relativamente consensual entre os setores críticos ao neoliberalismo para o período que engloba os governos Collor, Itamar e os dois mandatos de Fernando Henrique. As diferenças de interpretação surgem para o período dos governos do Partido dos Trabalhadores, que englobam os dois mandatos de Lula (2003-2010) e os dois mandatos de Dilma (2011-2016), o último interrompido pelo processo de impedimento em 2016.

2.5 *A política econômica neoliberal durante os governos do Partido dos Trabalhadores*

Pelo argumento que desenvolvemos até o momento, é lícito falar de uma estratégia neoliberal de desenvolvimento a partir do momento em que se configura uma política econômica que privilegia a abertura comercial e financeira e a subordinação ao capital estrangeiro, ao mesmo tempo que se implementam reformas estruturais que ampliam o poder do capital – nacional e estrangeiro – sobre a reprodução da vida no âmbito da nação (ARUTO, 2019, p. 79). A consequência desta reconfiguração é o aprofundamento da dependência e uma ampliação das condições para a transferência de valor do Brasil para os centros imperialistas (CARCANHOLO, 2017, p. 134). Esta seção busca analisar a política econômica dos governos do Partido dos Trabalhadores, classificando-a, apesar das diferenças parciais, como uma continuidade das políticas econômicas aplicadas na década de 1990. A hipótese que guia o trabalho é de que o modelo neoliberal responsável por viabilizar o PRCEEP prossegue e se consolida nos anos 2000, ainda que, conjunturalmente, possa ter havido um arrefecimento da transferência de valor em alguns períodos específicos⁶¹. Do ponto de vista da estabilidade do

⁶¹ “Inicialmente, entre 2001 e 2007, o cenário externo foi extremamente favorável, embora as condições estruturais de dependência tenham se agravado, justamente devido ao impacto da estratégia de desenvolvimento neoliberal. Este cenário externo foi tão favorável até 2007 que algumas economias puderam exportar consideravelmente mais

modelo, veremos que ele apresenta melhora nos indicadores macroeconômicos durante o ciclo expansivo da economia mundial, até a crise mundial de 2008. Após este período, as instabilidades características do PRCEEP voltam a aparecer e levam o país a um impasse econômico e político.

Lembremos, antes de ir ao grão do assunto, que o fundamento do modelo neoliberal, como vimos em Carcanholo (2017), é, em certa medida, independente da política econômica ortodoxa ou heterodoxa. Ambas conviveram, depois de 1999 e até 2013, como um eixo comum, e que de fato define o modelo neoliberal em termos de política econômica: o tripé macroeconômico, composto pelo superávit primário, pelas metas de inflação e pela livre flutuação do câmbio. É assim que tal mecanismo é justificado: a taxa de inflação é controlada pela taxa de juros, uma vez que a demanda é apontada como a principal causa do aumento dos preços; o superávit primário serve para indicar um comportamento parcimonioso dos gastos públicos, além de proporcionar credibilidade à dívida pública; a taxa de câmbio seria ajustada automaticamente pelas forças do mercado, amortecendo choques e promovendo o ajuste automático do balanço de pagamentos. (ARUTO, 2019, p. 73; NASSIF, 2015).

A chegada ao governo do Partido dos Trabalhadores em 2003 marcou o início de uma década em que, pela primeira vez desde João Goulart, um partido oriundo da esquerda assumia o executivo federal. A eleição de Lula foi resultado de distintos fatores, entre eles o desgaste do modelo neoliberal implantado no país após a transição à democracia, incapaz de apresentar sustentadas taxas de crescimento do produto, de diminuir a taxas de desemprego, a desigualdade, e de retomar o processo de industrialização do país. Passados os efeitos estabilizadores imediatos do Plano Real, a esperança de que a abertura econômica levaria o país a um patamar superior do desenvolvimento se desfez, e, nas eleições de 2002 abriu-se a possibilidade de o PT assumir o governo.

Uma avaliação global dos governos petistas ultrapassaria os objetivos deste trabalho. Mas não temos receio em afirmar que houve, nos 4 mandatos desse partido – o último interrompido por um golpe parlamentar –, um aprofundamento estrutural da condição dependente da economia brasileira, a despeito da flexibilização da política econômica

para os mercados internacionais, com os preços das commodities (mercadorias baseados em recursos naturais e matérias-primas, em cuja produção/exportação a América Latina voltou a se especializar com o aprofundamento do neoliberalismo) em alta e com maiores quantidades exportadas, como resultado do considerável crescimento das economias que aumentaram sua participação no padrão de exportação da região, como a China. Isso permitiu um aumento das reservas internacionais e da receita estatal” (CARCANHOLO, 2017, p. 151).

neoliberal e da melhora dos indicadores macroeconômicos e sociais⁶² entre 2003 e 2015. A propósito, não está vedado o crescimento às economias dependentes, nem sequer no período atual, quando há mais restrições do que nunca a um crescimento interno sustentado. O que, sim, existe, é uma extroversão maior da economia brasileira a partir da década de 90, resultando em uma dependência ampliada do mercado externo para a dinâmica da reprodução do capital. Não há nessa afirmação nenhum viés estagnacionista. Tampouco se desconsidera a importância do mercado interno para a dinâmica da acumulação; mas, como se verá a seguir, durante a vigência do PRCEEP a “ativação” do mercado interno depende do vigor do comércio exterior, tanto em termos fiscais quanto para a estabilidade do balanço de pagamentos.

Há também uma questão de fundo no momento de “aterrissar” as formulações gerais sobre a dependência em geral e o PRCEEP para países específicos: o risco de que a generalização oculte as particularidades da formação social a ser investigada⁶³. No caso do Brasil, o fato de ser o país de maior desenvolvimento capitalista relativo da região, além de jogar um papel determinante na dinâmica de reprodução do capital na América Latina e em algumas regiões da África, sinaliza um peso relativo maior dos capitais nacionais e, também, no Estado nacional na dinâmica de acumulação de capital, o que possibilita, inclusive, que o país tenha capacidade de firmar como semiperiferia regional (ROCHA, 2013). O peso do Estado brasileiro no estímulo a grandes empresas estatais e privadas nacionais durante os anos 2000 – estímulo este que permitiu, inclusive, a internacionalização de algumas delas – mostra que é possível, mesmo dentro de uma divisão internacional do trabalho claramente desfavorável para a periferia, e existência de “polos” competitivos industriais em setores não estratégicos da acumulação mundial, sem que essa presença, no entanto, revogue o estatuto da dependência.

Em linhas gerais, há dois momentos bem marcados no período analisado. O primeiro, que vai de 2003 a 2007, caracterizado pelo crescimento da economia e superávits do balanço de pagamentos, e um segundo momento, que vai de 2008 a 2015, caracterizado pelo arrefecimento da dinâmica econômica interna e a deterioração das contas externas. Não por acaso o desmembramento desses dois períodos tem como marco a crise capitalista mundial de

⁶² Também é importante ressaltar que não avaliamos as políticas sociais do PT (cotas, Bolsa Famílias, fornecimento de água e energia elétrica, ampliação da assistência médica básica, entre outras) como uma simples estratégia de apaziguamento das contradições de classe, mas sim como avanços parciais, embora desconectados de uma estratégia geral de transformação do país.

⁶³ Bamberra (2013 [1974]) possui um estudo clássico sobre as particularidades no seio da dependência latino-americana.

2008: é a mudança do cenário mundial que inviabiliza, pouco a pouco, a política econômica e social dos governos petistas.

A visão oficial do governo é que durante os governos petistas iniciou-se um círculo virtuoso, denominado por alguns como neodesenvolvimentismo, caracterizado pela retomada do Estado no processo econômico, pelo crescimento e melhoria da distribuição da renda, pelo aumento da importância do mercado interno no crescimento econômico e por uma reorientação e consequente diversificação do mercado externo (FILGUEIRAS et. al., 2010, p. 36). Isso teria ocorrido sobretudo a partir do segundo mandato, uma vez que o primeiro é tido, inclusive entre apoiadores do governo, como uma espécie de transição, em que os elementos de continuidade com os governos de FHC estiveram amplamente presentes.

De nossa parte, encontramos que tais elementos de continuidade, sobretudo aquilo que se pode chamar de estrutural, isto é, aquilo que organiza a reprodução do capital, prevaleceram durante todo o período dos governos petistas. Talvez a grande sinalização dessa continuidade deva ser buscada na “Carta aos brasileiros” de Lula, onde anunciam-se os compromissos de controle da inflação, de superávit primário e de abertura financeira e comercial da economia. O PT, subscreve, assim, os fundamentos do modelo neoliberal. Mas a continuidade pode ser comprovada por medidas tais como a unificação do mercado cambial, a extinção da conta de não-residentes, a dilatação dos prazos para a cobertura cambial das exportações, os incentivos para aquisição de dívida pública por estrangeiros, as parcerias público-privadas, entre outras (CARCANHOLO, 2010, pp. 113-114)

A principal consequência desse modelo é o aumento da vulnerabilidade estrutural da economia, que amplia as condições para as transferências de valor. Em primeiro lugar, a abertura externa leva a uma dependência enorme da entrada de capitais externos para o fechamento do balanço de pagamentos, fato que fragiliza o país na resposta aos frequentes – mais do que eventuais – choques externos. A entrada de capital externo produz, como contrapartida, uma elevação dos serviços desse capital, afetando negativamente o balanço de pagamentos, e exigindo a atração de mais capital externo para fazer frente a esse déficit estrutural. A forma que o neoliberalismo encontrou para atrair esses capitais é a manutenção de uma taxa de juros interna superior à média mundial, que implica em um entrave à acumulação produtiva e na exacerbação das características rentistas do capitalismo dependente.

Em segundo lugar, do ponto de vista da abertura comercial, há dois efeitos. Inicialmente, enquanto prepondera um câmbio valorizado, o déficit comercial tende a aumentar,

tanto pelo aumento das importações quanto pela perda da competitividade das exportações. Esse déficit produz um efeito secundário, porém mais profundo na economia nacional, que é uma espécie de substituição de importações às avessas, pois os produtos importados ficam mais baratos que os de produção nacional, levando à quebra empresas nacionais e ao aumento da tendência aos déficits comerciais, tanto maiores quanto maior for o crescimento da demanda interna (CARCANHOLO, 2010, p 118). Esse tipo de inserção externa passiva tem como consequência uma incapacidade estrutural de lidar com as oscilações da economia mundial, o que provoca um crescimento do tipo *stop and go*, ao sabor da conjuntura internacional, e, ao mesmo tempo, debilita a capacidade de crescimento da economia como um todo, conclusão clara ao compararmos as taxas de crescimento do período neoliberal, incluídos os governos do PT, com os ciclos históricos da economia brasileira (GONÇALVES, 2010).

Apesar da permanência dos elementos estruturais acima apresentados, em razão da conjuntura internacional favorável, durante os dois mandatos de Lula houve espaço para uma flexibilização da política macroeconômica (redução da taxa de juros, ampliação do crédito e maiores gastos de investimento por parte do Estado). A flexibilização possibilitou a ampliação dos gastos com a política social focalizada e aumento do salário mínimo. Os resultados mais importantes dessa flexibilização foram maiores taxas de crescimento da economia e redução das taxas de desemprego, com ampliação do mercado interno, uma leve melhora na distribuição funcional da renda (sobretudo dentro da distribuição pessoal) e a redução dos níveis de pobreza mais dramáticos (FILGUEIRAS et. al., p. 37).

Onde residem as explicações para essa flexibilização? Do ponto de vista da relação fundamental de produção e distribuição da economia, isto é, da relação capital trabalho, não houve nenhuma transformação fundamental. O aumento do rendimento dos trabalhadores não se explica pela apropriação de maior parcela relativa do valor produzido, em detrimento das frações do capital, senão pelo aumento absoluto da massa de valor disponível, o qual beneficia também o capital. Por sinal, a coesão burguesa durante os mandatos de Lula é digna de nota, sobretudo porque o Estado foi um ator fundamental nesse processo, ao proporcionar alta rentabilidade à fração financeira, garantir as condições de produção e realização à fração agroexportadora, subsidiar o crescimento de alguns representantes do grande capital industrial nacional e auxiliar, em todas as frações, os processos de centralização do capital.⁶⁴

⁶⁴ “Desse modo, o ‘retorno’ do Estado à esfera econômica está recriando, sob novas circunstâncias e de outra maneira, o tripé capital internacional/Estado/capital nacional, agora sob a hegemonia do capital financeiro

Pois bem, na ausência de transformações estruturais internas⁶⁵, há que se buscar na inserção internacional as razões que permitiram a flexibilização da política macroeconômica⁶⁶. Novamente, não há nenhuma mudança fundamental do ponto de vista das ações do Brasil. Ao contrário, observa-se uma inserção passiva, em que o país se beneficia da fase ascendente do ciclo econômico internacional, que, segundo Carcanholo (2010, p. 122), apresentou os seguintes fatores:

(i) alta no ciclo de liquidez internacional, o que reduz as taxas internacionais de juros, proporcionando um crescimento da economia mundial e uma redução no risco-país, que embasa o fluxo de capitais externos; (ii) forte crescimento da economia chinesa, que importa os produtos justamente que preponderam na pauta de exportações da economia brasileira; (iii) crescimento do preço das *commodities*, predominantes na estrutura exportadora do país. Qual destas razões se deve a alguma medida do governo brasileiro? Nenhuma. É tudo fruto de um cenário externo extremamente favorável, que propiciou o forte crescimento das exportações, a reversão no déficit da balança comercial e de transações correntes e acúmulo de reservas internacionais que permitiram, dentre outras coisas, o pagamento antecipado de um montante da dívida com organismos internacionais.

A melhoria dos indicadores de vulnerabilidade externa é meramente conjuntural, de acordo com Carcanholo. De fato, a melhoria das contas externas não vai além de 2006, quando a diminuição dos superávits anuncia os déficits que se iniciarão em 2008. Os superávits comerciais de 2001 a 2009 ocultaram o salto no déficit da conta de rendas e serviços, déficit

(internacional e nacional) e de sua lógica, com o reforço e internacionalização de grandes grupos econômicos nacionais. Mais uma vez, coerentemente com a trajetória histórica do capitalismo retardatário brasileiro, o capital privado nacional vai a reboque do Estado – que se mostra peça fundamental na organização e legitimação do bloco de poder dominante. É a isto que se vem chamando de ‘novo desenvolvimentismo’, que, tal como o velho, sintetiza o capitalismo possível de existir na periferia do capitalismo na ‘era imperialista’, cujas características fundamentais são: dependência tecnológico-financeira, concentração de renda, exclusão social e democracia restrita” (FILGUEIRAS et. al., 2010, pp. 38-39)

⁶⁵ O aumento da importância do consumo das famílias no PIB ao longo do período analisado não desautoriza o argumento de que é a dinâmica internacional que permitiu a flexibilização da política econômica e social no Brasil. O que importa, nesse caso, não é a participação relativa de tal ou qual componente, mas a preeminência do setor na dinâmica de reprodução ampliada do capital, onde o setor externo apresenta um lugar privilegiado, determinante na dinamização da economia como um todo.

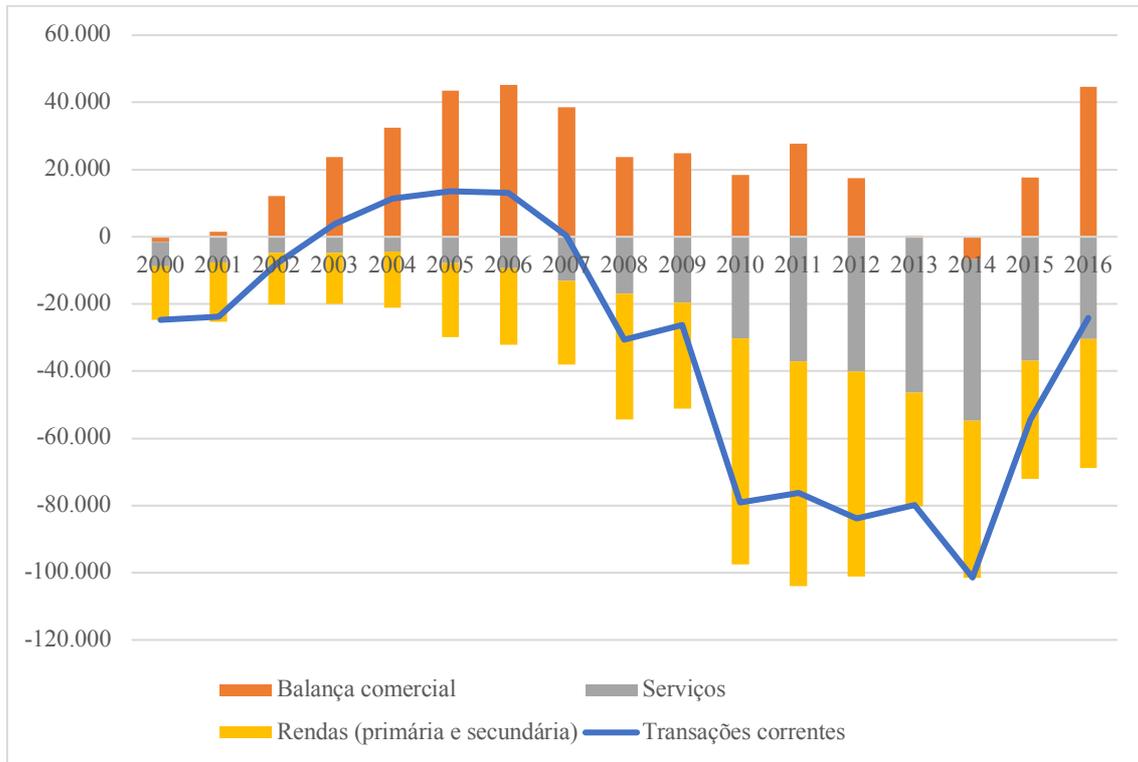
⁶⁶ “Além de reduzir a restrição externa, o novo cenário internacional permitiu – principalmente a partir do final do primeiro governo Lula – a flexibilização (em grau) das políticas macroeconômicas, em especial a monetária (redução das taxas de juros e ampliação do crédito) e a fiscal (maiores investimentos por parte do Estado, através do PAC)” (FILGUEIRAS et. al., 2010, p. 52)

este que é crescente, com raras exceções, a partir de 1994, e dá um salto a partir de 2005.⁶⁷ Como reflexo do aumento das exportações, a conta de transações correntes apresentou saldo positivo entre 2003-2007. A expansão das receitas com exportações foi tão acentuada que foi possível neutralizar os déficits da conta de rendas e serviços. A partir de 2006, esse saldo se torna decrescente e, depois, novamente deficitário, em virtude i) do crescimento das importações *vis-à-vis* o das exportações e ii) da elevação do déficit da conta de rendas e serviços (FILGUEIRAS et. al., 2010, p. 54). Esta situação demonstra que os déficits são estruturais à economia dependente, e tornam necessários superávits comerciais elevados para garantir uma estabilidade estrutural do modelo.⁶⁸

⁶⁷ Nos primeiros 10 anos do Plano Real (1994 – 2004), o saldo líquido médio anual negativo foi de US\$ 23,5 bilhões, saltando no período seguinte (2005 – 2009) para um déficit médio anual de US\$ 45 bi.

⁶⁸ “Essa situação é que caracteriza a vulnerabilidade externa estrutural da economia brasileira, que se alimenta, de um lado, do perfil inadequado das exportações – centrada em *commodities* e em produtos industriais de baixo conteúdo tecnológico – e, de outro, da abertura da conta financeira e de capitais. Nessas áreas, o governo Lula não implementou nenhuma política para melhorar o perfil das exportações, nem tampouco para dificultar a livre movimentação de capitais; no caso desta última, ao contrário, foram adotadas medidas na direção de uma maior liberalização” (FILGUEIRAS et. al. pp. 54-55).

Gráfico 6. Brasil, transações correntes e subcontas (US\$ milhões)

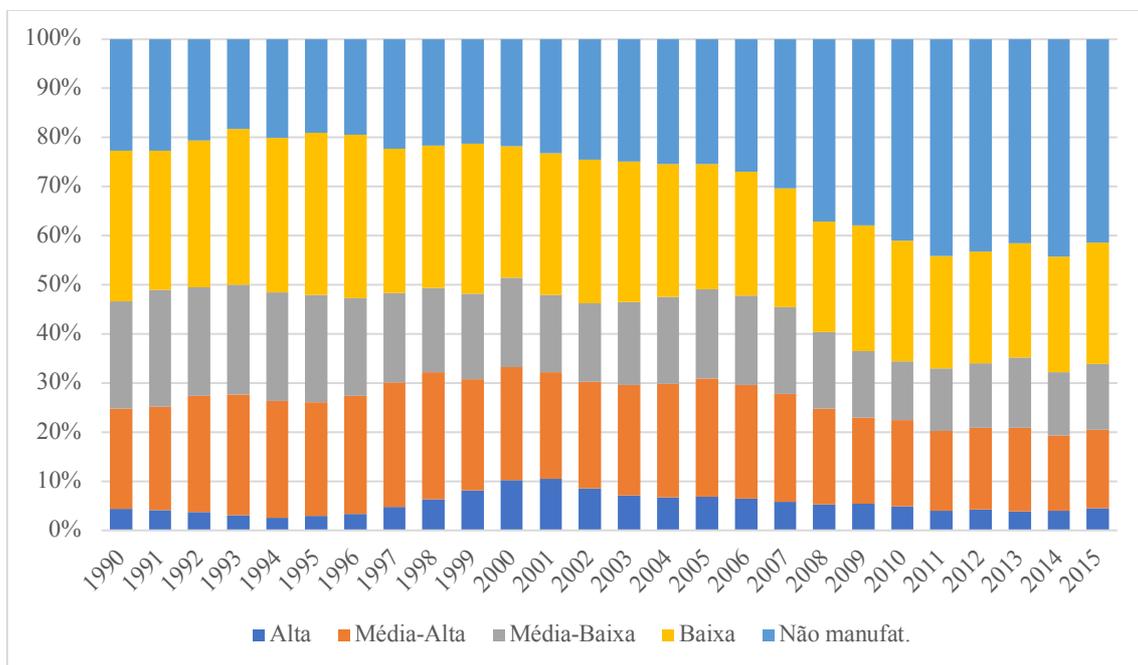


Fonte: Banco Central do Brasil, séries temporais. Elaboração própria.

Do ângulo da estrutura do comércio exterior, conservam-se os padrões característicos do PRCEEP, qual sejam, a exportação de produtos de baixo conteúdo tecnológico, sobretudo produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais, e importação de mercadorias de alta intensidade tecnológica, com crescente importância de componentes e bens de capital (FILGUEIRAS et. al., 2010, p.50). Mais do que isso, observa-se uma reprimarização da pauta exportadora brasileira, que caminhou de mãos dadas com a reprimarização da própria estrutura produtiva nacional. Um dos resultados importantes é a o aumento da importação de bens de consumo não duráveis, ou seja, bens que entram pesadamente na cesta de consumo da maioria da população. Aqui, as iniciativas erráticas de política industrial (CANO e SILVA, 2010) não foram capazes de se sobreporem aos determinantes mais gerais do capitalismo dependente. A dinâmica interna de acumulação e crescimento do produto industrial foi obstaculizada pela permanência de uma elevada taxa de juros reais. A preservação desse padrão de taxas de juros é uma das condições para o funcionamento do pacto de classes entre as frações da burguesia, além de ser o recurso imediato para dar certa estabilidade – aparente, como sabemos – ao padrão

de reprodução atual. Do ponto de vista do pacto de classes, o patamar de taxas de juros garante o assalto sistemático ao orçamento público (ARUTO, 2019, p. 77). Do ponto de vista do controle da inflação, justifica-se com sendo a única ferramenta capaz de conter o nível interno de preços, através da restrição ou estímulo ao consumo e ao crédito. No entanto, as consequências da ótica do investimento são desastrosas, pois torna a obtenção de crédito para o investimento extremamente onerosa, e exacerbam o caráter rentista do atual padrão de reprodução no Brasil.

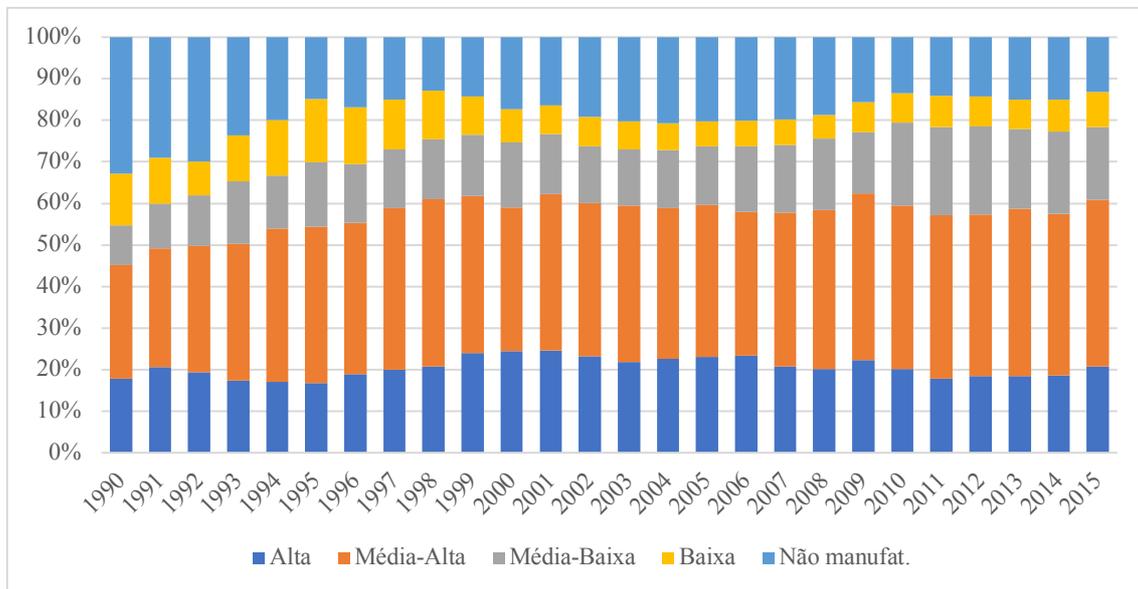
Gráfico 7. Exportações brasileiras por intensidade tecnológica (% do total)⁶⁹



Fonte: BACI, elaboração própria.

⁶⁹ A Baci divide as produções por intensidade tecnológica da seguinte forma: i) alta: equipamentos médicos e de precisão; produtos farmacêuticos; rádio, TV e comunicação; equipamentos de contabilidade e informática; aeronaves e naves espaciais; ii) média-alta: equipamento ferroviário e outros equipamentos de transporte; veículos motorizados, reboques; outras máquinas e aparelhos elétricos; máquinas e equipamentos diversos; produtos químicos, exceto produtos farmacêuticos; iii) média-baixa: produtos de borracha e plástico; navios e barcos; metais não ferrosos básicos e fundidos; outros produtos minerais não metálicos; fabricação de produtos diversos e reciclados; produtos metálicos manufaturados, exceto máquinas; ferro e aço básicos e fundidos; coque, produtos petrolíferos refinados, combustível nuclear; iv) baixa: papel e produtos impressos; têxteis, couro e calçados; produtos alimentícios, bebidas e tabaco; alimentos e produtos de madeira, excluindo móveis.

Gráfico 8. Importações brasileiras por intensidade tecnológica (% do total)

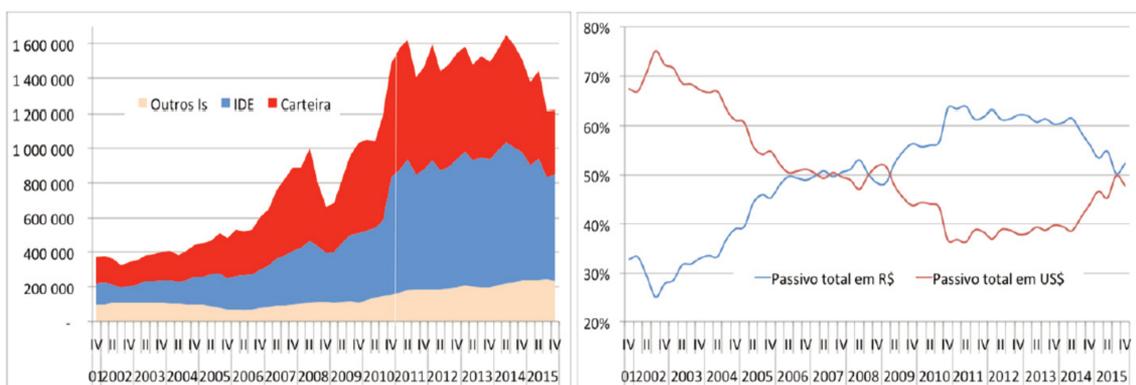


Fonte: BACI, elaboração própria.

A análise da conta de capital e financeira também interessa, pois permite averiguar para onde se direcionam os capitais que posteriormente remeterão valor ao exterior, pressionado a balança de rendas e serviços. Nota-se, nesse sentido, uma alteração do fluxo de capitais entre os dois primeiros mandatos de Lula. No primeiro, entre 2003 e 2006, o fim da primeira leva de privatizações diminui o fluxo de investimento direto em relação aos governos FHC. A rubrica, inclusive, teve resultados negativos em 2004 e 2005, devido ao investimento direto de grandes empresas brasileiras no exterior, fruto dos elevados saldos comerciais dos anos anteriores. A partir de 2007, tanto os investimentos em carteira quanto os investimentos diretos voltam a crescer, como resultado do crescimento da economia e da abertura do governo às aplicações financeiras e à estrangeirização da economia (FILGUEIRAS et. al., 2010, pp. 55). Aqui, novamente, a abertura financeira cobra seu preço. Em um ambiente caracterizado pelo fluxo livre de capitais, os capitais estrangeiros exigem como condição de entrada um elevado diferencial de juros para compensar o chamado risco país e para se proteger contra uma eventual desvalorização da moeda nacional. Além do mais, como a taxa de juros básica regula a rentabilidade de boa parte dos títulos públicos, reforça-se, através de um diferencial elevado, a

tendência ao investimento financeiro, em detrimento do investimento produtivo, além de resultar no aumento do gasto do governo com a dívida pública. A participação de não residentes entre os detentores da dívida pública é um dado importante, neste sentido, e explica parte do aumento do passivo externo denominado em moeda nacional. Entre 2003 e 2015, a participação de não residentes na dívida pública passa de 0,5% para 20% (SILVA FILHO, 2015, p. 16). Além disso, o aumento do endividamento público possui outra face, e que também se relaciona com a transferência de valor a nível internacional. Estamos falando da política de reservas internacionais que durante os períodos petistas foi colocada em prática. O acúmulo de reserva nesses anos não significou a reversão do fluxo negativo de capital, apenas mascarou-o. Da mesma forma, a diminuição do passivo denominado em dólares não arrefeceu a O acúmulo de reservas em dólares ocorre por meio de aplicação em ativos internacionais, que rendem uma taxa de juros muito inferior à taxa interna. Como o aumento de reservas pressiona a quantidade de moeda doméstica em circulação e, portanto, tende a pressionar o nível de preços, o governo esteriliza esse aumento de moeda em circulação através do aumento da dívida pública. (AMARAL, 2012; ARUTO, 2019, p. 77).

Gráfico 9. Evolução dos passivos externos (US\$ milhões) e moedas de denominação (% do total).



Fonte: Banco Central, séries temporais e tabelas especiais. Em: BIANCARELLI et. al., 2017.

Em 2008 há uma reversão do cenário externo favorável, que fica evidente na desaceleração do crescimento das exportações e na diminuição dos preços dos produtos exportados pelo país. Esses dois fatores impactam no balanço de pagamentos brasileiro. Em 2008, volta a aparecer o déficit em transações correntes, assim como a necessidade de financiamento externo para o fechamento do balanço de pagamentos (CARCANHOLO, 2010,

p. 127). Observando o problema, o governo trata de manter o diferencial entre a taxa de juros interna e a taxa de juros internacional:

“Assim, depois da crise mundial, os juros internos caíram mais lentamente que os juros internacionais, elevando o spread de valorização para os ativos domésticos, incentivando a maior entrada de capital e levando à nova valorização do câmbio, o que aprofunda os problemas estruturais nas contas externas” (CARCANHOLO, 2010, p. 129).

A entrada de capitais de curto prazo recoloca a dinâmica da instabilidade e da crise cambial.

Não cabe aqui detalhar os determinantes da crise econômica mundial de 2007/2008, que se manifestou como uma crise do setor de hipotecas imobiliárias estadunidense e mostrou-se muito mais profunda do que uma simples crise especulativa ou financeira. Ao contrário, tratou-se de uma crise da acumulação capitalista mundial, como mostram, entre outros, Caputo (2010) e Roberts (2016), cujos efeitos se estenderam sobre a economia mundial em seu conjunto. A partir de 2009, o mundo entra em uma fase pós-crise marcada por uma desaceleração do crescimento do produto e do comércio mundial, assim como dos níveis de investimento produtivo e emprego. Todos os indicadores da “economia real” são inferiores ao período pré-crise, e teriam sido piores, não fosse o papel da China e de algumas economias chamadas de “emergentes”, entre elas o Brasil (CORTES, 2016, p. 134). Nesse aspecto, muito se exaltou o comportamento do último período do governo Lula e do princípio do governo Dilma, que supostamente teriam salvado o país da crise. Apesar de terem havido, de fato, medidas qualificadas como heterodoxas, no sentido de sustentar a atividade econômica e preservá-la de uma depressão maior, não houve uma mudança estrutural que permitisse ao Brasil diminuir sua vulnerabilidade externa estrutural, ou seja, os determinantes da dependência se mantiveram intactos. Ao contrário, veremos que o período imediatamente posterior à crise de 2008/2009 caracterizou-se por uma recomposição – em patamares inferiores e precários – das condições internacionais vigentes no pré-crise, alimentando a ilusão de que o país havia passado ileso à crise mundial e de, ao fim e ao cabo, o governo caminhava na direção correta. Mas por debaixo do otimismo os fundamentos da economia capitalista derretiam, sobretudo a taxa de lucro das empresas. A mudança de tendência da economia mundial e da taxa de lucro das empresas que produziam em território nacional são os elementos centrais que explicam a transformação de um cenário político estável em uma guerra cada vez mais aberta entre as classes, com clara vantagem para as frações capitalistas do bloco de poder. Em suma, nos dois

governos Dilma reabre-se a chaga da luta de classes do capitalismo dependente, que na primeira década do século XXI fora coberta com panos quentes por governos conciliadores.

Vejamos, primeiramente, o que ocorre no plano internacional. O período imediatamente posterior à crise, até meados de 2010, é caracterizado por uma retomada súbita (BIANCARELLI et. al, 2017) cujo impulso inicial provém das medidas fiscais executadas pelos principais países centrais, as quais são acompanhadas de uma expansão financeira, devido, sobretudo, à injeção de liquidez no sistema via Bancos Centrais e através políticas não convencionais de liquidez, tais como o *quantitative easing*, aplicadas por vários países desenvolvidos (CORTES, 2016, p. 137). Tais medidas ultra-expansivas resultaram em um fluxo de capitais que passam a migrar para a periferia do sistema mundial no clássico esquema de arbitragem por taxas de juros, isto é, tomando os recursos a juros zero ou negativos nos países centrais e aplicando-os em taxas de juros maiores nos países dependentes. Essa liquidez ampla dura até meados de 2014, e é neste cenário que se entendem as queixas brasileiras acerca de uma “guerra cambial” ou um “tsunami monetário” que teriam prejudicado o país até 2012 ou 2013 (BIANCARELLI et. et., 2017).

O preço das *commodities* recuperou-se a meados de 2009, garantindo um saldo positivo na balança comercial até 2012. Contudo, essa recuperação dos preços se deu em um patamar inferior ao nível pré-crise, devido, principalmente, à queda da demanda estadunidense, que afetou a demanda mundial, principalmente a chinesa. Se somarmos a esse fator a queda da exportação de manufaturados⁷⁰ e a relativa estabilidade das importações, observaremos como resultado um saldo comercial decrescente, já incapaz de sustentar o saldo positivo das transações correntes, como havia ocorrido entre 2003 e 2007 (PRATES e REZENDE, 2015).

Em meados de 2014, as trajetórias da liquidez internacional e do preço das *commodities* se alteram e afetam intensamente o setor externo brasileiro. Aqui, parece que o principal fator é a diminuição do crescimento chinês, que influencia na cotação das *commodities* e representa o grosso da diminuição do influxo de capital entre 2014 e 2015 (BIANCARELLI et. al, 2017, p. 8). Assim, o setor externo, que já apresentava transações correntes negativas

⁷⁰ “As importações cresceram fortemente a partir de 2004, mas as exportações acompanharam esse movimento, estimulando a produção e o próprio consumo interno. Enquanto exportações e importações caminharam conjuntamente a economia cresceu. Mas, após a crise de 2009, que implicou na redução da demanda global pela nossa produção (tal demanda passou a ser atendida pela produção das plantas industriais em outros locais onde as empresas estavam sofrendo mais intensamente os efeitos da crise) e, com a crescente valorização de nossa moeda, as exportações de manufaturados se estagnaram (em termos quantitativos), enquanto as importações desses produtos continuaram crescendo e atendendo a demanda”(MARCONI e BRANCHER, 2017, p. 15).

desde 2008, chega em 2014 com um déficit equivalente a 4,5% do PIB. Outro aspecto, no que diz respeito ao setor externo, é o aumento constante do déficit da balança de serviços, onde pesa o aluguel de equipamentos, e o déficit constante da balança de rendas, mesmo com a leve melhora entre 2011 e 2013.

Finalmente, vejamos o comportamento dos fluxos de capitais (SILVA FILHO, 2015). A elevação do investimento estrangeiro no período pós-crise ocorre a partir de 2011, após uma interrupção momentânea, entre 2009 e 2010, da curva ascendente que vinha desde 2003. Os anos de 2012 e 2013 são de estabilização em um patamar de US\$ 60 bilhões. O investimento em carteira volta a exibir valores positivos em 2009, após um 2008 no vermelho, em decorrência da crise mundial. Grande parte se destinou a aquisições de ações, mas há um volume significativo em renda fixa. Em termos de estoque, em 2014, 51% estava aplicado em ações, e cerca de 40% em renda fixa, sobretudo títulos da dívida pública, rubrica em que o capital estrangeiro tem aumentado sua participação (SILVA FILHO, 2015).

Entre 2011 e 2013, com a política de diminuição de taxas de juros, a entrada de investimento em carteira diminuiu, e o investimento direto passa a ter mais importância. Essa relação se altera a partir do segundo trimestre de 2013, quando ganham importância as compras de títulos do mercado doméstico, atraídos pela reabertura do diferencial de juros. Em 2014, aumenta o influxo com uma piora qualitativa na composição do financiamento. (BIANCARELLI et. al., 2017).

Dissemos anteriormente que, além do cenário externo, há uma alteração no comportamento da taxa de lucro dos capitalistas instalados no Brasil. A análise da taxa de lucro, como se sabe, é fundamental para a compreensão da luta de classes e da política em geral, por ser o proxy da reprodução ampliada do capital e o motivo pelo qual os capitalistas conduzem suas ações. A incorporação deste elemento à análise nos aproxima da melhor tradição marxista e nos afasta de interpretações culturalistas que não veem na burguesia brasileira nada mais do que traços de “patrimonialismo”, “atraso” e preconceito; características de fato presentes no seu comportamento, mas insuficientes para explicar o sentido político de suas ações como classe.

Pois bem, entre 2003 e 2014 há duas fases bem marcadas no comportamento da taxa de lucro no Brasil (MARQUETTI et. al., 2006; PINTO et. al., 2017). A primeira fase, entre 2003 e 2010, está marcada por um aumento da taxa de lucro devido ao aumento da capacidade instalada e da produtividade potencial do capital; nesse primeiro momento, há uma elevação

concomitante da parcela dos salários na renda nacional. O cenário externo favorável, como vimos, deu margem à compatibilização dos interesses hegemônicos do capital com ganhos reais para os trabalhadores, sobretudo através do aumento do salário mínimo e dos níveis de formalização. Além do mais, o cenário externo excepcional garantiu a lucratividade do setor financeiro e, também, permitiu políticas estatais de estímulo à demanda e ao investimento: lembremos do PAC, lançado em 2007. Isso tudo ocorreu apesar de uma diminuição da participação do setor industrial – aquele que paga melhores salários e imprime maior dinâmica ao progresso técnico – no PIB, fruto da sobrevalorização do câmbio nesse período, e que resultou em um vazamento da demanda interna para o exterior, reforçando o papel do país como produtor de *commodities* na divisão internacional do trabalho⁷¹.

Com a crise de 2008 a curva da taxa de lucro sofre uma inversão e começa a decrescer a partir de 2010. O governo Lula atuou com medidas anticíclicas para tentar contornar a crise, tais como o estímulo ao crédito bancário, estímulo à demanda por mecanismos de renúncia fiscal e aumento do seguro desemprego (MARQUES e ANDRADE, 2013), além do programa Minha Casa Minha Vida, lançado em 2009. O aumento da oferta pública de crédito e os estímulos ao consumo de bens duráveis conseguiram manter o nível de atividade em setores importantes da indústria com o automobilístico e de eletrodomésticos. É importante recordar que as políticas de reajuste do salário mínimo e as políticas sociais focalizadas foram preservadas, e acabaram funcionando, durante a crise, como estabilizadores automáticos (MARQUETTI et. al, 2016).

O Brasil cresceu uma média de 2,1% no primeiro mandato do governo Dilma, porém já se vislumbrava uma trajetória de desaceleração. O enfretamento do governo Dilma à crise operou, por um lado, pela redução dos juros dos bancos públicos e da taxa básica de juros, que chegou a um patamar de 7% no terceiro trimestre de 2012. Em 2013, porém, o governo decide retomar o aumento da taxa de juros, por pressão do grande capital – não só financeiro, diga-se de passagem, já que parcela importante do setor industrial também lucra com a especulação e a dívida pública. Por outro lado, a tentativa de estimular a atividade industrial também seguiu com os instrumentos anteriores, a expansão do crédito imobiliário por meio do programa

⁷¹ Um benefício da taxa de câmbio valorizada é a possibilitar que os aumentos salariais tenham efeitos reduzidos sobre os preços dos produtos industriais devido à concorrência internacional. Ela também diminui os efeitos do aumento dos preços internacionais das commodities no mercado doméstico. A valorização do câmbio permitiu, assim, que se combinasse o aumento do salário real com o controle da inflação. A valorização cambial também favoreceu ao aumento da parcela salarial. O custo foi o aprofundamento do processo precoce de desindustrialização da economia brasileira (MARQUETTI et. al., 2016, p. 9).

“Minha Casa, Minha Vida”, os investimentos da Petrobrás, e a política de desonerações e isenções à produção industrial, a qual fracassou rotundamente, tanto do ponto de vista do investimento, quanto do ponto de vista da deterioração das contas públicas. Dessa forma, a política de sustentação da demanda seguiu sendo respondida com a importação de bens de consumo e bens intermediários, assim como pela expansão e aumento de preços dos serviços não comercializáveis.

A chamada “nova matriz econômica” de Dilma fracassou em manter a sustentabilidade do crescimento econômico. Além do mais, em uma economia claramente em deterioração, os fundamentos da dependência se aprofundavam, e a necessidade de intensificação da superexploração da força de trabalho, levemente amenizada durante o crescimento econômico pré-crise, volta a aparecer no horizonte do capital. O declínio da taxa de lucro atinge seu valor máximo em 2014, assim como a rentabilidade financeira (MARQUETTI et. al, 2016). As políticas de aumentos do salário mínimo e das taxas de desemprego baixas deixam de ser toleráveis (PINTO ET. AL, 2017, p. 10). O déficit em transações correntes ameaça os compromissos do Estado com o capital financeiro. As desonerações fiscais, utilizadas para recompor parcialmente o lucro do capital⁷², já não são mais suficientes e o bloco de poder avança sobre os salários e o patrimônio do Estado.

É a partir desse cenário de crise do capitalismo mundial que se compreende a crise da articulação de classes que governou o país entre 2003 e 2016, assim com a adoção de um ajuste fiscal amplo por parte do PT após as eleições de 2014, o qual descarregou o peso da crise sobre os ombros dos trabalhadores. Podemos ir ainda mais longe: o que se colocou em xeque a partir de 2008 foi a própria Nova República, a qual, desde 1994, unira democracia formal e neoliberalismo e foi administrada, com grandes semelhanças, tanto pelos governos do PSDB quanto do PT. A excepcionalidade do cenário externo na primeira década dos anos 2000 permitiu certo afrouxamento da política econômica ortodoxa, mas, ao mesmo tempo, possibilitou o pleno desenvolvimento das características do padrão exportador de

⁷² “O montante de desonerações fiscais concedidas no governo Dilma Rousseff passou de 3,6 bilhões de reais em 2011 para 100,6 bilhões de reais em 2014. A política de concessão de subsídios foi mantida até meados de 2014. Também ocorreram transferências de recursos na forma de subsídios do Tesouro Nacional para o BNDES, em especial, no âmbito do Programa de Sustentação do Investimento, para o financiamento a taxas de juros subsidiadas do investimento das empresas privadas e estatais. A expectativa era que as desonerações, ao reduzirem o custo de produção e o baixo custo do financiamento resultassem em elevação dos investimentos e crescimento econômico. Contudo, frente à queda da lucratividade, a expansão dos investimentos privados foi reduzida e resultou em elevado custo fiscal. As isenções fiscais foram absorvidas pelas empresas na forma de lucro” (MARQUETTI, 2016, p. 17).

especialização produtiva, entre elas, a tendência à elevação das transferências de valor ao exterior e o aprofundamento da superexploração do trabalho. Ambas as características aparecem com toda força quando o sistema entra em crise e a falsa paz entre as classes desaparece por completo do mapa político brasileiro.

