

A INSERÇÃO ECONÔMICA MUNDIAL DO BRASIL: “GLOBALIZAÇÃO”, UM VÉU SOBRE A POLARIZAÇÃO

Jeffrey Hoff

Dissertação apresentada como exigência parcial para a obtenção do grau de mestre em Sociologia Política.

Março 1999

**Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas**

**Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política
Orientador: Prof. Dr. Ary Minella**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA POLÍTICA

**“A INSERÇÃO ECONÔMICA MUNDIAL DO BRASIL: ‘GLOBALIZAÇÃO’,
UM VÉU SOBRE A POLARIZAÇÃO”**

Jeffrey Arnold Hoff

***Esta Dissertação foi julgada e aprovada
em sua forma final pela Orientadora e
Membros da Banca Examinadora,
composta pelos Professores:***



Prof. Dr. Ary Cesar Minella
Orientador



Prof. Dr. Hoyedo Nunes Lins
Membro



Profa. Dra. Cecile Hélène J.R. Mattedi
Membro



Profa. Dra. Júlia Silvia Guivant
Coordenadora

Florianópolis, abril de 1999.

Sumário

Resumo	4
Abstract	5
Introdução	6
Capítulo 1: UM NOVO RÓTULO PARA A VELHA BUSCA DE LUCROS NOS MERCADOS MUNDIAIS	11
CAPÍTULO 2: REPENSANDO A DEPENDÊNCIA: DESCOBRINDO O MUNDO POLARIZADO	46
CAPÍTULO 3: MEIO SÉCULO DE “DESENVOLVIMENTO”: INDÚSTRIA EM DECLÍNIO, BENS PRIMÁRIOS EM DESTAQUE	89
CAPÍTULO 4: O MUNDO PARTICIPA DO BRASIL; O BRASIL PARTICIPA DO MUNDO?	118
CONCLUSÃO:	137
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	140
ANEXO	

Resumo

Essa dissertação é uma tentativa de analisar a economia brasileira em suas relações com a economia mundial. O capítulo 1 faz uma revisão de diversas teorias e conceitos sobre a “globalização” e o sistema capitalista mundial. O capítulo 2 é uma revisão teórica sobre as relações “países ricos/países pobres”, incluindo um exame das idéias sobre a “dependência” e os conceitos utilizados por pensadores que entendem a economia como um Sistema Mundial. O capítulo 3 se vale de dados do Banco Central brasileiro, do IBGE, do Banco Mundial, das Nações Unidas, do IMF e outras fontes, buscando uma melhor compreensão sobre como opera a economia brasileira e sobre as formas como ela se relaciona à economia mundial. O capítulo 4 procura usar os conceitos apresentados para refletir sobre os dados estatísticos. A dissertação conclui que o capitalismo vem operando em escala internacional já há vários séculos, de uma forma que tende a criar polarização entre as nações. Nas últimas décadas, o capital transnacional e as corporações têm tido uma presença crescente na economia brasileira, mas os brasileiros são cada vez menos capazes de competir e mesmo de participar da economia mundial. Isso tem provocado sérias repercussões, como o alto nível de desemprego, o crescimento mínimo da renda per capita e o aumento cada vez maior da dívida externa brasileira.

Abstract

This dissertation is an attempt to analyze the relationship of the Brazilian economy with the world economy. Chapter 1 is a review of various theories and concepts about “globalization” and the world capitalist system. Chapter 2 is a review of various theories about “rich country- poor country” relationships, including a review of ideas about “dependency” and concepts used by thinkers who consider the economy as a World System. Chapter 3 uses data from the Brazilian Central Bank, the IBGE, the World Bank, the United Nations, the IMF and other sources to better understand the operation of the Brazilian economy and the way in which it relates to the world economy. Chapter 4 attempts to use the concepts presented in the first chapters to reflect upon the statistical data. The dissertation concludes that capitalism has been operating on a worldwide level for a number of centuries in a manner that creates polarization between nations. In the past decades, transnational capital and corporations have a growing presence in the Brazilian economy, but Brazil is less able to compete and participate in the world economy. This has had serious repercussions represented by high unemployment, very little growth in per capita income and in Brazil’s ever increasing foreign debt.