3 A TRANSFERÊNCIA DE VALOR E SUAS FORMAS

Na introdução deste trabalho, ressaltamos a centralidade da relação entre produção e apropriação do valor para o marxismo, particularmente da possibilidade de uma dissociação espacial e temporal entre a produção do valor e sua apropriação (CARCANHOLO, 1981, p. 22). É nesse fenômeno que radica a essência do imperialismo: a transferência de riqueza capitalista do polo dominado/dependente ao polo imperialista/central. A dificuldade em captar as distintas formas em que essas transferências ocorrem deu origem a um longo debate que perpassou temas fundamentais da obra de Marx, tais como o problema da transformação dos valores em preços⁷³ e o funcionamento da lei do valor em escala mundial.⁷⁴

A teoria marxista tratou a transferência de valor da periferia para o centro do sistema de duas maneiras: i) aquela que se realiza na circulação das mercadorias a partir operação da lei do valor em escala mundial, conhecida como *troca* ou *intercâmbio desigual*; ii) e a transferência de valor oriunda da propriedade do capital e da divisão do mais-valor em lucro, juro e renda.

3.1 O debate sobre o intercâmbio desigual

No século XX, as primeiras críticas às teorias clássicas do comércio internacional aparecem associadas a um debate mais amplo: ao das teorias do desenvolvimento, e, em particular, às formulações sobre o subdesenvolvimento e a dependência. O esforço industrializante de alguns países da periferia capitalista nas primeiras décadas do século XX exigiu formulações que dessem coerência a esse processo, e, ao mesmo tempo, o justificassem. Talvez por essa necessidade de justificação a Comissão Econômica para a América Latina e o

⁷³ Sobre o problema da transformação, ver Carcanholo (2013, cap. 2), e Saad-Filho (2011, cap. 7). O debate é amplo e nos custaria um longo desvio do assunto principal deste capítulo. No capítulo 4 voltaremos a ele para justificar nossa escolha metodológica.

⁷⁴ Não é nosso intuito, neste trabalho, revisar e analisar criticamente a obra de Marx sobre o tema. Aos interessados neste trajeto, recomendamos a tese de doutorado de Leonardo Leite, *O capital no mundo e o mundo no capital: uma reinterpretação do imperialismo a partir da teoria do valor de Marx* (LEITE, 2017).

Caribe tenha sido um dos ambientes onde a crítica às teorias do comércio internacional mais prosperou.

O estímulo para a crítica às teorias do livre comércio ganhou força após a Segunda Guerra Mundial, quando uma série de autores passou a colocar em xeque o paradigma que havia sido elevado à condição de verdade universal: o de que a liberdade de comércio ampliaria os níveis de vida em todo o planeta.

3.1.1 A deterioração dos termos de troca

Primeira expressão desse debate, a hipótese da deterioração dos termos de troca ganharia o mundo, simultaneamente, através dos ensaios de Prebisch e de Singer. Prebisch escreve em 1949 o texto intitulado “*The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*”, em que discute abertamente com as concepções marginalistas do comércio exterior. O contexto em que esse debate se desenvolve é o da industrialização dos principais países latino-americanos e de outras regiões periféricas do capitalismo, processo que, naquele momento, colocava em xeque a divisão internacional do trabalho (DIT) existente. Não obstante, como afirmou o autor, “em matéria econômica, as ideologias costumam seguir com atraso os acontecimentos, ou mesmo sobreviver por muito tempo a eles” (PREBISCH, 2011a [1949], p. 95). E a ideologia em questão se sustentava em uma premissa refutada pelos fatos: a de que o progresso técnico e seus frutos, restritos aos países centrais, tenderiam a ser repartidos equitativamente entre toda as nações, seja através da queda dos preços dos produtos manufaturados, seja através da elevação das remunerações (lucros e salário). Neste esquema, os países periféricos obteriam seu quinhão por meio do comércio exterior. Não precisariam se industrializar, e até seria pior caso o fizessem, devido à menor eficiência de suas produções industriais em comparação à indústria dos países centrais (PREBISCH, 2011a [1949], p. 95).

Prebisch observa, porém, que os frutos do progresso técnico não estavam chegando à periferia do sistema capitalista; pelo contrário, concentravam-se nos países centrais, industrializados, fato comprovado pelas enormes diferenças entre os níveis de vida das massas do centro e da periferia, pelos distintos níveis de capitalização e de poupança, entre outras evidências. (PREBISCH, 2011a [1949], p. 96). Tal observação, de importância fundamental para o desenvolvimento das teorias do intercâmbio desigual, constitui, sem dúvida, a grande

contribuição de Prebisch neste campo, ainda que não estejamos de acordo com a resolução do problema que propõe. De qualquer maneira, é importante seguir a explicação proposta pelo autor, tanto pela sua originalidade quanto pelos limites que encerra. O centro do problema reside na dinâmica do *progresso técnico* entre os setores da economia, por um lado, e em cada região do sistema, por outro. A constatação de que essa dinâmica é desigual e favorece os países centrais é o cerne da construção teórica do esquema “centro-periferia”.

Ao observar o movimento dos preços dos produtos primários e dos produtos industriais entre os anos de 1870 e a Segunda Guerra Mundial, Prebisch encontra-se com uma incongruência entre os fatos e a teoria marginalista: se o aumento da produtividade foi maior no setor industrial dos países centrais do que no setor primário dos países periféricos, por que os preços dos produtos primários tiveram uma queda mais acentuada do que a dos produtos industriais? Em outras palavras, por que os termos de intercâmbio se moveram contra os produtos primários?

“Em geral, parece que o progresso técnico foi mais acentuado na indústria do que na produção primária dos países da periferia, como é possível perceber em um relatório recente sobre as relações de preços. Dessa forma, se os preços tivessem baixado em consonância com a maior produtividade, a redução deveria ter sido menor nos produtos primários do que nos produtos industriais, de tal forma que a relação de preços entre ambos os produtos teria melhorado persistentemente a favor dos países da periferia à medida que a disparidade entre as produtividades se desenvolvesse” (PREBISCH, 2011a [1949], p. 102).

Não bastaram as altas conjunturais de preços durante a Segunda Guerra: passado o auge do conflito, a tendência descrita voltou a operar. O comportamento dos preços e dos rendimentos, as duas variáveis dependentes da produtividade, foram distintos nos países centrais e periféricos. Enquanto nos países centrais os rendimentos do capital e dos demais fatores aumentaram mais do que o aumento da produtividade, nos países periféricos os rendimentos cresceram menos do que o aumento da produtividade, resultando em um cenário onde os países industriais do centro do sistema não só retiveram integralmente os frutos do progresso técnico de sua indústria, como, ademais, transferiram para si parte dos frutos do

progresso técnico dos países da periferia. A observação anterior é apenas a antessala da tese de Prebisch, que trataremos de aprofundar nas próximas páginas⁷⁵.

Com Prebisch, ainda nos movemos no terreno da teoria tradicional. Note-se que o problema da deterioração dos termos de troca não se apresenta em termos de valor, o que resulta mais cristalino à medida que avançamos em sua explicação do fenômeno, que se encontra no comportamento da oferta e da demanda nas distintas fase do ciclo da economia capitalista, e nas distintas regiões do sistema, o centro e a periferia.

Na crescente cíclica, a demanda supera a oferta (seja de bens manufaturados, seja de bens primários) e leva ao aumento dos preços em ambos. O lucro aumenta e o aumento dos preços tende a corrigir o excesso de demanda. Porém, os preços dos produtos primários tendem a subir mais do que o dos bens de consumo finais devido a características estruturais dos primeiros:

“Quanto maiores forem, em relação ao tempo das outras etapas do processo produtivo, a concorrência e o tempo exigido para que a produção primária aumente, e quanto menores forem os estoques acumulados, tanto maior será a proporção do lucro que vai sendo transferido para a periferia” (PREBISCH, 2011a [1949], p. 107).

Porém, na minguante do ciclo, os preços dos produtos primários baixam mais rapidamente do que o dos produtos manufaturados. A razão é a diferença, em cada setor, entre o comportamento do lucro na crescente e na minguante do ciclo. Nos países centrais, produtores de manufaturados, parte do aumento do lucro transforma-se, na crescente cíclica, em aumento de salários, em função da concorrência intercapitalista e da pressão das organizações operárias. Durante a fase descendente, tanto o lucro quanto os salários sofrem uma pressão de contração. Porém, como a organização sindical dos trabalhadores é grande, em geral essa compressão não pode ser realizada. A pressão desta diminuição dos lucros transfere-se, assim, para a periferia.

⁷⁵ A historiografia econômica recente mostra que sob a ideia de uma “tese Prebisch-Singer” coesa há uma série de nós, pontos de dissenso e contatos parciais entre os dois autores. Evitaremos aqui o debate sobre a preeminência de um ou de outro autor, assim como sobre a parte que cabe a cada um dos dois. Para quem se interesse sobre esse trajeto, ver TOYE e TOYE (2003).

“A pressão se desloca, então, para a periferia com maior força do que em geral se exerceria se os lucros e os salários do centro, em virtude das limitações derivadas da concorrência, não fossem tão rígidos” (PREBISCH, 2011a [1949], p. 108).

Na periferia, ao contrário, a desorganização das massas trabalhadoras da cidade e do campo conspiram a favor de uma queda maior dos salários e dos lucros, derrubando também o preço dos produtos primários. Para Prebisch, a característica estrutural para a que os rendimentos tendam a subir mais nos centros do que na periferia fica clara nas características da organização da força de trabalho em cada região do sistema:

“A capacidade maior das massas nos centros cíclicos para obter aumentos de salários na crescente e defender seu nível na minguante e a aptidão desses centros para deslocar, graças ao papel que desempenham no processo produtivo, a pressão cíclica para a periferia – obrigando-a a comprimir sua renda mais intensamente do que nos centros – explicam por que, persistentemente, a renda nestes tende a subir mais intensamente do que nos países da periferia, como é evidente na experiência da América Latina” (PREBISCH, 2011a [1949], p. 108).

Uma leitura atenta traz à tona que não se trata somente de um tema de salários, mas de uma vantagem dos países centrais graças “ao papel” que a indústria desempenha no processo produtivo mundial, isto é, ao seu papel de propulsora, de coordenadora da produção capitalista como um todo. Esse aspecto do problema está claro no trabalho de 1950, *Estudio Económico de la América Latina y Caribe*, quando o argentino afirma que:

A indústria contém, na verdade, um elemento dinâmico que a produção primária não possui em grau comparável. Esta, como o seu nome indica, abrange as primeiras etapas do processo produtivo, ao passo que a indústria compreende as etapas subsequentes. Por essa própria posição relativa das duas atividades, o aumento da atividade industrial fomenta a atividade primária, mas esta, em compensação, não tem o poder de estimular a atividade industrial (PREBISCH, 2011b [1950], p. 204).

Um dos principais reflexos do lugar privilegiado que ocupa a indústria na divisão do trabalho capitalista é o comportamento da elasticidade-renda da demanda por produtos primários e dos produtos industriais. Isto é, a demanda por produtos primários, à medida que o capitalismo se desenvolve, aumenta menos do que a renda, devido ao aumento mais que

proporcional à renda de produtos manufaturados, sejam esses bens de consumo ou bens de capital. Isso implica uma maior concorrência entre os produtores de alimentos e matérias-primas em um mercado relativamente menor em relação à quantidade produzida. Do ponto de vista da teoria estruturalista, nos parece que este é o argumento fundamental e que, juntamente com a disparidade de propagação do progresso técnico, faz com que os demais argumentos apresentados cumpram uma função acessória, secundária. No texto *A política comercial nos países insuficientemente desenvolvidos, do ponto de vista latino-americano*, o autor sintetiza aquilo que aparece de forma difusa, entremeado com argumentos de outras naturezas, nos textos anteriores:

Em última instância, a pressão sobre os preços de exportação e a tendência correspondente para a deterioração da relação de preços do intercâmbio, num processo de crescimento periférico baseado no funcionamento espontâneo do mercado, são resultado das disparidades na elasticidade-renda da demanda e da forma desigual pela qual se tem propagado o progresso técnico na economia mundial, o que ocasionou enormes diferenças nas densidades tecnológicas” (PREBISCH, 2011c [1952], p. 330).

Veja-se que, neste último raciocínio do autor, o tema dos salários e da capacidade de organização dos trabalhadores se transforma e um fenômeno derivado da propagação desigual do progresso técnico e do comportamento diferenciado das elasticidades entre produtos primários e produtos manufaturados. Nesse sentido, a natureza da produção – primária ou manufatureira – assume um lugar de destaque na teoria da deterioração dos termos de troca.

Outra antecipação do debate sobre o intercâmbio desigual na obra de Prebisch está relacionada com a mobilidade dos fatores. Esta visão, na verdade uma crítica ao postulado marginalista, parte da constatação de que a economia mundial não apresenta a mobilidade internacional de fatores como propugna a teoria clássica, e portanto não caberia falar de uma extensão das vantagens do progresso técnico por meio de um aumento das rendas de fatores perfeitamente móveis, principalmente no que se refere à mobilidade da força de trabalho. No caso estadunidense, Prebisch atesta, na realidade, uma imobilidade internacional relativa do fator trabalho, imobilidade essa responsável, em grande medida, pelos altos salários naquele país em um contexto de elevação sistemática da produtividade do trabalho.

[...] a teoria clássica encontrou outra solução. Se não se propagassem pelos preços, as vantagens da técnica se distribuiriam mediante a elevação da renda. Acabamos de ver que foi justamente isso que ocorreu nos Estados Unidos, bem como em outros centros industriais. Contudo, não aconteceu o mesmo no resto do mundo. Para isso teria sido essencial que no mundo inteiro houvesse a mesma mobilidade de fatores da produção que se criou no amplo campo da economia interna daquele país. Esta mobilidade é um dos pressupostos essenciais da teoria clássica. Porém, na verdade, apresentou-se uma série de obstáculos ao fácil deslocamento dos fatores produtivos. Não há dúvida de que os salários dos Estados Unidos, tão altos em relação ao resto do mundo, teriam atraído para essa nação grandes massas humanas, o que influiria muito desfavoravelmente nesses salários, tendendo a se reduzir a diferença entre eles e os do resto do mundo (PREBISCH, 2011a [1949], p. 110).

Ao contrário, na periferia, o lento desenvolvimento das atividades industriais tende a formar um excedente populacional em constante ampliação que rebaixa o nível geral de salários e, conseqüentemente, o preço dos produtos exportados pela América Latina (PREBISCH, 2011a [1950], p. 212). A intuição de Prebisch a respeito da imobilidade da força de trabalho ganhará, com os marxistas, um tratamento mais elaborado. No geral, estamos de acordo com a seguinte síntese realizada por Gurrieri:

[...] por seu potencial técnico-científico e de acumulação de capital, os centros obtêm incrementos de produtividade muito superiores aos da periferia; especializam-se em produzir os bens cuja demanda é crescente em relação à renda; controlam o dinamismo econômico pela posição de liderança que a demanda de bens industriais tem em relação à de bens primários; contam com uma estrutura econômica e social que favorece a capacidade de seus agentes econômicos para reter renda, se comparados com os da periferia, por causa da maior homogeneidade, maior diversificação produtiva e melhor organização empresarial e sindical; finalmente, lançam mão de medidas diretas para proteger sua renda da competição externa.” (GURRIERI, 2011, p. 27)

Hans Singer publicou no ano de 1950 um texto que ia ao encontro das reflexões de Prebisch. O trabalho, intitulado *The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries*, e levado à público também no âmbito das Nações Unidas, tem como ponto de partida a apreciação do mesmo fato observado por Prebisch: de que os frutos do progresso técnico nos países centrais não se haviam distribuído ao conjunto das nações da periferia do sistema. Singer é muito mais crítico ao papel dos países centrais na reprodução das desigualdades entre centro e periferia, a começar pelo papel do capital estrangeiro: segundo ele, sequer se poderia considerar o Investimento Estrangeiro Direto como parte da economia do país receptor e, mais

do que isso, no longo prazo a presença deste capital é apenas um mecanismo de sucção do excedente e prejudicial ao desenvolvimento (SINGER, 1950, p. 476). São três as razões para a crítica ao IED. A primeira é a de que a maioria dos efeitos cumulativos secundários decorrentes do investimento estrangeiro fluem para os países de origem, e a segunda razão é que o IED nas atividades exportadoras especializa o país subdesenvolvido em atividades oferecem um escopo restrito de progresso técnico, economias internas e externas, e retiram dessas economias um fator historicamente responsável pelo desenvolvimento (SINGER, 1950, p. 477). O terceiro fator, e o mais importante para Singer, são os termos de intercâmbio.

A partir de dados aparentemente similares, Singer afirma que o período entre 1870 – 1950 foi de deterioração dos termos de intercâmbio em prejuízo dos produtos primários, e que esta alteração na relação de preços não pode ser explicada apenas pela produtividade, pois esta variável, se colocada no centro da discussão, deveria ter gerado resultados opostos, ou seja, a relação de preços deveria ter se movido a favor dos produtos primários. Não cabe reproduzir totalmente aqui as ideias do autor, que coincidem em vários aspectos com as teses de Prebisch: a preeminência do progresso técnico no setor industrial, a elasticidade-renda da demanda por produtos primários no centro, a transferência de excedente em favor dos países centrais. Singer, ao percorrer um caminho similar ao de Prebisch, destaca o aspecto essencial do problema: a deterioração dos termos de troca possui um caráter estrutural, e não apenas cíclico (SINGER, 1950, p. 479).

Em uma crítica muito mais severa aos países centrais do que a realizada por Prebisch, Singer mostra que os países centrais vivem o melhor dos dois mundos:

Assim, pode-se dizer que o investimento estrangeiro do tipo tradicional que buscava seu retorno no fomento direto das exportações de commodities primárias, seja para o país investidor diretamente, ou indiretamente através das relações multilaterais, teve não só seus efeitos benéficos cumulativos no país investidor, mas as pessoas deste último, em sua qualidade de consumidores, também desfrutaram dos frutos do progresso técnico na fabricação de commodities primárias assim fomentadas, e ao mesmo tempo, em sua qualidade de produtores também desfrutaram dos frutos do progresso técnico na produção de commodities manufaturadas. Os países industrializados tiveram o melhor dos dois mundos, tanto como consumidores de commodities primárias quanto como produtores de artigos manufaturados, enquanto os países subdesenvolvidos tiveram o pior dos dois mundos, como consumidores de manufaturados e como produtores de matérias primas (SINGER, 1950, p. 479, tradução nossa).

O trecho acima leva-o a aceitar a pertinência das formulações que imputam ao IED tradicional (leia-se, IED no setor primário-exportador) o papel de mecanismo do sistema do imperialismo econômico e da exploração (SINGER, 1950, pp. 479-480).

Veja-se que até o momento nos resumimos ao esquema de divisão internacional do trabalho que prevaleceu até o final da Segunda Guerra Mundial, entre países industrializados e países primário exportadores. Esse pano de fundo histórico foi o que alentou a crítica de Prebisch e Singer, estimulando, da mesma forma, a proposta de ambos para a superação da deterioração dos termos de troca: a industrialização da periferia, dado que a deterioração dos termos de intercâmbio estava, para os autores, fundamentalmente ligada ao lugar da periferia como produtora de produtos primários.

3.1.2 O debate marxista: as antecipações de Henryk Grossman

A repercussão dos trabalhos de Singer e Prebisch estimulou, na segunda metade do século XX, a crítica às teorias tradicionais do comércio internacional a partir de uma leitura mais detida do capítulo sobre o comércio exterior de David Ricardo e, também, da exposição das insuficiências das hipóteses dos dois autores resenhados na seção anterior. No campo marxista, o primeiro esforço sistemático de crítica veio à luz na obra de Arghiri Emmanuel, *O intercâmbio desigual. Ensaio sobre os antagonismos nas relações econômicas internacionais*, publicado em francês no ano de 1969. Nosso trabalho dará prioridade ao debate marxista que se abre a partir desse momento; antes, contudo, achamos necessário apresentar a contribuição de um autor que antecipou muitas questões do debate sobre a transferência de valor: o polonês Henryk Grossman.⁷⁶

Em sua obra clássica sobre a teoria do desenvolvimento e das crises do sistema capitalista, *A lei da acumulação e do colapso do sistema capitalista*, publicada em alemão em 1929, traduzida ao espanhol em 1979⁷⁷ e sem edição ao português até hoje, Grossman aborda

⁷⁶ O desconhecimento da obra de Grossman no Brasil é digna de menção. Embora seus estudos sobre a lei do valor, sobre as crises capitalistas (a “teoría del derrumbe”, na tradução em espanhol), o imperialismo e o comércio internacional tenham influenciado gerações de marxistas mundo afora – inclusive os dependentistas latino-americanos -, não há traduções ao português de suas obras.

⁷⁷ Em espanhol, *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista* (GROSSMANN, 2011 [1929]), edição que se equivoca na grafia do nome do autor, que não possui duplo “n” no final. O correto é Grossman.

o comércio entre países como uma das *contratendências modificantes* da chamada *lei do colapso* do sistema capitalista, termo este que sintetiza, para o autor, os limites que a reprodução ampliada do capital apresenta no curso de seu próprio desenvolvimento, fruto da superacumulação de capital (GROSSMANN, 2011 [1929], pp. 189 – 190). Ao colocar as categorias e conceitos em funcionamento dessa maneira, o autor antecipa a questão fundamental que diferencia o debate marxista sobre as transferências do debate cepalino: a lei do valor. De fato, a colocação do problema no campo do método marxista obriga a construir o argumento a partir da teoria do valor e a perguntar-se sobre a peculiaridade do funcionamento da lei do valor no plano internacional. Esse é o problema de fundo de todas as teorias marxistas sobre as transferências de valor, como teremos a oportunidade de detalhar.

Contra aqueles que afirmam a inexistência de uma caracterização específica de Marx sobre o comércio exterior, Grossman costura de maneira impecável as diversas passagens de Marx a respeito da questão, mostrando que a afirmação daqueles críticos não só é infundada como demonstra sua pobreza teórica.⁷⁸ Dessa costura, queremos ressaltar três pontos que antecipam debates subsequentes desta tese: o comércio exterior como expressão – condição e resultado – do caráter totalizante do modo de produção capitalista; a tendência ao estabelecimento da lei do valor no âmbito internacional; e as distintas formas de intercâmbio desigual que Grossman extrai da obra de Marx.

A primeira questão situa o comércio exterior como um elemento do mercado mundial capitalista, o qual não se restringe à troca de mercadorias, como sabemos. A tendência à mundialização das relações capitalistas deriva da própria lógica do capital: a exigência da valorização do valor de forma incessante e ampliada como condição de sobrevivência desse modo de produção. Passaremos por alto o debate sobre as razões da ampliação do mercado mundial, tanto na forma do comércio exterior quanto na forma de exportação de capitais, núcleo da polêmica sobre o imperialismo. Interessa, aqui, simplesmente, destacar que, para Marx, “a produção capitalista não pode existir, de maneira alguma, sem o comércio exterior” (MARX, 2011b [1885] , p. 573, tradução nossa), pois ele é veículo do desenvolvimento da forma valor:

⁷⁸ “Como Marx não resumiu em um capítulo as diversas passagens em que se refere ao papel e à função do comércio exterior no capitalismo, um capítulo dividido em seções e parágrafos e com um título correspondente, essas passagens são completamente negligenciadas. Uma triste prova da decadência do pensamento teórico.” (GROSSMANN, 2011 [1929], p. 272, tradução nossa).

É o comércio exterior, a extensão do mercado até o mercado mundial, que transforma dinheiro em dinheiro mundial e trabalho abstrato em trabalho social [...] A produção capitalista tem como base o valor ou desenvolvimento do trabalho materializado no produto e sua transformação em trabalho social. Para isso, o comércio exterior e o mercado mundial são indispensáveis. Estes fatores são, portanto, ao mesmo tempo, a condição e o resultado da produção capitalista. (MARX, 1945 [1905], pp 250-251, tradução nossa)

A generalização da forma valor no plano mundial, o segundo ponto mencionado por nós, é resultado do comércio exterior e da criação de um mercado mundial – e esse fato é evidente ao se estudar a história da América Latina, cuja conquista e exploração colonial foram fundamentais para o surgimento da grande indústria moderna inglesa (WILLIAMS, 2012 [1944]) –, ao mesmo tempo que o estimula e leva a todas as regiões do planeta as tendências e as contradições do modo de produção capitalista, as quais se apresentam de forma particular de acordo com a formação social de cada país. À medida que essas relações se expandem e generalizam, as características próprias da produção e circulação capitalistas de mercadorias também passam a operar de forma mais fluida internacionalmente. Entre elas, está a tendência à formação de preços de produção e o conseqüente surgimento de uma taxa de lucro média em escala internacional. Grossman antecipa, com essa conclusão, uma parte importante do debate sobre o intercâmbio desigual, ainda que não adentre em seus detalhes:

[...] em relação à formação de preços no mercado mundial, é o mesmo princípio que regula os preços dentro do capitalismo concebido de forma *isolada*. Mas esta última é apenas uma construção teórica, e apenas o *mercado mundial* como unidade de diferentes economias nacionais é um fenômeno real e concreto, porque a formação dos preços das mercadorias de exportação e dos produtos finais mais importantes é atualmente determinada no plano econômico mundial, internacional, não apenas nacional, e não estamos lidando com um nível de preços nacional, mas com um nível de mercado mundial. (GROSSMANN, 2011 [1929], pp. 279-280, tradução nossa)

O terceiro ponto em que Grossman antecipa o debate sobre a transferência de valor deriva dos dois anteriores e diz respeito aos mecanismos pelos quais capitais de países “menos desenvolvidos”, na linguagem do autor, transferem valor aos capitais localizados em países “altamente desenvolvidos”. A argumentação, como o leitor versado nos esquemas de reprodução de Marx poderá imaginar, passa pela hipótese – bastante coerente, como provaremos adiante – de que a composição orgânica do capital nos países menos desenvolvidos

é menor da que a do países mais desenvolvidos, e, assim, quando se estabelece a tendência ao nivelamento das taxas de lucro e à formação dos preços de produção em âmbito internacional, os capitais de menor composição orgânica, localizados nos países menos desenvolvidos, transferem valor aos capitais dos países mais desenvolvidos:

Assim, no mercado mundial, dentro da esfera da circulação, ocorrem transferências de mais-valia produzida no país pouco desenvolvido para o capitalista altamente desenvolvido, já que a distribuição da mais-valia não se dá de acordo com o número de trabalhadores empregados, mas de acordo com o tamanho do capital em funções (GROSMANN, 2011 [1929], p. 279, tradução nossa)

O autor recorre inclusive, ao raciocínio de Marx sobre essa forma de transferência, recuperando a polêmica do alemão com Ricardo. Para, Ricardo, o comércio exterior não poderia afetar a taxa de lucro, pois as mercadorias eram trocadas por seus valores. Marx mostra que a elevação da taxa de lucro no país desenvolvido – em relação à taxa de lucro que teria sem o comércio exterior – decorre de uma troca desigual, em que, por exemplo, “três jornadas de trabalho são trocadas por um produto que em outro país só representa *uma* jornada de trabalho”. Nesses casos, diz Marx, “*o país rico explorará o país pobre*, mesmo quando se suponha que este último saia ganhando com a troca” (MARX, 1945 [1905], pp. 238-239, tradução nossa).

Note-se que, até aqui, Grossman fala de *preço de produção*, conceito que, para Marx, retrata uma relação *entre* setores ou ramos distintos da produção. Essa forma de transferência de valor é distinta da que ocorre dentro do mesmo setor, onde o que vigora é a relação entre o *valor individual* e o *valor social* de um determinado tipo de mercadoria. Neste último caso, que estudaremos em detalhe posteriormente, os capitais mais avançados tecnicamente conseguem produzir suas mercadorias por um valor individual abaixo do valor social. Porém, como é o valor social que estabelece os parâmetros do preço no mercado, os capitais mais avançados venderão seus produtos acima do seu valor individual, obtendo uma lucro extra, fruto da apropriação de um mais-valor extra. É o que argumenta Grossman a partir deste trecho de Marx:

As diferentes quantidades de mercadorias do mesmo tipo, produzidas em diferentes países com um mesmo tempo de trabalho, têm conseqüentemente valores internacionais desiguais, que são expressos em preços diferentes, ou seja, em somas de dinheiro que diferem conforme os valores internacionais. O valor relativo do dinheiro, portanto, será menor na nação com um modo de produção capitalista mais desenvolvido do que na nação onde ele é menos desenvolvido. (MARX, 2011a [1867], p. 684).

Com a apresentação dessas duas formas de transferência de não equivalentes em sua obra, Grossman inaugura o debate sobre o intercâmbio desigual no campo do marxismo – depois do próprio Marx, é claro. Sua síntese da discussão é bastante satisfatória, ainda que o tema da exploração da força de trabalho e das diferenças salariais não apareçam na análise:

Em todos os casos aqui apresentados, o lucro dos países capitalistas mais desenvolvidos representa uma transferência de lucros do país menos desenvolvido [...]. Não se trata aqui da “realização” da mais-valia produzida de forma capitalista num espaço não capitalista - como afirma a teoria de Rosa Luxemburgo - mas sim da criação de uma mais-valia adicional para o país mais desenvolvido, que foi produzida no país menos desenvolvido e transferida para o país mais desenvolvido com a ajuda da concorrência do mercado mundial, ou seja, através de uma *troca desigual*, uma troca de não equivalentes. Esta transferência de mais-valia de um país para o outro é o resultado de seus diferentes graus de desenvolvimento econômico" (GROSSMANN, 2011 [1929], p. 281).

É importante dizer que transferência de mais-valor da periferia para o centro é um fluxo que se contrapõe à queda da taxa de lucro e à tendência ao colapso do sistema nos países centrais, e se converte em uma *questão vital* para o capital em sua fase imperialista, segundo Grossman. Essa é sua preocupação ao tratar do tema, que inclui outros aspectos tais como a luta mundial pelo abastecimento de matérias-primas, o papel dos monopólios e da exportação de capitais, aspectos que compreendem outras formas de transferência de valor. Da mesma maneira que as trocas desiguais, essas outras formas de transferência servem para superar os limites à acumulação de capital nos países imperialistas.

No caso da exportação de capitais, vemos que os “[...] povos asiáticos, africanos etc., têm de trabalhar duro e barato [...]; em uma palavra [...] a mais-valia adicional é produzida e transferida para os países capitalistas avançados” (GROSSMANN, 2011 [1929], pp. 340 – 341). Observe-se que o tema da exploração e dos salários é mencionada aqui. Os “preços monopólicos excessivamente elevados” e os empréstimos aos países capitalistas também estão incluídos nessas outras formas de transferência.

Com as antecipações feitas por Grossman, onde o recurso à obra de Marx é frequente, o seguimento dos debates subsequentes sobre as transferências de valor ficará mais acessível.

Nas próximas seções, abordaremos o debate europeu sobre o intercâmbio desigual e as contribuições da teoria marxista da dependência.

3.1.3 O debate marxista: a controvérsia europeia “clássica” sobre o intercâmbio desigual

Como mencionamos algumas páginas atrás, o debate europeu sobre as transferências de valor, na segunda metade do século XXI, inicia com a obra *O intercâmbio desigual: ensaio sobre o antagonismo nas relações econômicas internacionais* de Arghiri Emmanuel. Parece-nos que a emergência do debate neste momento se deve fundamentalmente ao contexto político mundial, em especial o questionamento, por parte dos países periféricos – inclusive de suas burguesias industriais, mas sobretudo por parte dos trabalhadores em luta pela libertação nacional – do papel do capital estrangeiro e das trocas comerciais com os países imperialistas. Tal urgência reacendeu o debate sobre o imperialismo.

Foram os teóricos do imperialismo os primeiros a tentar uma formulação mais acabada sobre a dinâmica do sistema capitalista como sistema mundial na virada do século XIX para o XX. Bukharin, Lênin, Trotsky, Luxemburgo, Hilferding, entre outros, tiveram relativo sucesso captar as transformações do sistema na virada do século XIX para o século XX, mas foi Grossman quem elaborou uma síntese mais robusta sobre as relações econômicas internacionais a partir da lei do valor. A partir da metade da década de 1960 é que um conjunto de autores renova os esforços teóricos – e não somente de aplicação – e busca captar as novas dinâmicas do sistema capitalista mundial: A. Emmanuel., C. Palloix, S. Amin, A. Gunder Frank, entre outros. (EMMANUEL et. al., 1978, p. V).

Os autores da década de 1960, que adentraram no tema do intercâmbio desigual, tomam o debate sobre o imperialismo a partir da relação entre países imperialistas e países explorados, subdesenvolvidos ou dependentes, tentando dar conta do fato de que os primeiros tornam-se, relativamente, cada vez mais ricos e os segundos cada vez mais pobres (EMMANUEL et. al., 1978, p. X). A novidade desses estudos é a seguinte:

À medida que a integração da economia mundial avança e se completa, cresce a consciência da existência de relações estruturais e mecanismos de transferência de riqueza. Confusa, intuitivamente, começa a perceber-se que, num mundo rico e pobre, o enriquecimento de uma minoria teria sido impossível sem o

empobrecimento da grande massa restante; que, em relação ao atual nível de desenvolvimento das forças produtivas - e subordinamos esta noção à acumulação efetiva dos meios de produção - alguns são demasiado ricos e outros demasiado pobres” (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 294, tradução nossa)

O ambiente político mundial da época também é determinante, sobretudo se pensamos que o período entre o fim da Segunda Guerra Mundial e o final da década de 60 é um momento de descolonização, quando grandes regiões deixam de ser subordinadas formalmente aos países imperialistas, fato que desperta interesse sobre novas formas de exploração entre países centrais e nações agora independentes, porém subdesenvolvidas (LEITE, 2017, p. 78)

Este sentido da compreensão sobre o funcionamento do capitalismo em escala mundial, a partir dos trabalhos de Andre Gunder Frank, dos autores da Teoria Marxista da Dependência, de Samir Amin, Ernst Mandel, entre outros, colocou em questão as teorias do *dualismo estrutural*, as quais imputavam a transferência de riquezas da periferia ao centro como consequência da manutenção de um setor pré-capitalista de baixa produtividade, que comprimia os salários, em convívio com um setor exportador moderno, que se aproveitava da baixa organização dos trabalhadores para acumular, ao mesmo tempo que era objeto de espoliação dos países centrais. O giro oriundo da compreensão de que os países dependentes possuíam uma formação capitalista *suis generis*, ou seja, que eram regiões onde as relações de produção capitalistas se constituíram sobre a absorção, transformação, reconfiguração das relações pré-capitalistas anteriores, e não sobre a destruição e substituição clássica das mesmas, esse giro teórico abriu as portas para entender o capitalismo dependente como o oposto necessário do capitalismo central, ambos convivendo em um sistema mundial de modernidades capitalistas distintas, ao contrário da tese da convivência entre um capitalismo *avançado* e outro *atrasado*.

Partiremos das críticas de Emmanuel às formulações de Prebisch e Singer, para, em seguida, resumir suas ideias fundamentais e apresentar a polêmica que elas provocaram.

Emmanuel inicia a crítica à teoria da deterioração dos termos de intercâmbio de um ponto de partida que nos parece fundamental: não se trata de uma teoria, e sim de conclusões obtidas *a posteriori*, em que não há qualquer tipo de *lei* no sentido científico da palavra. Para que a deterioração ganhasse a qualidade de teoria, ela deveria estar integrada a uma teoria geral do comércio internacional, onde tendências e contratendências estivessem articuladas para organizar a explicação do comportamento dos preços dos produtos produzidos por diferentes países.

A explicação dos “termos de troca” pelas vicissitudes da demanda teria algum valor se tivesse sido feita *a priori*, ou seja, se tivesse sido integrada numa teoria geral de comércio exterior, para que se pudesse dizer que as mesmas causas produzirão sempre os mesmos efeitos e que, em caso de falta de verificação, os fatores que contrariaram o funcionamento da lei poderiam ser investigados (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 30, tradução nossa).

Como vimos, para Prebisch e Singer as questões do progresso técnico e da elasticidade-renda da demanda estão relacionadas com a *natureza* dos produtos intercambiados. No entanto, Emmanuel mostra que o comportamento dos preços dos produtos primários no centro do sistema não segue as mesmas tendências à deterioração como os produtos primários produzidos pelos países periféricos (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 33), o que o leva a afirmar que existe, na tese Prebisch-Singer, uma identificação abusiva das exportações dos países ricos com a exportação de produtos manufaturados e das exportações dos países pobres com as exportações de produtos primários (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 33).⁷⁹ Haveria, portanto, que buscar outros determinantes.

Neste sentido, Singer não se descola totalmente da teoria tradicional, ao colocar na demanda, e não na produção, o componente determinante do comportamento dos preços internacionais. Ao eleger a elasticidade-renda da demanda como centro do argumento, Emmanuel mostra que todos os demais argumentos saem sobrando: no fundo, não importa se a organização do fator trabalho é distinta na periferia, em relação ao centro, pois, mesmo supondo que houvesse uma correção que equiparasse os dois níveis de organização, o simples fato de a periferia produzir produtos primários, de baixa elasticidade-renda da demanda, faria com que a deterioração dos termos de intercâmbio prosseguisse (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 124).

A ausência de uma diferenciação entre *salários* e *lucros* também impede Singer de articular uma teoria coerente sobre a questão da produtividade e seus efeitos. De fato, se a

⁷⁹ “O cobre da Rodésia ou do Congo e o ouro da África do Sul não são mais primários do que o carvão, que ainda ontem era uma das principais exportações da Inglaterra; da mesma forma, o açúcar é quase tão “manufaturado” quanto o sabão ou a margarina e certamente mais “manufaturado” do que o uísque da Escócia ou os grandes vinhos da França; café, cacau e algodão (especialmente algodão) passam por tanto, se não por mais, processamento do que madeira da Suécia ou do Canadá antes de serem exportados; o petróleo requer instalações tão caras quanto o aço; bananas e especiarias não são mais primárias do que carne ou produtos lácteos. Portanto, os preços de uns baixam e os de outros sobem, e a única característica comum de ambos é que são respectivamente produtos de países pobres e países ricos” (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 34, tradução nossa). Veremos os limites deste raciocínio mais adiante.

ausência de organização dos trabalhadores na periferia impede a retenção dos efeitos do aumento da produtividade, o que impede que os empresários os retenham sob a forma de superlucros?

A crítica a Prebisch feita por Emmanuel também merece atenção. O autor reconhece a elaboração mais fina do argentino, mas deixa claro que não há uma mudança essencial em relação à Singer. Emmanuel identifica uma alternância entre causa e efeito no argumento de Prebisch:

O que eleva os preços durante a conjuntura favorável é o mercado. O aumento dos salários e dos lucros segue o padrão ortodoxo. Mas é a rigidez dos salários e lucros que os impede de cair novamente durante a fase de queda. No entanto, isto só é verdade para o centro. Na periferia, os salários e os lucros seguem sempre os preços, tal como deveriam” (EMMANUEL, 1979 [1969], p. 127, tradução nossa).

Assim como em Singer, o que Emmanuel destaca é a ausência de uma teoria geral do comércio internacional em Prebisch. Somam-se argumentos na tentativa de dar densidade à tese, mas sem uma amarração conceitual e teórica sólida. E, da mesma maneira que em Singer, o argumento essencial, último, é o a distinção entre os produtos primários e os produtos manufaturados a partir da diferença da elasticidade-renda da demanda, agravada no caso de uma disparidade tecnológica (EMMANUEL, 1972, p. 128).

Há um erro fundamental em Prebisch, e este é o ponto de partida do argumento de Emmanuel, na forma pela qual se determinam os salários. No esquema de Prebisch o salário é determinado a partir da produtividade do setor em que o trabalhador atua: uma clara adesão à teoria marginalista. Para os clássicos, assim como para a teoria marxista, a determinação dos salários está dada, no fundamental, pelo setor produtor dos bens de consumo necessários, assim como pelos setores que produzem o capital constante para aqueles.

Houve um tempo em que os economistas se sentiam obrigados a justificar suas posições, quando contradiziam, mesmo que minimamente, as posições existentes. Hoje eles se contentam em declará-las. Segundo os clássicos e a consciência comum dos homens (o que se chama senso comum), o salário não depende da produtividade do ramo em que o trabalhador trabalha, mas da produtividade dos ramos que lhe fornecem seus bens de consumo. Desta forma, está cada vez mais ligada [...] ao preço de um ou alguns dos itens representativos deste consumo. Ontem o pão, hoje

o bife, amanhã pode ser o carro ou a televisão. É claro que esta concepção faz abstração da ação sindical e é possível que os trabalhadores de uma indústria exportadora, bem organizada, aproveitem uma boa situação para obter uma melhoria de seu salário, quando nem o preço do pão, nem o preço do bife, nem o preço da moradia se alteraram [...]. Mas dizer que, necessariamente, pela mera ação da lei da uniformidade do progresso técnico, essa melhoria é maior que o aumento das produtividades da agricultura, pecuária e construção, enquanto os preços dos bens de consumo da classe trabalhadora caem, é original demais para não exigir maiores explicações (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 129, tradução nossa)

É a partir da determinação dos salários que Emmanuel iniciará a construção teórica sobre o intercâmbio desigual. Emmanuel parte das pistas deixadas por Marx sobre o funcionamento da lei do valor em escala internacional para estabelecer a primeira sistematização no campo do marxismo sobre o problema da troca desigual. A hipótese central de seu trabalho gira em torno das mobilidades do capital e do trabalho: enquanto o capital goza de mobilidade internacional, acarretando um nivelamento das taxas de lucro e a formação de preços de produção, o trabalho não possui mobilidade internacional, o que impede o nivelamento dos salários entre um país e outro. Essa segunda condição, para Emmanuel, situa o salário como a “variável independente” sistema, determinado por elementos morais e históricos específicos de cada espaço nacional (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 158).

Por meio dos esquemas de reprodução de Marx, Emmanuel trata de mostrar que a característica definidora do conceito de troca desigual é a transferência de valor resultante das diferenças salariais entre países em um contexto de nivelamento internacional das taxas de lucro, mas com taxas de mais-valor distintas entre países, devido às diferenças salariais:

Para além de qualquer alteração nos preços resultante da concorrência imperfeita no mercado de bens, a troca desigual é a relação de preços de equilíbrio que se estabelece em virtude da equalização dos lucros entre regiões com taxas “institucionalmente” diferentes de mais-valia - dando ao termo “institucionalmente” o significado de que essas taxas, por qualquer razão, são subtraídas da equalização competitiva no mercado de fatores, e independentes dos preços relativos (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 104, tradução nossa).

Em outras palavras, a queda dos preços dos produtos exportados pelos países subdesenvolvidos não se deve ao seus valores de uso – neste sentido, tanto faz se o país exporta

produtos primários ou produtos manufaturados –, mas sim ao efeito dos salários “institucionalmente” baixos, pois, uma vez que a diferença salarial não pode repercutir sobre os lucros, dado seu nivelamento em escala internacional, deve repercutir necessariamente sobre os preços (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 135).⁸⁰

A ênfase na diferença salarial leva Emmanuel a rebaixar o estatuto do mecanismo mais elementar de troca desigual, aquele que ocorre via formação dos preços de produção, como já demonstrara Grossman. Mesmo sendo um mecanismo inerente ao funcionamento da economia capitalista no âmbito da nação, a equalização das taxas de lucro a partir de composições orgânicas distintas entre setores, com o estabelecimento dos já mencionados preços de produção, é desconsiderada por Emmanuel por não ser um fenômeno próprio do comércio exterior. Assim, “não se ganharia nada criando uma nova categoria” (Emmanuel, 1972 [1969], p. 197, tradução nossa). O argumento é frágil e flerta com uma visão positiva do capitalismo e ricardiana da teoria do valor. Frágil porque, como se verá adiante, com o estabelecimento de uma taxa média internacional de lucro, o mecanismo de formação de preços de produção favorece os setores mundiais de maior composição orgânica, que, via de regra, estão localizados nos países imperialistas. Há, portanto uma transferência de valor intersetorial em favor dos países centrais. E, quando afirmamos que flerta com uma visão positiva do capitalismo, referimo-nos à apologia que Emmanuel faz da taxa média de lucro como motor da criação do excedente sob o modo de produção capitalista:

Os preços de produção, que levam em conta o capital imobilizado, são, portanto, parte inerente do sistema competitivo. Eles são um instrumento para a maximização do produto econômico da sociedade. Mesmo não considerando que o objetivo da classe capitalista - por ser a única responsável pelo sistema - seja maximizar o lucro, vemos que o aumento da composição orgânica é um fator positivo (EMMANUEL, 1972 [1969], p. 199).

O fato de serem elementos imanentes da reprodução ampliada do capital não absolvem a taxa geral de lucro e o preço de produção como mecanismos criadores de desigualdades entre

⁸⁰ Ao aumentar a taxa de mais-valor no país B, aumentando o mais-valor total produzido e diminuindo o capital social investido, o resultado é um aumento da taxa média de lucro em ambos os países. O preço de produção do país A aumenta relativamente ao do país B, ou seja, há uma deterioração dos termos de troca para o país B. Antes [...] o termo de troca A:B era de $340/70 = 9,14$. Agora, o termo de troca é $386,65/23,35 = 16,55$. Portanto, o que Emmanuel considera como intercâmbio desigual é a deterioração dos termos de intercâmbio ao longo do tempo em função de aumento da taxa de mais-valor nos países subdesenvolvidos (LEITE, 2017, p. 82).

os capitais e, em última instância, de elevação do grau de exploração da classe trabalhadora. Se, através delas, maximiza-se o produto social, vale lembrar que essa maximização não é outra coisa senão o aumento da apropriação privada de riqueza produzida socialmente pelos trabalhadores, sobre quem recai, finalmente, a responsabilidade pela reprodução do sistema, à custa de sua própria existência.

A esta altura, são necessários alguns apontamentos sobre a tese de Emmanuel. O primeiro, de nossa lavra, refere-se ao interlocutor principal do livro e os equívocos que decorrem desse diálogo. Emmanuel dirige sua mira aos ortodoxos e estruturalistas, para quem os salários eram determinados a partir da produtividade do setor onde eram pagos. Talvez advenha daí a necessidade de reafirmar a determinação do salário a partir de outros condicionantes, os históricos e morais. No entanto, ao fazê-lo sob a caracterização de uma variável independente, Emmanuel termina apresentando uma receita aparentemente fácil como forma de estancar a troca desigual: a elevação dos salários dos países subdesenvolvidos.

As críticas que o livro *O intercâmbio desigual* suscitou tiveram a mesma dimensão dos elogios por sua originalidade. Charles Bettelheim foi pioneiro nesse diálogo crítico e estabeleceu pontos fundamentais para o avanço dos estudos sobre o tema. A primeira crítica de Bettelheim é sobre o uso que Emmanuel faz do conceito de preço de produção, não como uma forma transmutada do valor, mas como uma decorrência da produção mercantil no capitalismo, distinta e separada da forma valor. Emmanuel separa o preço de produção das determinações do valor e acaba vinculando aquele conceito a um conjunto de “fatores de produção” (BETTELHEIM, em EMMANUEL, 1972 [1969], p. 312). Ao utilizar um conceito da economia burguesa relacionado ao mercado – o fator de produção -, Emmanuel perde de vista a formação dos preços de produção como decorrência da lei do valor, das relações de produção, e resume tais fatores a suas variáveis monetárias⁸¹, entre elas a “variável independente”⁸² salário.

⁸¹ “A teoria marxista do valor não está construída em termos de mercado. Ao contrário, ela diz que o que toma a forma do valor é o efeito de uma determinada distribuição do tempo de trabalho socialmente necessário entre as diferentes produções. Esta lei da distribuição necessária do trabalho social em si nada mais é do que o efeito das exigências da reprodução das condições materiais e sociais de produção. Por isso, não é o “mercado” que “determina” o valor” (BETTELHEIM, em EMMANUEL, 1972 [1969], p. 313, tradução nossa).

⁸² “O ‘preço de produção’ concebido como a soma da ‘remuneração dos fatores’ não se identifica, portanto, com o conceito marxista designado pelo mesmo termo. Não está construído este último (ou seja, a partir do valor, cujo preço de produção é uma forma transformada, ou seja, uma forma de manifestação e dissimulação do tempo de trabalho socialmente necessário), uma vez que este último não pressupõe a “remuneração dos fatores”, apenas aparece como a soma das remunerações naquilo que Marx chama de “ilusão de concorrência”. (BETTELHEIM, em EMMANUEL, 1972 [1969], p 314, tradução nossa).

Da mesma forma, a utilização dos valores como remuneração dos fatores de produção faz o autor perder de vistas as relações de produção inerentes a cada forma de valor. Tal distorção fica clara no uso da composição orgânica do capital (COC) em seus esquemas, onde perde-se de vista que a COC expressa a composição de valor de uma determinada composição técnica, fruto de particulares interações entre relações de produção e forças produtivas. Ou seja, não se trata de uma simples relação aritmética: as desigualdades das composições orgânicas expressam a desigualdade do desenvolvimento das forças produtivas. Por não reconhecer a importância da composição orgânica menos elevada dos países periféricos, Emmanuel rechaça o “intercâmbio desigual em sentido amplo”. Bettelheim referenda nossa impressão, já justificada em páginas anteriores, de que este rechaço implica uma visão distorcida das trocas mercantis no capitalismo, como se houvesse a possibilidade de um intercâmbio de equivalentes em sentido estrito:

Esta rejeição [DB: às diferenças de COC como forma de intercâmbio desigual) é teoricamente injustificada uma vez que, se quisermos usar o termo “troca desigual”, não há razão teórica para limitar seu uso a um caso particular de “desvio” do preço de produção em relação ao “valor” (ou seja, de uma magnitude que seria a magnitude reguladora do preço no âmbito da produção mercantil simples) e para recusar seu uso em outros casos. Na verdade, esse “desvio”, como sabemos, é a lei do modo capitalista de produção e produz efeitos que podem ser designados como “transferências de valor”. Reservando, como A. Emmanuel, o termo “troca desigual” apenas para os efeitos de trocas resultantes de desigualdade salarial, o caráter ideológico do termo é ampliado, pois lhe é dada uma “dimensão moral”: a troca que ocorre com “preços diferentes do valor” só “mereceria” ser chamada de “troca desigual” quando essa diferença resultasse da desigualdade salarial; com efeito, essa troca só aparece como ocorrendo em condições “injustas”. Ao fazê-lo, permite implicitamente a intervenção de uma noção moral, e “separa” os baixos salários das condições objetivas de sua determinação. (BETTELHEIM, em EMMANUEL, 1972 [1969], pp. 322-323, tradução nossa).

A conclusão do trecho anterior nos permite tocar na segunda parte da crítica de Bettelheim, relacionada com o entendimento do salário como variável independente no sistema mundial capitalista, e que poderia variar de forma autônoma, sem relação com as transformações nas relações de produção. Parece-nos acertada que a consideração do salário como variável independente se afasta das determinações objetivas da formação do valor da força de trabalho:

É a natureza específica e a combinação das forças produtivas e das relações de produção dos países pobres, sob a égide das relações capitalistas mundiais, que constituem a base objetiva da “pobreza” de alguns países, os países dominados, e que explica tanto os baixos salários quanto as “trocas desiguais” que podem eventualmente surgir a partir deles. Para escapar de forma duradoura da “troca desigual”, não há outro meio senão transformar essa base objetiva e, portanto, eliminar as relações de produção que “obstruem o desenvolvimento das forças produtivas. (BETTELHEIM, em EMMANUEL, 1972 [1969], p. 325, tradução nossa).

É oportuna a afirmação de Bettelheim, pois joga luz sobre um tema que será importante para o desenvolvimento das teorias sobre o intercâmbio desigual, qual seja, a necessidade de explicar a relação entre centro e periferia do sistema capitalista mundial através do surgimento e das transformações da divisão internacional do trabalho (BETTELHEIM, em EMMANUEL, 1972 [1969], p. 326), divisão cuja origem está na expansão mundial do capitalismo mercantil e que pavimentou as condições para os países centrais desenvolverem as relações de produção especificamente capitalistas, à custa da criação de um capitalismo subdesenvolvido e dependente na periferia do sistema.

A partir do inclusão do conceito de divisão internacional do trabalho na análise, os conceitos de imperialismo e intercâmbio desigual ganham um terreno mais fértil para seu desenvolvimento: por um lado, a lei do valor funciona nessa estrutura mundial reproduzindo as relações internacionais de produção, relações estas que são desiguais e estão sujeitas a crises periódicas; por outro lado, também tende a reproduzir as condições de reprodução específicas das distintas formações sociais, inclusive “o nível de salários”, abrindo-se a possibilidade, ademais, de que ela seja remunerada abaixo do seu valor.⁸³ Acreditamos que a explicação de Bettelheim é suficientemente clara para refutar o argumento de que os salários baixos, ou melhor, um baixo valor da força de trabalho nos países periféricos em relação aos países centrais, é o pressuposto do intercâmbio desigual, e que um aumento dos salários naqueles países seria a receita para interromper essa drenagem de riquezas.

⁸³ “Não creio que seja suficiente explicar a existência de baixos salários em áreas relativamente subdesenvolvidas pelo nível relativamente baixo das necessidades dos trabalhadores dessas áreas. Em certo sentido, é verdade que este fator existe, mas só pode persistir porque as condições do mercado de trabalho nestas áreas subdesenvolvidas são particularmente desvantajosas e contribuem para uma pressão salarial constante e particularmente desfavorável, que às vezes até tende a ficar abaixo do que seria necessário simplesmente para manter a força de trabalho” (BETTELHEIM em, EMMANUEL et al., 1972 [1969], p. 42, tradução nossa).

Bettelheim pensou ter limpado o terreno a respeito da determinação do valor da força de trabalho, e foi a partir desta questão que Samir Amin integrou-se ao debate sobre o intercâmbio desigual, dando um passo importante no amadurecimento da teoria. Afirmou o egípcio: se bem Bettelheim acertou ao refutar a tese do salário como variável independente, errou ao limitar sua determinação às especificidades internas às distintas formações sociais. Ao contrário, a determinação do salário em cada formação social, seja ela imperialista ou dependente, é necessariamente mundial. Essa condição, ademais, é indispensável para que uma teoria das trocas desiguais seja possível.

Com Samir Amin, chegamos à primeira síntese robusta da teoria que ora nos ocupa. Nela, absorve-se a tese da mobilidade de mercadorias e capitais, e a imobilidade relativa da força de trabalho, formulada por Emmanuel; acolhe-se a crítica de Bettelheim, de que o salário não é variável independente, mas se dá a ela um tratamento mais refinado, cujo ponto de partida metodológico é o de que não há variável independente no modo de produção capitalista. A propósito, a noção de variável independente é estranha ao materialismo histórico e ao método dialético⁸⁴, que veem a realidade a partir da totalidade, como uma síntese de múltiplas determinações, compreensíveis e hierarquizáveis a partir da reprodução material da vida em sociedade, cujo desenvolvimento coloca em jogo, sempre de forma contraditória, as forças produtivas materiais e as relações de produção que em cada momento se constituem.

É, pois, a partir da totalidade em desenvolvimento do modo de produção capitalista a nível mundial que Amin situa a discussão sobre a formação dos valores mundiais, aproximando-se de Grossman nessa questão. A partir do momento em que mercadorias e capitais passam a circular com considerável mobilidade, já não se pode tratar o sistema mundial como um conjunto de sistemas nacionais sobrepostos.⁸⁵ Se assim fosse, as trocas comerciais só poderiam ser explicadas por fatores subjetivos, tais como os que operavam em trocas entre sistemas pré-capitalistas. Se a mobilidade de mercadorias e capitais existe, opera a tendência à

⁸⁴ “Toda essa metodologia é profundamente estranha ao marxismo, segundo a qual o todo precede as partes que, por sua vez, não têm sentido, a não ser em relação a esse todo. O sistema social (o modo de produção, as classes sociais que ele define) precede suas expressões particulares (preços, rendas, demandas, etc.). O funcionamento do sistema deve ser analisado como um modo de reprodução deste, globalmente, e de sua negação” (AMIN, 1977a [1973], p. 27, tradução nossa).

⁸⁵ “A única condição necessária para que uma troca internacional apareça é, naturalmente, que os salários reais possam ser comparados, ou seja, que os bens salários (os *wage goods*) sejam mercadorias internacionais. Porque se não fossem, os sistemas nacionais estariam isolados uns dos outros, não integrados, mas apenas justapostos. O sistema capitalista mundial não existiria, pois, por definição, implica o caráter internacional, global das mercadorias” (AMIN, 1977a [1973], p. 61, tradução nossa).

formação de preços de produção e de um nivelamento da taxa de lucro a nível mundial, proporcionando unidade ao sistema. Esta unidade não significa homogeneidade, pois está sujeita ao desenvolvimento contraditório do modo de produção capitalista, que conecta formações sociais distintas através da produção e do intercâmbio de mercadorias mundiais. Esse é ponto para Amin: se as mercadorias produzidas pelo modo de produção capitalista são mercadorias mundiais – ou tendencialmente mundiais –, há um tempo de trabalho socialmente necessário mundial para sua produção, o que leva, necessariamente, à afirmação de que a hora de trabalho utilizada para a produção de cada mercadoria produz o mesmo valor⁸⁶ – independentemente da produtividade, cuja influência recai somente sobre as mercadorias enquanto valores de uso. Como, porém, para Amin, o preço da força de trabalho – o salário – é inferior na periferia em relação ao centro,⁸⁷ a taxa de mais-valor é superior naquela, e esse fator é o que permite o intercâmbio desigual.

O intercâmbio desigual é levado, por Amin, ao âmbito da produção, à venda da força de trabalho (AMIN, 1977a [1973], p. 30), isto é, à análise das trocas de mercadorias produzidas por formações sociais distintas – centrais e periféricas – no âmbito do mercado mundial. Esse deslocamento, aparentemente contraditório, é, no entanto, totalmente coerente com a lei do valor, que vê no intercâmbio o espaço de validação das diferentes condições de produção de capitais e setores, as quais acarretam uma distribuição desigual do mais-valor produzido socialmente. A diferença dos intercâmbios internacionais em relação à esfera nacional estriba na imobilidade relativa da força de trabalho entre os países. Temos, então, as três condições para a especificidade do intercâmbio desigual para Amin: mobilidade internacional de mercadorias, mobilidade internacional de capital (tendência ao nivelamento da taxa de lucro), e imobilidade da força de trabalho (preços distintos da força de trabalho).

Ao rechaçar a condição de variável independente em relação ao salário, Amin constrói uma determinação distinta, em relação à Emmanuel, do valor da força de trabalho. A ideia deste último autor – de que o valor da força de trabalho se determina a partir de elementos históricos

⁸⁶ “Emmanuel tem razão em insistir neste ponto: a hora de trabalho do proletário africano vale tanto quanto a do proletário europeu, pois o produto do trabalho de ambos são mercadorias internacionais” (AMIN, 1977a [1973], p. 19).

⁸⁷ Parte-se da suposição de que não há violação do valor da força de trabalho na relação de exploração. Assim, o salário é a expressão monetária do valor da força de trabalho. Amin utiliza o termo “explotación desigual” para caracterizar essa situação: “Assim, A exploração desigual se manifestada através de trocas desiguais. A exploração desigual (e a troca desigual que dela resulta) determina a desigualdade na divisão internacional do trabalho, pois deforma a estrutura da demanda, acelerando a acumulação autocentrada no centro e modulando a acumulação dependente extravertida da periferia”.

e morais, como havia dito Marx – é uma meia verdade para Amin, assim como a preeminência do fator objetivo – o grau de desenvolvimento das forças produtivas – conduz a um economicismo mecanicista (AMIN, 1977a [1973], p. 31). Como, então, se determina o valor da força de trabalho para o autor? O marxista egípcio a devolve ao campo da dialética entre forças objetivas e subjetivas, relação cara à melhor tradição marxista. O autor remete-se aos esquemas de produção do Livro II do Capital para mostrar que é a produção que determina o emprego, e que o nível dos salários não pode ser definido à revelia, mas que possui uma relação com a objetividade da reprodução do capital, com a evolução das produtividades em cada setor e com a produção de valores de uso que respondam às necessidades de cada setor. Caso o salário não avance de acordo com as produtividades, o sistema deverá buscar “saídas” para a realização do valor que não se transfere à remuneração dos trabalhadores (AMIN, 1977a [1973], pp. 30-42). Esta distribuição do valor produzido, embora finque raízes nas relações objetivas, é definida pela luta de classes,⁸⁸ a partir das condições objetivas de cada formação social. É aqui que surge a necessidade de definir a especificidade da reprodução do capital no centro e na periferia. E é também aqui onde o tema da imobilidade da força de trabalho assume importância concreta. Vejamos.

A tendência espontânea do sistema capitalista é a redução do nível de salários, a maximização da taxa de mais-valor e, por consequência, da taxa de lucro. Por outro lado, o sistema só realiza o mais-valor produzido quando efetiva a venda dos valores de uso produzidos. Daqui emerge a contradição entre produção e realização no modo de produção capitalista, cuja tendência é o aumento do valor expropriado em uma velocidade maior do que o aumento da capacidade de consumo dos trabalhadores. Historicamente, cada formação social encontrou suas saídas – sempre contingentes – a essa superprodução de valor. Enquanto os países centrais encontraram, entre outras formas, a exportação de capital, a concorrência monopólio, o parasitismo terciário, e os gastos militares e civis, como formas de amenizar essa contradição, nos países dependentes, sendo aquelas soluções muito limitadas, uma parte importante absorção se realiza pelo crescimento acentuado do consumo do mais-valor acumulado, tal como discutimos no capítulo 1. Essa possibilidade tingem as formações periféricas com cores próprias que deitam raízes nas características próprias do capitalismo dependente,

⁸⁸ “[...] o nível de salário é determinado pela luta de classes (elemento subjetivo) que ocorre em um quadro definido pelas condições de acumulação (elemento objetivo). A tendência espontânea do sistema é de fato reduzir o nível dos salários, para maximizar a taxa de mais-valia, condição para a maximização da taxa de lucro.” (AMIN, 1977a [1973], p. 44, tradução nossa).

particularmente a superexploração da força de trabalho, problema que Amin não trata, apesar de já indicado por Bettelheim neste debate. Mas Amin se aproxima muito da solução correta ao definir a especificidade do modo periférico em relação ao modo central:

“[...] simultaneidade de tecnologias modernas (com altas produtividades) e baixos salários, condicionados pela manutenção de modos pré-capitalistas dominados (e as alianças de classe que isso implica), dependência tecnológica que libera a burguesia local das exigências da concorrência” (AMIN, 1977a [1973], p. 45, tradução nossa).

Essa simultaneidade resulta em taxas de exploração superiores na periferia em relação ao centro, que são justamente o motivo do investimento estrangeiro direto dos capitais imperialistas na periferia: a elevação de sua taxa de lucro.

O segundo elemento de crítica de Amin a Emmanuel questiona um pressuposto até agora ausente de nossa discussão: o de que a periferia exporta valores de uso irredutíveis, isto é, produzidos exclusivamente nestas formações sociais. Em geral, trata-se a divisão social do trabalho de forma simplificada. Nela, os países centrais exportam as mercadorias da fronteira tecnológica, enquanto a periferia exporta matérias-primas e alimentos. Esta não é a realidade, no entanto. Os países centrais, sobretudo os grandes países do centro do sistema, são grandes produtores e exportadores tanto de produtos manufaturados, inclusive de alta complexidade, quanto de produtos primários (AMIN, 1977a [1973], p. 50). A periferia, por sua vez, desde a década de 50 do século passado, mantém sua característica de exportadora de produtos primários, e de alguns bens intermediários e finais manufaturados. Para esses países, a transformação produtiva dos anos 80 colocou, inclusive, algumas regiões periféricas como exportadoras de produtos de alta complexidade tecnológica, ainda que sob a forma de “maquiladoras”.⁸⁹ O que, sim, ocorre, como veremos abaixo, é que os padrões de comércio internacional são distintos nas trocas entre países centrais e nas trocas entre países centrais e dependentes, e tais padrões influenciam na modalidade de intercâmbio desigual que prevalece em cada caso.

⁸⁹ O *Observatório da Complexidade Econômica* (OEC – sigla em inglês) é uma fonte de rápido acesso para dados sobre origem e destino das exportações dos principais produtos comercializados mundialmente. Ali também se encontram os dados da balança comercial dos países. Ver: <https://oec.world>.

Pois bem, se para Amin os valores de uso produzidos e exportados pela periferia são também produzidos e exportados pelos países centrais, cabe comparar os distintos níveis de desenvolvimento das forças produtivas (as “produtividades”) dentro dos ramos mundiais que produzem os mesmos valores de uso (AMIN, 1977a [1973], p. 50). Estamos no âmbito das transferências intrassetoriais, ao contrário de Emmanuel, que, ao considerar a irredutibilidade dos valores de uso produzidos pela periferia, construiu um esquema em que se analisam as transferências intersetoriais. Amin constrói a hipótese da transferência intrassetorial a partir de uma suposta homogeneidade técnica entre os produtores mundiais e de salários distintos entre países centrais e periféricos (obviamente, nestes últimos a remuneração é inferior), para então definir o intercâmbio desigual como “o intercâmbio de produtos na produção dos quais a diferença dos salários é superior a das produtividades” (AMIN, 1977a [1973], p. 51). Já mostramos no capítulo anterior as razões das diferenças salariais entre centro e periferia, bastando agora pontuar somente que o tema dos “baixos salários”, embora insuficiente na formulação do autor, capta corretamente umas das formas de troca desigual, um dos pilares da dependência:

[...] a forma periférica se caracteriza, em oposição à forma central, pela simultaneidade da tecnologia moderna (e, portanto, de alta produtividade) e de salários baixos no âmbito da organização social capitalista. Desse caráter específico, do qual fizemos a gênese histórica, resulta a dependência. A integração significa que o equilíbrio entre o nível de desenvolvimento das forças produtivas e o valor da força de trabalho não existe no âmbito da formação periférica, mas apenas no nível do sistema mundial em que este último está integrado. Dessa ausência de correspondência interna entre os dois elementos em questão resulta o caráter vicioso do desenvolvimento periférico: a reprodução de suas próprias condições de existência dentro da formação de modos não capitalistas exige que, como dominados, eles forneçam ao modo capitalista sua mão-de-obra barata” (AMIN, 1977a [1973], p. 62, tradução nossa).

Ademais, Amin toca em um tema que muitas vezes é elaborado em termos ingênuos com a seguinte pergunta: se a transferência de valor é prejudicial ao país periférico, por que a burguesia não trabalha para barrá-la? A resposta é que a reprodução do capitalismo dependente tem sua expressão em uma espécie de “intercâmbio desigual interno”, que permite a reprodução de uma burguesia periférica associada e a manutenção de níveis de consumo de setores médios e altos – aqueles que se beneficiam da divisão do mais-valor – que não seria possível de outra

forma.⁹⁰ Essa advertência é necessária, pois blinda o debate sobre o intercâmbio desigual de propostas que pensam a superação da dependência a partir de uma elevação unilateral do salário ou de projetos capitalistas nacionais autônomos. Levantar este tema no meio de uma discussão teórica só parecerá descabido para aqueles incapazes de enxergar as consequências políticas da discussão que temos feito ao longo do texto. Para nós, a caracterização correta do intercâmbio desigual é necessária para pensar e apontar caminhos efetivos para estancar a drenagem aos países imperialistas do valor produzido em nossos países.

Ao trazer a reflexão de Samir Amin à tona, acreditamos ter avançado significativamente em nosso objeto. Em primeiro lugar, por situar a determinação do salário a partir do desenvolvimento do sistema mundial capitalista e da relação entre formações sociais centrais e periféricas, em sua gênese e em seu desenvolvimento. Ao fazê-lo, somos obrigados a recorrer à historicidade de cada formação social, e às formas diferenciadas da relação entre capital e trabalho no centro na periferia a partir do momento em que se estabelece o intercâmbio desigual, durante o alvorecer do imperialismo. Veja que ampliamos o alcance do imperialismo: não se trata somente de uma nova fase do desenvolvimento do capitalismo nos países centrais, mas de um novo estágio da divisão internacional do trabalho que estende o papel hegemônico dos monopólios em escala mundial, passa a organizar a expansão imperialista a todos os trabalhadores do sistema mundial, reproduzindo condições diferenciadas de exploração nos centros imperialistas e nas periferias dependentes.⁹¹ O tino do nosso autor o levará a propor uma hipótese ousada para a época, mas que será recuperada recentemente por John Smith (2016): a de que a contradição principal do sistema capitalista, a partir da etapa do imperialismo, tende a ser a que confronta o capital monopolista do centro com as massas superexploradas da periferia, deslocando, ao mesmo tempo, as lutas contra o capital para esta última região do

⁹⁰ “Se a dependência [...] se expressa no plano internacional por uma assimetria e pela transferência de valor (a troca desigual) que a acompanha, também se expressa necessariamente, simultaneamente, no plano “interno”, por uma transferência em benefício do modo capitalista periférico. Assim se entende que a dependência, embora não imposta de fora, torna-se necessária. No plano político, a burguesia local é o agente que organiza uma estrutura dependente, pois esta organização corresponde ao seu interesse” (AMIN, 1977a, [1973], pp. 63-64).

⁹¹ “O que é fundamentalmente novo aqui é esta possibilidade de o capital monopolista utilizar uma nova estratégia de exploração diferenciada do trabalho” (AMIN [1973], 1976, p. 132).

sistema mundial.⁹² É inevitável ver nessas afirmações e hipóteses uma compatibilidade enorme com a teoria marxista da dependência, a qual analisaremos a seguir.

Em segundo lugar, a teoria do intercâmbio desigual em Amin mostra as insuficiências das teorias circulacionistas do comércio internacional, pois a desigualdade nas trocas passar a ser um momento decorrente das desigualdades no âmbito da produção, tanto em relação às produtividades quanto, e principalmente, em relação aos distintos níveis de exploração no centro e na periferia:

Em última análise, a especialização internacional desigual subjacente à troca desigual encontra sua base em taxas desiguais de exploração da força de trabalho em todo o sistema global. Ao abrir a discussão a partir de considerações sobre o comércio internacional, fomos por vezes arrastados para falsas discussões (como a que opõe abstratamente a circulação à produção); foi necessário, portanto, algum tempo para se chegar ao conceito chave de valor mundial e descobrir que a exploração da força de trabalho é desigual. A crescente mundialização dos processos produtivos restringe a validade das análises relativas aos intercâmbios internacionais e nos obriga a ir sempre muito além dos fenômenos para compreender a essência do problema, as relações de exploração em escala global. Ao invés de trocas desiguais, seria melhor, portanto, falar das “condições desiguais de exploração” (AMIN, 1976, p. 159).

Como seria de se esperar, a leitura das conclusões de Amin nos coloca frente a algumas limitações do autor, que ganham maior dimensão atualmente em virtude das transformações do capitalismo desde a década de 70 até os dias de hoje. A principal limitação se refere à ideia de que a exportação dos países da periferia não é de produtos irredutíveis, mas que também os países imperialistas exportam produtos idênticos ou substitutos às exportações periféricas. O argumento é parcialmente acertado: pensemos, por exemplo, que o maior exportador mundial de milho são os EUA (31% do total exportado), seguidos do Brasil (16%) e da Argentina (13%).⁹³ Porém, no geral, o padrão das exportações entre centro e periferia, sobretudo para a América Latina e a África a partir da década de 80, observa um retorno à lógica da antiga

⁹² “A principal contradição do sistema capitalista tende a tornar-se a que coloca frente a frente o capital dos monopólios e as massas superexploradas na periferia; o centro de gravidade das lutas contra o capital tende a deslocar-se do centro para a periferia do sistema” (AMIN, 1976, [1973] p. 133).

⁹³ Dados do Observatório da Complexidade Econômica para o ano de 2017. Link: <https://oec.world/en/profile/hs92/1005/>.

divisão internacional do trabalho entre produtos manufaturados e de alta complexidade tecnológica exportados pelos países centrais, em comparação a produtos primários e baixa complexidade tecnológica exportados pelos países periféricos. Esse fato recoloca a importância de considerar a modalidade de intercâmbio desigual entre setores distintos, por meio da formação os preços de produção, algo que Amin reconhece (KATZ, 2018, p. 79), porém deixa em segundo plano. Em outro trabalho publicado em 1973, *O desenvolvimento desigual: ensaio sobre as formações sociais do capitalismo periférico* (AMIN, 1974 [1973]), o autor menciona o intercâmbio entre mercadorias produzidas com composições orgânicas distintas:

Como Charles Bettelheim apontou, a troca aqui é desigual, essencialmente porque as produtividades são desiguais, e, acessoriamente, porque as diferentes composições orgânicas determinam, através do jogo de equalização da taxa de lucro, preços de produção diferentes dos valores isolados (AMIN, 1974 [1973], p. 145).

Dada a necessidade de afirmar que o setor exportador dos países periféricos era, já na década de 70, capitalista e altamente mecanizado, e não pré-capitalista, Amin talvez tenha se preocupado menos com as diferenças entre as composições orgânicas de distintos setores, que é evidentemente mais elevada no setor industrial do que no setor primário-exportador.

O último autor que intervém na primeira fase do debate sobre o intercâmbio desigual é o belga Ernst Mandel. O aporte original de Mandel reside na integração dos mecanismos da transferência de valor com as fases do desenvolvimento capitalista mundial, nas quais centro e periferia tornam-se inteligíveis como partes de uma totalidade em movimento contraditório. Nesse sentido, é inegável a proximidade entre Mandel e Amin; a começar pela relação entre acumulação de capital e acumulação primitiva, ou, o que é equivalente, a gênese e o desenvolvimento do modo de produção capitalista e a partir das relações com modos pré-capitalistas de produção (MANDEL, 1982 [1972], p. 31). Da unidade dialética dessa relação resultarão, e se atualizarão constantemente, centros e periferias com relações de produção particulares, integradas a uma economia mundial que Mandel define da seguinte maneira:

a economia mundial capitalista é um sistema articulado de relações de produção capitalistas, semicapitalistas e pré-capitalistas, ligadas entre si por relações capitalistas de troca e dominadas pelo mercado capitalista mundial (MANDEL, 1982 [1972], p. 32).

Não se entende, portanto, a afirmação feita por Mandel de que Samir Amin não havia considerado a existência de diferentes relações de produção no sistema capitalista mundial, crítica dirigida igualmente a Emmanuel e Andre Gunder Frank. Justamente o que une Amin e Mandel no tema da reprodução desigual do capitalismo mundial é a compreensão de que centro e periferia caracterizam-se por relações de produção distintas: no centro, há uma tendência ao estabelecimento exclusivo das relações de produção capitalistas, enquanto na periferia essas relações se constroem não com a eliminação, mas através da integração de relações de produção pré-capitalistas. Veremos adiante que essa concepção é insuficiente, ao tratarmos a teoria marxista da dependência.

Mandel também mira no mesmo alvo de Amin no que concerne aos salários: o autor belga critica a noção de variável independente na obra de Emmanuel. Ao contrário, apresenta as diferenças salariais a partir das relações de produção e das diferenças de produtividade na periferia e no centro do sistema, o que resulta, metodologicamente, que os salários são resultado da dinâmica da reprodução do capital a longo prazo (MANDEL, 1982 [1972], p. 257; LEITE, 2017, p. 92).

Voltando à questão: o que separa, no tema das relações de produção periféricas, Amin de Mandel, é a caracterização das produtividades. Amin, como já vimos, defende que a formação social periférica moderna, dependente, caracteriza-se pela simultaneidade entre uma tecnologia moderna no setor exportador e salários baixos, em virtude da penetração do capital imperialista sobre formações não capitalistas que se atualizam e produzem um contingente permanente do exército industrial de reserva. A dependência surge, pois com o imperialismo. Parecida é a concepção de Mandel, que também relaciona a dependência com a fase imperialista do capitalismo mundial. A passagem do capitalismo de livre concorrência para a era do imperialismo representa uma mudança completa na estrutura do sistema mundial: a partir desse ponto, situado no último quartel do século XIX, as economias periféricas passam a subordinar-se à reprodução do grande capital do Ocidente. A própria acumulação primitiva de alguns países passa a subordinar-se aos interesses do grande capital. Há um sufocamento do desenvolvimento do terceiro mundo⁹⁴: 1) devido à drenagem direta e contínua do produto excedente social, o que

⁹⁴ “Portanto, o que mudou na transição do capitalismo de livre concorrência ao imperialismo clássico foi a articulação específica das relações de produção e troca entre os países metropolitanos e as nações subdesenvolvidas. Não era mais a ‘artilharia leve’ das mercadorias baratas que agora bombardeava os países subdesenvolvidos, mas a ‘artilharia pesada’ do controle das reservas de capital. Por outro lado, na época pré-

diminuiu os recursos para a acumulação de capital na periferia; 2) a concentração dos recursos remanescentes em áreas características das economias dependentes (comércio, agricultura, especulação, etc.); 3) o bloqueio da acumulação resultou na permanência das classes dominantes tradicionais e também a população rural, que o capitalismo dependente era incapaz de absorver produtivamente (MANDEL, 1982 [1972], pp. 36 – 37).

Comprova-se, assim, que a dependência também surge, para Mandel, na era do imperialismo, com ele próprio deixa claro:

Esses países tornaram-se dependentes, além de atrasados. A dominação do capital estrangeiro sobre a acumulação de capital sufocou o processo de acumulação primitiva de capital, e a defasagem industrial em relação às áreas metropolitanas alargou-se regularmente” (MANDEL, 1982 [1972], p. 40).

Porém, o autor belga dá ênfase às diferenças de produtividade entre centro imperialista e periferia dependente,⁹⁵ e nesse sentido se distancia de Amin, mas não de nós, que reivindicamos, como se verá mais adiante, o papel das diferenças de produtividade no intercâmbio desigual. Antes, porém, de analisar como Mandel, ao reivindicar as diferenças de produtividade, equivoca-se nas consequências de tal fato, atentemo-nos para um outro elemento da teoria de Mandel sobre a transferência de valor: suas formas e predominâncias em cada etapa do capitalismo.

Mandel diferencia duas formas de transferência de valor. A primeira é fruto dos lucros auferidos pelos capitais estrangeiros em solo periférico em decorrência do investimento estrangeiro. O investimento além-mar, por parte dos países centrais, ocorre devido à maior taxa de lucro na periferia, o que resulta, para o capital estrangeiro, em um lucro acima da média, um

imperialista, a concentração na produção e exportação de matérias-primas *sob o controle da burguesia nativa* tinha sido apenas um prelúdio à substituição das relações pré-capitalistas de produção no país, de acordo com os interesses dessa burguesia. Na era clássica do imperialismo, entretanto, passou a existir uma aliança social e política a longo prazo entre o imperialismo e as oligarquias locais, que congelou as relações pré-capitalistas de produção no campo” (Mandel, 1982 [1972], p. 37)

⁹⁵ “Do ponto de vista marxista, isto é, a partir de uma teoria consistente do valor trabalho, subdesenvolvimento é sempre, em última análise, subemprego, quantitativamente (desemprego em massa) e qualitativamente (baixa produtividade do trabalho)” (MANDEL, 1982 [1972], p. 40), e “Os movimentos internacionais de capital reproduzem e ampliam constantemente o diferencial internacional de produtividade, que é característico da história do capitalismo moderno; esses movimentos são, por sua vez, determinados por esse diferencial” (MANDEL, 1982 [1972], p. 243).

*superlucro*⁹⁶, em grande parte transferido ao exterior. A segunda forma é o *intercâmbio desigual*, originada dos diferenciais de produtividade entre centro e periferia.

Do ponto de vista histórico, os *superlucros* teriam sido a forma predominante antes da Primeira Guerra Mundial e no período entreguerras.⁹⁷ Tal fato se devia ao peso da exportação de capitais dos monopólios na busca de melhores condições de valorização, condições estas que a periferia proporcionava por contar i) com uma composição orgânica do capital inferior à do centro; ii) uma taxa média de mais-valia superior à do centro, devido à maior exploração; iii) um exército industrial de reserva que permitia a queda do preço da força de trabalho abaixo de seu valor; e iv) a transferência de parte dos custos indiretos do funcionamento social para o produto pré-capitalista das colônias (MANDEL, 1982 [1972], p. 243).

Após 1945, as proporções entre *superlucros* e *intercâmbio desigual* se alteram, devido às transformações estruturais que trouxeram à luz o *capitalismo tardio*, entre elas i) o papel dos movimentos anti-imperialistas e dos projetos reformistas em importantes regiões dependentes, que trataram de dificultar a transferência do excedente para os países imperialistas, ao mesmo tempo que estimulavam processos de industrialização internos; ii) o progresso técnico nos países centrais, levando ao aumento da importância da exportação de máquinas e equipamentos para os países dependentes; iii) a mudança no fluxo do investimento estrangeiro direto, que nesse momento passou a ser realizado, principalmente, entre países centrais (MANDEL, 1982 [1972] p. 245). Assim, o intercâmbio desigual passou a assumir um papel preponderante como forma de transferência de valor.⁹⁸

Segundo Mandel, o intercâmbio desigual é sempre resultado de uma diferença entre a produtividade média do trabalho entre duas nações, independente da natureza material das produções (MANDEL, 1982 [1972], p. 44). Essa diferença tende a crescer após a Segunda Guerra, pelo fato de o progresso técnico caminhar muito mais rapidamente nos países imperialistas do que nos países dependentes, incapazes de impulsionar processos de autonomia

⁹⁶ Na tradução inglesa, *surplus-profit*, na tradução ao espanhol, *ganancia extraordinaria*.

⁹⁷ “Embora seja difícil fazer cálculos estatísticos, é claro que tanto antes da Primeira Guerra Mundial quanto no período entre-guerras, a troca desigual era quantitativamente menos importante do que a produção direta e a transferência de superlucros das colônias. Os superlucros das colônias eram a *principal forma* de exploração metropolitana do Terceiro Mundo naquela época, sendo a troca desigual apenas uma forma secundária” (MANDEL, 1982 [1972], p. 244).

⁹⁸ O autor cita a América Latina como um caso claro em que “a perda decorrente dos lucros da exportação excedeu de muito a drenagem de capital efetivada pelos lucros de empresas estrangeiras no período de 1951/66” (MANDEL, 1982 [1972]).

tecnológica, em grande medida pelo desinteresse de suas classes dominantes, como já fizemos notar. Da mesma forma, percebe-se o aumento das diferenças nas taxas de mais-valia, em prejuízo dos países dependentes. Seria de se esperar que, a partir dessas duas constatações, o autor tratasse de vincular as duas tendências sobre o intercâmbio desigual, porém somente o tema das produtividades entra em discussão, enquanto a diferença entre taxas de mais-valor é tratada a partir das outras formas de transferência de valor, sobretudo pela atração que ela exerce sobre o investimento estrangeiro direto.

As duas fontes de intercâmbio desigual estabelecidas pelo autor são: 1) a maior produtividade do trabalho nos países industrializados faz com que ele apareça como mais intensivo (produtor de mais valor) no mercado mundial do que o trabalho dos países subdesenvolvidos; 2) a inexistência de um nivelamento da taxa de lucro no mercado mundial produz diferentes preços nacionais de produção, onde, o preço nacional de produção do país industrial é menor do que o preço de produção médio mundial.

É necessário prestar atenção no raciocínio do marxista belga, pois comparação das produtividades e, indiretamente, das composições orgânicas, para Mandel, ocorre sob o pano de fundo de uma interpretação particular da teoria do valor em escala mundial. Não há, nos diz o autor, um nivelamento da taxa de lucro a nível internacional, do que decorre a ausência da formação de preços de produção nesse nível:

A hipótese do nivelamento internacional das taxas de lucro não se sustenta nem teórica nem empiricamente. Teoricamente pressupõe uma mobilidade internacional perfeita de capital – na verdade, o nivelamento de todas as condições econômicas, sociais e políticas propícias ao desenvolvimento do capitalismo moderno em escala mundial. Mas esse nivelamento é frontalmente contestado pela lei do desenvolvimento desigual e combinado que rege esse processo. No modo de produção capitalista, condições desiguais de desenvolvimento determinam tamanhos diferentes de mercados internos e ritmos irregulares de acumulação de capital (MANDEL, 1982 [1972], p. 249).

A argumentação acima é obscura, pois a negação ao “nivelamento das taxas de lucro” é justificada praticamente devido ao “desenvolvimento desigual e combinado”, o qual não é explicado pelo autor. Mandel teria que responder por que e como esse desenvolvimento desigual e combinado obsta o nivelamento das taxas de lucro, coisa que não faz. Se sua referência é à existência de várias relações de produção no sistema mundial, recordamos que

Marx, como nos lembra Leite (2017, p. 86), afirma que a produção de valor pode ocorrer mesmo em condições de trabalho não-assalariado, desde que se produza para o mercado mundial. Tampouco Mandel prova por que “tamanhos diferentes de mercados internos e ritmos irregulares de acumulação de capital” contribuem para o não nivelamento da taxa de lucro mundial.

Em nosso ponto de vista, o nivelamento internacional da taxa de lucro *como tendência* – pois é disso que se trata – não implica uma completa mobilidade do capital, e tampouco o nivelamento de todas as condições de reprodução do capital –, basta que o capital possa mover-se com relativa liberdade e as mercadorias sejam trocadas no mercado mundial (LEITE, 2017, p.91). Cabe ainda afirmar que a simples demonstração de taxas de lucro distintas no centro e na periferia, tal como faz Mandel, não é suficiente para refutar tal tendência, pois, como veremos, a tendência ao nivelamento da taxa de lucro a nível internacional opera a partir de taxas de lucro distintas dentro e entre setores.

Repetimos que se não há tendência ao nivelamento da taxa de lucro a nível internacional, não há, conseqüentemente, a tendência à constituição de preços de produção e, como corolário, as mercadorias devem ser trocadas por seus valores. Essa é a tese de Mandel. Ao adotá-la, ele assume um problema teórico complicado, o de encontrar desigualdade em uma troca onde há equivalência entre os valores cedidos por ambas as partes, neste caso, por países centrais e países periféricos. O autor enxerga essa desigualdade na troca de quantidades desiguais de trabalho:

Valores internacionais iguais são trocados por valores internacionais iguais. Onde, então, esconde-se a “troca desigual” nessa equivalência? No fato de que esses valores internacionais iguais representam *quantidades desiguais de trabalho*. No pacote de mercadorias exportado da metrópole, vamos dizer que haja aproximadamente 300 milhões de horas de trabalho; o pacote de mercadorias exportado da semicolônia, ao contrário, contém – digamos – cerca de 1,2 bilhões de horas de trabalho (MANDEL, 1982 [1972], p. 253)

O exemplo de Mandel parte duas mercadorias distintas comercializadas no mercado mundial, uma pelo país central, outra pelo país periférico. A mercadoria do país central é produzida com uma composição orgânica maior do que a do país periférico. Como a troca ocorre segundo os valores, de fato o país central cede menos trabalho imediato e mais trabalho pretérito (condensado no capital constante utilizado) do que o país periférico, que possui uma

composição orgânica menor e, portanto, cede uma quantidade de trabalho imediato maior e uma quantidade menor de trabalho pretérito. Há, pois, igualdade nas trocas, porém não nas quantidades de trabalho imediato trocadas:

“A troca desigual consiste na troca do produto de 300 milhões pelo produto de 1,2 bilhão de horas de trabalho, ou seja, no fato de que, no mercado mundial, a hora de trabalho do país desenvolvido é considerada mais produtiva e intensiva que a da nação atrasada. Será que essa troca de valores internacionais equivalentes em mercadorias, consistindo em quantidades desiguais de trabalho, implica uma transferência nacional de valor? (MANDEL, 1982 [1972], p. 254).

Ocorre que, segundo Mandel, caso não houvesse uma troca desigual, o país central teria que dar em troca 1,2 bilhão de horas de trabalho pelo produto do país periférico, e não 300 milhões, como de fato o faz. No entanto, se tratamos a troca desigual como a troca de quantidades desiguais de trabalho, teríamos, antes, que resolver vários problemas: Mandel se refere a trabalho concreto ou abstrato? Se a alusão é ao trabalho concreto, qual o sentido de falar em intercâmbio desigual?⁹⁹ Se a questão paira sobre o trabalho abstrato, o *quantum* de trabalho – cristalizado e imediato – deve ser o mesmo, na medida em que se trata de uma troca pelos valores (LEITE, 2017, p. 87). Tanto é assim que Mandel precisa dar um rodeio teórico, desconsiderar o capital constante utilizado nas produções, e apelar para a superioridade “de um ponto de vista dinâmico – o único que está de acordo com uma rigorosa aplicação da teoria do valor e da mais-valia” (MANDEL, 1982 [1972], p. 254):

Pois bem, se não houve troca desigual, A teria de pagar não 300 milhões, mas 1,2 bilhão de horas de trabalho pelo pacote de mercadorias importado da semicolônia. Só teria conseguido realizar uma fração dessa importação. No mínimo, teria havido uma redução considerável nos recursos destinados ao consumo e à acumulação (MANDEL, 1982 [1972], p. 254).

⁹⁹ Por exemplo, a citação abaixo deixa dúvidas sobre a substância do intercâmbio desigual para Mandel: “Troca desigual significa que as colônias e as semicolônias tendiam a trocar quantidades cada vez maiores de trabalho nativo (ou produtos do trabalho) por uma quantidade constante de trabalho metropolitano (ou produtos do trabalho). O desenvolvimento a longo prazo dos *termos de troca* foi uma das formas de aferir essa tendência, embora outros determinantes também a tenham influenciado: entre outros, o controle monopolista dos mercados de matérias-primas e produtos coloniais dessas matérias-primas por parte de grandes empresas imperialistas das metrópoles etc.” (MANDEL, 1982 [1972], p. 244).