INTRODUÇÃO

Para escrever esta “conclusão introdutória”, me afastei do computador e mergulhei em meus arquivos para procurar as várias encarnações dos projetos da pesquisa, apresentados três anos atrás. Fiquei conformado ao ver que oscilei muito menos do que o “real” e as taxas de juros neste período. Assim, para a única vez na dissertação, nesta introdução vou citar meus próprios trabalhos. Como a seguinte passagem do pré-projeto de pesquisa:

O objetivo geral da pesquisa é examinar a natureza das relações entre o Brasil e os Estados Unidos, considerando as mudanças no sistema capitalista mundial nos últimos anos. Essas mudanças são vagamente conhecidas como “globalização” e “flexibilização” da produção e do sistema financeiro. Mas esta pesquisa não vai analisar com profundidade as mudanças nos sistemas financeiro e industrial.

Na verdade, o objetivo geral mudou um pouco, e acabei por fazer o que achei que não poderia. Em vez de se concentrar simplesmente nas relações entre o Brasil e os Estados Unidos, **o objetivo geral** ampliou-se, transformando-se em **um exame das relações entre o Brasil e o sistema capitalista mundial nos últimos anos.**

Obviamente não seria possível propor uma tarefa tão ampla naquela época, depois de apenas um ano de pós-graduação. E somente na conclusão deste trabalho será possível determinar se o trabalho realmente cumpriu o prometido. Mas posso garantir que as questões motivadoras permaneceram as mesmas. Naquele primeiro pré-projeto de pesquisa, citei uma colocação de José Luís Fiori que realmente me inspirou: “A transformação internacional do capitalismo e a crise brasileira dos anos 80 (...) permitiram recolocar o problema decisivo da forma da inserção mundial e do financiamento do capitalismo brasileiro”.¹ Naquele pré-projeto respondi assim: “Com humildade, esperamos que, no fim da pesquisa empírica e teórica, sejamos capazes de ajudar na recharacterização desta inserção”. E agora, ainda com

¹ Fiori, José Luis, O nó cego do desenvolvimentismo brasileiro, Novos Estudos, CEBRAP, no. 29, março 1991, pp 156-171.

humildade, repito: espero que esta pesquisa possa contribuir para a recharacterização da inserção do Brasil no sistema capitalista mundial.

O trabalho também foi inspirado por uma colocação de Otavio Ianni, dizendo que os autores que mais têm trabalhado com o sistema capitalista mundial, como Fernand Braudel e Immanuel Wallerstein, “reconhecem que as novas características do capitalismo mundial, como economias-mundo ou sistemas-mundo, suscitam problemas teóricos novos ainda não equacionados, aguardando conceitos e interpretações”.²

A partir dessa inspiração, o primeiro objetivo específico desta pesquisa é um levantamento do trabalho teórico sobre os conceitos de globalização e sobre a natureza global, mundial ou internacional do capitalismo.

Assim o primeiro capítulo é uma pesquisa teórica, necessária para o desenvolvimento de uma forma de pensar a respeito dos dados que levantamos sobre a economia brasileira e a economia mundial. Uma pesquisa teórica sobre a economia mundial certamente poderia ser o tema único de uma dissertação. Mas para chegar ao objetivo geral deste trabalho seria também necessária a pesquisa teórica num campo próximo, que corresponde a um dos outros objetivos específicos. Fiquei contente outra vez quando percebi que também esse outro objetivo específico praticamente não havia mudado desde o primeiro pré-projeto de pesquisa. Vou citar a maneira como o objetivo foi apresentado no pré-projeto, inclusive porque vai ser interessante notar as pequenas diferenças no entendimento dos conceitos que se poderá perceber entre esta formulação e as conclusões do trabalho.