Nosso ponto de vista converge com o de Leite (2017, p, 87), que mostra que Mandel trata indistintamente os efeitos da produtividade e da intensidade do trabalho. Nesse sentido, as 300 milhões de horas de trabalho só poderiam ser “trocados” pelo pacote de 1,2 bilhão se o trabalho no país industrializado for mais produtivo e houver o estabelecimento internacional de um valor social médio que permitisse ao capital do país industrializado vender sua mercadoria acima do seu valor individual e abaixo ou igual ao valor social. Isso só ocorre, porém, dentro do setor ou ramo. A comparação entre produtividades parece fazer sentido unicamente dentro de um ramo de produção, onde o capital mais produtivo, ao produzir com um valor individual inferior ao valor social, apropria-se de um mais-valor e de um lucro extraordinários. Entre setores não é possível comparar produtividades, uma vez que esse conceito está vinculado ao valor de uso. Em vez disso, só é possível falar em transferência de valor a partir das composições orgânicas e dimensões médias distintas dos capitais em seus diversos ramos. A identificação entre produtividade e composição orgânica do capital é uma simplificação que não serve ao nosso objeto de pesquisa. A produtividade relaciona tempo de trabalho concreto e produção valores de uso, enquanto a composição orgânica do capital relaciona as proporções entre capital constante e capital variável em termos de valor, mediados por uma determinada composição técnica do capital. O fato de que capitais com maior composição orgânica sejam, em geral, mais produtivos, não nos permite uma identificação imediata entre os dois conceitos.

3.1.4 A intervenção de Shaikh e a tendência ao nivelamento mundial da taxa de lucro

Os equívocos de Mandel quanto ao nivelamento não diminuem a importância de seu trabalho. Mas é preciso limpar o terreno das principais insuficiências e caminhar para uma síntese que corresponda à nossa opinião sobre os aspectos mais importante do intercâmbio desigual. A questão da tendência à equalização da taxa de lucro é obviamente o ponto fundamental a se discutir. Dentro dela, é necessário deixar claro o caráter de tendência ao fenômeno observado. Nesse sentido, concordamos com Leite (2017) quando afirma que a negação à formação de uma taxa média de lucro mundial como tendência no mercado mundial expressa uma incompreensão da obra de Marx, e, particularmente, de uma confusão entre a

realidade e o conceito sobre a realidade (LEITE, 2017, p. 93)¹⁰⁰. Para que haja uma tendência ao nivelamento mundial da taxa de lucro não é necessária uma mobilidade perfeita de capitais, mas simplesmente que exista alguma mobilidade, isto é, uma mobilidade parcial. Assim, ainda que à primeira vista soe contraditório, o pressuposto da a tendência ao nivelamento é justamente a existência de taxas de lucros distintas entre capitais, setores e, é claro, entre países. É o que Shaikh (2016, pp. 262 – 272) mostra. Vejamos.

A concorrência dentro de um determinado setor da economia materializa-se nos preços, na luta por baixá-los, o que, obviamente, implica a preocupação constante de diminuição de custos. O preço é a principal arma da concorrência, e está em última instância limitado pelos custos. Esses, por sua vez, dependem do resultado da luta entre capital e trabalho - nas questões de salários e de duração e intensidade da jornada – e da tecnologia utilizada, a qual está em permanente transformação. A dinamicidade de um setor, mesmo naqueles mais estabelecidos, é uma realidade que põe frente a frente capitais com capacidades tecnológicas distintas e, portanto, diversas estruturas de custos. Como a equalização no mercado se dá pelo preço, as distintas estruturas de custo tendem a desnivelar as margens de lucro dentro do setor, na mesma medida em que nivelam os preços. Cabe advertir, porém, que o nivelamento de preços aqui mencionado não guarda relação com a ideia de firma tomadora de preços da teoria neoclássica. Ao contrário, assume-se, aqui, que as firmas tecnologicamente mais adiantadas têm a capacidade de determinação dos preços do setor através de uma política ativa de diminuição dos mesmos.¹⁰¹ Shaikh resume assim a concorrência dentro de um ramo ou setor:

Em resumo, as empresas individuais fixam os preços de acordo com o que creem ser o mais vantajoso. Mas a concorrência com as outras empresas unifica esses preços, que estão sujeitos a custos de transporte, impostos e busca por clientes. Isto cria um preço médio dentro de cada indústria com uma distribuição específica em torno dela. Entretanto, mudanças técnicas contínuas significam que plantas individuais têm

¹⁰⁰ [...] o conceito de uma coisa e sua realidade correm lado a lado como duas assíntotas, sempre se aproximando mas nunca se encontrando. Esta diferença entre ambos é uma diferença que impede que o conceito seja direta e imediatamente a realidade e que a realidade seja imediatamente seu próprio conceito. Mas apesar do conceito ter a natureza essencial de um conceito e não poder, portanto, *prima facie* diretamente coincidir com a realidade, a partir da qual ele deve ser primeiro abstraído, [o conceito] é ainda algo mais do que uma ficção [...] e mesmo assim corresponde à realidade com aproximação assintótica” (ENGELS, 2010, pp. 463 -464, em LEITE, 2017, p. 93).

¹⁰¹ “Esta conclusão decorre da suposição neoclássica da concorrência perfeita, na qual se assume que todas as empresas são tomadoras de preços. Mas na teoria da concorrência real, a fixação de preços e o comportamento de diminuir preços são fundamentais. Uma empresa com custos unitários mais baixos pode sempre expulsar seu concorrente, reduzindo os preços até o ponto em que as taxas de lucro daquele sejam inferiores às suas próprias taxas” (SHAIKH, 2016, p. 263).

custos diferentes em função de suas características. Assim, o mesmo processo que iguala preços desequilibra as margens de lucro e as taxas de lucro. A vantagem desta disputa contínua por participação de mercado cabe às empresas com o menor custo (SHAIKH, 2016, p. 264, tradução nossa).

O contrário ocorre com a concorrência entre setores ou ramos: a mobilidade do capital entre setores parte da premissa de que os capitais estão sempre em busca de maiores taxas de lucro, e que a dinâmica da economia capitalista apresenta constantemente novas possibilidades de acumulação, seja em novos setores ou em novos espaços anteriormente não explorados. A migração de capitais para setores de taxas de lucro superiores tende a diminuir os preços e, conseqüentemente, os lucros; por outro lado, o setor de onde saíram os capitais tende a diminuir a oferta relativamente à demanda e aumentar os preços e o lucro dos capitais ali presentes. A entrada e saída de capitais na busca por taxas de lucro superiores funciona, assim, como um nivelador da taxa de lucro dos novos investimentos entre setores (SHAIKH, 2016, p. 264).

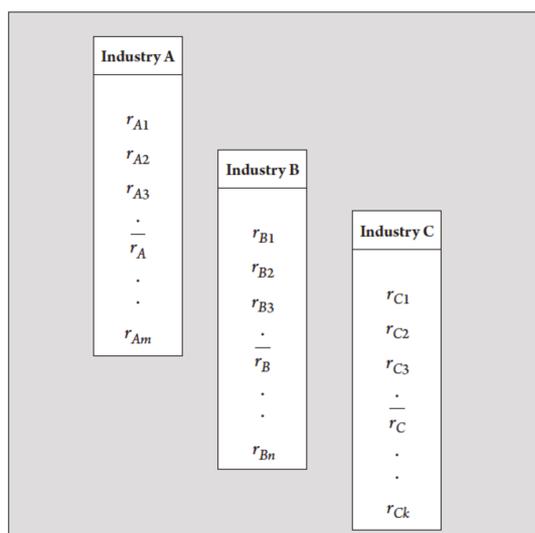
Recapitulando: a concorrência dentro de um ramo ou setor desnivela as taxas de lucro devido ao nivelamento dos preços de venda, enquanto a concorrência entre setores ou ramos nivela as taxas de lucro devido à entrada e saída de capitais de setores com taxas de lucros distintas. Tais tendências opostas são possíveis, sob o ponto de vista de Shaikh, pela entrada em cena do conceito de *capitais reguladores*, definidos como aqueles que representam “a melhor condição de produção reproduzível em geral” no setor, a condição reguladora da produção, a qual, por ser basear-se nos custos, define-se como aquela condição de produção de menores custos que pode ser reproduzida por um capital entrante. A condição de reprodutibilidade é importante, pois é ela que viabiliza a mobilidade de capitais entre setores. Assim, a taxa de lucro dos capitais reguladores será a eixo dos novos investimentos. Se a taxa de lucro dos capitais reguladores de um determinado setor for maior do que a taxa dos capitais reguladores de outros setores, a taxa de investimento acelerará naquele primeiro setor, e vice-versa (SHAIKH, 2016, p. 265).

Como nos lembra Marx, nem sempre os capitais reguladores são aqueles que operam em condições médias de produção. Além desta possibilidade, plausível em setores relativamente estáveis do ponto de vista da técnica, os capitais reguladores podem ser aqueles que operam com maiores custos, caso da mineração e da produção agrícola, ou aqueles que operam com os menores custos, caso de setores novos e dinâmicos do ponto de vista técnico, ou de setores consolidados que passam por uma revolução em seus métodos de produção

(SHAIKH, 2016, p. 265-266). Seja como for, os conjuntos de capitais reguladores de cada ramo ou setor estão sempre sujeitos a mudanças, dada a dinamicidade da reprodução capitalista. Não se trata, portanto, de uma situação de equilíbrio, mas de um processo gravitacional.

O panorama da concorrência real dentro de cada setor e entre setores, após a explicação de seu funcionamento por separado, é o seguinte. A equalização dos preços de venda, ao operar sob uma estrutura de custos diversos dentro de um mesmo setor, cria uma escala de taxas de lucro que giram ao redor de uma taxa média de lucro setorial. A escala é distinta para cada setor e a taxa média não precisa ser a mesma para diferentes setores. Como afirmamos anteriormente, porém, nem sempre a taxa média é a taxa de lucro correspondente aos capitais reguladores. Estes últimos possuem, dentro do setor, os menores custos reproduzíveis para um novo investimento e, assim, tornam-se o parâmetro de referência para os preços de mercado. Esse é o primeiro efeito da concorrência real, ilustrado na figura 1.

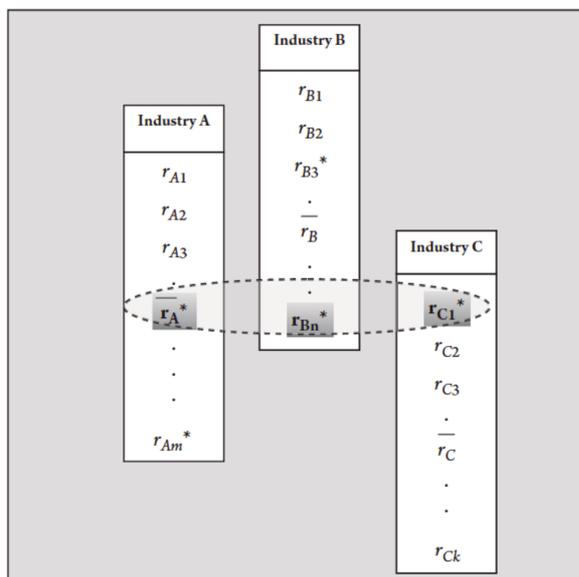
Figura 1. Efeito sobre as taxas de lucro dentro dos setores.



Fonte: Shaikh, 2016, p. 268.

O nivelamento ou equalização da taxa de lucro entre setores ocorre a partir das taxas de lucro dos capitais reguladores de cada setor, e não a partir das taxas médias de lucro, como se poderia imaginar. A figura 2 ilustra esse processo, em que três setores hipotéticos são comparados: o setor A, onde a taxa de lucro do capital regulador corresponde à taxa média do setor; o setor B, onde a taxa de lucro do capital regular é a menor do setor; e o setor C, cuja taxa de lucro do capital regulador é a maior do setor.

Figura 2. Efeitos do nivelamento da taxa de lucro entre setores



Fonte: SHAIKH, 2016, p. 269.

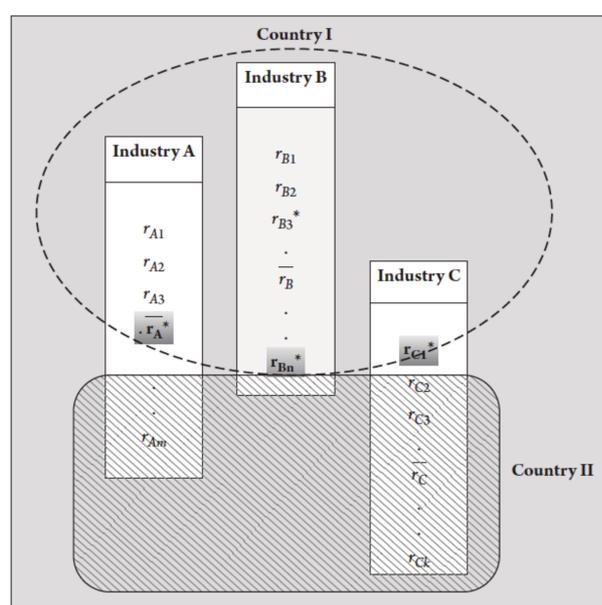
Devemos, novamente, alertar sobre o risco de uma interpretação equivocada do processo de nivelamento. Não há nada nesse processo parecido a um equilíbrio, ao contrário, o processo recém descrito é turbulento, que opera em ciclos nos quais os setores comportam-se, via de regra, de forma distinta, em anos de bonança e de crise.¹⁰² Dessa maneira, com a explicação anterior, tomamos distância tanto da explicação neoclássica do equilíbrio geral quanto de uma leitura superficial da obra de Marx que cria um abismo entre o modelo teórico e a dinâmica da realidade em seus níveis mais concretos.

Igualmente, ao expormos os termos da tendência ao nivelamento da taxa de lucro, facilitamos o trabalho de reconhecer a existência o mecanismo negado por Mandel, qual seja, a tendência a tendência ao nivelamento mundial da taxa de lucro. Quando justificamos a tendência ao nivelamento da taxa de lucro a partir dos capitais reguladores, indiretamente assumimos que não é a taxa de lucro média o objeto do nivelamento, portanto é completamente plausível – mais do que isso, é a regra – a existência de taxas de lucros distintas dentro de

¹⁰² “It is important to recognize that the process in question is a turbulent one that operates over a ‘cycle of fat and lean years’ [...]. Hence, even regulating rates will be different in any given year, year by year. It is not their equality, but rather their ‘crossings’, which need to be considered” (SHAIKH, 2016, p. 269).

setores, assim como a existência de taxas médias de lucro divergentes entre setores, sem que isso seja uma impugnação à tendência ao nivelamento. Não existe, portanto, em nossa argumentação, nenhuma razão para advogar por taxas de lucro idênticas entre países. Para referendar a tendência ao nivelamento, basta haver mobilidade internacional de capitais, fato inegável atualmente. O quadro abaixo ilustra o resultado da tendência ao nivelamento entre dois países.

Figura 3. O comportamento das taxas de lucro entre países



Fonte: SHAIKH, 2016, p. 270.

A figura 3 ilustra um caso em que o país II apresenta uma taxa de lucro média nacional inferior em relação ao país I, por concentrar capitais com maiores custos – e, portanto, com menores taxas de lucro – em todos os setores considerados. Essas diferenças na chamada estrutura de custos dos capitais entre países se devem, do ponto de vista geral, ao desenvolvimento desigual das relações capitalistas de produção e à divisão internacional do trabalho que expressa aquela tendência, a qual concentra o progresso técnico e os setores mais intensivos em capital (maior composição orgânica) nos países imperialistas, e os setores de menor dinamismo técnico e menos intensivos em capital nos países dependentes.¹⁰³ Desse fato,

¹⁰³ “[...] em média, a eficiência produtiva absolutamente maior do PCD [país capitalista desenvolvido] se traduz em preços internacionais mais baixos para seus produtos. Se considerarmos os produtos cujo consumo é comum

e tendo em vista as relações entre as duas formas de intercâmbio desigual já mencionadas – a intersetorial e a intrasetorial, teremos que, do ponto de vista intersetorial, a formação da taxa geral de lucro a nível mundial provocará uma transferência de valor dos setores de composição orgânica inferior aos setores de composição orgânica superior, resultado do desvio dos preços de produção em relação aos preços diretos.¹⁰⁴ Por sua vez, o estabelecimento de um valor social dentro de cada setor originará uma transferência dentro do setor: os capitais que produzirem com um valor individual inferior ao valor social auferirão um mais-valor extra ou extraordinário. Ou seja, dentro do setor o mais-valor é transferido dos capitais menos eficientes para os mais eficientes (SHAIKH, 2006, pp. 243-244). A transferência de valor global de um país é a soma desses dois efeitos:

Naturalmente, as mercadorias são vendidas em média pelos seus preços de produção, não pelos seus preços diretos. Mas as transferências líquidas de valor envolvidas são, no entanto, aquelas resultantes de diferentes tipos de transferências: intraindústria, que dependem de diferenças entre produtores individuais e produtores médios dentro de uma mesma indústria; e interindústria, que dependem de diferenças nas composições orgânicas de produtores médios em diferentes indústrias. **Para qualquer conjunto individual de capitais**, definido, por exemplo, por localização, nacionalidade ou grau de desenvolvimento, **a transferência líquida de mais-valia será a soma dos dois efeitos**” (SHAIKH, 2006, p. 245, tradução nossa).

Pois bem, do ponto de vista de um país, o resultado líquido do intercâmbio desigual – até o momento, não estamos levando em conta as demais formas de transferência de valor – será a soma das transferências positivas e negativas do conjunto de setores de tal ou qual

aos dois países, o PCD dominará o comércio, e o PCS [país capitalista subdesenvolvido] exportará, com dificuldade, apenas naqueles setores onde as vantagens locais, como o clima, são tão grandes que podem compensar a sua eficiência geralmente menor” (SHAIKH, 2006, p. 236, tradução nossa).

¹⁰⁴ “Nos Volumes I e II de O Capital, Marx desenvolve as conexões internas entre valor e preço monetário (forma de valor) na suposição de que o centro de gravidade dos preços monetários de mercado são preços diretamente proporcionais aos valores (preços diretos). Sobre esta base ele é capaz de mostrar que o valor da força de trabalho determina e regula o salário monetário, e que o mais-valor forma a base do lucro monetário.

No Volume III, a categoria de lucro é ainda mais concretizada ao se admitir a equalização das taxas de lucro entre indústrias, e a formação de uma taxa geral de lucro. Isto, por sua vez, exige a transformação na forma do valor de preços monetários diretos para preços da produção. Estes últimos preços aparecem agora como os preços reguladores reais, o verdadeiro centro de gravidade dos preços de mercado. Conforme Marx o desenvolve, o preço da produção de uma mercadoria será menor ou maior que o seu preço direto, conforme a composição orgânica da indústria seja maior ou menor que a composição orgânica média para a sociedade como um todo.” (SHAIKH, 1980, pp. 27-28, tradução nossa).

economia. Para o marxista paquistanês, não há nenhum obstáculo teórico para que haja um resultado líquido positivo para um país dependente (SHAIKH, 2006, p. 245), pois tudo depende das características, em termos de composição orgânica e produtividade, desses setores, além, é claro, das condições conjunturais do mercado mundial. A estrutura do setor exportador de um país desse tipo caracteriza-se, geralmente, pela existência de alguns poucos capitais muito produtivos em setores de alta composição orgânica (petróleo, cobre, minério de ferro, etc.) e muitos capitais pouco produtivos em setores de baixa composição orgânica (agricultura para o mercado interno) que convivem, atualmente, com capitais muito produtivos em setores de composição orgânica baixa (agricultura de exportação e pecuária), os quais, em alguns países como Brasil e Argentina, são altamente relevantes na estrutura exportadora.¹⁰⁵ Dessa maneira, enquanto os primeiros setores mencionados tendem a ostentar uma transferência positiva, os setores pouco produtivos e de baixa composição orgânica que concorrem com importações similares terão, evidentemente, uma perda na transferência, enquanto que para os últimos setores mencionados o resultado pode ser tanto um quanto outro, dependendo das condições da economia mundial. Assim, do ponto de vista da exportação, as tendências não são explícitas, e não há nada que impeça períodos de saldos positivos no intercâmbio desigual para o setor exportador do país dependente.¹⁰⁶ Porém, ao considerarmos a estrutura de importação dos países dependentes latino-americanos, notaremos a grande presença de setores de alta composição orgânica e elevada produtividade (máquinas e equipamentos, indústria química e farmacêutica, peças e partes, etc.), alguns, inclusive, os setores de maior composição orgânica e mais produtivos da economia mundial. Essa estrutura de importação é claramente negativa do ponto de vista da transferência de valor via intercâmbio desigual (SHAIKH, 2006, pp. 245-246).

Embora possam existir períodos de resultado líquido positivo, nossa hipótese de trabalho é que as características estruturais do capitalismo dependente latino-americano indicam um resultado líquido negativo para o intercâmbio desigual no longo prazo. No próximo capítulo exploraremos um método de cálculo para aproximar o que aqui tem sido descrito teoricamente com o movimento da realidade nos últimos anos.

¹⁰⁵ Shaikh (2006, p. 245) não considera a relevância desse último tipo de capitais, que, não obstante, são evidentemente importantes para estrutura exportadora latino-americana no atual padrão exportador de especialização produtiva.

¹⁰⁶ Por ora, não importa a nacionalidade do capital exportador presente no país dependente.

3.1.5 *O intercâmbio desigual na teoria marxista da dependência*

Como parte do sopro renovador do marxismo nas décadas de 60 e 70 do século XX, a teoria da dependência em sua vertente marxista absorveu e desenvolveu, a partir das particularidades da periferia dependente latino-americana, o debate sobre a transferência de valor. Grosso modo, há uma bifurcação que divide o desenvolvimento teórico deste tema e funda dois caminhos. O primeiro, trilhado por Theotonio dos Santos, Orlando Caputo e Roberto Pizarro, enfatiza os mecanismos de transferência de valor devido à propriedade do capital, em clara adesão à tradição de Baran e Sweezy sobre a fase monopolista que o capitalismo teria assumido após a Segunda Guerra Mundial (CAPUTO e PIZARRO, 1971, pp. 247-254). Segundo essa interpretação, tal fase marca uma transformação nas relações econômicas internacionais, em que o investimento estrangeiro e os serviços de capital dele oriundos adquirem preponderância em relação ao comércio exterior,¹⁰⁷ motivo pelo qual os autores mencionados passam por alto o debate sobre o intercâmbio desigual e miram somente na transferência dos serviços financeiros do capital estrangeiro na América Latina. Por essa razão, trataremos de suas contribuições na seção seguinte deste capítulo.

O segundo caminho, que enfatiza a transferência de valor via intercâmbio desigual, tem a contribuição de Ruy Mauro Marini e Reinaldo Carcanholo e busca explicar o intercâmbio desigual a partir dos desdobramentos da lei do valor em escala internacional. Por ser o tema que nos preocupa a esta altura do trabalho, nos debruçaremos sobre a obra desses autores e sobre outras contribuições posteriores. Partiremos do trabalho *Dialética da Dependência* publicado em 1973, não por ele conter a síntese de Marini sobre o tema, mas por ser o ponto de partida das leituras e das críticas da maioria dos pesquisadores que se aproximam da teoria marxista da dependência. Logo após, veremos que as formulações contidas em *Dialética* são insuficientes para captar o raciocínio de Marini sobre o intercâmbio desigual. Assim mesmo, também veremos que as ideias subsequentes do autor sobre o tema não chegam a uma síntese robusta.

¹⁰⁷ “[...] en el período histórico que nos toca vivir, se presenta como tendencia predominante del conjunto del sistema capitalista un movimiento creciente de los capitales, en contraste con un decrecimiento relativo del movimiento de mercaderías” (CAPUTO E PIZARRO, 1971, p. 28).

A seção “O segredo do intercâmbio desigual” aparece, no roteiro expositivo de *Dialética*, como o momento de elucidação dos fundamentos da divisão internacional do trabalho capitalista onde a América Latina “que a América Latina não só alimenta a expansão quantitativa da produção capitalista nos países industriais, mas também contribui para que sejam superados os obstáculos que o caráter contraditório da acumulação de capital cria para essa expansão” (MARINI, 1974 [1973], p. 29). São dois os aspectos que conformam esse lugar que a região ocupa. O primeiro se dá pela oferta de matérias-primas industriais e alimentos baratos, por meio da qual a região contribui a aumentar a taxa de lucro dos países centrais. O outro aspecto do problema se refere às transferências de valor ocultas nas trocas comerciais entre ambas as regiões, e que aparece, entre outras formas, através da deterioração dos termos de intercâmbio, como a CEPAL já havia notado.

Ao explorar o núcleo do problema, Marini descarta tanto a interpretação neoclássica quanto aquela que explica a opressão entre nações a partir da diplomacia e do militarismo.¹⁰⁸ Substitui tais equívocos pela ideia de que a opressão – ou abuso – das nações centrais às nações periféricas se deve a fragilidade inicial dessas últimas – resultado da etapa colonial, e não o contrário, ou seja, de que através da opressão é que as nações periféricas se tornaram frágeis¹⁰⁹. É importante notar que neste momento do texto Marini discorre sobre um planeta articulado por uma divisão internacional do trabalho de caráter capitalista. A intenção do autor é mostrar a existência de uma relação intrínseca entre capitalismo e desenvolvimento desigual a nível mundial, com o objetivo de evitar a mistificação da economia capitalista internacional, a mesma que leva a reivindicar relações comerciais equitativas entre as nações (MARINI, 1974 [1973], pp. 32 – 33). A forma de evitar tal deslize é aferrar-se ao estudo do funcionamento da lei do valor a nível internacional. Marini joga, portanto, em nosso campo, e propõe uma análise do desenvolvimento das leis mercantis e das contradições que ela acarreta. Em suas palavras, o desdobramento das relações mercantis cria as condições para uma melhor aplicação da lei do valor, ao mesmo tempo que possibilita o aparecimento de diversos mecanismos para burlá-la.

¹⁰⁸ “Esse raciocínio, ainda que se apoie em fatos reais, inverte a ordem dos fatores, e não vê que a utilização de recursos extraeconômicos é derivada precisamente do fato de existir por trás uma base econômica que a torna possível. Ambos os tipos de explicação contribuem, portanto, para ocultar a natureza dos fenômenos estudados e conduzem a ilusões sobre o que é realmente a exploração capitalista internacional”(MARINI, 1974 [1973], p. 31).

¹⁰⁹ Vale a pena lembrar da advertência de Agustín Cueva a esta afirmação de Marini: ela deve ser precisada e dialetizada. Precisada para estabelecer qual é a fragilidade inicial a que se alude no trecho, e que Cueva identifica como sendo a “herança colonial”. E dialetizada para entender que as condições iniciais do subdesenvolvimento vão criando raízes na estrutura subdesenvolvida, repetem-se e aprofundam o subdesenvolvimento à medida que se desenvolvem. Ver CUEVA (1998 [1977], cap. 1)

Os mecanismos de funcionamento lei do valor e de sua negação coincidem, grosso modo e respectivamente, com as diferenças intrasetoriais e intersetoriais por nós já mencionadas:

Convém distinguir os mecanismos que operam no interior de uma mesma esfera de produção (tratando-se de produtos manufaturados ou de matérias-primas) e os que atuam no marco de distintas esferas que se inter-relacionam. No primeiro caso, as transferências correspondem a aplicações específicas das leis de troca; no segundo, adotam mais abertamente o caráter de transgressão delas. (MARINI, 1974 [1973] p. 34).

No primeiro caso, quando a concorrência ocorre dentro da mesma esfera de produção, a nação detentora dos capitais de maior produtividade ostenta um lucro extraordinário, pois

por conta de uma maior produtividade do trabalho, uma nação pode apresentar preços de produção inferiores a seus concorrentes, sem por isso baixar significativamente os preços de mercado que as condições de produção destes contribui para fixar. Isso se expressa, para a nação favorecida, em um lucro extraordinário, similar ao que constatamos ao examinar de que maneira os capitais individuais se apropriam do fruto da produtividade do trabalho.” (MARINI, 1974 [1973], p. 34).

Aqui, parece-nos que Marini chega aos resultados corretos por meio de termos equivocados, pois dentro da mesma esfera de produção o que ocorre é a formação de um valor social médio, que se compara com os valores individuais de produção dos capitais que nela operam: é a discrepância entre um e outro que dá origem ao mais-valor extraordinário para os capitais de maior produtividade e, por decorrência, ao lucro extraordinário¹¹⁰.

¹¹⁰ No trabalho *Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital*, o argumento aparece de forma correta: “Así, en términos generales, es decir, para el producto social en su conjunto, la ley de la productividad vale para las ramas de producción pero no para los capitales individuales; en efecto, al elevar su productividad por encima del nivel normal que establece el tiempo de trabajo socialmente necesario, o sea, por encima de aquél que determina el valor social de la mercancía, el capitalista individual logra que la misma jornada arroje un mayor producto de valor, precisamente porque, pese a que ha bajado en términos reales el valor individual de la mercancía, ésta sigue ostentando el mismo valor social pero se produce, ahora, en mayor cantidad; en definitiva, dado que el valor es una relación social, es el valor social el que cuenta y afirmar que el capitalista individual ha reducido el valor unitario de su mercancía no es sino una manera de decir que se han reducido sus costos de producción, respecto a los demás capitalistas de la rama. Es mediante ese mecanismo como el capital individual obtiene una plusvalía

No caso das transações entre países que comercializam classes distintas de mercadorias, “como manufaturas e matérias-primas” (MARINI, 1974 [1973], p. 34), Marini lança mão do artifício do monopólio para explicar a transferência de valor aos países centrais:

o mero fato de que umas produzam bens que as outras não produzem, ou não o fazem com a mesma facilidade, permite que as primeiras iludam a lei do valor, isto é, vendam seus produtos a preços superiores a seu valor, configurando assim uma troca desigual (MARINI, 1974, p. 34).

Neste ponto, em específico, que é, além do mais, o que mais nos importa, Marini conflui com Theotônio do Santos, Orlando Caputo e Roberto Pizarro, ao evocar o poder de monopólio como origem da transferência de valor, afastando-se, assim, da problemática específica da troca desigual (Marini, 1974 [1973], p. 66 – 67).¹¹¹ No posfácio a *Dialética*, porém, o intercâmbio desigual volta a evidenciar-se como um elemento constitutivo e relevante da economia mundial em sua etapa imperialista, que é quando a economia internacional atinge sua maturidade. Tal maturidade está relacionada, para Marini, com o fluxo de investimentos estrangeiros e das remessas de lucro deles resultantes, cujo resultado é a formação de uma taxa média de lucro a nível internacional e o predomínio de preço de produção como regulador das transações internacionais (Marini, 1974, p. 90). A mesma relação interssetorial aparece no trabalho *Plusvalía extraordinária y acumulación del capital*, de 1979.¹¹²

extraordinaria, la cual se convierte, en la competencia intercapitalista, en el factor por excelencia de introducción de progreso técnico” (MARINI, 1979).

¹¹¹ “Es un hecho conocido que, a medida que avanza la industrialización latinoamericana, se altera la composición de sus importaciones, mediante la reducción del renglón relativo a bienes de consumo y su reemplazo por materias primas, productos semielaborados y maquinaria destinados a la industria. Sin embargo, la crisis permanente del sector externo de los países de la región no habría permitido que las necesidades crecientes en elementos materiales del capital constante se pudieran satisfacer exclusivamente a través del intercambio comercial. Es por ello que adquiere singular importancia la importación de capital extranjero, bajo la forma de financiamiento e inversiones directas en la industria” (MARINI, 1964, pp. 66-67)

¹¹² “[...] la elevación de la productividad en la rama, aunque anule la plusvalía extraordinaria obtenida por el capitalista individual, seguirá traduciéndose en un nivel de productividad superior al resto de la economía; en otros términos, como el valor de la fuerza de trabajo permaneció inalterado, y, en principio, su precio, la mayor productividad del trabajo se traducirá en un grado de explotación superior y una cuota de plusvalía también superior en la rama en cuestión, lo que puede afectar tanta la distribución básica (salario-plusvalía) en la rama, como la distribución de plusvalía en el conjunto de la economía. [Así] la plusvalía extraordinaria deja de ser un factor de transferencia y de mayor explotación del trabajo que opera a nivel de capitalistas individuales, para situarse a nivel de las transferencias de valor intersectoriales y de las relaciones de distribución en el conjunto de la economía” (MARINI, 1979).

Marini também retoma a questão na resposta a Fernando Henrique Cardoso e José Serra, publicada em 1978 com o título *Las razones del neodesarrollismo*, e cujo interesse ultrapassa o tema que abordamos aqui. Trataremos somente de dois aspectos que nos interessam. O primeiro é a relação entre a categoria marxista de *intercâmbio desigual* e a categoria cepalina *deterioração dos termos de troca*, que também poderia ser formulada como a relação entre valores e preços para o estudo do comércio internacional. Marini defende que a relação de preços exibida na evolução dos termos de troca gira em torno dos valores das mercadorias (MARINI, 2008 [1978], p. 176.) e que, portanto, a evolução dos termos de intercâmbio deve ser levada em consideração no estudo das formas de transferência de valor. Na deterioração dos termos de intercâmbio a longo prazo ficam patentes os efeitos dos distintos graus de progresso técnico nos países centrais e periféricos, na medida em que a elevação da produtividade do trabalho no centro do sistema, devido ao monopólio da técnica, permite aos capitais desses países vender seus produtos por um preço acima de seu valor, fato que configura uma transferência de valor, pois na periferia, os capitais, devido à maior lentidão relativa do progresso técnico e ao fato de se dedicarem a produtos sobre os quais não detêm o monopólio, em geral não conseguem utilizar o artifício de manter o preço acima do valor.¹¹³ Novamente, portanto, o monopólio volta a assumir um papel central.

O segundo aspecto relaciona a transferência de valor com a superexploração da força de trabalho. Frequentemente, inclusive entre adeptos da teoria marxista da dependência, circula uma noção de que a superexploração nasce como resposta à transferência de valor, noção esta originada de uma interpretação equivocada da *Dialética da Dependência*, particularmente no trecho em que Marini afirma que, frente aos mecanismos de transferência de valor, pode-se identificar um mecanismo de compensação: a superexploração da força de trabalho¹¹⁴. Ora, uma leitura atenta do texto principal deixaria claro que a superexploração é um elemento constitutivo do capitalismo dependente, como afirma o próprio autor:

¹¹³ “Como vemos, mis “críticos” suponen que los movimientos de precios no implican movimientos de valor; de tal manera que, al mantenerse el precio de mercado por encima del valor, esto no implicaría una transferencia de valor por parte de aquel que lo adquiriera, dando en cambio una mercancía cuyo precio se mantuviera a la par con su valor. Llegamos, pues, a un punto en que no sólo los intercambios no son “bien iguales”, sino que son ¡absolutamente diferentes!” (Marini, 2008 [1978], p. 177).

¹¹⁴ Recentemente, Claudio Katz e Jaime Osorio reacenderam o debate sobre os fundamentos da superexploração da força de trabalho e sua relação com a transferência de valor.

Tampouco devemos tomar o dito pelo não dito: a superexploração do trabalho é estimulada pelo intercâmbio desigual, mas não decorre dele, mas da febre do lucro que o mercado mundial cria, e se baseia fundamentalmente na formação de uma superpopulação relativa. Entretanto, uma vez iniciado um processo econômico baseado na superexploração, um mecanismo monstruoso é posto em marcha, cuja perversidade, longe de ser mitigada, é acentuada devido ao crescimento da produtividade da economia dependente por meio do desenvolvimento tecnológico. (MARINI, 2008 [1978], p. 174)

Talvez um bom caminho para eliminar as possíveis ambiguidades da obra de Marini em relação ao intercâmbio desigual seja a consulta de seu texto mais recente sobre o tema, *Proceso y tendencia de la globalización capitalista*, de 1996. O problema do funcionamento da lei do valor a nível internacional é o que nos interessa agora, pois já trabalhamos outros elementos desse ensaio no capítulo anterior. Em relação àquela lei, que deve ser tomada, sempre, em termos históricos, Marini imputa às transformações tecnológicas da década de 70 e à nova divisão internacional do trabalho que delas resultou uma mudança no funcionamento do mercado mundial e, por consequência, na lei do valor em escala internacional. O raciocínio, aqui, é o seguinte: a crise capitalista da década de 70 do século XX apresentou as condições para uma fragmentação do processo produtivo a nível mundial, a qual se expressou na difusão mundial da indústria (sobretudo para a Ásia), no aumento do comércio mundial – incluindo o comércio intrafirmas, e, no âmbito político, na supressão das barreiras que fragmentavam o mercado mundial. Assim, a fragmentação mundial da produção, para que funcionasse, teve que ser acompanhada por uma homogeneização das condições de intercâmbio de mercadorias (MARINI, 1996, pp. 60-61).

As transformações descritas acima correspondem ao que expusemos no capítulo 2 deste trabalho. Pois bem, dito processo abre uma fase de “tendência ao pleno estabelecimento da lei do valor” (MARINI, 1996, p. 61), afirmação que deve ser tomada com prudência, pois, como qualquer tendência no modo de produção capitalista, ela convive com seu oposto, qual seja, as contratendências que operam no sentido de manter as condições de superlucros através do monopólio da produtividade aumentada, como o próprio autor reconhece, ao afirmar que existe uma tendência à fixação do lucro extraordinário a nível mundial pelos países que dominam as técnicas produtivas de vanguarda (MARINI, 1996, p. 63).¹¹⁵ Então, qual a intenção

¹¹⁵ “Uma análise mais detalhada, entretanto, mostra que os países desenvolvidos ainda possuem duas triunfos em suas mãos. O primeiro é sua imensa superioridade em pesquisa e desenvolvimento, que torna possível a inovação técnica; temos ali um verdadeiro monopólio tecnológico, o que exacerba o estado de dependência dos demais países. A segunda é o controle que exercem sobre a transferência das atividades industriais para os países mais

de Marini ao fazer essa afirmação? Em nossa opinião, Marini indica que, paralelamente à busca de lucros extraordinários através do aumento da produtividade, no capitalismo contemporâneo passam a atuar fatores - a integração dos sistemas de produção, o avanço dos meios de comunicação, a exigência de certa difusão tecnológica – que, sobretudo nos setores mais integrados, tendem a homogeneizar os processos produtivos e igualar a produtividade do trabalho. A partir de então, a busca por lucros extraordinários passa a incluir, de maneira cada vez mais importante, o trabalhador; em outras palavras, desata-se uma concorrência feroz pelas regiões que possuam baixos salários e maior facilidade para estender e intensificar a jornada de trabalho (MARINI, 1996, pp. 64-65). A transferência das atividades de propriamente produtivas para países de salários baixos, por meio de filiais ou relações *arm's length*, são movimentos desta tendência.

Ora, quando se fala em uma economia mundial que combina, por um lado, monopólio tecnológico por parte dos países centrais e, por outro, a abertura dos mercados comerciais e financeiros, está-se referindo ao aprofundamento das formas de transferência de valor, seja via intercâmbio desigual, seja via propriedade do capital. O intercâmbio desigual tende a se amplificar com a abertura comercial e com a morfologia da nova divisão internacional do trabalho, que reproduz, em novo estágio, a divisão internacional do trabalho entre países industrializados e produtores de matérias-primas, alimentos e, quando muito, etapas inferiores da produção industrial. O monopólio das tecnologias estratégicas e da coordenação da cadeia de valor por parte dos países centrais reforça os mecanismos anteriores, sobretudo por meio da fixação do lucro extraordinário, dando origem a uma renda de monopólio, como veremos a seguir.

Poderíamos concluir, a partir do que até aqui resenhamos da obra de Marini, que os mecanismos do intercâmbio desigual e das outras formas de transferência de valor aparecem mesclados em sua obra. Não há um tratamento da transferência de valor em suas formas específicas – intercâmbio desigual e transferência devido à propriedade do capital –, talvez porque a preocupação fosse menos esmiuçar as formas de transferências de valor do que mostrar que há uma tendência estrutural à sucção de recursos da periferia latino-americana,

atrasados, tanto por sua capacidade tecnológica como de investimento, os quais operam de duas formas: a primeira, transferindo prioritariamente para estes últimos as indústrias menos intensivas em conhecimento; a segunda, dispersando entre diferentes nações as etapas de produção de bens, de modo a evitar o surgimento de economias integradas nacionalmente” (MARINI, 1996, p. 59, tradução nossa)

tendência esta que impacta sobre as formas de reprodução do capitalismo central e, principalmente, do capitalismo dependente.

Reinaldo Carcanholo também trabalhou a questão das transferências de valor em inúmeras ocasiões, partindo da distinção entre produção e apropriação de riqueza no modo de produção capitalista:

A distinção qualitativa entre produção e apropriação de riqueza, de riqueza capitalista (ou valor), permite pensar na distinção quantitativa entre elas; em outras palavras, podemos pensar neste momento na não-identidade do valor produzido e do valor apropriado. É essa diferença que determina o surgimento da categoria transferência de valor. (CARCANHOLO, 1981, p. 23, tradução nossa).

O relevante aqui, para além do comentário do anterior, é o lugar que o ocupa a categoria *transferência de valor* no estudo sobre uma realidade econômica concreta a partir da crítica da economia política:

A investigação concreta do movimento de uma determinada realidade econômica, a partir da teoria do valor, supõe a identificação dos ramos fundamentais que produzem riqueza (valor) e a compreensão de sua dinâmica; supõe também o mesmo procedimento em relação àqueles ramos ou setores que se movem simplesmente pela apropriação de valor (não-produtivos); implica descobrir o processo de articulação concreta que se produz entre esses dois tipos de setores, entre eles e o exterior, e explicar os mecanismos de transferência de riqueza (valor) que aparecem. Ao mesmo tempo, a análise econômica concreta implica descobrir a relação que é construída, dentro de cada um dos setores, entre os agentes cuja relação social é o que define a categoria concreta de capital (CARCANHOLO, 1981, p. 26, tradução nossa).

O raciocínio anterior situa a categoria *transferência de valor* como um aspecto constitutivo do capitalismo, e é sugestivo o uso que o autor faz dela em sua tese de doutorado para explicar o padrão de reprodução do capital na Costa Rica.¹¹⁶

A caracterização das formas do intercâmbio desigual em Carcanholo está em consonância com nosso desenvolvimento do tema até aqui, e parece-nos que há em sua obra mais clareza sobre a questão do que em Marini. Em primeiro lugar, porque Carcanholo

¹¹⁶ Ver Carcanholo (1981).

identifica a mais-valia extraordinária como o mecanismo por excelência de transferência de valor dentro do ramo ou setor, tendo como ponto de partida a diferenciação entre *valor individual* e *valor social* (obtido por média aritmética ponderada). Em síntese, o aumento da produtividade por parte de um capitalista individual dentro de seu ramo produtivo, ao diminuir o valor unitário da sua mercadoria em relação ao valor social – ao mesmo tempo que este último cai em proporção ao peso relativo do capital inovador – dá a ele a possibilidade de vendê-la acima do valor individual e abaixo do valor social. Para ele, surgirá uma mais-valia superior à anterior, enquanto que os demais auferirão uma mais-valia inferior à anterior.¹¹⁷ Assim,

[à] mais-valia extra corresponde, então, uma redução da mais-valia nos capitais não inovadores, de maneira tal que a magnitude da mais-valia total produzida no ramo não se altera se o volume total de trabalho no setor continuar o mesmo e se as demais circunstâncias não se alterarem (valor da força de trabalho, tamanho da jornada e intensidade do trabalho) (CARCANHOLO, 2013, p. 104)

Por ser o meio pelo qual opera a concorrência intercapitalista (ainda que inconscientemente para o capitalista individual), a mais-valia extra tende a ser uma situação transitória, pois as inovações, cedo ou tarde, generalizam-se para os demais concorrentes do setor. As tecnologias então generalizadas darão lugar a inovações inéditas, em um processo recorrente. Sendo assim, é provável que a mais-valia extra ou extraordinária esteja sempre presente na economia capitalista, sobretudo nos setores mais dinâmicos. Em contrapartida, porém, o processo de concentração e centralização do capital, e a tendência à monopolização que dele decorre, promove todas as condições – inclusive institucionais, como no caso das patentes – para que perdurem as vantagens dos capitais inovadores sobre os demais. Nesse caso, trata-se, para Carcanholo, de uma conversão da mais-valia extra em *renda absoluta de monopólio* (CARCANHOLO, 2013, p. 104), definição com a qual estamos de acordo e que nos será útil no próximo capítulo. De qualquer maneira, seja temporária ou permanente, a mais-valia-extra precisa passar pela validação do mercado para se transformar, na realização, em lucro extra ou lucro extraordinário, podendo ser apropriada total ou parcialmente, de acordo com

¹¹⁷ O entendimento da mais-valia extra como transferência de valor é diametralmente oposto à interpretação desse fenômeno como trabalho potenciado, tal como está plasmado, por exemplo, no trabalho de BORGES NETO (2011). Concordamos inteiramente com a crítica de Carcanholo a respeito dessa segunda interpretação, não sendo necessário reproduzi-la aqui. Ver, CARCANHOLO (2013, pp. 103 – 117).

a divergência entre o valor social médio das mercadorias do setor e seus respectivos preços de mercado.