O segundo objetivo específico da dissertação é analisar as novidades teóricas sobre as relações entre as empresas e países ricos - criadores de novas tecnologias e fontes de financiamento - e as empresas e países sem recursos ou meios para financiar e desenvolver novas tecnologias.

A pesquisa teórica apresentada no capítulo dois surgiu da necessidade de entender o que aconteceu com os conceitos de dependência e subdesenvolvimento, que eram tão importantes nos anos 60 e 70 mas logo abandonados. A impressão é de que ficamos sem novos conceitos para pensar essas relações e, enquanto a globalização é apresentada tanto na mídia como na academia como um conceito capaz de explicar os desenvolvimentos mundiais,

² Ianni, Octavio, Teorias da Globalização, Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1995 p. 40.

o fato é que existe muita confusão em torno do conceito de globalização. E sentimos também que ainda existe uma realidade polarizada, um pouco abaixo da superfície da globalização, normalmente apresentada como um movimento homogeneizador.

Somente no final do período da pesquisa é que encontramos nos meios de comunicação populares um reconhecimento de que a realidade atual se caracteriza tanto por seus limites e tensões, como pela oportunidade e homogeneização mais frequentemente associadas à globalização. A capa da revista *Veja* da última semana de janeiro de 1999 afirmava: “Bem-vindo ao século XXI. A globalização afunda ou enriquece os países e antecipa como serão a educação, o emprego e a economia no mundo que vem aí”.

Ali, na capa da *Veja*, encontramos as velhas promessas, mitos e medos que têm historicamente permeado as relações do Brasil com a economia mundial. O debate continua, entre os que prometem ou mesmo acreditam que a riqueza possa vir com essa interligação mundial, e os que acreditam que as relações econômicas mundiais limitam as possibilidades da riqueza.

As perguntas que inspiraram essa pesquisa buscaram entender: sob que aspectos a dinâmica mundial do capitalismo difere hoje do que era há cerca de 30 anos, antes da revolução da informática e a da explosão do movimento financeiro, fatores amplamente considerados como os maiores indicadores das mudanças.

A segunda pergunta propõe examinar se as novidades reais na dinâmica mundial do capitalismo alteram a natureza da relação entre um país como Brasil e os países mais ricos, com mais acesso ao financiamento e às novas tecnologias.

Para analisar as possibilidades, a pesquisa tinha **o terceiro objetivo específico de analisar os dados econômicos relativos a um período de tempo significativo, que pudesse oferecer uma compreensão sólida das atividades que são as bases da economia brasileira**

e suas relações mundiais: as atividades que geram empregos, produzem exportações, estimulam importações, e atraem investimentos e empresas transnacionais.

Assim o terceiro capítulo vai fazer um levantamento dos dados sobre a produção por setor, o crescimento da produção por setor, a contribuição do setor para o PIB, o emprego por setor, as principais exportações e importações, os países que recebem e enviam neste comércio, e a participação de empresas transnacionais em diversos setores.

Acredito que uma apresentação simples e clara, mas profunda e abrangente, dos dados econômicos relativos a um período de tempo significativo possa contribuir para uma melhor compreensão das atividades que são as bases da economia brasileira e que compõem as relações econômicas internacionais do Brasil. O objetivo desta análise de médio a longo prazo é entender a natureza das relações econômicas internacionais brasileiras e a sua importância para a economia doméstica.

Assim, os dois primeiros capítulos representam uma busca de conceitos e teorias sobre o funcionamento da economia mundial, assim como conceitos e teorias sobre as relações entre os países ricos e os países pobres, que possam nos ajudar a analisar os indicadores da economia brasileira e de suas relações internacionais.

O quarto capítulo se mantém nos mesmos dois níveis. Ele apresenta dados mais ligados à dinâmica de comércio, investimentos e produção numa escala mundial. Utilizamos esses dados para refletir sobre os conceitos que consideramos mais instigantes sobre a economia mundial e a situação particular do Brasil dentro dela.

O trabalho parte da seguinte **hipótese**:

São poucas as mudanças no relacionamento do Brasil com o sistema capitalista mundial que poderiam sugerir que a problemática apontada primeiro pelos vários conceitos sobre a “dependência”, e depois pela crise da dívida, tenha se alterado nas últimas duas décadas. Assim, as restrições impostas pelas relações chamadas dependentes, somadas às

restrições criadas pela crise da dívida, permanecem agindo como limitadores reais ao crescimento da economia brasileira numa direção que possa levar ao aumento dos empregos, salários e do poder aquisitivo da população.

CAPÍTULO 1

UM NOVO RÓTULO PARA A VELHA BUSCA DE LUCROS NOS

MERCADOS MUNDIAIS

Nos últimos anos uma onda tem atravessado o mundo com tanta força que muitos acreditam que as próprias marés sociais e políticas se transformaram, deslocando as correntes de pensamento. Essa onda tem dominado os estados-nações - segundo os profetas da globalização - de modo que aos estados resta pouco poder diante das revoluções econômicas dirigidas pelas empresas globais ou diante dos enfrentamentos sociais.

É claro que para entendermos as relações econômicas do Brasil com o mundo seria necessária uma compreensão maior sobre a natureza dessa onda. Seria necessário verificar de que maneira ela tem transformado os mares, as correntes e as revoluções do mundo. Trata-se de uma onda realmente inédita? Não estará a onda em si sujeita à força das marés políticas e das correntes ideológicas?

Para responder a estas perguntas vamos mapear as observações mais importantes que têm sido feitas sobre essa onda, bem como as análises que procuram entender a natureza das marés, correntes e revoluções sócio-históricas recentes.

A onda de globalização é “uma realidade nova , que integra, subsume e recria singularidades, particularidades, idiossincrasias, nacionalismos, provincianismos, etnicismos, identidades ou fundamentalismos”,³ segundo o que diz Octavio Ianni no terceiro de seus livros sobre o assunto. Tão nova é a globalização para Ianni, que ele afirma que “a sociedade global se constitui na época da eletrônica, dinamizada pelos recursos de informática”.⁴

Ianni identifica o processo como inédito, e enquanto se fascina com seus efeitos sociais, políticos e culturais, afirma que os primeiros tremores da onda encontram-se nas forças tecnológicas e econômicas. “Graças aos recursos tecnológicos propiciados pela

³Ianni, Octavio, *A Era do Globalismo*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996, p 33.

eletrônica e informática, ocorre todo um vasto rearranjo do mapa do mundo”.⁵ Além do mais, “a análise dos fatos, e não apenas dos institutos jurídicos-políticos, indica a prevalência das forças econômicas que operam em escala mundial”.⁶ Mas as forças econômicas na esfera social não se movimentam sem rosto, sem agentes:

“Jogando com as convergências e os antagonismos entre nacionalismo, regionalismo e globalismo, encontram-se as **empresas, corporações e conglomerados transnacionais**. Tecem a globalização desde cima, em conformidade com a dinâmica dos interesses que expressam ou simbolizam. Desenham as mais diversas cartografias do mundo, planejadas segundo as suas políticas de produção e comercialização, preservação e conquista de mercados, indução de decisões governamentais em âmbito nacional, regional e mundial. Em suas alianças estratégicas, e por meio de suas redes de comunicações, podem estar presentes em muitos lugares ou mesmo em todo o mundo”.⁷

Propomos analisar essas afirmações, que refletem as de um grande leque de outros autores que tratam do tema, reconhecendo as variações que vamos tratar ao longo do capítulo. Até que ponto a globalização é nova? Será ela dirigida por forças tecnológicas na esfera econômica? Serão as empresas transnacionais os seus agentes mais influentes? Vamos comparar os conceitos de Ianni com os de outros autores, com diversas pesquisas sobre a atuação das empresas e com dados econômicos importantes.