Em segundo lugar, quando nos deslocamos para as relações entre setores, a diferença quantitativa – e também qualitativa – entre valor social médio e preço de produção é o que determina a transferência de valor, outro dos aspectos do intercâmbio desigual (CARCANHOLO, 2013, p. 109). Essa precisão do autor a respeito do mecanismo interssetorial do intercâmbio nos parece correta e resolve a formulação ambígua de Marini que analisamos acima. Com efeito, a diferenciação entre os mecanismos de transferência resultantes de uma maior composição orgânica do capital e aquelas transferências decorrentes do monopólio em algum setor ou subsetor é algo importante, e não um mero procedimento formal. Os primeiros mecanismos denotam, em geral, a superioridade técnica de um setor em relação aos demais, e a superioridade técnica diz respeito, por sua vez, ao nível estratégico do setor na divisão internacional do trabalho. Obviamente, a superioridade tecnológica pode se converter em monopólio por um determinado período de tempo, até que as condições técnicas de vanguarda se esparramem para outros setores e geografias e, ato seguido, novas inovações surjam para garantir a prevalência de novos setores sobre os demais. Estas transformações, porém, são mais lentas e pedem rupturas tecnológicas de grande alcance, tal como a observada na década de 1970.

Por outro lado, o monopólio, e portanto a capacidade de um setor evadir as condições médias imperantes no mercado, pode decorrer de outras características que não as eminentemente técnicas, tais como as estruturas do mercado e arranjos políticos – cartéis ou acordos interestatais, por exemplo. Nesses casos, e também no caso do monopólio decorrente de tecnologias mais avançadas, estamos falando da fixação de um lucro acima do lucro médio, que podemos definir como renda. Um período de ascensão do ciclo econômico também pode interferir na lucratividade de um ou mais setores, na medida em que exacerbe, em favor dos produtores, a demanda mundial por suas mercadorias.

Mais recentemente, nos últimos 5 anos, o tema do intercâmbio desigual voltou à tona. Não temos condições de afirmar por que razão; talvez o otimismo despertado pelo crescimento econômico dos países latino-americanos nas duas primeiras décadas do século XX, ao elevar o modelo primário-exportador em uma espécie de tábua de salvação para o (novo)desenvolvimentismo, tenha despertado, como contrapartida, o interesse por criticar os caminhos que o capitalismo dependente latino-americano voltava a trilhar em sua nova fase.

Muita tinta foi gasta para justificar, e até defender, um possível caminho de desenvolvimento capitalista a partir de uma inserção primário-exportadora na economia mundial. Até mesmo no campo marxista, o aumento da renda gerada pela exportação de produtos primários reacendeu os debates sobre a renda da terra na América Latina como fator de apropriação de valor a nível mundial. Deixaremos a crítica a estes pontos de vista para outro momento. Limitaremos nossa exposição a duas contribuições mais recentes sobre o tema, a partir da Teoria Marxista de Dependência, a de Jaime Osorio e a de John Smith. Ambas são esforços de dotar a teoria do intercâmbio desigual de capacidade explicativa contemporânea, adaptada às recentes transformações da divisão internacional do trabalho.

Osorio parte das características do novo padrão de reprodução do capital de especialização produtiva na América Latina para caracterizar o intercâmbio desigual contemporâneo. A partir da identificação dos centros dinâmicos de reprodução do capital – o setores primário-exportadores e, em alguns casos, setores industriais maquiladores –, o padrão das trocas internacionais entre a região e o resto do mundo reproduz na América Latina, em um patamar superior, características da antiga divisão internacional do trabalho vigente no século XIX, entre exportadores de matérias-primas e alimentos e exportadores de produtos manufaturados. Nas condições atuais, porém, trata-se uma agricultura e/ou mineração de exportação de alta produtividade, altamente tecnificadas, ou etapas manufatureiras não estratégicas das cadeias globais de valor¹¹⁸. Trataremos desse último caso a seguir, com John Smith. A atenção de ambos os autores às condições históricas em que o capitalismo mundial se desenvolve são um elemento que une estas duas perspectivas, pois em ambas há a preocupação de atualizar ou, em outras palavras, recuperar a capacidade explicativa da teoria do intercâmbio desigual e dimensionar seu impacto nos padrões de reprodução do capitalismo dependente atual:

Os processos que permitem a transferência de valores de uma região e economia para outra variam ao longo do tempo. Se no período colonial isso era possível por meios preferencialmente políticos [...], mais tarde tal processo tende a repousar predominantemente sobre mecanismos econômicos (deterioração dos termos de troca ou troca desigual, pagamento de royalties, transferências pelo monopólio do conhecimento, juros da dívida, etc.)

¹¹⁸ “A norma predominante tem sido a presença de uma estrutura produtiva bastante restrita, onde são mantidas condições de especialização produtiva em matérias-primas e alimentos (e em tempos recentes de algumas peças e montagem da indústria automotriz) que tendem a sustentar uma exportação muito pouco diversificada” (OSORIO, 2017).

Esta situação tem repercussões nas condições em que se desenvolvem os padrões de reprodução, seja no centro ou no mundo dependente, afetando os níveis de acumulação, as condições de exploração e superexploração da força de trabalho, as dimensões e modalidades de constituição dos mercados internos e externo, enfim, o conjunto de fatores que influenciam a reprodução do capital” (OSORIO, 2004, p. 72, tradução nossa).

No caso das trocas de produtos primários por produtos manufaturados, é importante ressaltar que ela ocorre em um mercado internacional liberalizado, onde, portanto, a lei do valor *tende* a operar de forma plena, estabelecendo uma taxa média de lucro e preços de produção a nível internacional. Como consequência, e deixando de lado, por enquanto, a questão do monopólio das tecnologias de ponta, as transferências valor por meio de intercâmbio desigual ocorrem dos setores de composição orgânica inferior – predominantes na América Latina – para os setores de composição orgânica superior – predominantes nos países centrais. Como afirma Osorio, é nesse mecanismo que reside a base primordial do intercâmbio desigual entre setores ou ramos da produção¹¹⁹, e é dele que temos que partir para explicar os desdobramentos provenientes do processo de centralização e concentração capitalista, tais como o monopólio das tecnologias estratégicas e a relativa imobilidade da força de trabalho, uma vez que o capital é, no momento atual, extremamente móvel. De qualquer maneira, essas são questões que exacerbam as formas de transferência de valor, porém não invalidam a tendência à formação de uma taxa média de lucro e dos preços de produção; pelo contrário, com Shaikh vimos que esses “obstáculos” não só permitem, como são necessários para a formação de uma taxa média de lucro em torno aos capitais reguladores.

Entre outras formas de aproximar-se do fenômeno do intercâmbio desigual, Osorio reivindica os dados sobre a deterioração dos termos de intercâmbio como um indício do intercâmbio desigual. Nesse sentido, o comportamento dos termos de intercâmbio na América Latina é a forma mais imediata para avaliar como o comportamento das mercadorias exportadas pela região pode dar origem a dar origem a uma espécie de intercâmbio desigual às avessas, como defendem alguns autores. Ainda que essa hipótese não possa ser descartada, afinal de contas, estamos falando de setores de elevada produtividade mundial (caso do trigo e da soja

¹¹⁹ “Isto significa que, em termos de preços de produção, os processos de troca no mercado mundial estimulam transferências de valor de economias com baixa composição orgânica de capital para economias com composição orgânica superior, já que nas primeiras os preços de produção tendem a ser inferiores ao valor, enquanto nas segundas esses preços são superiores ao valor. Aqui está a base fundamental da troca desigual, entre outras razões porque faz descansar no campo produtivo o que será manifestado no campo da circulação, que atinge formas maduras quanto mais se desenvolve a troca de bens e o mercado mundial capitalista” (OSORIO, 2017).

argentina, e da soja e do milho brasileiro), o resultado líquido da transferência de valor deve incluir as importações de manufaturados, mas também a distribuição da renda diferencial da agricultura entre os diversos setores adjacentes – indústria agroquímica, serviços de armazenamento, transporte e comercialização –, em sua maioria, no caso latino-americano, setores controlados por capitais estrangeiros (OSORIO, 2017).¹²⁰

Finalmente, com John Smith mergulhamos em um tema já mencionado por Osorio: o componente industrial da nova divisão internacional do trabalho, que se organiza através das Cadeias Globais de Valor. Já trabalhamos os principais determinantes de seu surgimento e seus principais elementos constitutivos no capítulo 1. O que não mencionamos até agora são as consequências teóricas que tal reorganização acarreta para a questão do intercâmbio desigual e das demais formas de transferência de valor. Pelo que pesquisamos, Smith é o primeiro a tentar uma caracterização das categorias da transferência de valor (intercâmbio desigual e demais formas) no âmbito das Cadeias Globais de Valor, abrindo um campo de pesquisa que apenas dá seus primeiros passos.¹²¹ Vejamos.

No capítulo 1 desta tese, estabelecemos as características das transformações do capitalismo mundial pós-70. O aspecto técnico-produtivo dessa nova fase está centrado na fragmentação do processo produtivo, o qual possui um vetor indiscutível: o traslado das etapas manufatureiras intensivas em trabalho para países periféricos – ou de “baixos salários”, termo utilizado por Smith –, que se refletem no aumento do comércio de bens intermediários entre as transnacionais e suas subsidiárias ou empresas independentes cuja relação se estabelece através do modelo de *arm's lenght* (ou *outsourcing*), mas também aparecem no aumento das exportações de produtos finais dos países de baixos salários para os países imperialistas.¹²²

¹²⁰ Temos clareza de que não damos, nesta tese, a devida atenção ao problema da renda da terra. A complexidade desse tema exigiria um estudo que os limites deste trabalho não nos permitem realizar. Acreditamos, no entanto, que o modelo apresentado no capítulo 4 engloba, por meio dos preços, este aspecto da transferência de valor.

¹²¹ Leite comenta a dificuldade em captar o mecanismo de transferência de valor nas relações que se estabelecem nas cadeias globais: “O que parece haver, nesse caso, é uma forma de imperialismo situada numa área cinzenta entre a troca desigual e a exportação de capital, fundamentada no poder de monopólio que faz com que o lucro apropriado pela *Apple* seja resultado de renda fundiária e lucro comercial” (LEITE, 2017, p. 235).

¹²² “A grande diferença, ‘a característica que define a produção globalizada’, é ‘o crescimento dos componentes intermediários do comércio internacional em geral, seja ele feito dentro das empresas como resultado de investimentos diretos ou por meio de subcontratos de *arm's lenght*”. Isto não significa, porém, que a terceirização possa ser reduzida ao comércio de produtos intermediários - nosso conceito também deve incluir a exportação de produtos acabados de países com salários baixos para empresas e consumidores de países imperialistas.” (SMITH, 2016, p. 46, tradução nossa).

Essa é a grande diferença do processo produtivo contemporâneo em relação ao arranjo vigente até a década de 70, que tinha no Investimento Estrangeiro Direto e na exportação de lucros e dividendos seus elementos definidores, diferença essa que situa o comércio internacional, novamente, no centro do debate sobre o intercâmbio desigual. Se, na década de 60 e 70, autores como Theotonio dos Santos e Orlando Caputo relegaram a um segundo plano o papel do comércio internacional como origem de transferência de valor, a realidade do capitalismo contemporâneo implica que a persistência na omissão desse âmbito da economia mundial constituiria pesado equívoco. É, portanto, necessário integrar as análises referentes ao Investimento Estrangeiro Direto e ao comércio internacional, pois ambos cresceram sustentadamente a partir da década de 70, e tiveram novo alento no começo dos anos 2000:

Desde os anos 2000, tanto o comércio global quanto o IDE cresceram exponencialmente, ultrapassando significativamente o crescimento do PIB global, refletindo a rápida expansão da produção internacional nas redes coordenadas pelas empresas transnacionais (UNCTAD, 2013, p. 122, tradução nossa).

Smith se apoia em dados oficiais para mostrar que o processo produtivo final é deixado, cada vez mais, nas mãos dos países periféricos, que o realizam “agregando”, sobretudo, a força de trabalho, já que grande parte dos insumos e bens intermediários são importados – daí o aumento dos insumos importados no valor adicionado exportado por esses países, assim como o aumento da importação de manufaturados finais pelos países centrais (SMITH, 2016, p. 47). Não há grande novidade nessa informação, já amplamente aceita pelos organismos internacionais das Nações Unidas, pelo Banco Mundial e pelo FMI, o que é novo é o tratamento que Smith dá a esse tema.

Para aproximar o tema das cadeias de valor ao intercâmbio desigual é necessário diferenciar, em primeiro lugar, os tipos de exportações dos países periféricos. Elas são compostas por 1) produtos agrícolas e minerais, correspondentes a padrões pré-neoliberais, mas que ganham novo impulso após a década de 70 na América Latina; 2) exportações realizadas por empresas dos países periféricos em setores de média alta e alta tecnologia (aviões, painéis solares), porém com uma grande proporção de peças e partes importadas; e 3) exportações de bens finais ou intermediários através de subsidiárias de transnacionais e contratos de outsourcing, que prevalecem atualmente na Ásia e em alguns países latino-americanos (SMITH, 2016, p. 49). Quanto aos primeiros, já vimos com Osorio que sua crescente

importância na balança comercial dos países latino-americanos atualiza o intercâmbio desigual entre setores, através dos preços de produção. O segundo tipo de exportações é residual na balança comercial latino-americana.

O terceiro tipo de exportações está composto por duas modalidades: i) as exportações das subsidiárias de empresas transnacionais; e ii) as exportações oriundas de empresas formalmente independentes, porém ligadas contratualmente via *arm's length* a grandes empresas industriais ou comerciais dos países centrais. Com relação à primeira modalidade, excluindo-se a manipulação de preços resultante do comércio intrafirma, a transferência de valor é o resultado líquido da concorrência dentro do setor (mais-valor extraordinário) e da formação dos preços de produção entre setores, ambos nos territórios dos países dependentes, com a particularidade de que o lucro resultante é apropriado, finalmente, pela firma matriz ou reinvestido em território do país dependente. Assim, nesse primeiro caso é possível encontrar um proxy para a transferência de valor. No caso da relação *arm's length*, porém, todos os sinais de transferência desaparecem.¹²³

Não fosse a crescente importância desse tipo de articulação produtiva, poderíamos deixá-lo de lado. Mas esse não é o caso: a relação *arm's length* ganha cada vez mais espaço em relação ao investimento estrangeiro direto, e reconfigura profundamente a transferência de valor (KATZ, 2018, p. 342). Ainda que seja um fenômeno de difícil mensuração, Smith, seguindo Milberg e Winkler, acredita que é possível uma boa aproximação a ele a partir das exportações de manufaturas, como um todo, dos países de baixos salários para os países desenvolvidos:

As medidas regulares de *offshoring* capturam apenas insumos comerciais ... ainda assim, grande parte da atividade de importação na cadeia global de produção está em

¹²³ “O quebra-cabeças lançado pela percepção de Milberg de que uma grande parte dos lucros nos países imperialistas (ele não chama isso então) é acumulada em processos de produção distantes pode ser reformulado como se segue. O investimento estrangeiro direto das TNCs do Norte gera um gigantesco fluxo S-N de lucros repatriados, mas em completo contraste, entre as empresas subcontratadas do Sul e as empresas líderes do Norte não há, nos dados financeiros, nem sombra de qualquer fluxo de lucros S-N ou transferências de valor. Além disso, os vários subterfúgios das empresas transnacionais para ocultar parte deste fluxo das autoridades fiscais (transferência de preços, subfaturamento, etc.) não estão disponíveis em relações de *arm's length*. Estes são grandes benefícios a se renunciar - no entanto, as TNCs consideram cada vez mais a relação *arm's length* como sendo mais lucrativa do que o IDE. O fato de o fluxo S-N de valor e lucro ser invisível significa que esse fluxo não existe? Se não, o que acontece com os fluxos de lucro que são visíveis no caso de uma relação interna mas que desaparecem completamente quando esta é substituída por uma relação de *outsourcing*?” (SMITH, 2016. p. 103).

bens totalmente finalizados. De fato, o objetivo do *offshoring* corporativo, seja em condições de mercado ou através de filiais estrangeiras, é precisamente permitir que a corporação se concentre em sua "competência fundamental", enquanto deixa outros aspectos do processo, muitas vezes incluindo a produção, para outros. Muitas empresas de "fabricação" agora não fabricam absolutamente nada. Elas fornecem design de produtos e marcas, marketing, logística da cadeia de suprimentos e serviços de gestão financeira. Assim, um substituto alternativo do *offshoring* pode ser simplesmente a importação proveniente de países em desenvolvimento. (MILBERG e WINKLER, 2012, p. 425, tradução nossa).

Smith mostra o crescimento tanto da exportação de manufaturas pelos países periféricos quanto o crescimento das importações manufatureiras oriundas dos países em desenvolvimento por parte dos países centrais, que no caso do Japão chega a 70%, e a 50% no caso dos EUA (SMITH, 2016, p. 53), e são, em sua maioria, bens finais ou intermediários produzidos por filiais de multinacionais sediadas nos países imperialistas ou produzidos por relações de *outsourcing* coordenadas por multinacionais sediadas em países imperialistas. Por outro lado, o crescimento da exportação manufatureira oriunda dos países periféricos não é um fenômeno generalizado, mas está concentrado em duas dezenas deles, em sua maioria localizados no Leste Asiático. Para o restante dos países periféricos, a pauta exportadora para os países centrais continua restrita a produtos primários.

Em uma aproximação com as últimas teses de Marini, Smith mostra que o vetor do deslocamento da produção para os países periféricos é a busca por uma força de trabalho superexplorada e politicamente fragmentada (SMITH, 2016, p. 193). Essa concorrência global que passa a operar a partir do valor da força de trabalho – e, diríamos, a partir da possibilidade de sua violação sistemática – é o que explica a crescente relação entre o capital dos países centrais com o trabalho dos países periféricos (SMITH, 2016, p. 50; p. 105). É também a partir da superexploração da força de trabalho que se ativa o intercâmbio desigual, forma complementar ao mecanismo dos preços de produção, e cuja interpretação aproxima Smith de Emmanuel, Amin, e, em sentido amplo, aos autores da CEPAL, na observação das diferenças salariais como modalidade de transferência de valor,¹²⁴ diferenças estas que têm sido

¹²⁴ Embora ultrapasse nosso tema, Smith menciona outro aspecto do *outsourcing*, e que afeta a reprodução da força de trabalho e a exploração da classe trabalhadora nos países centrais. Trata-se da substituição da força de trabalho dos países centrais por trabalho superexplorado manufatureiro nos países dependentes, ao mesmo tempo que, graças à importação de bens de consumo manufaturados produzidos na periferia, consegue evitar uma queda abrupta da renda real da população trabalhadora dos países centrais. “A globalização dos processos produtivos afeta os trabalhadores das nações imperialistas de duas formas fundamentais. A terceirização permite que os capitalistas substituam o trabalho doméstico mais bem pago pelo trabalho de baixos salários do Sul, expondo os trabalhadores das nações imperialistas à competição direta com os trabalhadores igualmente qualificados, mas muito mais mal pagos, nas nações do Sul, enquanto a queda dos preços de vestuário, alimentos e outros artigos de

reproduzidas e ampliadas pelo aumento da oferta de trabalho superexplorável no estágio atual do capitalismo e pela ausência de uma mobilidade expressiva da força de trabalho a nível mundial. Nesse sentido, as fronteiras atuam produzindo e ampliando as diferenças salariais (SMITH, 2016, p. 188).¹²⁵

Interessante, aqui, é a ideia de que a deterioração dos termos de troca, antes restrita aos produtos primários produzidos pelos países periféricos, está agora penetrando no setor exportador de manufaturados desses países (SMITH, 2016, p. 93). Tudo isso por conta da pressão exercida pelas transnacionais líderes sobre as condições de produção das empresas da cadeia de valor, principalmente sobre as responsáveis pelo processo produtivo imediato que, compelidas a diminuir seus custos, intensificam a superexploração da força de trabalho, em um processo conhecido na literatura como *race to the bottom*.

Temos em Smith, portanto, duas modalidades de intercâmbio desigual: a relacionada com o mais-valor extraordinário dentro de um mesmo setor, e a que ocorre entre setores, por meio das diferentes composições orgânicas do capital ou taxas de exploração distintas. A primeira forma é predominante entre países imperialistas, que intercambiam bens similares, enquanto a segunda forma é predominante entre países dependentes e periféricos, pois o intercâmbio entre eles é de bens de natureza distinta.¹²⁶ Assim, enquanto as diferenças entre produtividades cumprem um papel central na transferência de valor entre países imperialistas, nas trocas entre países imperialistas e países dependentes, que, como dissemos, trocam mercadorias distintas, os fatores responsáveis pelo intercâmbio desigual são as diferenças entre composições orgânicas¹²⁷ e as diferenças entre taxas de exploração (SMITH, 2016, p. 243).

consumo de massa protege os níveis de consumo da queda dos salários e amplia o efeito dos aumentos salariais.” (SMITH, 2016, p. 45, tradução nossa).

¹²⁵ Segundo Smith, entre o final da Segunda Guerra Mundial e os dias atuais, apenas 0,8% da força de trabalho dos países periféricos migrou para os países centrais (SMITH, 2016, p. 109).

¹²⁶ “Se o comércio entre países envolve concorrência entre empresas que comercializam bens semelhantes ou se, em vez disso, envolve a troca de bens diferentes é, portanto, de grande importância, determinando que tipo de transferência de valor é predominante. É, portanto, muito significativo que [...] o comércio entre nações imperialistas seja de bens semelhantes, enquanto, em contraste, o comércio entre nações imperialistas e nações em desenvolvimento é de mercadorias diferentes.” (SMITH, 2016, p. 243, tradução nossa).

¹²⁷ “Entre ramos de produção, assumindo um valor uniforme de força de trabalho, os preços relativos são determinados pelas diferentes quantidades de tempo socialmente necessário para produzir cada produto e por transferências de valor geradas por diferenças na composição orgânica do capital, que equalizam os lucros.” (SMITH, 2016, p. 242).

3.2 *A transferência de valor em função da propriedade do capital*

Para que a revisão sobre a transferência de valor seja completa, é necessário tratar das outras formas, para além do intercâmbio desigual, que operam transferindo valor da periferia para o centro do sistema capitalista. Leite (2017) denomina esse tipo de transferência como “transferência de valor pela fragmentação do mais-valor em lucro, juro e renda” (LEITE, 2017, p. 229), e que existe pois é resultado da propriedade de um capital estrangeiro que “emigra” com o objetivo de gerar ou apropriar-se de mais-valor no exterior, como capital produtor de lucros ou juros. O resultado dessa exportação com fins de produção ou apropriação de valor é visível, ao contrário da forma encoberta que tinha lugar no intercâmbio desigual:

O fluxo de valor das economias dependentes para os centros imperialistas é visível a olho nu – não mais encoberto, oculto, invisível, como ocorria com o comércio exterior. Basta abrir um balanço internacional de pagamentos e constatar a existência da conta “rendas de investimentos”, dentro da qual se inclui os montantes de lucros e dividendos remetidos ao exterior e o pagamento de juros. Para que o capital estrangeiro se aproprie dessa renda, ele buscou uma aplicação rentável para seu capital, seja na forma de investimento estrangeiro direto, investimento em carteira, compra de títulos de renda fixa, derivativos etc. (LEITE, 2017, p. 230).

Não trataremos detalhadamente, aqui, do aspecto contraditório da exportação de capitais para os países dependentes: o fato de que a transferência de valor para o centro é precedida de um fluxo contrário que contribui para o desenvolvimento capitalista dos países receptores (SHAIKH, 2006, p. 237) – desenvolvimento que significa o aprofundamento da dependência, que fique claro, embora possa auxiliar na conformação de centros intermediários de acumulação de capital.¹²⁸

¹²⁸ “Sendo evidente que o capital estrangeiro se integra *ao* e determina *o* ciclo do capital da economia dependente e, por conseguinte, seu processo de desenvolvimento capitalista, não se deve perder de vista que ele representa uma restituição de capital em relação ao que drenou anteriormente da economia dependente; restituição que é, além do mais, parcial” (MARINI, 2012, p. 25).

3.2.1 *As transferências resultantes do investimento estrangeiro*

Já expusemos o significado da participação do capital estrangeiro no atual padrão de reprodução do capital vigente na América Latina. Do ponto de vista geral, o capital estrangeiro, seja através de investimentos diretos, investimentos em carteira ou outros tipos de investimento, integra o ciclo do capital dos países dependentes, exigindo, em troca, uma parcela do mais-valor produzido internamente, a qual é transferida aos países de onde o IED é oriundo. Esta dinâmica captou a atenção dos intelectuais vinculados à teoria da dependência, e tamanha era a dimensão dos investimentos que afluíam à América Latina após o segundo pós-guerra, que alguns deles simplesmente desconsideraram o intercâmbio desigual. Tal é o caso, principalmente, de Caputo, Pizarro, e Theotonio dos Santos. Em seu livro *Imperialismo y relaciones económicas internacionales*, Caputo e Pizarro definem a prioridade dos seus estudos:

“Pensamos que a deterioração dos termos de troca é um fenômeno importante para compreender as relações econômicas entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos; entretanto, acreditamos que não é uma prioridade, pois a crise do comércio exterior e, em última instância, a compreensão das relações econômicas entre esses países deve ser buscada na transferência que os subdesenvolvidos fazem para os países desenvolvidos, em termos de serviços financeiros. É importante estabelecer a prioridade dos dois fenômenos que demonstram o caráter explorador das relações econômicas dentro do sistema capitalista, com base no processo de concentração e monopolização da economia capitalista” (CAPUTO e PIZARRO, 1971, p. 23, tradução nossa).

A consideração do comércio exterior como um elemento secundário – para não dizer irrelevante – da transferência de valor justificava-se pelo período histórico em que os autores escreviam, antes que se pudessem vislumbrar as consequências das transformações produtivas da chamada globalização: “[...] no período histórico em que vivemos, a tendência predominante é um crescente movimento de capitais em todo o sistema capitalista, em contraste com uma diminuição relativa do movimento de mercadorias” (CAPUTO E PIZARRO, 1971, p. 28, tradução nossa). Tal característica atribuía à dependência um caráter industrial-tecnológico,

alicerçado no poder exercido pelas empresas transnacionais dos países imperialistas, principalmente através do IED.¹²⁹

Porém, o que ocorreu pós-70 foi o crescimento concomitante da mobilidade das mercadorias e dos capitais, o que justifica atualmente a atenção a ambas as formas de transferência de valor. Aumentou, também, a participação dos países dependentes como receptores de IED, derrubando um antigo consenso de que os países periféricos eram desimportantes para a acumulação de capital das empresas transnacionais (SMITH, 2016, p. 71). Mas, mesmo com o crescimento dos países periféricos como destino do IED, a importância dos países dependentes é subestimada quando não se olha com atenção aos dados do IED mundial; e, veja-se, sequer mencionamos a relação *arm's length*. Smith mostra que há uma diferença qualitativa entre os investimentos estrangeiros entre países centrais e o investimento de países centrais nos países dependentes: em primeiro lugar, o autor afirma que a maioria dos investimentos estrangeiros entre países centrais ocorre em setores não produtivos (serviços e finanças); em segundo lugar, o IED entre países centrais geralmente assume a modalidade de fusões e aquisições, sendo que na periferia a maioria do IED são investimentos novos, *greenfield*; em terceiro lugar, quando uma firma de um país central adquire outra firma de país central, junto com essa aquisição ela incorpora uma extensa rede de fornecedores e empresas subsidiárias, muitas delas localizados nos países dependentes (SMITH, 2016, p. 72-73).

Observamos, então, um fenômeno conjunto de concentração do capital através dos processos de fusão e aquisição e, ao mesmo tempo, de dispersão da produção através das relações de *arm's length* e do investimento estrangeiro, na busca, sobretudo, por baixos salários (MILBERG, 2004, p. 9). É necessário agregar, ainda, o investimento estrangeiro em busca de recursos naturais e os investimentos em carteira. Ambas as modalidades são importantes no caso latino-americano e brasileiro, como veremos a seguir.¹³⁰

¹²⁹ Ponto de vista claramente inspirado nos estudos de Baran, Sweezy e Magdoff sobre o capital monopolista.

¹³⁰ “Devemos ressaltar, a este respeito, que a mão-de-obra barata não é a única fonte de atração para o investimento estrangeiro. Tudo o mais sendo igual, matérias-primas baratas, um bom clima e uma localização favorável (se considerarmos os custos de transporte) também são importantes para tornar certos setores de produção atraentes para o capital estrangeiro. Mas estes fatores são específicos de apenas alguns ramos, enquanto a mão-de-obra barata é uma característica social geral nos PCS [países capitalistas subdesenvolvidos], cujas implicações se estendem a todas as áreas de produção, mesmo aquelas ainda a serem criadas” (SHAIKH, 2006, p. 238, tradução nossa).

Porém, mais do que analisar profundamente as tendências atuais do IED mundial e latino-americanos, estamos interessados em observar os fluxos contrários resultantes do investimento estrangeiro, seja ele IED, investimento em carteira ou outros investimentos. Esse fluxo se apresenta como transferência de valor resultante da propriedade de capital por parte de indivíduo ou empresa estrangeira. Há certo consenso de que esse fluxo ocorre em mão dupla entre os países centrais e no sentido Sul-Norte no caso da relação entre países centrais e periféricos. Ou seja, no caso dos investimentos entre Estado Unidos, Europa, Japão e, em menor medida, China, tanto o fluxo de investimento quanto o fluxo de lucros e dividendos fluem em ambas as direções. No caso relação desses países com a periferia do sistema, há um fluxo unidirecional de investimento do país central para a periferia, e um fluxo contrário, também unidirecional, dos lucros e dividendos da periferia para os países centrais (SMITH, 2016, pp. 76-77).

Do ponto de vista formal, a transferência de valor se divide, na balança de rendas, em renda de investimento direto, renda de investimento em carteira e renda de outros investimentos, os quais, grosso modo, englobam as transferências oriundas de capitais produtivos (lucros e dividendos) e transferências oriundas de capitais portadores de juros (empréstimos e financiamentos) (LEITE, 2017, p. 232). Contudo, na prática, como mostra Leite (2017, p. 257), do ponto de vista do capital que extrai mais-valor, pouco importa se ele se apropria via repatriação de lucros ou recebimento de juros. Fará aquilo que mais coerente for com sua estratégia de acumulação e com as condições particulares da economia nacional onde aplicar seus investimentos.

3.2.2 *As transferências por rendas de monopólio*

A entrada de capital estrangeiro nas economias dependentes, seja direta ou indiretamente, potencializa a própria dependência à medida que a tecnologia incorporada nos capitais fixos é monopolizada e, por isso, abre uma nova forma de transferência de valor: o pagamento de *royalties*, aluguéis de equipamentos e serviços técnicos:

Na verdade, a indústria manufatureira dos países dependentes se apoia em boa parte no setor de bens de capital dos países capitalistas avançados, por meio do mercado mundial. Por consequência, essa indústria manufatureira é dependente não só em termos materiais, no que se refere aos equipamentos e maquinaria enquanto meios materiais de produção, mas também tecnologicamente, ou seja, na medida em que deve importar também o conhecimento para operar esses meios de produção e,

eventualmente, fabricá-los. Isso incide, por sua vez, na relação financeira com o exterior, dando lugar aos pagamentos na modalidade de royalties ou assistência técnica, *que constituem outros tantos fatores de transferência de mais-valia*, de descapitalização (MARINI, 2012, p. 27-28).

A conceito de *ciclo do capital* é chave para compreender que a dependência não é, como queriam os estruturalistas, simplesmente um elemento “externo”, mas que a relação entre países imperialistas e países dependentes se “internaliza” nestes últimos, implicando na tecnologia utilizada, na relação entre setores da economia, na prevalência de classes sociais específicas na estrutura do Estado, nas características do processo de trabalho, entre outras características. Como o próprio conceito sugere, o ciclo do capital é um processo reiterativo que tende a se perpetuar como tal, aprofundando-se, enraizando-se na economia dependente. Assim, a transferência de valor devido à importação dos meios de produção, assim como de técnicas e conhecimentos para operá-las, é um dos elementos constitutivos da estrutura econômica da dependência, na medida em que a burguesia latino-americana necessita dessas condições materiais para sua reprodução (LEITE, 2017, p. 260).

A dependência tecnológica da periferia em relação aos países imperialistas chamou a atenção de diversos autores já mencionados por nós ao longo deste trabalho. Além de Marini, já citado, Caputo e Pizarro já atentavam, na década de 60, para o processo de monopolização das tecnologias estratégicas por parte das transnacionais dos países imperialistas, dando origem a um desenvolvimento setorial profundamente desigual entre centro e periferia:

A empresa multinacional mantém controle absoluto sobre o processo de inovação e utilização de tecnologia e, mais importante, controla-o nos setores estratégicos da economia, tanto interna quanto externamente. Apesar desta situação, há uma transferência tecnológica para setores não estratégicos das economias dependentes, que se manifesta no uso de patentes e não constitui uma importante transferência de tecnologia, no sentido de que não vai para os setores-chave da economia. Entretanto, devido à natureza privada da tecnologia, o centro dominante pode obter uma renda significativa com o arrendamento de suas patentes, sem um custo significativo, pois não há fluxo de capital a partir do centro. Além disso, esta forma de transferência de tecnologia permite à empresa central assegurar importantes mercados de matérias-primas através de acordos de patentes, sendo uma das formas pelas quais ocorre a desnacionalização industrial dos países dependentes (CAPUTO E PIZARRO, 1971, pp. 26, tradução nossa).

Em Breda (2015), analisamos detalhadamente o atual processo de monopolização dos conhecimentos e das tecnologias estratégicas do paradigma eletroinformático¹³¹, e ficou claro que não há nada parecido a um processo de democratização do conhecimento e das tecnologias. Pelo contrário, o que se observa é um reforço da concentração das tecnologias estratégicas na tríade EUA-Europa-Japão, sendo a única novidade, o que não é pouco, o surgimento da China na disputa pela hegemonia em setores tais como a computação de Big Data, a Inteligência Artificial, a robótica e a biotecnologia.

A questão teórica de maior relevância que surge do monopólio da tecnologia de ponta é sua classificação, ou não, como *renda*. É importante notar que não nos referimos, neste momento, às vantagens que o monopólio de uma tecnologia pode propiciar em termos de produtividade na concorrência intercapitalista, mas sim da possibilidade de violação da lei do valor através de um estabelecimento permanente de preços acima do valor, ou de um direito de apropriação de uma parte do valor produzido socialmente pelo simples fato de ostentar a propriedade de tal ou qual método, técnica ou produto mais avançado. Trata-se de uma fixação do mais-valor extraordinário.

Afirmamos que se trata de uma apropriação gratuita devido ao caráter eminentemente acumulativo e social do conhecimento, independentemente de que esteja materializado em uma técnica específica. Assim, cada novo avanço da ciência e da tecnologia, seja incremental ou revolucionária, só é possível devido ao acervo científico existente até o momento, o qual é produto do gênero humano. Do ponto de vista do valor, o tempo de trabalho utilizado para produzir um conhecimento ou técnica nova torna-se insignificante se diluído no universo de mercadorias produzidas a partir dessa nova descoberta. O software, como mercadoria, talvez seja o melhor exemplo: seu custo de reprodução é praticamente zero, a quantidade reproduzida é elevadíssima. O preço elevado de um produto desse tipo só pode ser mantido através de um artifício: a monopolização dessa “força social” que é a ciência e suas aplicações. Por esta razão, acreditamos que se deve tratar esse mecanismo de apropriação de lucros extraordinários como *renda monopólio*, ou, como alguns autores definiram, como *renda tecnológica*¹³². Não há, com

¹³¹ BREDA, D. *Dependencia tecnológica y acumulación del capital: América Latina en el paradigma electroinformático*. Tesis de maestría. Tutor: Jaime Osorio Urbina. UNAM, Facultad de Filosofía y Letras, 2015. Ver, sobre o tema, o capítulo 4.

¹³² As rendas tecnológicas são superlucros derivados da monopolização do progresso técnico – isto é, de descobertas e invenções que baixam o preço de custo de mercadorias mas não podem (pelo menos a médio prazo) ser generalizadas a determinado ramos de produção e aplicadas a todos os concorrentes devido à própria estrutura do capital monopolista: dificuldades de entrada, dimensões de investimento mínimo, controle de patentes, medidas cartelizadoras, e assim por diante”(MANDEL, 1982 [1972], p. 135)

a adoção dessa categoria, nenhum abandono da teoria do valor, como já deixamos claro mais de uma vez ao longo deste trabalho.

...

A revisão do debate sobre intercâmbio desigual e demais formas de transferências de valor neste capítulo é a antessala para a aproximação empírica a que procederemos no capítulo final. Queremos deixar claro, antes de seguirmos adiante, que nossa revisão não aspirou a um esgotamento de todos os pontos de vista, e tampouco a uma conclusão definitiva das controvérsias sobre as formas de transferência de valor, muitas das quais ainda permanecem abertas. Diante das várias escolhas possíveis em relação ao andamento deste trabalho, optamos primeiramente por recuperar as contribuições mais importantes, as que estabeleceram os alicerces do debate.

Em segundo lugar, procuramos apresentar as contribuições da teoria marxista da dependência sobre o tema, tanto para sistematizar as ideias dos diversos autores quanto para ressaltar que a transferência de valor é, para essa tradição teórica, um elemento explicativo central, uma característica fundamental, da explicação sobre o lugar da periferia latino-americana da divisão internacional do trabalho capitalista. Voltaremos a essa última questão no capítulo 4, onde as categorias expostas nos capítulos 2 e 3 serão utilizadas para guiar uma aproximação empírica à transferência de valor na economia brasileira em anos recentes.

4 A TRANSFERÊNCIA DE VALOR NO BRASIL ENTRE 2000 E 2015

Após a revisão do debate sobre a transferência de valor e suas formas e sobre a inserção da América Latina e do Brasil na divisão internacional do trabalho contemporânea – inserção que se dá através do padrão exportador de especialização produtiva –, no presente capítulo avançamos na proposição de metodologias para uma aproximação quantitativa aos fluxos de transferência de valor no Brasil, entre 2000 e 2015.

A esta altura do texto, depois de termos passado por longos debates teóricos, é prudente retomar o fio das hipóteses que organizam este trabalho, a fim de torná-las presentes para o leitor que dedicará sua atenção aos dados expostos a seguir. Nossa hipótese principal é a de que *o atual padrão de reprodução do capital, exportador de especialização produtiva, que vigora atualmente no Brasil tende a ampliar as transferências de valor a que está submetida a economia do país*, como economia dependente que é. A centralidade da transferência de valor como elemento característico da dependência já foi debatido no capítulo 2. A ideia de que o atual padrão de reprodução exacerba aquelas possibilidades de transferência justifica-se: i) pela regressão industrial observada no Brasil desde a década de 1990, fato que caminha lado a lado com a crescente importância do setor primário exportador na balança comercial; ii) pela crescente estrangeirização da economia a partir do aumento investimento direto e do investimento em carteira, ambas as tendências derivadas da abertura produtiva e financeira neoliberal; e iii) pela manutenção, em seus aspectos fundamentais, das políticas macroeconômicas neoliberais durante desde a década de 1990 até 2015. Com o ponto iii queremos apontar para o período histórico que nos interessa em particular, os anos dos governos do Partido dos Trabalhadores, 2003-2015.

Os anos de 2003 a 2012 foram anos *suis generis*. Por um lado, o crescimento da economia mundial realmente favoreceu a economia brasileira; por outro, a bonança deu origem a uma euforia que, olhando em perspectiva, provou-se injustificada. O que ocorreu nesse período foi uma rara combinação entre melhoria conjuntural na inserção externa do país e aprofundamento das características estruturais de uma economia dependente. Isso quer dizer que pode ter ocorrido, nesse intervalo, uma diminuição relativa da transferência de valor – e, portanto, uma maior retenção interna do mais-valor produzido –, porém, sem que esse maior excedente interno fosse utilizado em medidas de transformação produtiva com um sentido progressista.

Ao longo da preparação deste trabalho surgiu a necessidade de levar a discussão dessas hipóteses a um terreno mais concreto, o do comportamento quantitativo das transferências de valor. No caso das formas de transferência derivadas da propriedade do capital, não há maiores problemas metodológicos, como ficará claro ao longo deste capítulo. As dificuldades e os contratempos aparecem no cálculo da transferência de valor através do intercâmbio desigual. Por estarem excluídas da contabilidade burguesa, categorias relacionadas ao *valor* (mais-valor, valor social médio, valor de mercado, composição orgânica do capital, preço de produção) só podem ser captadas através dos movimentos encontrados na superfície das relações sociais capitalistas, as quais aparecem, necessariamente, sob a forma de preços.

O estudo da controvérsia sobre o intercâmbio desigual e demais formas de transferência de valor tem como premissa a não identidade entre valor produzido e valor apropriado por capitais individuais ou por setores da economia capitalista. Do ponto de vista da economia nacional, a transferência de valor é o resultado líquido, em termos de tempo de trabalho abstrato, do intercâmbio de mercadorias e do fluxo do mais-valor produzido em território nacional. Assim, o presente trabalho não tem como objeto a transferência que ocorre entre setores produtivos da economia nacional, no caso a brasileira, mas entre os capitais desses setores no Brasil e capitais localizados em outros países. Tal advertência é necessária para ressaltar que a transferência de valor, em qualquer de suas formas, é um fenômeno que ocorre entre capitais, e não entre países.

A geografia, porém, importa: vimos no capítulo anterior que as configurações dos capitalismo imperialistas e dependentes implicam tendências opostas em relação ao fluxo do valor produzido mundialmente. Os capitais instalados nos primeiros tendem a se apropriar de mais-valor produzido nas regiões dependentes, enquanto os capitais dessas últimas tendem a transferir de forma recorrente mais-valor produzido nesses territórios.

Passemos, então a detalhar as metodologias que utilizaremos para mensurar os fluxos de valor. É importante deixar claro que o interesse nesse procedimento é pela *tendência* dos fluxos, muito mais do que pela *precisão* das medições. Assim, os resultados que apresentamos para o intercâmbio desigual devem ser vistos como um *proxy*. Estamos cientes de que as metodologias aqui utilizadas são objeto de controvérsia e interpretações distintas, e se as apresentamos é também pela motivação de que este debate prossiga e ganhe corpo daqui para frente.

4.1 *Transferência de valor via intercâmbio desigual entre 2000 e 2014 no Brasil*

A primeira modalidade de transferência de valor ocorre sob a aparente igualdade das trocas comerciais no modo de produção capitalista, e a definimos como *intercâmbio desigual* no capítulo 3. O mais recente esforço de dimensionamento do intercâmbio desigual foi realizado pelo italiano Andrea Ricci, em seu artigo *Unequal Exchange in the Age of Globalization* (RICCI, 2019). Utilizaremos a metodologia do autor para os fins deste trabalho, não sem antes fazer uma advertência: ao longo das próximas páginas, surgirão questões bastante complexas da teoria marxista, algumas das quais são fruto de controvérsias há mais de cem anos – como, por exemplo, o problema da *transformação*. Não temos a pretensão de resolver problemas teóricos fundamentais. Se nos aventuramos na exposição e na execução desta metodologia é com o interesse de abrir espaço em um terreno ainda pouco explorado pelos pesquisadores ligados ou próximos à teoria marxista da dependência: o da comprovação empírica e do comportamento histórico dos conceitos presentes em suas teses principais. Dessa maneira, o esforço a seguir deve ser visto como uma aproximação inicial, a ser aperfeiçoada em trabalhos futuros.

O esforço de Ricci busca mensurar o intercâmbio desigual nas condições concretas do mercado mundial capitalista, onde, além das diferenças estruturais subjacentes à tendência de formação de preços de produção entre setores e do estabelecimento de um valor social médio dentro de cada setor, também exercem sua influência elementos tais como o poder de monopólio e as diferenças salariais entre países. Ou seja, Ricci tenta dar um passo a mais do que as tradicionais análises baseadas nos esquemas de reprodução, os quais, como se sabe, não foram pensados por Marx como uma demonstração do funcionamento do capitalismo em condições reais, imediatas, mas sim como mais um etapa do caminho do abstrato para o real trilhado ao longo de *O Capital*.

Ricci parte das contribuições estruturalistas de Lewis, Prebisch e Singer, as quais atribuem o intercâmbio desigual às diferenças salariais entre centro e periferia, às distintas elasticidades-renda dos produtos exportados por cada região e às condições monopolísticas nos mercados industriais (RICCI, 2019, p. 227). A questão das diferenças salariais foi tratado, no campo do marxismo, primeiramente por Arghiri Emmanuel e deu origem a um longo debate (Emmanuel et. al., 1978), do qual se podem tirar algumas conclusões: a) embora Emmanuel tenha tratado de forma equivocada o salário como variável independente, as diferenças salariais

são fonte de intercâmbio desigual, ou, quando menos, o ampliam; b) a distribuição do mais-valor em função do estabelecimento dos preços de produção e, conseqüentemente, da formação de uma taxa média de lucro, também deve ser considerada uma forma de intercâmbio desigual, ao contrário do que faz Emmanuel, quando descarta o que ele denomina como *intercâmbio desigual em sentido amplo*.

Além das formulações do intercâmbio desigual a partir dos esquemas de reprodução, também houve contribuições importantes por parte dos autores oriundos da tradição do “capital monopolista”, como Baran e Sweezy (1988 [1966]) e os autores latino-americanos resenhados no capítulo anterior, que destacaram as distorções resultantes do processo de concentração e centralização do capital, as quais produzem manipulações de preços, práticas predatórias etc., resultando em transferências de valor da periferia para os países imperialistas. Grossman havia antecipado essa questão, tal como vimos anteriormente (GROSSMANN, 2011 [1929]).

A partir dessas duas tradições, Ricci divide em dois os fatores responsáveis pelo intercâmbio desigual: diferenças de especialização setorial, produtoras de transferências intersetoriais; e diferenças internacionais relativas a salários e lucros, produtoras de transferências intrasetoriais.¹³³ Ambas são integradas no modelo proposto pelo autor, que sugere a categoria *renda*, estudada por Marx no Livro 3 de O Capital, como forma de aproximação e resolução do problema da medição do intercâmbio desigual, como veremos mais adiante. Antes, porém, vejamos com se dá o encadeamento entre as categorias *valor* e *preço*.

Saad-Filho (1997 e 2011) aponta corretamente que para Marx o valor de uma mercadoria, determinado pelo tempo de trabalho socialmente necessário na produção, pode ser distinto do valor realizado em sua venda. Essa diferença pode ocorrer devido a mecanismos “regulares” como a formação da taxa média de lucro, ou por flutuações periódicas da oferta e demanda, em função de crises, entre outras razões. A regra, inclusive, é que esta diferença ocorra, uma vez que incongruência entre valor e forma-preço é inerente ao modo de produção capitalista, devido ao caráter anárquico da imposição de suas leis de funcionamento. Contudo, nenhuma dessas possibilidades altera o fato de que o valor é criado qualitativamente e

¹³³ “Em resumo, dois fatores principais de intercâmbio desigual surgem da literatura: diferenças de especialização industrial, causando transferências interindustriais, e diferenças internacionais na remuneração do trabalho e do capital, causando transferências intraindustriais.” (RICCI, 2019, p. 228, tradução nossa).

determinado quantitativamente na produção, e que a circulação só é capaz de alterá-lo em sua expressão como preço. (SAAD-FILHO, 1997, p. 466).

Na medida em que o valor é uma relação social que se produz qualitativamente a partir da comparação dos trabalhos concretos por meio da troca entre produtores fragmentados – processo por meio do qual as qualidades desses trabalhos distintos são abstraídas e, ato seguido, comparadas em termos quantitativos –, é importante indicar o procedimento através do qual o valor produzido por uma infinidade de processos produtivos parcelados acaba aparecendo com preço na superfície da sociedade burguesa¹³⁴. São três as etapas que Saad-Filho (2011, cap. 5) apresenta: normalização, sincronização e homogeneização; etapas que resultam de um processo real, e não apenas teórico.

Primeiramente, os trabalhos individuais são *normalizados* com outros trabalhos que produzem o mesmo tipo de mercadorias (SAAD-FILHO, 2011, p. 95-96), meio pelo qual se estabelece um trabalho social médio na produção, que é a forma típica do trabalho assalariado executado sob o controle do capital: a produção em massa. A normalização estabelece, portanto, um trabalho de produtividade média e cada firma ou setor, ao mesmo tempo que subordina os trabalhos executados em cada firma ou setor “pelo processo de produção de cada tipo de mercadoria” (SAAD-FILHO, 2011, p. 97-98). São duas as consequências desse processo: i) a primeira é que o tempo de trabalho que estabelece o valor das mercadorias é determinado socialmente, e ii) a segunda decorrência é que as mercadorias com idênticos valores de uso possuem o mesmo valor, independente das suas condições individuais de produção.

A *sincronização* do trabalho, por sua vez, diz respeito à igualação dos trabalhos produzidos em distintos momentos e com distintas tecnologias. Isso quer dizer que os valores são determinados de forma contínua, e podem sofrer alterações devido a mudanças técnicas em qualquer setor da economia. Quando nos referimos ao valor, portanto, não estamos falando de uma substância metafísica, mas de uma relação social dinâmica, e que permite que trabalhos produzidos em distintos momentos possam ser comparados “no tempo presente”.¹³⁵ Finalmente

¹³⁴ “[...] a forma valor do produto deve-se à divisão social do trabalho, os valores são quantitativamente determinados pelo esforço coletivo e pelo potencial produtivo da sociedade, e os preços são determinados para a massa de mercadorias e não de produto por produto, ou no nível da firma ou setor” (SAAD-FILHO, 2011, p. 95).

¹³⁵ “[...] os valores são determinados pela capacidade corrente da sociedade de reproduzir cada tipo de mercadorai, ou pelo *tempo de trabalho socialmente necessário para a reprodução* (TTSNR) das mercadorias. Os valores não são fixos de uma vez por todas quando as mercadorias são produzidas. Em vez disso, eles são determinados socialmente de forma contínua...” (SAAD-FILHO, 2011, p. 105)

a *homogeneização* do trabalho é o processo pelo qual trabalhos normalizados e sincronizados em diferentes setores produzem quantidades distintas de valor no mesmo intervalo de tempo:

A homogeneização do trabalho traduz as diferentes produtividades de valor de trabalhos médios (normalizados e sincronizados) em cada setor em distintas quantidades de trabalho abstrato (TTSNR). Os trabalhos são homogeneizados conforme as mercadorias recebem preços, ou quando a moeda cumpre a função de medida de valor. Nesse nível de análise, a lei do valor estabelece a correspondência entre os preços das mercadorias e seu TTSNR” (SAAD-FILHO, 2011, p. 111).

A homogeneização é a etapa desse processo que mais nos interessa, e também a que maiores problemas traz consigo. As implicações da homogeneização são as seguintes: a) o valor não se manifesta diretamente como uma quantidade de horas de trabalho, apenas como preço, o que leva Saad-Filho a afirmar que b) os valores e preços das mercadorias são determinados simultaneamente, processo que ocorre por meio da moeda, que é c) é o parâmetro de homogeneização dos trabalhos executados nos demais setores (SAAD-FILHO, 2011, p. 110). São várias as questões que essas três características da homogeneização nos apresentam. A mais importante é que, embora conceitualmente clara, a homogeneização não permite uma avaliação imediata, empírica, do valor produzido porque os preços de mercado estão sujeitos a uma série de variáveis que fogem a qualquer tentativa de modelização (oferta e demanda, políticas monetárias, políticas comerciais, progresso técnico, etc.) (SAAD-FILHO, 2011, p. 111). A resolução desse problema tenderia a nos levar para o conhecido debate da transformação em Marx. Parece-nos desnecessário retomá-lo aqui, até porque, como tem sido mostrado uma e outra vez, os esquemas marxianos de reprodução não tinham por objetivo construir uma metodologia para transformar valores em preços, mas apenas mostrar do ponto de vista qualitativo como se distribui o trabalho social e a mais-valia entre setores de uma economia capitalista.¹³⁶ Além disso, quanto à questão da identidade entre valores e preços, acreditamos que ela foi bem resolvida em Carcanholo (2013, cap. 2).

¹³⁶ “É correto dizer que Marx, ao contrário dos neoclássicos, não tem como sua preocupação fundamental a determinação dos preços, mas que está interessado em descobrir e expor as leis que presidem o funcionamento e desenvolvimento do regime capitalista de produção. Para isso deve explicar a origem da mais-valia e, portanto, do capital, assim como a maneira através da qual os capitalistas repartem entre si essa mais-valia. Assim, surge a categoria preço de produção e sua relação com os preços de mercado” (CARCANHOLO, 2013, p. 62)

Mais interessante, em nossa opinião, é seguir as formulações mais recentes que buscaram uma resolução metodológica da questão da transformação. Ramos-Martínez (RAMOS-MARTÍNEZ, 1995) e Rodríguez-Herrera (RODRÍGUEZ-HERRERA, 1996) retomam a ideia da *substância e forma* do valor para defender a possibilidade de medição dupla do valor, uma medida intrínseca, calculada em termos de quantidade de trabalho e uma medida extrínseca, que aparece sob a forma de preços¹³⁷.

Baseado nessas contribuições desses dois autores, a caracterização do valor a partir formas do valor é, para Ricci, a seguinte: *valor na produção* representa a força de trabalho humana geral produzir uma mercadoria particular, e sua medida é o tempo de trabalho homogêneo¹³⁸, que só pode ser determinado dentro de um setor específico, devido às distintas condições de produção entre setores. O *valor na circulação* indica a força de trabalho humana geral necessária para satisfazer uma determinada necessidade social e sua medida é representada pela quantidade de dinheiro necessária para comprar uma mercadoria específica (RICCI, 2019, p. 229). Tal separação produz, por sua vez, uma medida do valor *intrínseca* e outra medida *extrínseca*, cada uma com sua unidade de medida:

A relação entre medidas de valor intrínsecas e extrínsecas é constituída pela sua razão [...], ou medida real do valor, que é representada pela expressão monetária de valor (MEV), e o seu inverso, o valor do dinheiro. A primeira mede o valor criado por uma unidade de trabalho homogêneo na produção de uma determinada mercadoria, e é igual para todas os setores que compõem a economia como um todo. A segunda mede o valor realizado em circulação pela mesma mercadoria, e pode ser diferente para diferentes setores. [...] (RICCI, 2019, p. 229, tradução nossa).

A equivalência entre as duas medidas, intrínseca e extrínseca, somente se observa no intercâmbio simples de mercadorias, em que o valor assume a forma de valor de mercado, e o valor criado na produção é trocado pela mesma quantidade de valor na circulação. A produção

¹³⁷ “A *substância* do valor é o trabalho social abstrato, ou seja, o trabalho humano em seu caráter indiferenciado, atributo que o capital, com seu impulso para a valorização ilimitada, impõe como necessidade absoluta ao processo de produção capitalista de mercadorias. A *magnitude* do valor é a quantidade de trabalho abstrato socialmente necessária para a produção e reprodução de um tipo específico de mercadoria em condições sociais normais. Ele constitui a medida interna essencial de valor e é, portanto, a base do valor de troca. A *medida* relativa do valor e, portanto, externa, requerida pela natureza de mercadoria da produção capitalista, é o valor de troca. Expressa em quantidades equivalentes e, em última análise, em quantidades de dinheiro - isto é, como o preço-valor de troca - é a forma fenomênica de manifestação de valor” (MARIÑA-FLORES, 1998, p. 85, tradução nossa)

¹³⁸ O *trabalho homogêneo* é definido como o trabalho executado sob uma combinação média de forças produtivas.

capitalista de mercadorias funciona de outra maneira, pois a concorrência intercapitalista tende a equalizar as taxas de lucro entre setores com composições orgânicas de capital (COC) distintas, dando origem aos preços de produção, distintos dos valores de mercado. Assim, o mercado capitalista é um espaço de trocas entre não equivalentes e acarreta, em primeiro lugar, transferências de valor entre setores (RICCI, 2019, p. 229). Porém, valores de mercado e preços de produção são conceitos pensados por Marx como centros gravitacionais em torno dos quais gravitariam os preços de mercado, esses sim visíveis imediatamente na superfície das trocas. Apesar da importância de se determinarem as condições estruturais, de longo prazo, em torno das quais a realidade imediata flui, Ricci tenta ir além e captar as trocas desiguais resultantes do desequilíbrio inerente à cotidianidade do mercado capitalista (MARIÑA-FLORES, 1998, pp. 94-95). Para tal, lança mão do conceito *preço de produção de mercado*¹³⁹, utilizado por Marx no Livro 3 de O Capital:

O preço de produção de mercado permite considerar os efeitos da oferta quanto da demanda na distribuição do valor a curto prazo entre as indústrias [...]. Em condições de equilíbrio de mercado, o preço de produção de mercado coincide com o preço da produção. Em condições estruturais de demanda excessiva ou insuficiente em determinadas indústrias, causada por imperfeições do mercado, como escassez de solos férteis e minas no setor primário ou barreiras à entrada nos setores secundário e terciário, o preço de produção de mercado é diferente do preço de produção, pois incorpora uma taxa de lucro maior ou menor do que a média geral. Esta diferença pode persistir por muito tempo sem causar uma crise generalizada, se o preço de produção de mercado permanecer dentro de limites definidos. (RICCI, 2019, p. 230, tradução nossa).

Ricci defende que o preço de produção de mercado é uma manifestação mais concreta do valor que o preço de produção, porque assume que a equalização da taxa de lucro entre setores não ocorre no curto prazo, e dessa maneira se aproxima mais das condições reais de funcionamento da economia capitalista¹⁴⁰. Nesse esquema, setores com um *preço de produção*

¹³⁹ “Os preços de produção de mercado, que incluem todas as determinações de preços de produção, incorporam algumas que expressam o outro aspecto central da competição capitalista, decorrente do caráter das mercadorias como valores de uso que devem satisfazer necessidades sociais específicas; isto permite uma explicação da reprodução do capital social. Nessa perspectiva, o preço de produção de mercado não é uma categoria em oposição à do preço de produção. Constitui uma forma do valor de troca, que é mais concreta do que o preço de produção, assim como este último é uma forma mais concreta de valor de troca do que a expressão monetária direta dos valores-trabalho” (MARIÑA-FLORES, 1998, p. 84)

¹⁴⁰ “A categoria de preço de produção de mercado considera concentração e a centralização do capital, e a consequente mobilidade limitada do capital, como características estruturais da concorrência capitalista. Conseqüentemente, considera o desequilíbrio entre as capacidades dos setores produtivos e o volume normal das necessidades sociais específicas como característica estrutural do sistema. Assim, expressa simultaneamente,

de mercado superior aos seus preços de produção geram uma *renda diferencial*, obtidas da transferência de valor de setores com preços de produção de mercado inferiores aos seus preços de produção. A *renda absoluta*, por sua vez, é gerada pelos capitais que têm *um preço de mercado superior ao preço de produção de mercado* dentro de um mesmo setor (RICCI, 2019, p. 230).

Apoiado no conceito de preço de produção de mercado, em que a transferência de valor é definida como renda, Ricci constrói um modelo de economia mundial caracterizado pela formação de valores internacionais, nos quais as *rendas diferenciais dão origem a transferências de valor intersetoriais*, derivadas das diferentes especializações entre setores, e as *rendas absolutas dão origem a transferências intrasetoriais*, derivadas das distintas remunerações do trabalho (salário) e do capital (lucro). O modelo é construído a partir da *Nova Interpretação* da lei do valor de Marx, com uma diferença: Ricci afirma a possibilidade de determinação do *trabalho homogêneo* a partir dos setores da economia, e não ao contrário, como faz a *Nova Interpretação*.¹⁴¹ O *trabalho homogêneo* é, portanto, determinado a partir das condições técnicas médias de produção, as quais somente podem ser definidas setorialmente, devido à heterogeneidade dos processos produtivos entre setores.¹⁴² Das definições acima resenhadas, é importante reter a identidade entre trabalho direto (ou imediato) no setor e o

como dois aspectos contraditórios da realidade capitalista, a tendência à equalização das taxas normais de lucro setorial e a contínua reprodução da heterogeneidade de tais taxas. O preço de produção de mercado [...] é determinado pelas condições estruturais de produção e reprodução das mercadorias, do mais-valor e do capital; isto é, pela lei do valor-trabalho, que nessa interpretação é, ao mesmo tempo, a lei da troca de mercadorias e da concorrência de capitais e a lei da reprodução do capital. Por incorporar as taxas de lucro setoriais diferenciais como característica normal do sistema de preços, os preços de produção de mercado proporcionam uma base adequada para o processo de reprodução do sistema, na medida em que não impõem qualquer estrutura arbitrária de condições de produção. Além disso, as taxas de lucro setoriais heterogêneas fornecem um quadro para uma explicação integral - não apenas "macro", mas "microeconômica" - da acumulação de capital em termos das características estruturais do sistema e não apenas da oferta e da demanda. Nesse sentido, a lei do valor-trabalho é organicamente integrada à lei geral da acumulação capitalista" (MARINÁ-FLORES, 1998, pp. 107-108, tradução nossa).

¹⁴¹ “Uma das principais premissas da NI é a identidade entre trabalho homogêneo total agregado e trabalho direto total agregado, como resultado da identidade macroeconômica entre o valor agregado total e o tempo total de trabalho direto. No contexto macroeconômico da NI, trabalho homogêneo é definido como trabalho com produtividade média agregada, e a questão do trabalho homogêneo setorial é abordada em termos de redistribuição do trabalho homogêneo entre vários setores. Num esquema desagregado, porém, o procedimento adequado deve ser dos setores para toda a economia, e não o contrário.” (RICCI, 2019, pp. 230-231, tradução nossa).

¹⁴² Trabalho homogêneo, portanto, é trabalho com produtividade média do setor, e esta definição implica equivalência entre trabalho direto do setor e trabalho homogêneo do setor. O trabalho direto agregado é igual ao trabalho homogêneo agregado só porque essa identidade é verificada primeiramente no nível do setor. (RICCI, 2019, p. 231, tradução nossa).

trabalho homogêneo do setor, a partir da qual se constrói a identidade agregada, no nível da economia mundial. A seguir, resumiremos o modelo do autor (RICCI, 2019, pp. 231 – 235).

Considera-se a economia mundial com n países e m mercadorias não específicas, comercializadas livremente em um mercado mundial integrado. As letras i, j, w indicam, respectivamente, *país, setor e mundo*. As mercadorias são demandadas como bens finais e intermediários. Cada setor nacional utiliza trabalho nacional, que opera com intensidade, habilidade e meios de produção dados para produzir uma unidade do bem em questão.

O trabalho homogêneo internacional é definido como trabalho com produtividade média do setor, medido em dólares. A nível mundial, essa normalização resulta na identidade entre trabalho direto (ou imediato) (L) e trabalho homogêneo (L^h):

$$L_w^h \equiv \sum_j L_{wj}^h \equiv \sum_j L_{wj} \equiv L_w. \quad (1)$$

A razão entre o valor agregado mundial (Y_w^s) e o trabalho direto mundial é a expressão monetária do valor (MEV), ou seja, a quantidade de valor internacional por unidade de trabalho homogêneo internacional:

$$MEV = \frac{Y_w^s}{L_w}. \quad (2)$$

Para a conversão do trabalho nacional direto em unidades de trabalho internacional homogêneo, consideram-se variedades nacionais de cada mercadoria, de acordo com a produtividade de cada país no setor. Os países mais produtivos produzem mercadorias de melhor qualidade e com maiores preços, ostentando uma vantagem absoluta nos termos de troca. Para diferenciar as variedades nacionais da mesma mercadoria, é necessário aplicar um coeficiente de conversão entre o trabalho internacional homogêneo e dos distintos trabalhos nacionais diretos, direta e quantitativamente proporcionais às diferenças de produtividades entre os mesmos setores de cada país. Para cada setor nacional, o tempo de trabalho homogêneo internacional necessário para produzir uma variedade nacional é uma parte alíquota do trabalho

mundial do setor, equivalente à parte alíquota do valor agregado da indústria nacional no valor agregado mundial do setor. O valor agregado nacional, porém, deve ser medido em termos de Paridade de Poder de Compra (PPP). Assim, o trabalho homogêneo nacional do setor é determinado pela seguinte expressão:

$$L_{ij}^h = \left(\frac{e_{ij}^p Y_{ij}^{nc}}{Y_{wj}^\$} \right) L_{wj}, \quad (3)$$

onde:

Y_{ij}^{nc} = valor agregado nacional do setor em moeda nacional,

$Y_{wj}^{\$}$ = valor agregado mundial do setor em dólares,

$e_{ij}^p = e_i^p \frac{\sum_i (e_i^{\$} Y_{ij})}{\sum_i (e_i^p Y_{ij})}$ = taxa de câmbio do setor em PPP, e

$e_i^{\$}$ = taxa de câmbio corrente.

Cada setor, pensado mundialmente, possui variedades distintas da mesma mercadoria, e, conseqüentemente, os valores de mercado internacionais e os preços de mercado internacionais são diferentes entre variedades nacionais dentro do mesmo setor. Por outro lado, o preço de produção de mercado é o mesmo para todas as variedades nacionais dentro do mesmo setor a nível mundial, sendo o preço médio do setor.

O valor de mercado internacional total (MV) de uma variedade nacional é dado pela soma do trabalho homogêneo internacional usado em sua produção, multiplicado pelo MEV, e do capital constante utilizado na produção daquela variedade:

$$MV_{ij} = \left(MEV + \frac{e_i^{\$} C_{ij}^{nc}}{L_{ij}^h} \right) L_{ij}^h. \quad (4)$$

O preço de mercado internacional total de uma variedade nacional (MP) é dado pela soma do valor agregado em dólares com o capital constante:

$$MP_{ij} = \left(\frac{e_i^{\$} Y_{ij}^{nc} + e_i^{\$} C_{ij}^{nc}}{L_{ij}^h} \right) L_{ij}^h. \quad (5)$$

Assim, a transferência de valor das exportações de uma variedade nacional (t_{ij}), considerando a hipótese de coeficientes setoriais de entrada idênticos para todos os usos finais do produto, é:

$$MP_{ij} - MV_{ij} = \left[\left(\frac{e_i^{\$} Y_{ij}^{nc}}{L_{ij}^h} \right) - MEV \right] \left(\frac{X_{ij}}{Q_{ij}} \right) L_{ij}^h = t_{ij}, \quad (6)$$

Onde X_{ij} e Q_{ij} indicam, respectivamente, o valor em dólares das exportações e do produto final da variedade nacional. A partir de manipulações matemáticas, onde substitui a equação (3) na equação (6), Ricci distingue as transferências intersetoriais (t_{ij}^B), consequência da diferença entre *preço de produção de mercado* e *valor de mercado* (renda diferencial), das transferências intrassetoriais (t_{ij}^W), produto da diferença entre *preço de mercado* e *preço de produção de mercado* (renda absoluta):

$$t_{ij} = \left(t_{ij}^B + t_{ij}^W \right) \left(\frac{X_{ij}}{Q_{ij}} \right) L_{ij}^h, \quad (7)$$

onde,

$$t_{ij}^B = \left(\frac{Y_{wj}^{\$}}{L_{wj}} \right) - MEV,$$

$$t_{ij}^W = (ERDI_{ij} - 1) \left(\frac{Y_{wj}^{\$}}{L_{wj}} \right),$$

$$ERDI_{ij} = \frac{e_i^{\$}}{e_{ij}^P}.$$

Ao decompor o valor agregado em diferentes categorias (salários e lucros), e definindo a Composição Orgânica do Capital (OCC) como a razão entre capital constante e trabalho homogêneo internacional, a transferência inter-setorial e a transferência intrassetorial podem ser reescritas assim:

$$t_{ij}^B = (w_{wj} - w_w) + (r_{wj} OCC_{wj} - r_w OCC_w), \quad (8)$$

$$t_{ij}^W = (e_i^{\$} w_{ij} - w_{wj}) + (r_{ij} - r_{wj}) OCC_{wj}, \quad (9)$$

onde,

r = taxa de lucro, e

w = salário por unidade de trabalho homogêneo internacional.

Na equação 8, as transferências de valor resultantes de diferenças entre taxas de lucros intersetoriais distintas e de intensidade de capital estão juntas. Para separá-las, é necessário somar e subtrair para obter a equação 10:

$$t_{ij}^B = (w_{wj} - w_w) + (r_{wj} - r_w) OCC_{wj} + r_w (OCC_{wj} - OCC_w). \quad (10)$$

A equação 10 nos diz que a transferência de valor interssetorial depende de três fatores: 1) da diferença entre salários monetários (por unidade de trabalho homogêneo internacional) entre setores, o que corresponde à visão de Emmanuel; 2) da diferença entre taxas de lucro entre setores; 3) da equalização das taxas de lucro entre setores com distintas composições orgânicas do capital, correspondente ao intercâmbio desigual em sentido amplo.

A equação 9 mostra que a transferência de valor intrassetorial depende de dois fatores: 1) da diferença entre os salários de cada setor nacional (por unidade de trabalho homogêneo internacional), ajustado pelas diferenças de produtividade, correspondendo ao mecanismo do *mais-valor extraordinário*; e 2) da diferença entre a taxa de lucro mundial e a taxa de lucro mundial do setor, correspondendo às teorias do capital monopolista. (RICCI, 2019, p. 234).

Finalmente, a transferência líquida de valor em um setor j de um país i é a diferença entre as exportações e as importações da mercadoria j :

$$T_{ij} = (t_{ij}^B + t_{ij}^W) \left(\frac{X_{ij}}{Q_{ij}} \right) L_{ij}^h - \sum_{n \neq i} (t_{nj}^b + t_{nj}^w) \left(\frac{M_{inj}}{Q_{nj}} \right) L_{nj}^h, \quad (11)$$

onde

T_{ij} = transferências de valor do setor nacional, e

M_{inj} = valor da importação pelo país i do país n do setor j em dólares correntes.

Os dados para a construção das estimativas vêm das seguintes fontes: World Input-Output Database (release 2016) para comércio bilateral, horas trabalhadas, salários, lucros, produto bruto, valor agregado (value added) e taxas de câmbio em dólares correntes¹⁴³. Para a taxa de câmbio em paridade de poder de compra PPP, os dados são do Banco Mundial.

As estimativas foram calculadas para a economia brasileira em seu conjunto e para os setores, organizados através da metodologia *International Standart of Industrial Classification of All Economic Activities* (ISIC. Rev. 4), das Nações Unidas. O objetivo dessas estimativas é analisar o comportamento da transferência de valor via intercâmbio desigual durante dos anos 2000 a 2014, em função das hipóteses retomadas no início deste capítulo. Foram analisados todos os setores contidos nas tabelas da WIOD.

Sabemos que sobre esta escolha de incluir indistintamente todos os setores para um debate secular sobre definição de trabalho produtivo e improdutivo em Marx. Não

¹⁴³ www.wiod.org.

ambicionamos a uma resolução teórica desta questão – empreendimento que implicaria um longo parêntese na argumentação em curso –, mas apenas justificar a negativa em aplicar um procedimento que, supostamente, separaria os setores “produtivos” e “improdutivos”. Deixamos já registrado, para logo explicar: a separação prática, segundo os critérios teóricos clássicos, entre setores produtivos e improdutivo seria tão arbitrária quanto o é a utilização de todos os setores no modelo.

Como se sabe, a divisão entre trabalho produtivo e improdutivo para Marx não guarda nenhuma relação com a distinção *indústria vs serviços*. Os critérios marxianos para definir um trabalho como produtivo em sentido estrito são i) que seja um trabalho empregado de forma capitalista, i. e., trabalho assalariado, e que, ao mesmo tempo ii) seja utilizado para a transformação de um valor de uso (SHAIKH e TONAK, 1994, p. 51)¹⁴⁴. Isto quer dizer que um trabalho assalariado pode ser improdutivo caso se resuma à circulação de mercadorias ou serviços não diretamente ligados à produção de um valor de uso e, portanto, à produção de mais-valor.

Essas determinações precisam ser aprofundadas, mas veja-se que, mesmo circunscritos à visão parcializada do trabalho, já nos deparamos com trabalhos onde o limite entre trabalho produtivo e improdutivo é bastante opaco. Sabemos que o transporte para Marx constitui trabalho produtivo, um trabalho produtivo embutido na circulação, por assim dizer. No entanto, nem todo o trabalho de transporte é produtivo, como mostram Shaikh e Tonak no caso do transporte de mercadorias de um lugar para outro, que, por conveniência de armazenamento, são trasladadas a um terceiro lugar entre a origem e o destino.¹⁴⁵ Essa diferença entre o aspecto produtivo e não produtivo do transporte não aparece nas estatísticas do comércio internacional. O argumento também vale para trabalhadores que desempenham

¹⁴⁴ “La producción capitalista no sólo es *producción de mercancía*; es, en esencia, *producción de plusvalor*. (...) Sólo es *productivo el trabajador que produce plusvalor para el capitalista o que sirve para la autovalorización del capital*.” (MARX, 2011a [1867], p.616)

¹⁴⁵ “É importante entender que nem todo transporte constitui atividade de produção. Parte do transporte de mercadorias pode ser interno ao próprio processo de distribuição. Suponha que nossas laranjas são produzidas na Califórnia para serem vendidas em Nova York, mas são armazenadas em Nova Jersey por causa de instalações de armazenagem mais baratas. Como já observado, o transporte da Califórnia para Nova York é a etapa produtiva da viagem, pois muda as propriedades úteis objetivas da laranja. O loop através de New Jersey não tem efeito (positivo) nas propriedades úteis da laranja como objeto de consumo, mas melhora as propriedades que afetam a laranja como objeto de distribuição. Como tal, este laço é interno ao sistema de distribuição. Constitui, portanto, um transporte distributivo de mercadorias, uma atividade não produtiva. Um argumento semelhante pode ser utilizado para o transporte de vendedores relacionado a algum negócio, que seria um transporte distributivo de passageiros” (SHAIKH e TONAK, 1994, p. 24, tradução nossa).

funções produtivas e improdutivas no processo produtivo imediato, cuidando, concomitantemente, de fases de armazenamento (improdutiva) e transporte (produtiva) de mercadorias.

A questão se torna mais complexa quando se considera o caráter social do trabalho. Aqui, a noção de *trabalhador coletivo* é central para Marx, e está contida na afirmação de que “[...] somente é produtivo o trabalhador que produz mais-valor para o capitalista ou que serve para a autovalorização do capital” (MARX, 2011a [1867], p.616, tradução nossa). Ora, o desenrolar do raciocínio de Marx sobre a divisão do trabalho deixa claro que a força produtiva capitalista, a que viabiliza a produção de mais-valor, nada mais é do que a força produtiva *social* do trabalho apropriada pelo capital, o que nos leva a crer que, para Marx, o conceito de trabalho produtivo é eminentemente social. Marini tem uma visão que nos parece acertada:

[...] o trabalhador coletivo é composto por diferentes tipos de trabalhadores e está organizado em estratos diferenciados, em alguns dos quais seus membros movem "à margem" dos produtores diretos de valor. Entretanto, envolvidos como outros na esfera produtiva, eles são parte integrante do trabalhador coletivo. É claro que a forma como esse trabalhador coletivo surgiu em meados do século passado mudou: nem os trabalhadores são constituídos principalmente por crianças, nem o pessoal de nível superior é numericamente insignificante, além de ter se diversificado consideravelmente. Desta forma, com base em entrevistas com funcionários e líderes do IBM, Reich estima que menos de 20.000 de seus 400.000 funcionários estão classificados como trabalhadores de produção empregados na manufatura tradicional; a grande maioria de seu pessoal está engajada em outras atividades, como pesquisa, projeto, engenharia, vendas e prestação de serviços (MARINI, 1998, p. 276).

Dito isso, resta ainda um pequeno comentário sobre a posição dos autores adeptos à metodologia da *expressão monetária do valor* (MEV, na sigla em inglês), da qual Ricci faz uso. Para esses autores, sobretudo Gouverneur (1990), o trabalho produtivo é todo cuja produção e realização passam pelo mercado. São todas as empresas ou contaproprias cuja receita monetária é obtida através da venda no mercado (ARUTO, 2019, p. 127). As demais instituições públicas ou privadas que realizam trabalho que não passam pela realização do mercado são consideradas improdutivas do ponto de vista do capital, mesmo que sejam fundamentais para a reprodução social. No modelo de Ricci, esses setores já estão excluídos da soma de horas trabalhadas e do valor agregado. Todos os demais que permanecem no modelo são considerados produtivos, pois – esse é o argumento de Gouverneur – todos os tipos particulares de trabalhos concretos estão submetidos à lei de valorização do capital como *trabalho abstrato* – socialmente

necessário e indiretamente social¹⁴⁶ – sejam operários fabris, gerentes ou trabalhadores(as) de serviços diversos (ARUTO, 2019, p. 128); como consequência, tanto o tempo de trabalho quanto o valor adicionado por esses setores entram na mensuração do MEV.

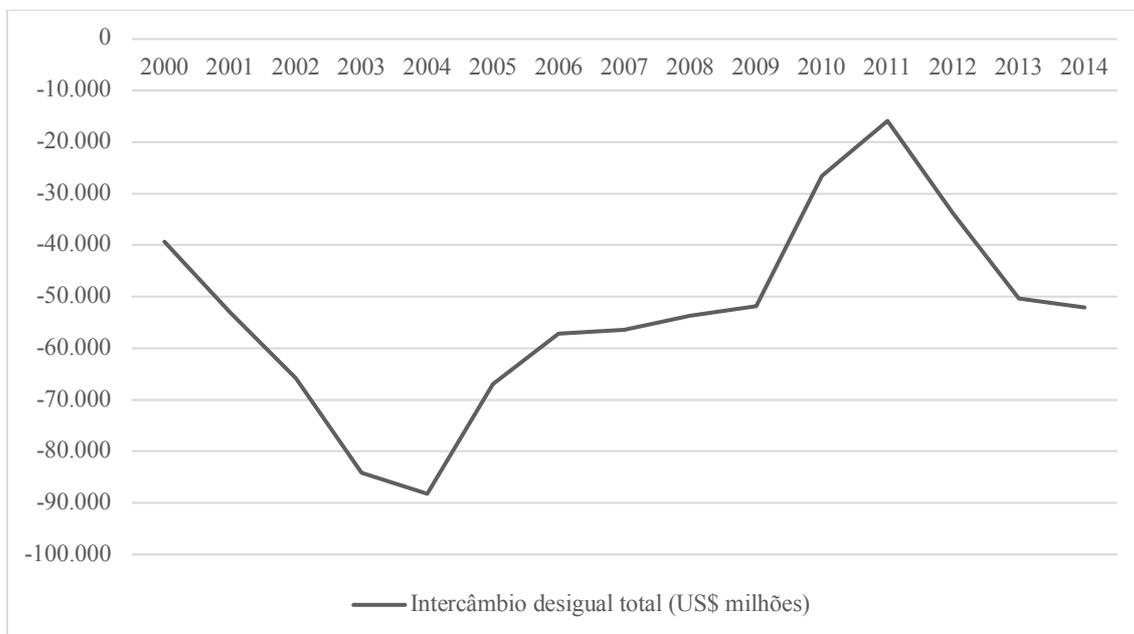
Temos clareza que a justificativa metodológica para os pressupostos do modelo diverge da maioria das interpretações correntes no campo do marxismo e, por esta razão, talvez coubesse um debate extenso que colocasse as concepções de trabalho produtivo usadas por Ricci frente a frente com perspectivas divergentes. Deixaremos esta tarefa em aberto, para trabalhos futuros; até lá, parecem-nos suficientemente claros os pontos fortes do ponto de vista analisado acima: o reconhecimento da importância do trabalho abstrato e, por isso, da força produtiva social do trabalho como característica da produção de valor no capitalismo; a definição do trabalho produtivo para além na caracterização formal como trabalho imediatamente produtor de valor. Finalmente, como afirma Aruto (2019, p. 129), “cabe questionar a própria capacidade/ viabilidade de se classificar/discernir os setores/ocupações produtivos no atual estágio de desenvolvimento do modo de produção capitalista quanto a sua capacidade de valorização do capital. Nesse caso, corre-se o risco de se ficar preso a uma concepção estrita e a-histórica de processo de trabalho”.

Vejamos, então o que os resultados do modelo nos dizem. Nas próximas páginas, apresentamos o resultado do modelo de intercâmbio desigual de Ricci para o Brasil, de forma agregada e por setores, entre os anos 2000 e 2014. A modelagem das equações foi realizada no software *Matlab*, com matrizes próprias criadas a partir das matrizes da WIOD. Os resultados expressam a transferência de valor líquida do Brasil, via intercâmbio desigual, nas trocas comerciais com 43 países selecionados mais o *resto do mundo*, rubrica esta que consta nas tabelas da WIOD. As relações entre esses países com o Brasil englobam 56 setores em suas trocas intra e intersetoriais. Os resultados são exibidos em milhões de dólares correntes, os quais representam, de acordo com nosso modelos, uma expressão monetária do valor.

¹⁴⁶ “[...] definimos mercadoria e, portanto, trabalho produtivo, a partir do critério exclusivo do trabalho indiretamente social. Se bens ou serviços são vendidos, todo o trabalho realizado em qualquer empresa conta como trabalho indiretamente social e, portanto, contribui para a criação de mercadorias, de valor (portanto, de mais-valia e de lucro, se for mão-de-obra assalariada). No que diz respeito ao valor, a mão-de-obra executada por chefes de empresa, contadores ou vendedores da indústria automobilística não difere da executada por trabalhadores diretamente envolvidos no processo técnico de produção de automóveis: em ambos os casos, é a mão-de-obra executada por iniciativa do capitalista que contratou os assalariados; em ambos os casos, é a venda dos automóveis que reconhece essa mão-de-obra privada como socialmente útil. Ambos os tipos de trabalho são, portanto, trabalho indiretamente social e contam como valor (e ambos devem ser considerados como envolvidos na produção de mercadorias) (GOUVERNEUR, 1990, p. 4)

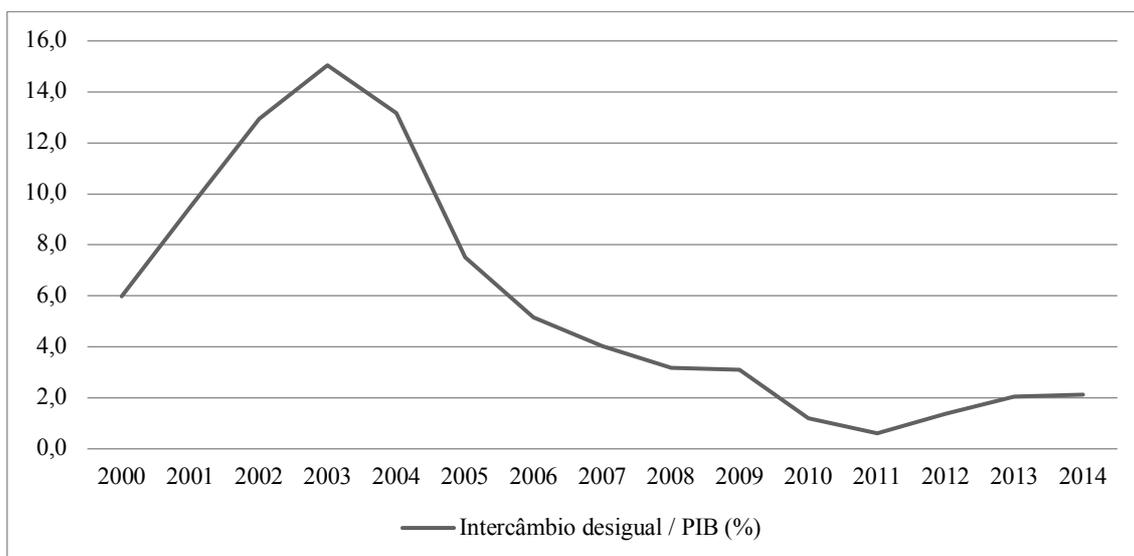
O gráfico 10 e o gráfico 11 apresentam, respectivamente, o resultado geral total – somatório líquido dos 56 setores analisados – do intercâmbio desigual e a relação dos valores anuais com o PIB.

Gráfico 10. Intercâmbio desigual total líquido (Brasil - US\$ milhões correntes)



Fonte: elaboração própria, baseado em Ricci (2019), a partir de WIOD Release 2016.

Gráfico 11. Intercâmbio desigual em relação ao PIB (Brasil, %)



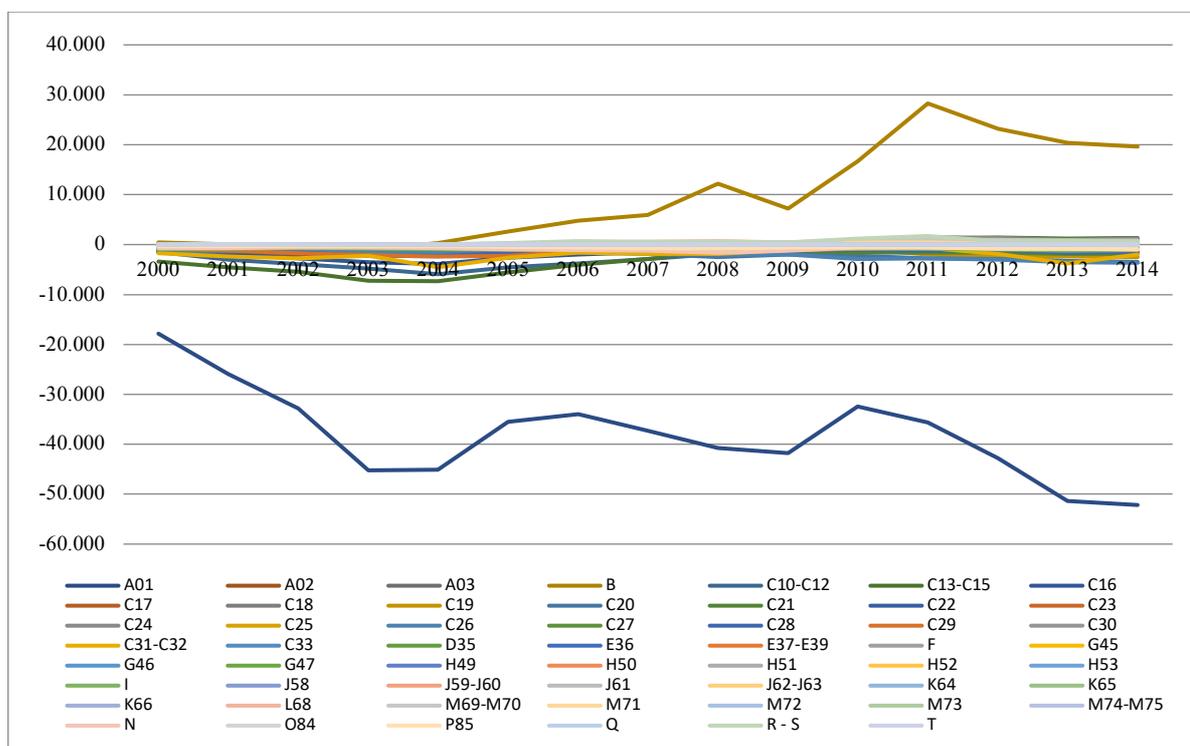
Fonte: elaboração própria, baseado em Ricci (2019), a partir de WIOD Release 2016.

Ambos os gráficos mostram uma diminuição absoluta e relativa da transferência líquida de valor para o exterior durante 2003 e 2011. Esse período está ladeado, antes e depois, por curvas de tendência contrárias, as quais dão ao intervalo 2003-2012 uma aparência de excepcionalidade. Como foi visto no capítulo 2, trata-se do período de crescimento da economia mundial e brasileira, assim como de melhoria dos termos de intercâmbio devido à elevação dos preços internacionais da produção primário-exportadora em que o Brasil vinha se especializando. Como também já havíamos indicado naquele capítulo, os preços das commodities resistem à queda durante a crise de 2008, permanecem em um patamar elevado até 2012, e somente depois começam a cair de maneira mais acentuada. A consequência é que a transferência de valor total líquida anual cai de cerca de US\$ -90 bilhões para cerca de US\$ -15 bilhões por ano. Em linhas gerais, portanto, os resultados apresentados acima aproximam-se do comportamento dos preços dos principais produtos exportados pelo país no período, o que sugere uma relação inversa entre comportamento dos preços mundiais das *commodities* e comportamento do intercâmbio desigual para o Brasil.

Para compreendermos melhor o porquê desse comportamento do intercâmbio desigual, jogamos luz sobre seu comportamento setorial. Apresentamos o gráfico 12 para que se visualize a importância de duas rubricas que destoam do restante em termos de volume de transferências, o A01 (produção animal e vegetal, caça e serviços relacionados) e o B (mineração), os carros-chefes do setor exportador brasileiro. A rubrica A01 tem transferência negativa durante todo o período, mas a partir 2003 encontra uma estabilização em um patamar inferior ao do período pré-2003, patamar que se mantém até 2010, quando observa-se novamente uma tendência ao aumento da transferência. A rubrica B apresenta transferência positiva de valor, isto é, os setores dessa rubrica apropriam-se de valor produzido por capitais no resto do mundo. Esses resultados podem ser interpretados da seguinte forma: já era de se esperar, naturalmente, uma diminuição da transferência de valor dos setores agropecuários e minerais nos anos de crescimento dos preços. Do ponto de vista teórico, os setores agropecuários, por possuírem composição orgânica inferior à média da economia mundial, tenderiam mostrar transferências intersetoriais negativas, e isso de fato ocorre para os setores de A01, cujo peso das transferências intersetoriais é cerca de 90%, em média, das transferências anuais totais, segundo nossos cálculos. As transferências intrassetoriais são positivas a partir de 2005, expressando a elevada produtividade do Brasil nos setores agropecuários em relação aos mesmos setores de outros países, e terminam por sustentar as transferências em um nível mais baixo do que o do pré-2003. A rubrica B é composta por setor de maior composição orgânica

que o setor agropecuário, e por isso é de se esperar que a transferência intersetorial tenha maior peso na transferência de valor, enquanto a transferência intrasetorial seja menos significativa (apesar de assumir maior importância a partir de 2010).

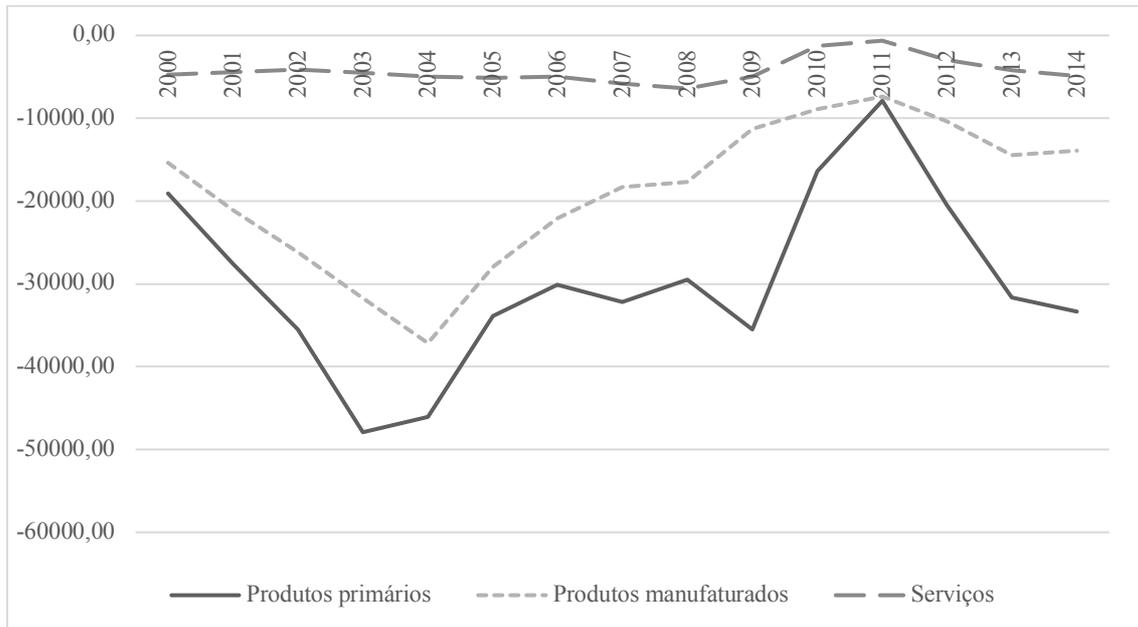
Gráfico 11. Intercâmbio desigual por setores (Brasil - US\$ milhões correntes)



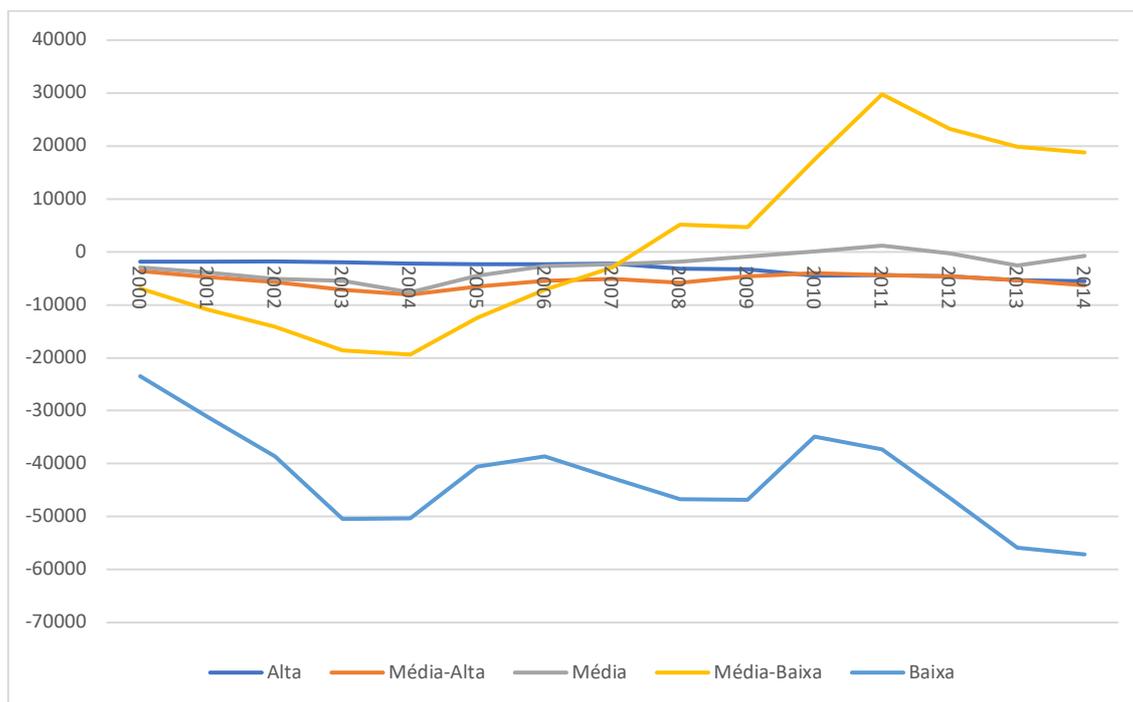
Fonte: elaboração própria, baseado em Ricci (2019), a partir de WIOD Release 2016.

Novas agregações podem ajudar na interpretação dos resultados. Abaixo, apresentamos duas agregações distintas entre os setores da ISIC Rev. 4.

Gráfico 13. Intercâmbio desigual por fator agregado (Brasil - US\$ milhões)



Fonte: elaboração própria, baseado em Ricci (2019), a partir de WIOD Release 2016.

Gráfico 14. Intercâmbio desigual por intensidade tecnológica¹⁴⁷ (Brasil – US\$ milhões)

Fonte: elaboração própria, baseado em Ricci (2019), a partir da taxonomia de Galindo-Rueda e Verger (2016).

A agregação por intensidade tecnológica reforça nossa percepção a respeito da excepcionalidade dos setores das rubricas A01 e B. Observe-se, inclusive, que o comportamento dos setores de baixa e média-baixa tecnologia coincide com o comportamento de A01 e B, respectivamente. Mas o gráfico 14 também evidencia a relação entre a complexidade tecnológica dos setores na balança comercial e a transferência de valor, na

¹⁴⁷ Neste caso, a taxonomia difere da apresentada no capítulo 2, além de incluir setores classificados como “serviços”. A classificação é a seguinte: i) alta: aviões, espaçonaves e máquinas relacionadas; produtos farmacêuticos; produtos de informática, eletrônicos e ópticos; pesquisa e desenvolvimento científico; edição de software; ii) média-alta: armas e munições; veículos motorizados, reboques e semi-reboques; instrumentos médicos e odontológicos; máquinas e equipamentos diversos; produtos químicos e produtos químicos; equipamentos elétricos; veículos ferroviários, militares e de transporte diversos; TI e outros serviços de informação; iii) média: produtos de borracha e plástico; construção de navios e barcos; outras indústrias, exceto médica e instrumentos odontológicos; outros produtos minerais não metálicos; metais básicos; reparo e instalação de máquinas e equipamentos; iv) média-baixa: têxteis; mineração; produtos alimentícios, bebidas e tabaco; vestuário; couro e produtos relacionados; produtos metálicos manufaturados, exceto armas e munições; coque e produtos refinados de petróleo; móveis; madeira e produtos de madeira e cortiça; atividades profissionais, científicas e técnicas exceto P&D; telecomunicações; papel e produtos de papel; publicação de livros e periódicos; impressão e reprodução de mídias gravadas; v) baixa: agricultura, silvicultura e pesca; construção; transporte e armazenamento; fornecimento de eletricidade, gás e água, gerenciamento e tratamento de resíduos; atividades audiovisuais e de radiodifusão; comércio atacadista e varejista; atividades administrativas e de serviços de apoio; artes, entretenimento, conserto de bens domésticos e outros serviços; atividades de alojamento e alimentação; atividades imobiliárias; atividades financeiras e de seguros.

medida em que os setores mais refinados tecnologicamente operam durante todo o período com transferências negativas, sinalizando, no mínimo, uma estabilidade em sua posição na balança comercial. Como vimos no capítulo 2, desde a década de 1990, com a regressão industrial interna e a reprimarização da pauta exportadora, o Brasil passou a exportar cada vez mais mercadorias de menor intensidade tecnológica e a importar em proporções crescentes máquinas e equipamentos, eletrônicos, produtos químicos e farmacêuticos, entre outras mercadorias de maior complexidade tecnológica.

Os efeitos desse aprofundamento da dependência tecnológica do país ficam mais nítidos quando desagregamos as manufaturas em seus subsetores e observamos quais são, entre os setores industriais, aqueles de transferência positiva e os de transferência negativa. No gráfico 13, tanto o setor manufatureiro quanto o setor primário diminuem as transferências ao exterior no intervalo 2003-2014. Já vimos a que se deve a diminuição nos setores primários. Em relação ao setor manufatureiro, os gráficos 13 e 14 obscurecem o comportamento setorial. Para iluminar este ponto cego, apresentamos a seguir uma desagregação baseada em grandes setores manufatureiros, em que tanto os setores primários A e B quanto os setores de serviços D – S são excluídos. Observa-se, na tabela 3 e no gráfico 15, um aumento da transferência negativa dos setores de maior complexidade tecnológica (máquinas e equipamentos, indústria química e farmacêutica, derivados de petróleo), sugerindo que a regressão industrial brasileira repercutiu – e segue repercutindo negativamente sobre a transferência dos setores mais complexos.

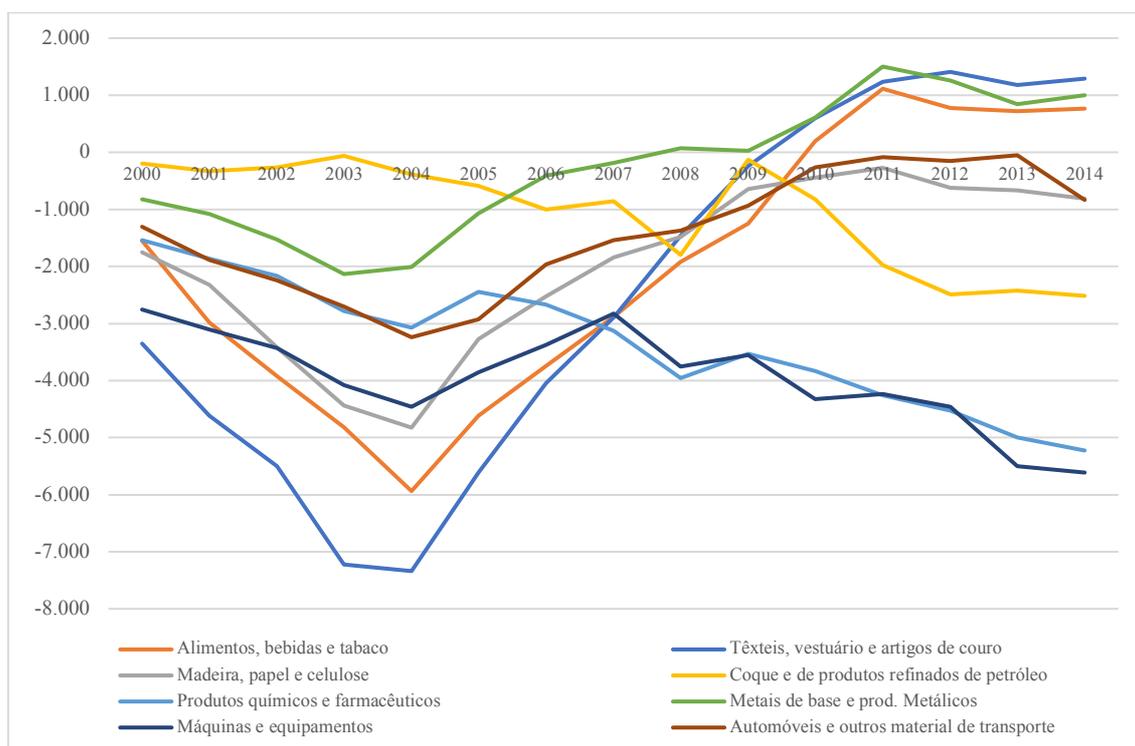
Tabela 3. Intercâmbio desigual em setores industriais selecionados (Brasil - US\$ milhões)

	Alimentos, bebidas e tabaco	Têxteis, vestuário e artigos de couro	Madeira, papel e celulose	Coque e produtos refinados de petróleo	Produtos químicos e farmacêuticos	Metais de base e prod. metálicos	Máquinas e equipamentos	Automóveis e outros material de transporte
2000	-1.549	-3.350	-1.753	-198	-1.540	-822	-2.756	-1.302
2001	-2.986	-4.621	-2.319	-336	-1.870	-1.077	-3.101	-1.882
2002	-3.928	-5.502	-3.419	-263	-2.162	-1.529	-3.427	-2.243
2003	-4.813	-7.223	-4.437	-62	-2.780	-2.134	-4.076	-2.708
2004	-5.937	-7.339	-4.825	-387	-3.076	-2.007	-4.465	-3.241
2005	-4.618	-5.611	-3.279	-591	-2.450	-1.068	-3.857	-2.931
2006	-3.740	-4.050	-2.521	-998	-2.666	-410	-3.380	-1.970
2007	-2.880	-2.898	-1.838	-862	-3.134	-182	-2.827	-1.542
2008	-1.918	-1.465	-1.489	-1.798	-3.956	77	-3.759	-1.377
2009	-1.249	-237	-649	-125	-3.526	21	-3.548	-936
2010	197	596	-447	-821	-3.829	611	-4.327	-260
2011	1.114	1.233	-273	-1.973	-4.260	1.502	-4.238	-82
2012	780	1.409	-620	-2.494	-4.524	1.259	-4.457	-157
2013	720	1.174	-669	-2.423	-5.000	840	-5.497	-51
2014	762	1.295	-816	-2.516	-5.226	996	-5.612	-835

Fonte: Elaboração própria a partir de Ricci (2019).

No caso da indústria de alimentos, bebidas e tabaco, assim como no caso da indústria têxtil e de madeira, papel e celulose há uma diminuição na transferência de valor a partir de 2003-2004. As razões do comportamento do setor de “alimentos e bebidas”, assim como o de “madeira, papel e celulose”, e também o de “produtos metálicos” parecem ser as mesmas das tendências já descritas para os setores primários, isto é, o ciclo expansivo da economia mundial que elevou a demanda e os preços dos produtos primários e seus derivados. O caso do setor têxtil exige maiores investigações, mas nos parece que, apesar do desmonte do parque industrial têxtil brasileiro, a queda dos preços das importações desses artigos jogou a favor da diminuição da transferência de valor. O mesmo poderíamos afirmar para o setor de “máquinas e equipamentos” entre os anos 2003-2010. Exceto nos setores manufatureiros intensivos em recursos naturais, a regra foi o desmonte dos já débeis parques industriais dos setores mais complexos tecnologicamente.

Gráfico 15. Intercâmbio desigual em setores industriais selecionados (Brasil - US\$ milhões)



Fonte: elaboração própria, baseado em Ricci (2019), a partir de WIOD Release 2016.

Em qualquer nível de integração dos resultados, nota-se uma diminuição da transferência de valor por intercâmbio desigual devido, sobretudo, ao comportamento excepcional dos setores primário-exportadores e das manufaturas com alta composição de recursos naturais (alimentos, bebidas e tabaco, têxtil, papel e celulose, e produtos metálicos básicos), ou seja, de baixa e média-baixa tecnologia. A exceção, entre os setores que tem suas transferências diminuídas, fica por conta do setor automobilístico e aeronáutico, que compõem a rubrica automóveis e outros materiais de transporte no gráfico 15. No caso da indústria aeronáutica, trata-se de uma exceção, por ser altamente complexa tecnologicamente e de controle nacional, mesmo que a participação de importações no valor agregado seja elevada (ABDI, 2009); o mesmo ocorre com a indústria automobilística, cujas cadeias nacionais de suprimentos foram duramente afetadas durante a abertura econômica dos anos 90 (LUEDEMANN, 2003). De toda maneira, esse setor diminui suas transferências ao exterior, porém durante todo o período apresenta transferência negativa. Além disso, no automobilístico trata-se de um ramo constituído exclusivamente por empresas estrangeiras, o que tende produzir transferências de valor ao exterior de outras formas, como veremos a seguir.

No caso dos subsetores mais complexos tecnologicamente, tais como máquinas e equipamentos, produtos químicos e farmacêuticos e produtos refinados de petróleo, o que se observa é um aumento das transferências negativas de valor, fato que demonstra o aumento da vulnerabilidade da economia brasileira nos setores estratégicos da economia mundial, tais como mostramos no capítulo 1 (CECEÑA e BARREDA, 1995).

Em termos gerais, portanto, é lícito afirmar que a diminuição global das transferências via intercâmbio desigual resulta do comportamento conjuntural dos preços dos setores em que o país ostenta maior produtividade, principalmente em termos de fertilidade do solo e qualidade dos recursos naturais. A diminuição do intercâmbio desigual ocorre justamente no período em que esses produtos, matérias-primas, alimentos e manufaturas baseadas em recursos naturais, aumentam de preço, entre 2003 e 2010. O estabelecimento dos preços desses produtos acima de seu preço de produção diminui a transferência negativa – caso do setor A01 – ou aumenta as transferências positivas – caso do setor B e das manufaturas baseadas em recursos naturais após 2008. A elevação dos preços desses produtos no período 2003-2010 se deve ao aumento da demanda internacional por eles, principalmente por parte das economias asiáticas, e, no caso das matérias-primas, a um componente especulativo característico desse período, quanto os ativos financeiros, incluindo o mercado de derivativos das *commodities*, observaram uma elevação de seus preços que não pode ser imputada ao aumento da demanda (MICHELOTI e SIQUEIRA, 2019).

O fato de o efeito sobre intercâmbio desigual desses setores ter ocorrido principalmente através do comportamento dos preços internacionais é prova da vulnerabilidade da economia nacional, ainda que o Brasil se destaque, naqueles setores, em relação a seus concorrentes mundiais. A baixa composição orgânica do capital e a incapacidade de sustentarem rendas de monopólio os coloca em desvantagem de forma estrutural na repartição do valor produzido. É, inclusive, o que podemos visualizar a partir de 2011/2012, quanto as tendências do intercâmbio desigual se invertem para os setores primários e, no caso as manufaturas baseadas em recursos naturais, observa-se, pelo menos, uma interrupção da tendência anterior. Parece-nos que essa inversão de tendência ocorre devido a uma queda nos preços internacionais das *commodities* e à mudança do padrão de crescimento da demanda asiática. Os dados do modelo utilizado não permitem medições para além de 2014, o que restringe o alcance de nossas conclusões.

A questão pode ser encarada também de outro ângulo, o de que houve no período 2003-2010 um maior “represamento” do valor produzido em território nacional, contribuindo para a capacidade de crescimento do produto e, por decorrência, para o aumento da capacidade financeira do Estado, que pode assim reverter parte dos recursos para políticas econômicas e sociais. Nesse sentido, a melhoria do panorama da transferência de valor do Brasil para o exterior aparece como *uma das* pré-condições para o ciclo de aceleração do crescimento interno durante os governos do Partido dos Trabalhadores. O crescimento real da massa de salários parece ter contribuído para este “represamento”; em um trabalho recente, relaciona-se a diminuição no intercâmbio desigual negativo com um arrefecimento da superexploração do trabalho no período analisado. O aumento da exploração, neste período, deveu-se mais ao aumento da exploração via mais-valor relativo do que através do aumento da superexploração da força de trabalho (ARUTO, 2019).

É claro que a melhoria das condições internacionais para o Brasil, entre as quais o arrefecimento do intercâmbio desigual, só logrou ser aproveitado internamente pois havia uma estrutura nacional capaz de dar consequência a essas novas condições. Que fique claro: consequência no sentido da reprodução ampliada do capital, e aqui entram os grandes grupos econômicos nacionais como a JBS/Friboi, a Sadia/BrF, as tradings exportadoras como a Amaggi, a Vale S/A, a CSN, a Usiminas, e também a estatal Petrobrás, entre outras, cuja atuação garantiu o aproveitamento dessa década de bonança da economia brasileira em benefício próprio, levando muitos deles, inclusive, a um processo de internacionalização (ROCHA, 2013). Também entram nessa conta os grupos financeiros nacionais como Bradesco e Itaú, verdadeiros sanguessugas da riqueza nacional e cabeças do pacto de classes pós 1994, como já tivemos oportunidade de mostrar. A influência desses grupos sobre o Estado brasileiro, visando garantir a política econômica adequada aos seus interesses, daria um capítulo à parte. O fato é que os grandes grupos nacionais souberam aproveitar este momento que a economia mundial lhes proporcionou na primeira década do século XX.

No entanto, que os setores da burguesia interna tenham acumulado ampliadamente não significa que as transferências de valor hajam cessado no período. Para avaliar de fato o “represamento” do valor que deixar de fluir para fora via intercâmbio desigual, veremos o que ocorre com as outras formas de transferência de valor.

4.2 *Transferência de valor via propriedade do capital (lucros, juros, renda)*

A segunda modalidade de transferência de valor a ser analisada diz respeito à divisão do mais-valor de acordo com a propriedade do capital, ou, em outras palavras, à fragmentação do mais-valor em lucro, juro e renda (LEITE, 2017). Ao contrário da transferência de valor via *intercâmbio desigual*, que opera sob a névoa da igualdade das trocas comerciais, as formas analisadas a seguir são mais perceptíveis, na medida em que podem ser identificadas através de categorias da economia burguesa. Por ora, é importante apontar que existe um consenso razoável a respeito da necessidade desta divisão.¹⁴⁸

A aproximação a estas formas de transferência implica incluir uma mediação que não nos interessava propriamente ao tratarmos do intercâmbio desigual: a propriedade do capital. Estamos interessados nas transferências do Brasil para o exterior como resultado do valor apropriado pelo capital estrangeiro imperialista, como contrapartida de uma exportação de capital, seja através de investimento estrangeiro direto, investimento em carteira, compra de títulos de dívida, derivativos etc., e também devido a direitos de propriedade intelectual e venda de serviços como fretes e serviços técnicos - em geral, serviços de maior complexidade tecnológica sobre os quais os países centrais detêm o monopólio.

Deixaremos o debate sobre o caráter contraditório da exportação de capitais para outro momento. Tal contradições se refere ao fato de que os investimentos estrangeiros, ao mesmo tempo que retiram excedente dessas regiões, contribuem para o desenvolvimento capitalista dos países dependentes, porém aprofundando o caráter dependente dessas economias, isto é, ampliando as condições para as transferências de valor, processo já bastante debatido de “desenvolvimento do subdesenvolvimento” (FRANK, 1967). Por ora, basta indicar os caminhos para a construção de estimativas de transferência de valor em cada uma das seguintes formas¹⁴⁹.

¹⁴⁸ Las transferencias de valor a que nos referimos aquí son las ocasionadas por las desviaciones de precios en relación con los precios directos. En tal medida son muy diferentes de la repatriación de utilidades, intereses, etc., que son transferencias de los distintos componentes de la ganancia en general (esto es, de la ganancia de empresa, interés, rentas, regalías, dividendos, etcétera) (SHAIKH, 2006, p. 267).

¹⁴⁹ Outros esforços contemporâneos têm enveredado pelos mesmos caminhos na medição da transferência de excedente. Para a Argentina, Treacy, utiliza os indicadores de remessas de lucros e dividendos das empresas transnacionais para as casas matrizes, o pagamento de juros da dívida externa, a fuga de capitais e as transferências monetárias através do pagamento de patentes, direitos, royalties, honorários, fretes e seguros (TREACY, 2015, p. 123). Salgado (2008, p. 124) constrói seus indicadores a partir do que ele qualifica como *estado de imposição tributária* característico do período neoliberal: o superendividamento externo, a deterioração dos termos de

4.2.1 Lucros e juros

Definiremos o juro como a parte do lucro que “o capitalista em ação, em vez de embolsar, entrega ao dono do capital” (MARX, 2008 [1894], p. 454). Em sentido amplo, o dono do capital pode emprestar a um capitalista privado ou a um ente público (empresa pública, governo federal, estadual ou municipal), configurando-se, nesse último caso, uma transferência de valor a partir do excedente produzido pelo Estado ou apropriado por ele via impostos, taxas, etc., do conjunto da sociedade. Em qualquer desses casos, o empréstimo a juros necessita um intervalo temporal entre a cessão do valor e sua devolução como valor a mais (LEITE, 2017, p. 252).

Tratamos, aqui, o juro como uma dedução do lucro médio do capitalista ou de um valor produzido socialmente, porém retido sob a forma de reserva ou fundo público. Estamos falando, portanto, de uma repartição do mais-valor produzido, e não de criação de valor sob a forma de juro, repartição esta que cinde o capital entre *propriedade e função* do capital. Esta repartição do capital não está sujeita a uma lei intrínseca à sociedade capitalista, sendo definida em função da luta entre frações do capital e entre o capital e o Estado. O mesmo pode ser dito sobre a remessa de lucros, resultado da relação matriz-filial, através da qual se decide a proporção entre lucro reinvestido e lucro repatriado:

Assim como a taxa de juro tem uma determinação pertencente ao “reino do acaso”, não há uma lei (nem jurídica nem teórica/tendencial) que determine a proporção do lucro que deva ser remetido ao exterior pela filial [...] (LEITE, 2017, p. 256).

Finalmente, com relação à remessa de lucros, é desnecessário distingui-los a partir do tipo de investimento estrangeiro direto. Tanto os investimentos *greenfield* quanto as fusões/aquisições podem originar repatriações via remessas.

Os indicadores escolhidos para a mensuração da transferência de valor a partir de lucros e juros serão obtidos do Balanço de Pagamentos disponível no SGS – Sistema

intercâmbio, a atividade crescente das corporações multinacionais e os processos de desestabilização financeira e monetária associados ao comportamento dos capitais de curto prazo.

Gerenciador de Séries Temporais – do Banco Central do Brasil. Todos possuem séries para o período 2000-2015.

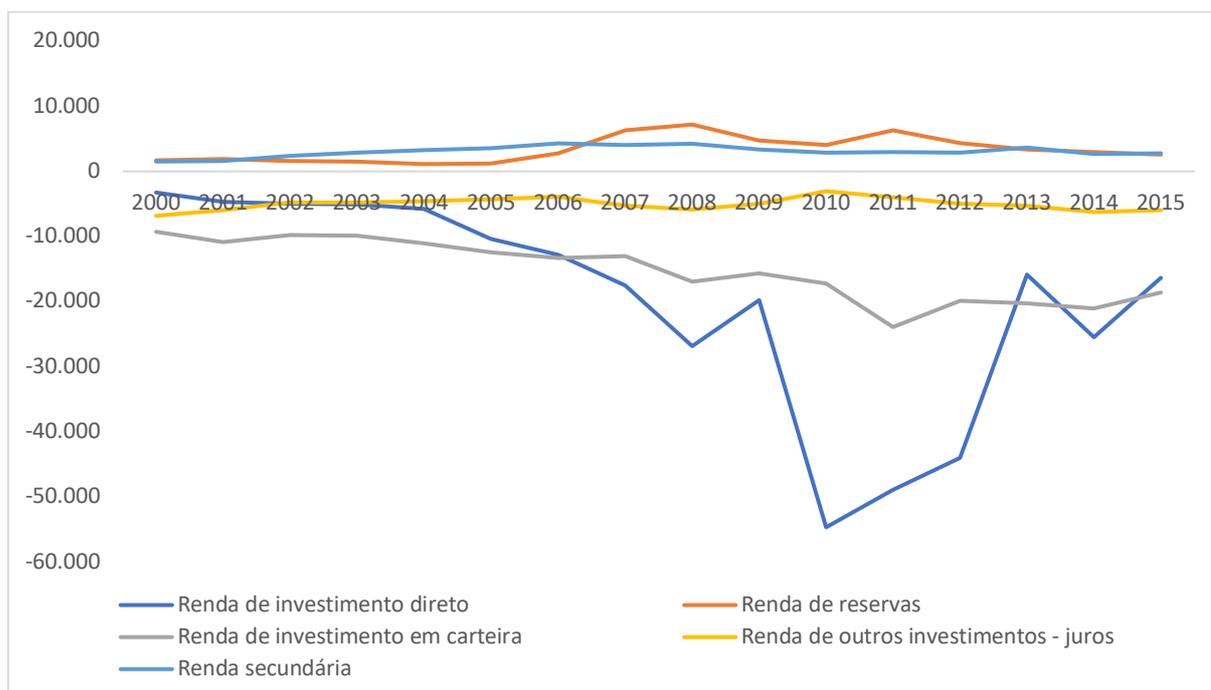
O gráfico 16 apresenta o comportamento da balança de rendas em seu resultados líquidos, que levam em conta as transferências de investimentos de capitais brasileiros no exterior. Vimos no capítulo 2 que tanto ela quanto a balança de serviços possui um déficit estrutural, pelo menos desde os anos 1990. Em nossa opinião, esse déficit expressa a tendência constante à transferência de valor produzida internamente. No capítulo 2 (gráfico 6), observamos o fluxo do investimento direto e do investimento em carteira no Brasil durante o período em questão. Destacamos que houve um aumento do investimento estrangeiro direto e do investimento estrangeiro em carteira no período analisado. No caso do IED, o aumento do fluxo anual passa de cerca de US\$ 10 bilhões por ano em 2003 para cerca de US\$ 60 bilhões em 2013 – o estoque vai de US\$ 100 bilhões para mais de US\$ 700 bilhões –, tendência que só observa uma pequena quebra devido à crise de 2008 (SILVA FILHO, 2015, p. 8). Outra questão interessante é que após a crise mundial a entrada de IED no Brasil muda de padrão: caem os investimentos em expansão ou criação de capacidade produtiva – chamados *greenfields* – e aumentam os fluxos para fusões e aquisições, aplicações financeiras e recomposição de caixa das filiais (SILVA FILHO, 2015, p. 9). Mesmo assim, o fluxo anual de IDE tem se mantido acima de 3% do PIB o Brasil se mantém entre os cinco países do mundo que mais recebem investimentos estrangeiros diretos.

Com relação ao investimento em carteira, seu crescimento se deve à continuidade da abertura financeira pós-1994, uma das características do padrão de reprodução em curso. Os estoques de ativos financeiros nacionais nas mãos de não residentes saltou de pouco mais de US\$ 15 bilhões em 2001 para quase US\$ 450 bilhões no início de 2014 (SILVA FILHO, 2015, p. 15). A mudança que se observa nesse tipo de investimento é o aumento do interesse por ativos de renda fixa e variável denominados em reais, quem em 2015 correspondiam a 72% do passivo externo relativo ao investimento em carteira (SILVA FILHO, 2015, p. 14).

Parece nítido que o comportamento das rubricas do gráfico 16 espelha o aumento do fluxos de investimentos estrangeiros no Brasil: quanto maior o fluxo de capitais entrantes, maior os fluxos subsequentes de remessas ao exterior. Essa forma de transferência de valor parece ter um comportamento pró-cíclico, ou seja, nos momentos de crescimento da economia brasileira eles se ampliam, devido ao crescimento dos lucros, e quando a economia perde

dinamismo, o crescimento arrefece, os lucros caem e as remessas diminuem.¹⁵⁰ Essas duas evidências são argumentos importantes para uma crítica ao papel do investimento estrangeiro, até hoje encarados como remédio para os baixos níveis de investimento nos países latino-americanos. Os números nos sugerem o oposto: os investimentos estrangeiros são mecanismos de descapitalização das economias periféricas.

Gráfico 16. Balança de Rendas do Brasil (Brasil - US\$ dólares correntes, líquido)



Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB.

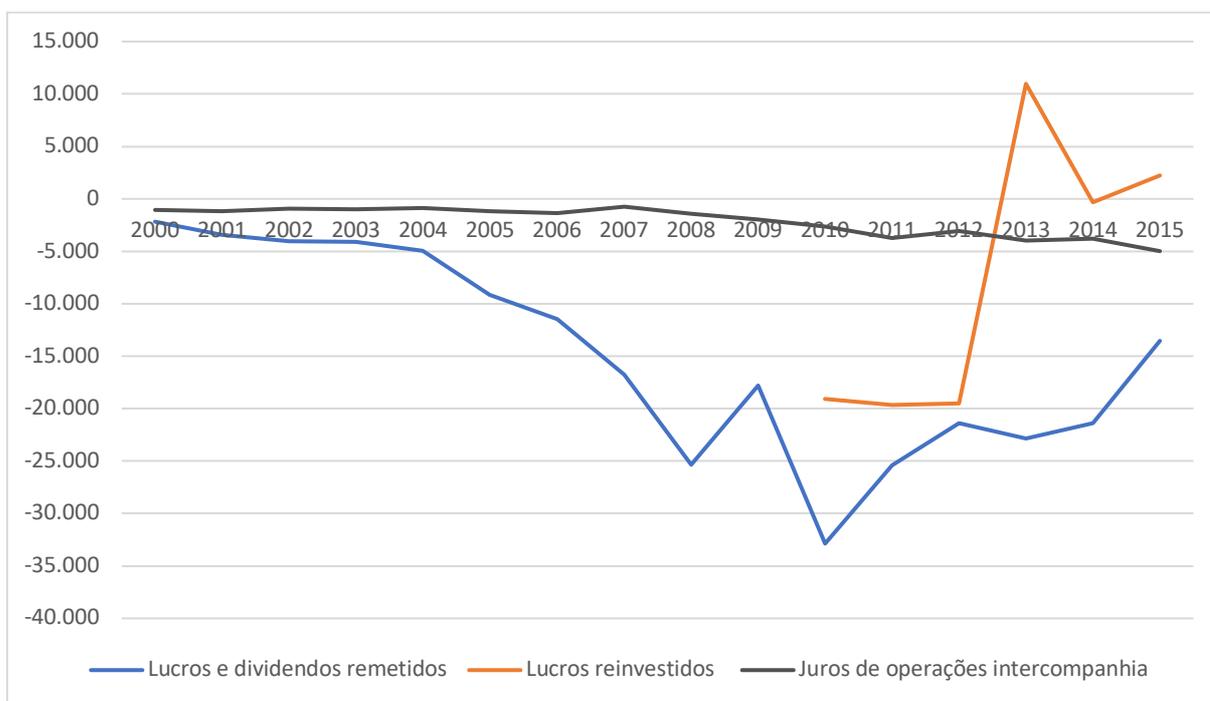
As remessas de lucros e dividendos são o principal componente da balança de rendas de investimento direto e percebe-se que há um aumento sustentado de seu déficit durante o período 2000-2010 (gráfico 17). O gráfico 18 também indica a remessa de lucros e dividendos como o sendo o componente principal da transferência no caso do investimento em carteira. Aqui, também é interessante observar a remessas de juros de títulos negociados no mercado

¹⁵⁰ O comportamento da taxa de lucro no Brasil foi tratado no capítulo 2.

doméstico, que aparentemente se deve ao aumento da participação de não residentes no estoque da dívida pública interna.

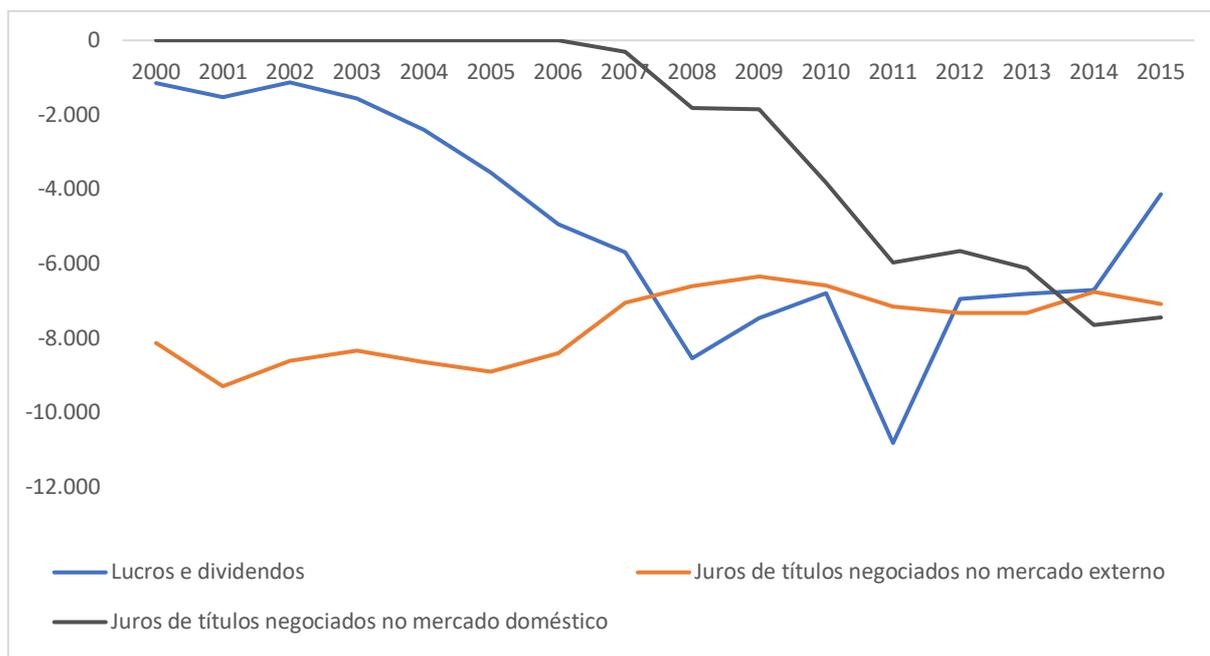
Estudos mais específicos são necessários para detalhar o comportamento das remessas oriundas do IED e do investimento em carteira; a aproximação que empreendemos é, no entanto, suficiente para comprovar os efeitos da abertura econômica própria do PRCEPP, tanto no aspecto da estrangeirização do aparato produtivo quanto no peso crescente dos ganhos financeiros no total da transferência de valor.

Gráfico 17. Rendas de investimento estrangeiro direto por tipos (Brasil - US\$ milhões correntes)



Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB.

Gráfico 18. Rendas de investimento em carteira por tipos (Brasil -US\$ milhões correntes)



Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB.

Passemos agora à última forma de transferência de valor, para depois realizar um balanço conjunto das todas as modalidades apresentadas neste capítulo.

4.2.2 Royalties, serviços de propriedade intelectual e transporte

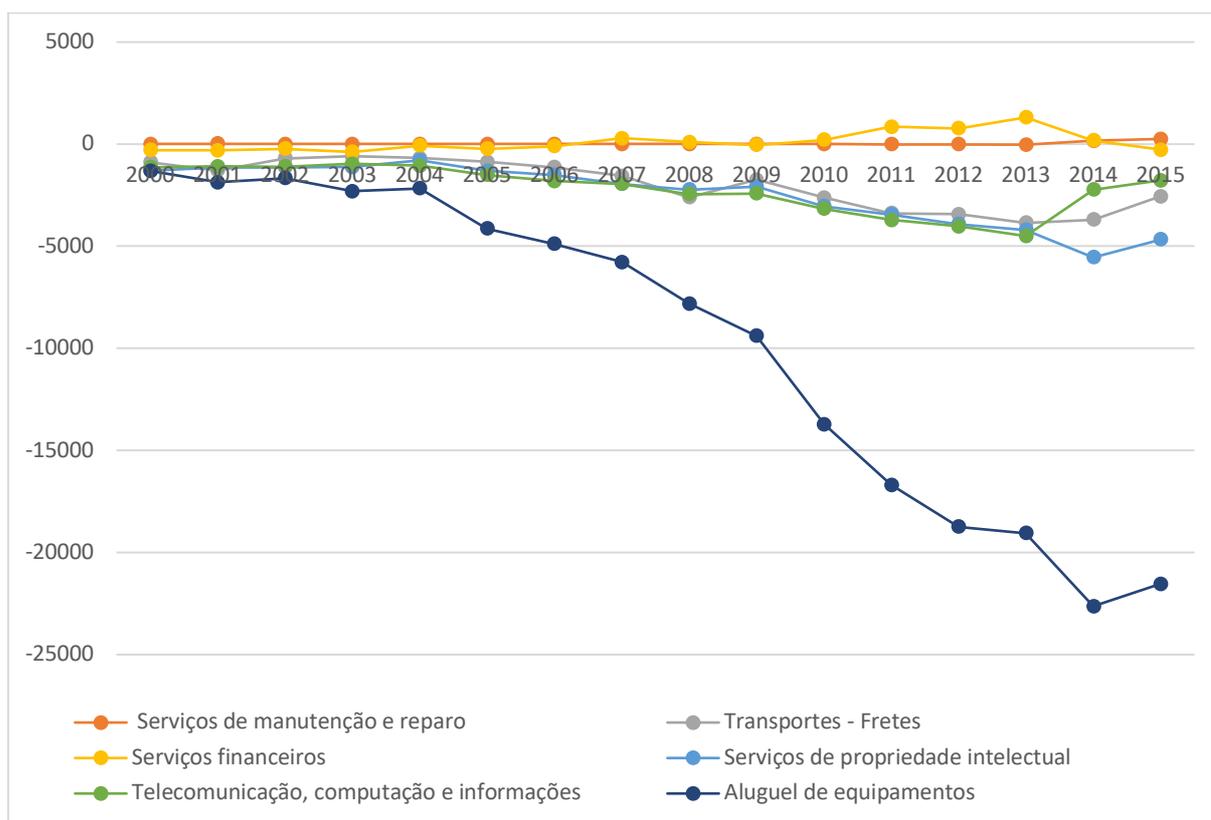
No interior da Balança de Serviços encontram-se diversas rubricas passíveis de serem analisadas como transferência de valor. Há uma divergência se tais fluxos deveriam ser caracterizados como renda de monopólio ou como parte das remessas de lucros. Independente da caracterização formal que lhes possam ser dados, eles evidenciam, do ponto de vista material, um dos aspectos da dependência, a dependência tecnológica:

Na verdade, a indústria manufatureira dos países dependentes se apoia em boa parte no setor de bens de capital dos países capitalistas avançados, por meio do mercado mundial. Por consequência, essa indústria manufatureira é dependente não só em termos materiais, no que se refere aos equipamentos e maquinaria enquanto meios materiais de produção, mas também tecnologicamente, ou seja, na medida em que deve importar também o conhecimento para operar esses meios de produção e,

eventualmente, fabricá-los. Isso incide, por sua vez, na relação financeira com o exterior, dando lugar aos pagamentos na modalidade de royalties ou assistência técnica, *que constituem outros tantos fatores de transferência de mais-valia*, de descapitalização. (MARINI, 2012, p. 27-28).

O trecho citado parece extremamente atual, em função das características que o padrão de reprodução exportador de especialização produtiva assumiu no Brasil, entre elas a visível regressão industrial, inclusive no setor de bens de capital, resultando no aumento do *quantum* e do valor da importação de máquinas e equipamentos (BREDA, 2015). Vejamos a seguir a evolução das rubricas da balança de serviços do Brasil.

Gráfico 19. Balança de serviços por rubrica (Brasil - US\$ milhões correntes)



Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB.

O comportamento agregado da balança de serviços é bastante claro em sua tendência de aumento das transferências; a evolução da balança de serviços líquida desconhece, inclusive, os efeitos da crise de 2008. As transferências via propriedade intelectual, serviços de telecomunicação e computação, fretes e aluguel de equipamentos aumentam, demonstrando o aprofundamento da dependência científica e tecnológica e a destruição do parque industrial de bens de capital. A rubrica aluguel de equipamentos, que atinge um déficit de mais de US\$ 20 bilhões de dólares em 2014 é uma demonstração eloquente nesse sentido, apesar de parte do montante – cerca de US\$ 7 milhões – ser resultado de manobra contábil da Petrobrás para a produção no país de plataformas de exploração de petróleo.¹⁵¹

4.3 *Visão de conjunto das formas de transferência de valor durante o período analisado*

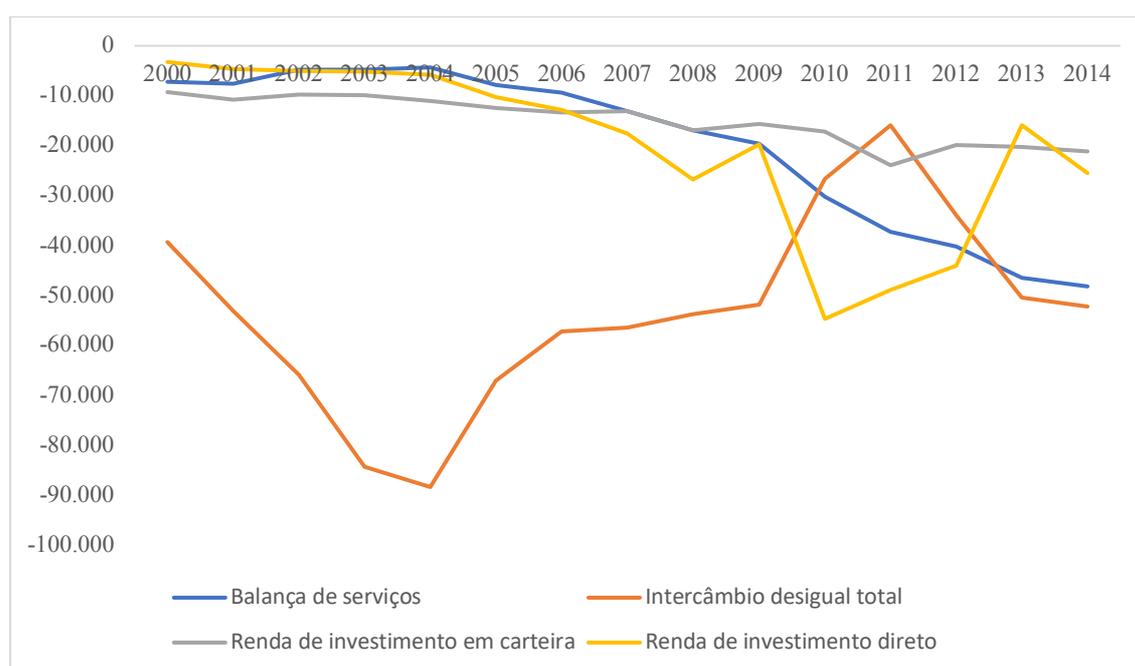
A estrutura do comércio mundial contemporâneo apresenta uma série de dificuldades para a medição das transferências de valor entre países imperialistas e países dependentes. A primeira delas é o comércio intrafirmas, em que as empresas transnacionais tendem a subavaliar suas importações e superestimam suas exportações nas relações entre matrizes e filiais (SALGADO, 2008, p. 126). Há, neste processo, uma transferência real de lucros que permanece encoberta na contabilidade da empresa. Outra dificuldade está relacionada à organização da produção em torno das Cadeias Globais de Valor, tal como apresentamos no capítulo 1 deste trabalho. Finalmente, devemos lembrar das formas ilícitas de evasão fiscal, difíceis de captar. Somadas às questões de método discutidas neste capítulo, parece ser tarefa impossível mensurar corretamente os fluxos de transferência de valor da economia mundial.

Porém, neste momento estamos menos interessados na precisão dos dados e mais interessados nas *tendências* que eles expressam. É claro que a tarefa de uma construção metodológica mais robusta para o cálculo da transferência permanece aberta; ainda assim, acreditamos que os resultados apresentados até aqui são suficientemente claros para serem interpretados. Passemos, então, à síntese dos resultados.

¹⁵¹ Ver Pedroso, R. “Déficit na balança de serviços é recorde em 2013”. Valor Econômico, 30.01.2014. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2014/01/30/deficit-na-balanca-de-servicos-e-recorde-em-2013.ghtml>. Acesso em 12.02.2021.

A transferência de valor para o Brasil durante o período 2000-2015 foi negativa com um todo, corroborando a hipótese geral de que este fenômeno é estrutural em economias dependentes como a brasileira. Em Ricci (2019) apresentam-se números para o intercâmbio desigual os anos 1995, 2000 e 2007, pois os cálculos foram feitos para uma versão anterior da WIOD. O autor encontra uma transferência de US\$ -27 milhões em 1995 para o Brasil – para os anos 2000 e 2007 os dados do autor são próximos aos nossos –, dado bastante significativo pois indica a existência de um lapso maior de transferências negativas via intercâmbio desigual. No gráfico 20 vemos que a transferência líquida negativa perdura tanto para o intercâmbio desigual quanto para as demais formas de transferência de valor. A diferença é que o intercâmbio desigual diminui conjuntamente enquanto as demais formas de transferência de valor aumentam absolutamente durante o período 2003-2010.

Gráfico 20. Formas de transferência de valor (anual líquido, US\$ milhões correntes)



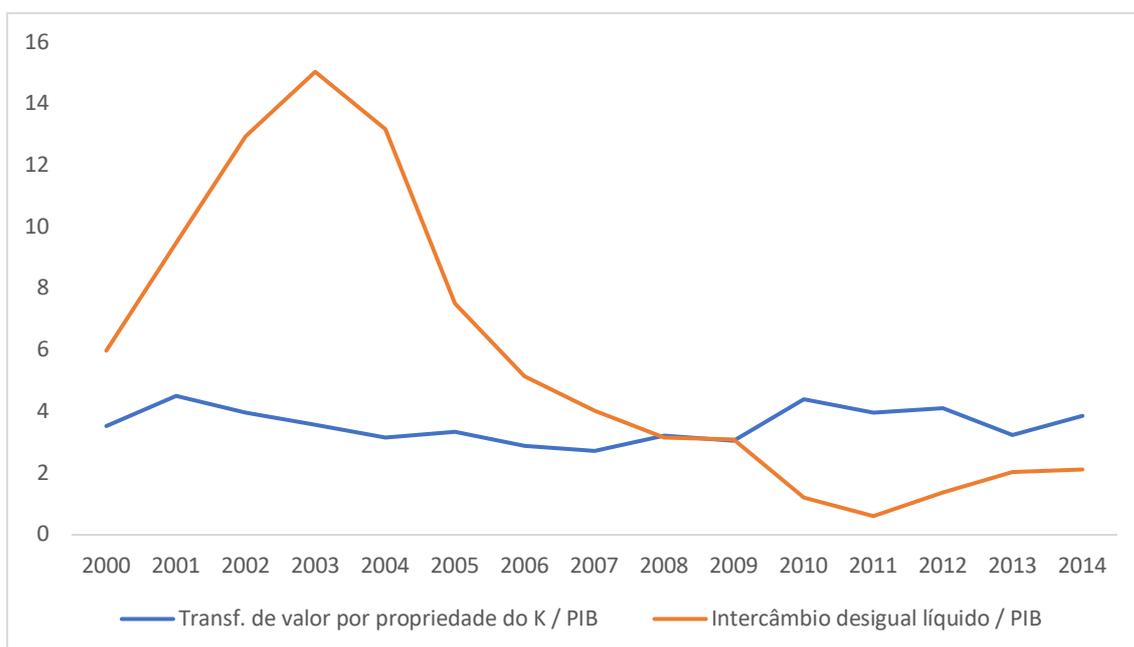
Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB e Ricci (2019).

A comparação das duas modalidades de transferência de valor com o PIB mostra que caiu sobre o intercâmbio desigual o peso da diminuição do déficit na transferência de valor, pois as transferências resultantes da propriedade do capital (soma da balança de serviços e de rendas) aumentaram em termos absolutos durante todo o período, e mantiveram-se ao redor de

4% e 5% do PIB. Essa permanência sugere, no mínimo, a continuidade das características do padrão exportador de especialização produtiva no Brasil, e não a construção de um novo padrão de reprodução com maiores graus de complexidade industrial e soberania tecnológica, tal como o termo *neodesenvolvimentismo* insinuava. Sugere também que a estrangeirização da economia brasileira não sofreu reversão alguma durante o período estudado, pelo contrário, o aumento das transferências via propriedade do capital mostra que o capital estrangeiro seguiu extraindo lucros crescentes do território brasileiro. Além disso e dos demais indicadores apresentados ao longo deste trabalho, que caracterizam o período estudado com um período de aprofundamento estrutural do capitalismo dependente, a rápida degradação dos indicadores econômicos e sociais do país a partir de 2015 revelam alicerces frágeis após uma década de governos chamados de progressistas. Quando a fase próspera da economia internacional tem fim, essas tendências voltam a limitar a acumulação interna de capital dos países dependentes e reforçam os mecanismos de compensação dos capitais mais frágeis em face do valor transferido: estamos falando, principalmente, do aprofundamento da superexploração do trabalho. Não por acaso, o fim do “virtuoso” da economia mundial veio acompanhado da pressão do grande capital pelo fim das tímidas políticas sociais, pela reforma da previdência, pela reforma trabalhista.

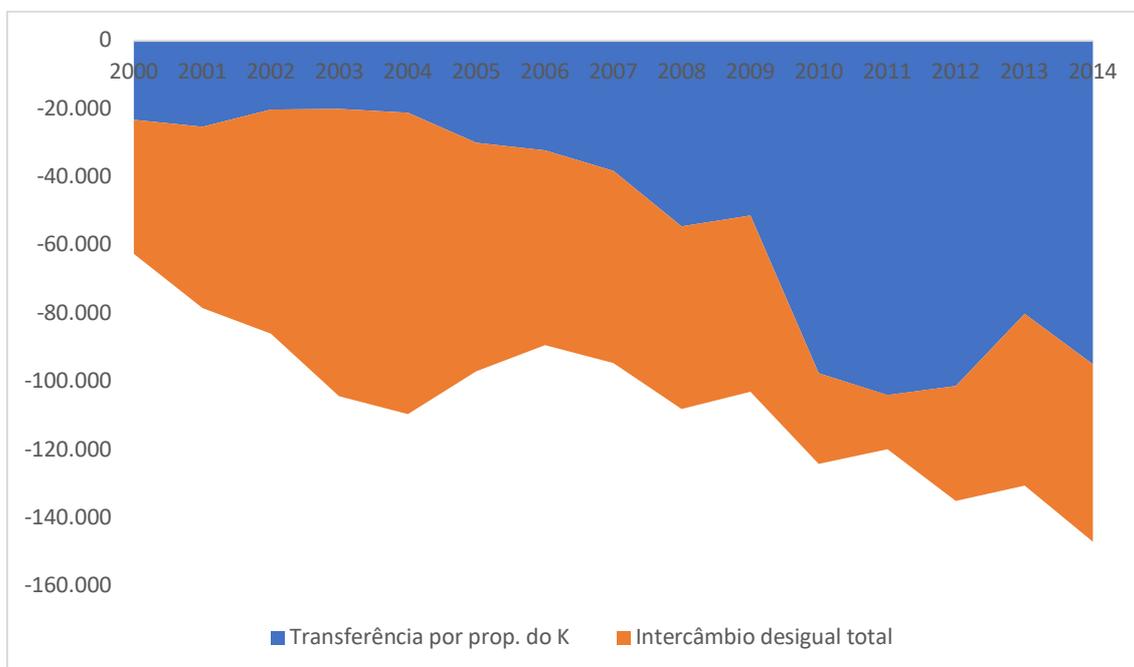
Outra conclusão que decorre da análise dos resultados empíricos é a importância contemporânea, na atual etapa da divisão internacional do trabalho, das duas modalidades de transferência de valor – o intercâmbio desigual e a transferência devido à propriedade do capital. Como percebemos no gráfico 22, as duas formas têm importâncias relativas que se alternam, mas nenhuma das duas é irrelevante ou pequena o suficiente para que possa ser tratada como resíduo durante o período analisado. Esse resultado condiz, por um lado, com a importância renovada do comércio internacional e das novas formas de articulação produtiva – entre elas as cadeias globais de valor – que se desenvolvem desde a década de 1970, na esteira do paradigma eletroinformático, tal como indicamos no capítulo 1; e por outro lado, com a maior mobilidade de capitais em geral que a fase contemporânea do capitalismo exige.

Gráfico 21. Formas de transferência de valor em relação ao PIB (% em módulo)



Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB e Ricci (2019).

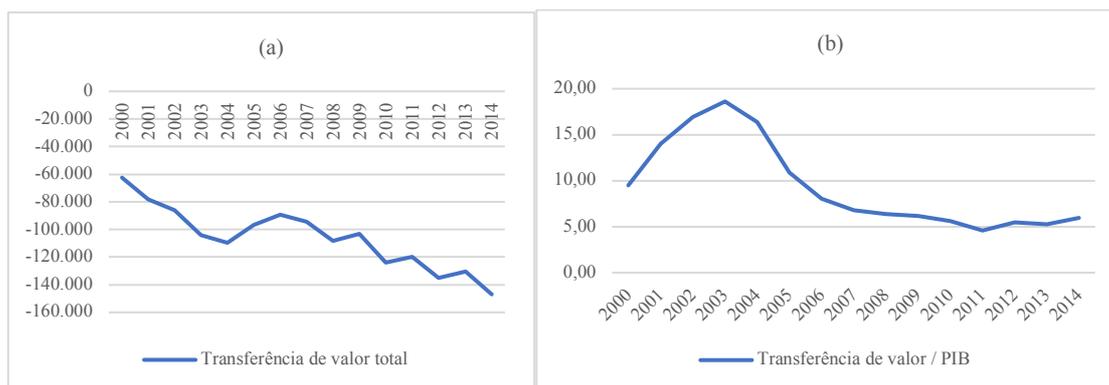
Gráfico 22. Transferência de valor total por modalidades (intercâmbio desigual e transferência por propriedade do K) (US\$ milhões correntes)



Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB e Ricci (2019).

Finalmente, os gráficos 23 (a) e (b) dão conta das tendências gerais de aumento em termos absolutos das transferências totais e de diminuição conjuntural da transferência em relação ao PIB. Nossa aproximação empírica mostra um aumento constante da transferência líquida de valor que chega, no agregado no ano 2014, a US\$ 146 bilhões de dólares ou 6% do PIB, cifras nada desprezíveis.

Gráfico 23. Transferência de valor total líquida (US\$ milhões correntes e % do PIB)



Fonte: elaboração própria a partir de Séries Temporais do BCB e Ricci (2019).

Os avanços de pesquisa apresentados neste capítulo são apenas o primeiro passo de uma investigação que terá de construir determinações mais refinadas a respeito do fenômeno da transferência de valor nas economias dependentes. Essas tarefas vão além das questões metodológicas já enunciadas; implicam também a análise do destino geográficos dessas transferências. Que regiões e países, afinal de contas, absorveram o fluxo de valor e mais-valor que saiu do Brasil durante esses anos? Quais são os setores mundiais que mais valor transferiram valor para si e qual sua localização? Que lugar ocupa a China neste esquema? A trajetória chinesa, que é a maior experiência de industrialização dos últimos 50 anos, já criou uma estrutura produtiva capaz de, se não interromper, pelo menos diminuir significativamente a transferência de valor própria de um país periférico?

Quanto aos países dependentes, o aprofundamento da pesquisa tem uma enorme tarefa, o de relacionar as tendências da transferência de valor contemporâneas com as tendências da exploração e da superexploração do trabalho. A pergunta clássica, em certa medida, segue vigente e precisa ser atualizada: como têm funcionado atualmente a “compensação” através da qual os capitalistas dos países dependentes amenizam ou reverterem a transferência a que são

submetidos? Há um aspecto do problema que corresponde à concorrência intercapitalista, na disputa entre setores mais e menos produtivos, entre setores monopólicos e setores pequenos e médios, etc.; outro lado da questão é o afã dos capitais pelo aprofundamento da exploração da força de trabalho em face da transferência de valor, que assume a forma de luta entre capital e trabalho, luta esta cujas características em cada etapa do capitalismo dependente devem ser elucidadas, para superar as tendências generalistas de explicação do fenômeno da exploração da força de trabalho nesta região do globo.

Nas considerações finais abordaremos brevemente esses problemas em aberto, juntamente com a síntese geral deste trabalho. Vamos a elas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O esforço realizado ao longo destas páginas identifica-se com o trabalho de dezenas de pesquisadores e pesquisadoras para a atualização da teoria marxista da dependência no Brasil. Em parte, esse esforço nunca deixou de ser feito, na medida em que o comprometimento da geração fundadora da TMD continuou em seus próprios trabalhos e nos poucos discípulos brasileiros, mexicanos, chilenos etc., durante a década de 1980 e 1990. Por outro lado, porém, é inegável que houve no Brasil um espraiamento da teoria e o aumento do interesse por conhecê-la durante os anos 2000, momento em que seu exílio intelectual teve fim em nossas terras. A partir de então, e cada vez mais, organizações políticas, partidos, movimentos e intelectuais de diversos matizes passaram, em maior ou menor medida, a utilizar a “lupa” da dependência para analisar as tendências do capitalismo latino-americano e brasileiro. A tradução e a popularização de obras até então inéditas em português, as inúmeras dissertações e teses, além dos documentos políticos, são prova desta popularização.

Tornar atual, adequar ao presente, não significa necessariamente uma revolução teórica, uma mudança de paradigma, tarefa demasiado ambiciosa para as capacidades deste autor e que, diga-se de passagem, nem sempre se justifica. Mas tampouco a atualização é apenas a reciclagem de conceitos elaborados no passado com dados do presente. A Teoria Marxista da Dependência se sustenta no século XXI pelo seu alicerce sólido, baseado em uma leitura profunda e criativa da obra de Marx e dos clássicos do marxismo, de onde saíram suas ideias fundamentais, e em um estudo de conjunto inédito sobre as formações sociais latino-americanas. A exposição dos dois primeiros capítulos deste trabalho procurou mostrar, por um lado, a solidez do alicerce teórico da TMD, mas, ao mesmo tempo, a necessidade de uma aproximação mais cuidadosa a suas categorias fundamentais para a leitura dos tempos atuais. A aproximação empírica, com todos seus limites, é uma via necessária nesta jornada, pois permite “testar” as hipóteses de trabalho com parâmetros mais concretos do que as tendências gerais do desenvolvimento capitalista dependente.

A primeira década dos 2000 na América Latina foi um desafio para os estudiosos da TMD, sobretudo para aqueles(as) que analisavam países onde governos prometiam mais soberania e combate às desigualdades históricas sem romper os fundamentos do modelo dependente em sua forma neoliberal. O Brasil é o caso paradigmático desta aposta: a manutenção de taxas de crescimento superiores às da década de 1990 – apesar de inferiores a outras épocas de bonança –, a maior capacidade de responder a demandas sociais históricas e a

política exterior mais afeita a discursos latino-americanistas e de autonomia em relação aos Estados Unidos exerceram tamanha influência sobre o pensamento da esquerda nacional que o discurso dependentista, apesar de ganhar espaço no âmbito acadêmico, gozou de pouca influência no campo político. As explicações para tal fato extrapolam certamente as possibilidades desta tese, porém algumas ideias podem ser levantadas a partir do nosso estudo.

Um caminho possível de argumentação, a partir do comportamento da transferência de valor que estudamos, é o de que, se bem do ponto de vista estrutural as características do capitalismo dependente seguiram seu curso de aprofundamento durante os governos do Partido dos Trabalhadores, a ascensão cíclica do capitalismo mundial possibilitou, relativamente, uma retenção maior, pelo Brasil, do valor produzido internamente. Esta maior retenção do valor, por sua vez, distendeu por cerca de uma década as restrições provocadas pela drenagem estrutural de recursos e tornou viável a implementação de políticas estatais que foram fundamentais para dar sobrevida ao pacto de classes estabelecido em 1994. Assim se compreende, por exemplo, que o aumento da renda real dos setores mais empobrecidos da classe trabalhadora não tenha pressionado a taxa de lucros dos setores industriais; que a oferta de crédito para o financiamento de bens de consumo duráveis à classe trabalhadora tenha, como outra lado da mesma moeda, o aumento da lucratividade do setor financeiro; que o desmantelamento do parque industrial brasileiro não tenha causado maiores problemas do ponto de vista do mercado interno, uma vez que o saldo da balança comercial permitiu o aumento da importação de manufaturados.

A ideia de que o aprofundamento das características estruturais da dependência é antagônico a períodos mais ou menos curtos de crescimento econômico não tem sentido algum. Um pensamento unidirecional desse tipo é completamente estranho ao marxismo. Lembremos que a ideia do “desenvolvimento do subdesenvolvimento” de Gunder Frank alude justamente a esta possibilidade. Pensar que a dependência se expressa sempre em baixo crescimento econômico é simplificar demais as conclusões de uma teoria que tem capacidade explicativa muito mais refinada, além de aproximá-la erroneamente das teses estagnacionistas que vigoraram, por exemplo, após o golpe militar brasileiro em 1964.

Dito isso, deixemos claro que o padrão de reprodução do capital que vigora atualmente na América Latina tende sim a exacerbar os mecanismos de transferência de valor em suas duas formas no longo prazo. Essa era a tendência que observamos no período anterior a 2003, e essa é a tendência que parece se reativar após o interregno 2003-2010. Uma próxima etapa do trabalho deverá ampliar o horizonte temporal de análise, à medida que dados mais recentes permitam verificar o que ocorreu com a transferência de valor, principalmente com o

intercâmbio desigual, após 2014. Também deverá relacionar os fluxos de transferência com os países de destino para verificar qual o sentido da articulação dos capitais estrangeiros com a economia brasileira contemporânea. O papel da China, desde logo, é um problema a ser analisado: o Brasil transfere valor para este país? Em que montantes? De que maneira? E com, com relação aos centros imperialistas, como se comporta a transferência no atual padrão de reprodução do capital? A hipótese do subimperialismo brasileiro também pode ser testada a partir dos fluxos de transferência entre o país, seus vizinhos latino-americanos e países africanos com os quais o Brasil tem relações comerciais e investimentos.

Mas, independentemente dos estudos que deverão ser realizados, mostramos que a transferência de valor líquida agregada – intercâmbio desigual e propriedade do capital – seguiu um processo de aumento absoluto durante todo o período 2000-2014, apesar da queda conjuntural da transferência em relação ao PIB. Em 2010, a transferência total atingiu seu ponto mínimo em relação ao PIB, 5% - cifra significativa, repetimos. O aumento sustentado das transferências de valor via propriedade do capital mostra de forma cristalina os efeitos deletérios que o PRCEEP acarreta para as economias dependentes. Pensemos que após 2014 as condições favoráveis para a rapina do capital estrangeiro só aumentaram, tornando a situação atual desesperadora, e que burguesia brasileira e suas representações políticas têm operado para facilitar essas condições.

A propósito, o caminho trilhado pela classe dominante brasileira após 2014 confirma uma hipótese fundamental dos(as) autores(as) da TMD: o apelo atual para que a burguesia brasileira assuma posições nacionalistas é uma pregação no deserto. E não porque nossa classe dominante seja preguiçosa, patrimonialista, acostumada a lucros fáceis. Toda burguesia quer lucrar sem esforço. Acontece que as transformações do capitalismo mundial durante a década de 1970 ataram ainda mais os países dependentes e suas burguesias a condição de subalternidade na divisão internacional do trabalho. No caso brasileiro, a aceitação desse lugar, após um breve interregno de indefinição sobre as saídas da crise de 1980, implicou uma especialização regressiva, porém ainda muito lucrativa. As vantagens que o país ostenta na agricultura, pecuária e mineração são tão grandes que mesmo em momentos de crise a lucratividade desses setores está garantida no conjunto – além é claro, dos bilhões e subsídios e isenções que recebem anualmente. O setor financeiro nacional também se situou de forma vantajosa, e garante seus lucros espremendo as economias da classe trabalhadora e o orçamento público. A burguesia industrial vinculada aos setores primários prosperou sobre uma elevada produtividade dos setores que lhe fornecem insumos e sobre um aumento da exploração do

trabalho nas fábricas e frigoríficos. Os demais setores manufatureiros, isto é, os que sobraram da destruição do parque industrial na década de 1990, tornaram-se uma espécie de burguesia comercial, e passaram a revender, com selo próprio, malhas, roupas, brinquedos, eletrônicos e até bens de capital.

Todos esses setores tiveram condições privilegiadas de crescimento durante os governos do PT. Quando a crise finalmente surgiu e a taxa de lucro caiu, o que esses setores fizeram? Buscaram um melhor posicionamento internacional? Clamaram por medidas protecionistas, pela defesa da produção e dos empregos nacionais? Articularam medidas para diminuir a transferência de valor? Ao contrário, a burguesia brasileira partiu, em bloco, para o ataque à classe trabalhadora e aos resquícios de soberania do Estado. Neste último momento, que é o momento atual, a burguesia aparece de forma mais real, mais como ela é em sua essência. “O rei está nu”, diríamos. Mas no período petista esta mesma burguesia não operou de forma diametralmente oposta, apenas estava acomodada, lucrando como nunca, e, além do mais, desfrutando de uma etapa de “paz social”. Paz social aparente, sabemos.

A burguesia brasileira, não bancou e não bancará uma reconstrução da soberania nacional, atitude que implicaria uma ruptura parcial ou total com seu lugar na divisão internacional do trabalho. Na ausência de um novo ciclo sustentado de crescimento mundial – atualmente a hipótese mais plausível - seguiremos vivendo nos próximos anos uma intensificação da polarização social, uma pressão contínua da burguesia brasileira e do imperialismo contra a classe trabalhadora. Nessas condições, o sonho de reviver os momentos felizes do petismo não possui base objetiva, e tampouco condições políticas de realização.

Nosso trabalho tentou abordar um dos aspectos que contribuem para a intensificação da luta de classes: uma crise mundial, aliada, no plano interno, a um aumento tendencial da transferência de valor, atizará ainda mais o interesse da burguesia brasileira e internacional pelo aumento da superexploração do trabalho. A pesada tarefa de reconstrução do país, tarefa que aponta necessariamente a uma ruptura com o padrão de reprodução vigente, e talvez com o próprio capitalismo como modo de produção dominante, parece então recair sobre a classe trabalhadora e a maioria do povo brasileiro. A este mar revolto e renovador da revolução brasileira, derramamos nossa esperança e as humildes reflexões contidas neste trabalho.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. Estudos Setoriais de Inovação. Indústria Aeronáutica. Belo Horizonte, 2009.

AMDSSEN, A. H. *The Rise of “The Rest”*: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. New York: Oxford University Press, 2004.

ARUTO, P. C. *Padrão de reprodução do capital e superexploração da força de trabalho no Brasil (2003-2016): uma análise em múltiplas dimensões espaciais*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico), Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2019.

EMMANUEL et. al. *Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual*, 5ª ed. México: Pasado y Presente, 1978).

AMIN, S. *¿Cómo funciona el capitalismo? El intercambio desigual y la ley del valor*. México: Siglo XXI, [1973] 1977a.

_____. *La acumulación a escala mundial. Crítica a la teoría del subdesarrollo*. México: Siglo XXI, [1971] 1977b.

_____. *El desarrollo desigual. Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*. Barcelona: Fontanella, [1973] 1974.

_____. *Imperialismo y desarrollo desigual*. Barcelona: Fontanella, 1976 [1973].

BAMBIRRA, V. *O capitalismo dependente latino-americano*. Florianópolis: Insular, 2013 [1974].

BARAN, P. A.; SWEEZY, P. M.. *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. siglo XXI, [1966] 1988.

BETTELHEIM, C. “Planification et croissance économique”. *Présence Africaine*, n. 21, p. 23-35, 1958.

BIANCARELLI, A. et. al. “O setor externo no governo Dilma e seu papel na crise”. Texto para discussão. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, n. 296, maio/2017, 33p.

BORGES NETO, J. M.. “Ruy Mauro Marini: dependência e intercâmbio desigual”. Em: *Crítica Marxista*, n. 33, pp. 83-104, 2011.

BREDA, D. *Dependencia tecnológica y acumulación del capital: América Latina en el paradigma electroinformático*. Tesis de maestría en Estudios Latinoamericanos. Tutor: Jaime Osorio Urbina. UNAM, Facultad de Filosofía y Letras, 2015.

BRENNER, R. *La economía de la turbulencia global: las economías capitalistas avanzadas de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*. México: Ediciones Era, 2013.

BELLUZZO, L. G.; ALMEIDA, J. G. de. *Depois da queda. A economia brasileira da crise da*

dívida aos impasses do Real. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

BULMER-THOMAS, V.. *La historia económica de América Latina desde la independencia*, 2ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 2013.

CANO, W., SILVA, A. L. G. da. “Política industrial no governo Lula”. Em: *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond, 2010.

CAPUTO, O. “Crítica a la interpretación financiera de la crisis y nuestra interpretación”. Meio digital, 2010. Link: <https://rebellion.org/docs/114318.pdf>. Acesso em 15 de abril de 2020.

CAPUTO, O.; PIZARRO, R. *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1971.

CARCANHOLO, R. *Capital, essência e aparência*, vol. 2. São Paulo: Expressão Popular, 2013.

CARCANHOLO, R.. *La transferencia de valor y el desarrollo del capitalismo en Costa Rica*. Tese de doutorado. México, UNAM, 1981.

CARCANHOLO, M. “Dialética do desenvolvimento periférico. Dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica”. *Rev. econ. contemp.* [online]. 2008, vol.12, n.2, pp. 247-272.

_____. *Dependencia, superexplotación del trabajo y crisis*. Madrid: Maya Ediciones, 2017.

_____. “Inserção externa e vulnerabilidade da economia brasileira no governo Lula”. Em: *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond, 2010.

CECEÑA, A. E.; PALMA, L. y AMADOR, E. “La electroinformática: núcleo y vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas.”En: *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México: Siglo Veintiuno Editores, 1995.

CECEÑA, A. E. “Proceso de automatización y creación de los equivalentes tecnológicos”. En: *La tecnología como instrumento de poder*. México: Institutos de Investigaciones Económicas, DGAPA, Ediciones El Caballito, 1998.

_____. “Internacionalización del capital, tecnología y ejército industrial de reserva en el capitalismo contemporáneo”. Em: *La Internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas*. México: Ediciones El Caballito, 1995a, pp. 10-12.

_____. “Estados y empresas en la búsqueda de la hegemonía económica mundial”. Em: *La Internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas*. México: Ediciones El Caballito, 1995b, pp. 29-42.

_____. “El núcleo estratégico de la producción y las relaciones Estado-mercado”. Em: *La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas*. México: Ediciones El Caballito, 1995c.

_____. "Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital", *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 21(81):15-40, abril-junio, 1991.

CEPAL. *La inversión extranjera directa en América Latina y en el Caribe*, 2019. Santiago: Naciones Unidas, 2019.

_____. *La inversión extranjera directa en América Latina y en el Caribe*, 2014. Santiago: Naciones Unidas, 2014.

CHELEM. *International Trade Sectoral Classification: the 4 technological levels*. Em: http://www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/chelem/4techno-en.pdf. Acesso em 01 de junho de 2020.

CORIAT, B. *El taller y el robot. Ensayos sobre la producción en masa en la era electrónica*. Madrid: Siglo XXI, 2013 [1990].

CORTÊS, C. L. Hacia el estancamiento generalizado de la economía mundial. In: ESTAY, J. (coord.). *La economía mundial y América Latina ante la continuidad de la crisis global*. Puebla, México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2016, p. 133-152.

CUEVA, A. *El desarrollo del capitalismo en América Latina: ensayo de interpretación histórica*. Siglo XXI, 1998 [1977].

_____. "Sobre exilios y reinos. (Notas) críticas sobre la evolución de la sociología sudamericana". *Estudios Latinoamericanos*, 3(4). Centro de Estudios Latinoamericanos, UNAM, México, 1988, pp. 8-15.

DABAT, A. y ORDOÑEZ, Sergio. "Globalización, conocimiento y nueva empresa transnacional: desafío y problemas para los países en desarrollo". Em: *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento. Estructuras y Problemas*. Tomo I. México: IIEc-UNAM, M.Á. Porrúa, 2009.

DABAT, A. "Economía del conocimiento y capitalismo informático (o informacional). Notas sobre estructura dinámica y perspectivas de desarrollo." Em: *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento. Estructuras y Problemas. Tomo I*. México: IIEc-UNAM, M.Á. Porrúa, 2009.

DICKEN, P. *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. New York: Guilford Press, 2015.

EMMANUEL, A. *El intercambio desigual*. Cidade do México: Siglo XXI, [1969] 1972.

EMMANUEL, A. et AL. *Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual*. México: Pasado y Presente, 1978.

FAJNZYLBER F. *La Industrialización trunca de América Latina*. México, DF: Editorial Nueva Imagen, 1983.

FERNÁNDEZ, V. R.; TREVIGNANI, M. F. “Cadenas Globales de Valor y Desarrollo: Perspectivas críticas desde el Sur Global. Em: *Dados - Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, vol. 58, nº 2, 2015, pp. 499 a 536.

FILGUEIRAS, L. “O neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico”. En: *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO, 2006.

FILGUEIRAS, L., PINHEIRO, B., PHILIGRET, C., BALANCO, P. “Modelo liberal-periférico e bloco de poder: política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula”. Em: *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond, 2010.

FRANK, A. G. “El desarrollo del subdesarrollo”. *Pensamiento Crítico*, n.º 7. La Habana, agosto de 1967, pp. 159-173.

FURTADO, C. O mito do desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

GALINDO-RUEDA, F.; VERGER, F.. OECD taxonomy of economic activities based on R&D intensity. 2016.

GEREFFI, G. “The New Offshoring of Jobs and Global Development”. *ILO Social Policy Lectures*. Geneva: ILO Publications, 2005.

GONÇALVES, R. “Desempenho macroeconômico em perspectiva histórica: governo Lula (2003 – 2010)”. Em: *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond, 2010.

GOUVERNEUR, J. Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value: theoretical viewpoints and empirical evidence. *Cambridge Journal of Economics*, v. 14, n. 1, p. 1-27, 1990.

GROSSMANN, H. *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*. México: Siglo XXI, 2011 [1929].

HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I.. “Commodity chains in the world-economy prior to 1800”. *Review (Fernand Braudel Center)* 10.1 (1986), pp. 157-170.

IMF. *Balance of Payments and International Position Manual (BPM6)*, 6ª edição. Washington D.C.: International Monetary Found, 2009.

KATZ, Claudio. *La teoría de la dependencia, cincuenta años después*. Buenos Aires: Batalla de Ideas, 2018.

LEITE, L. de M. *O capital no mundo e o mundo do capital: uma reinterpretação do imperialismo a partir da teoria do valor de Marx*. Tese (doutorado em Economia). Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal Fluminense. Rio de Janeiro, 2017.

LUCE, M. S. *Teoria Marxista da Dependência, problemas e categorias. Uma visão histórica*. São Paulo: Expressão Popular, 2018.

LUEDEMANN, Marta da Silveira. **Transformações na indústria automobilística mundial: o caso do complexo automotivo no Brasil-1990-2002**. 2003. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

MANDEL, E. *Las ondas largas del desarrollo capitalista. Interpretación marxista* 1 ed. Madrid: Siglo Veintiuno Editores, 1986 [1976].

_____. El dólar y la crisis del imperialismo. México: Ediciones Era, 1976.

_____. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Abril Cultural, 1982 [1972].

_____. *La crisis 1974-1980. Interpretación marxista de los hechos*. México: Ediciones Era, 1980.

MARCONI e BRANCHER, 2017. A política econômica do novo desenvolvimentismo. Rev. Econ. Contemp., Rio de Janeiro, núm. esp., p. 1-31, 2017. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rec/v21n2/1415-9848-rec-21-02-e172126.pdf>. Com acesso em abril de 2020.

MARQUES, R. M.; ANDRADE, P. R. “Brasil 2003-2015: balance de una experiencia ‘popular’”. Em: ESTAY, J. (coord.). *La economía mundial y América Latina ante la continuidad de la crisis global*. Puebla, México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2016,

MARINI, R. M. *Dialéctica de la Dependencia*, 2ª edición. México: Era, 1974 [1973].

_____. “O ciclo do capital na economia dependente”. In: FERREIRA, C.; OSORIO, J.; LUCE, M. *Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência*. São Paulo: Boitempo, 2012. p. 21-35.

_____. “Las razones del neodesarrollismo (respuesta a F. H. Cardoso y J. Serra)”. Em: *América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales Ruy Mauro Marini. Antología y presentación Carlos Eduardo Martins*. Bogotá: Siglo del Hombre - CLACSO, 2008 [1978]. Disponível em: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/secret/critico/marini/06razones.pdf>

_____. *Proceso y tendencias de la globalización capitalista*. Em: *La teoría social latinoamericana. Tomo IV: Cuestiones contemporáneas*. México: El Caballito; UNAM, 2000 [1996], pp. 49-68.

_____. “El desarrollo del capitalismo mundial y su impacto em América Latina”, 1993. Em: Ruy Mauro Marini - Escritos, [en línea] <http://www.marinescritos.unam.mx/024_capitalismo_mundial_es.htm>

_____. “El experimento neoliberal en Brasil.”, 1992. Em: Ruy Mauro Marini - Escritos, [en línea] <http://www.marinescritos.unam.mx/025_experimento_neoliberal_es.htm>

_____. “Plusvalía extraordinaria y acumulación del capital”. Em: *Cuadernos Políticos*, vol. 20, junio, 1979.

_____. “El ciclo del capital en la economía dependiente”. Em: *Mercado y dependencia*. México: Nueva Imagen, 1979b.

_____. “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”. En: Cuadernos Políticos, n. 12, abril-junio, 1977, pp. 21-39.

_____. Subdesarrollo y Revolución. 5ª ed. México: Siglo Veintiuno Editores, 1974b.

_____. *Brasil: da ditadura à democracia, 1964-1990*, 1991. Em: www.marini-escritos.unam.mx/071_brasil_dictadura_democracia.html#1. Acesso em 30.03.20.

MARIÑA-FLORES, Abelardo. “Market price of production: A structural interpretation of disequilibrium in the framework of the law of value”. *International Journal of Political Economy*, v. 28, n. 4, p. 82-118, 1998.

MARQUETTI, A. A.; HOFF, C. R.; MIEBACH, A. D. “Lucratividade e distribuição: A Origem económica da crise política brasileira. Não publicado, 2016. Acesso on line: https://www.researchgate.net/publication/312191358_Lucratividade_e_Distribuicao_A_Origem_Economica_da_Crise_Politica_Brasileira. Acesso em abril de 2020.

MARX, K. El Capital: Crítica de la economía política. Libro primero: el proceso de producción del capital. Mexico, DF: Siglo XXI, 2011a [1867].

_____. El capital: crítica de la economía política. Libro segundo: el proceso de circulación del capital. México: Siglo XXI, 2011b [1885].

_____. El capital: crítica de la economía política. Libro tercero: el proceso global de la producción capitalista. México: Siglo XXI, 2011c [1894].

_____. Historia crítica de la teoría de la plusvalía. Tomo II. México: Fondo de Cultura Económica, 1945 [1905].

_____. *O Capital: crítica da economia política. Livro III. Tradução de Reginaldo Sant’Anna*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008.

MEDEIROS, C. A. “China: entre os séculos XX e XXI”, in José Luís Fiori, Estado e moedasno desenvolvimento das nações, Rio de Janeiro, Vozes, 1999.

MILARÉ, L. F. L. *O processo de industrialização chinesa: uma visão sistêmica*. Tese de mestrado. Universidade Federal de São Carlos, Centro de Ciências e Tecnologias para a sustentabilidade, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2011.

MICHELOTTI, F.; SIQUEIRA, H. “Financeirização das commodities agrícolas e economia do agronegócio no Brasil: notas sobre suas implicações para o aumento dos conflitos pela terra. *Semestre Económico* [online]. 2019, vol. 22, n. 50, pp.87-106.

MILBERG, W.; WINLKER, D., “Trade, crisis and recovery: Restructuring Global Value Chains”. Em: *Global Value Chain in a post-crisis world, A development perspective*. Washington DC: World Bank, 2012.

MILBERG, W. “The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications?”. Em: *International Labour Review*, vol. 143 (2004), no 1-2, p.)

ORNELAS, R. “Las empresas transnacionales como agentes de la dominación mundial capitalista”. Em: *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México: Siglo Veintiuno Editores, 1995.

OSORIO, Jaime. “Padrão de reprodução do capital: uma proposta teórica”. Em: FERREIRA, C.; OSORIO, J.; LUCE, M. (orgs.) *Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência*. São Paulo: Boitempo, 2012.

OSORIO, Jaime. *Crítica de la economía vulgar: reproducción del capital y dependencia*, 1ª ed. México: Universidad Autónoma de Zacatecas, M. Á. Porrúa, 2004.

_____. *Explotación redoblada y actualidad de la revolución*. México: Itaca, UAM-X, 2009.

_____. “Ley del valor, intercambio desigual, renta de la tierra y dependencia”. *Cuadernos de Economía Crítica*, n. 6, 2017. Link: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5123/512354314003/html/index.html>. Acesso: 01 de junho de 2020.

PALMA, Leticia e ROSASLANDA, Octavio “El desarrollo de la computación, el software e Internet (1956-1995). Cronología”. Em: *La tecnología como instrumento de poder*. México: IIEC- UNAM, DGAPA, Ediciones El Caballito. 1998.

PRATES, R. C.; REZENDE, A. A. de. “Considerações a respeito do Balanço de Pagamentos: uma análise da evolução e dinâmica das contas brasileiras no período 2000-2014. Em: *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, v. 36, n. 128, pp. 65-81, jan/jul 2015.

PREBISCH, R. “O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns dos seus principais problemas [Manifesto Latino-Americano]”. Em: *O Manifesto Latino-Americano e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Contraponto; Centro Internacional Celso Furtado, [1949] 2011a, pp. 95-152.

_____. “Crescimento, desequilíbrio e disparidades: interpretação do processo de desenvolvimento econômico”. Em: *O Manifesto Latino-Americano e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Contraponto; Centro Internacional Celso Furtado, [1950] 2011b, pp. 153-246.

_____. “Problemas teóricos e práticos do crescimento econômico”. Em: *O Manifesto Latino-Americano e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Contraponto; Centro Internacional Celso Furtado, 2011c, pp. 247-298.

_____. “A política comercial nos países insuficientemente desenvolvidos, do ponto de vista latino-americano O”. Em: *Manifesto Latino-Americano e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Contraponto; Centro Internacional Celso Furtado, 2011d, pp. 319-342.

PINTO, E.etal.A guerra de todos contra todos: A Crise Brasileira. Anais doXXII Encontro Nacional de Economia política. Campinas: SEP, 2017, p. 1-25. Disponível em: <http://www.sep.org.br/downloads>, com acesso em abril de 2020.

RAMOS-MARTÍNEZ, A. The monetary expression of labour: Marx's twofold measure of value. Paper presented at the Eastern Economic Association Conference, New York, March, 1995

_____. Value and price of production: New evidence on Marx's transformation procedure. *International Journal of Political Economy* 28 (4): 55–81, 1998.

ROBERTS, M. *The Long Depression: How It Happened, Why It Happened, and What Happens Next*. Chicago, Illinois: Haymarket Books, 2016, 362 p.

ROCHA, M. A. M. da. Grupos econômicos e capital financeiro: uma história recente do grande capital brasileiro. Tese (Teoria Econômica) **Campinas: IE-Unicamp**, 2013.

RODRÍGUEZ-HERRERA, A. Money, the postulates of invariance and the transformation of Marx into Ricardo. In *Marx and Non-equilibrium economics*, eds. A. Freeman and G. Carchedi, 49–76. Brookfield: Edward Elgar, 1996.

RICCI, A. “Unequal Exchange in the age of globalization”. Em: *Review of Radical Political Economics*, vol. 51 (2). Union for Radical Political Economics, 2019, pp. 225-245.

RICHTA, Radovan. Economia socialista e revolução tecnológica. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1972 [1968].

ROSDOLSKY, R. Génesis y estructura de El Capital. **México: Siglo XXI**, 2004 [1968].

SAAD-FILHO, A. *O valor de Marx*. Campinas: Unicamp, 2011.

_____. A note on Marx's analysis of the composition of capital. *Capital & Class* 17 (2): 127–46, 1993.

_____. The value of money, the value of labour power and the net product: An appraisal of the “New Approach” to the transformation problem. In *Marx and Non-equilibrium Economics*, eds. A. Freeman and G. Carchedi, 116–35. Brookfield: Edward Elgar, 1996.

SAAD-FILHO, A.1997. Concrete and abstract labour in Marx's theory of value. *Review of Political Economy* 9 (4), 1997, pp. 457–77.

SALGADO, J. G. G. “América Latina en la conformación de la economía-mundo capitalista. Las transferências de excedente en el tiempo largo de la historia y em la época actual.” Em: VÁRIOS. *Crítica y teoría em el pensamiento social latino-americano*. Buenos Aires: CLACSO, 2008.

SAKUDA, Luiz O.; FLEURY, Afonso. Global value chains, global production networks: Towards “Global NetChains” synthesis. In: **the 16th Cambridge International Manufacturing Symposium, Cambridge**. 2012.

SANTOS, T. *Imperialismo y dependencia*. Caracas: Fundación Biblioteca Ayacucho, [1978] 2011.

SEFARTI, Claude. *Financial dimensions of transnational corporations, global value chain and technological innovation*. Em: *Journal of Innovation Economics & Management*, n.2., Bruxelles: De Boeck Université, 2008.

SILVA FILHO, E. Trajetória Recente do Investimento Estrangeiro Direto e em Carteira no Brasil. *Boletim de Economia e Política Internacional*, n. 19, Janeiro-Abril. 2015, pp. 5-20.

SHAIKH, Anwar; TONAK, E. Ahmet. *Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

SHAIKH, A. *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*, 2ª ed. Buenos Aires: RyR, 2006.

_____. *Capitalism: Competition, conflict, crisis*. Oxford University Press, 2016.

_____. "Foreign trade and the law of the value: Part II. *Science & Society* Vol. 44, No. 1 (Spring, 1980), pp. 27-57.

SINGER, H. "The distribution of gains between investing and borrowing countries. Em: *The American Economic Review*, vol. 40, n. 2. American Economic Association, maio de 1950, pp. 473-485.

SMITH, J. *Imperialism in the twenty-first century: globalisation, super-exploitation and capitalism's final crisis*. New York: Monthly Review Press, 2016.

STAROTSA, G. Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value. *Antipode* Vol. 42 No. 2 2010 ISSN 0066-4812, pp 433-465.

TAVARES, M. C. "A retomada da hegemonia americana". Em: Tavares e Fiori (org). *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*. Vozes, Petrópolis, 1997 [1985], 2ª. ed.

_____. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972

TOYE, John FJ; TOYE, Richard. The origins and interpretation of the Prebisch-Singer thesis. *History of political Economy*, v. 35, n. 3, p. 437-467, 2003.

TREACY, M. "Dependencia, restricción externa y transferencia de excedente en la Argentina (1970 – 2013). Em: *Cuadernos de Economía Crítica*. Ano 1, nº 2, mayo de 2015, pp. 113-139.

MILBERG, W. e WINKLER, D.. *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

UNCTAD, *World Investment Report*. United Nations Publications, 2011.

_____, *World Investment Report* Global value chains: Investment and trade for development. United Nations Publications, 2013.

WILLIAMS, E. *Capitalismo e escravidão*. São Paulo: Companhia das Letras, 2012 [1944].