Podemos começar com Eric Hobsbawn, que também diz que, parcialmente devido às novas tecnologias,

o espaço geográfico da economia capitalista poderia repentinamente multiplicar-se, na medida em que a intensidade das transações comerciais aumentasse. O mundo inteiro tornou-se parte desta economia. Esta criação de um único mundo expandido é talvez a mais importante manifestação da nosso período. Por razões práticas um mundo econômico inteiramente novo somou-se ao antigo e integrou-se nele.⁸

É impressionante a semelhança entre as colocações de Ianni em 1996 sobre o mundo pós-guerra fria, e as de Hobsbawn. Só que estas últimas foram escritas quase 20 anos atrás,

⁴ibid. p 31.

⁵ibid p 16.

⁶ibid. p. 18.

⁷ibid.

num contexto em que Hobsbawn se referia ao que chamou de “A Era do Capital”, anterior em mais de cem anos ao fenômeno contemporâneo, entre 1848 e 1875. Para Hobsbawn os desenvolvimentos tecnológicos, a estrada de ferro, o vapor e o telégrafo, também tiveram papel importante. Mas Hobsbawn não vê a tecnologia em si como o motor das mudanças. Para ele, foram as características da sociedade e do sistema capitalista que geraram a tecnologia - a busca de satisfazer necessidades, a busca de lucros. “A economia industrial nos seus primórdios descobriu - graças largamente à pressão da busca de lucro da acumulação do capital - (...) a estrada de ferro”.⁹ Mais tarde vamos pensar sobre o papel das necessidades nas mudanças tecnológicas e econômicas. Reconhecemos por enquanto que o texto de Ianni parece um reflexo do texto em que Hobsbawn se refere a uma outra época. Contemplando o mundo de 1850 em 1979, Hobsbawn afirmava:

O que estava claro, de qualquer maneira, é que acontecimentos localizados a milhares de milhas da Europa tinham, na opinião de competentes observadores, um efeito imediato e de longo alcance naquele continente. A interdependência da economia mundial não poderia ser melhor demonstrada.¹⁰

E mesmo trinta anos antes de Hobsbawn, Karl Polanyi reconhecia a interdependência da Europa em relação ao resto do mundo. Para Polanyi, o surgimento deste fenômeno se deu numa época posterior àquela identificada por Hobsbawn. Para Polanyi, até os últimos vinte e cinco anos do século XIX,

os preços mundiais das mercadorias eram a realidade central nas vidas de milhões de camponeses continentais; as repercussões do mercado de câmbio em Londres eram notadas diariamente por empresários no mundo inteiro; e os governos discutiam planos para o futuro à luz da situação dos mercados mundiais de capital. Somente um louco poderia duvidar de que o sistema econômico internacional era o eixo da existência material da espécie.¹¹

⁸Hobsbawn, Eric J., *A Era do Capital 1848-1875*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988. p. 53

⁹id.

¹⁰Op. cit. p. 80.

¹¹Polanyi, Karl, *The Great Transformation, the political and economic origins of our time*, Boston: Beacon Press, 1944, p. 18.

Começamos a encontrar divergências entre os historiadores sobre o momento em que o capitalismo começou a funcionar em escala mundial. Por exemplo, em 1974 Immanuel Wallerstein afirmava que a revolução industrial na Inglaterra estimulou

a expansão geográfica da economia-mundo européia, para agora incluir o mundo inteiro. Isto foi em parte o resultado de sua praticabilidade tecnológica, tanto em termos de melhor poder de fogo militar como de melhores condições de navegação que tornaram o comércio regular suficientemente barato para ser viável. Mas, além disto, a produção industrial *necessitava* acesso às matérias primas de uma natureza e numa quantidade tal que as necessidades não poderiam ser atendidas entre as fronteiras pré-existentes.¹²

Num livro de 1995 que se concentra nos efeitos sociais e culturais da globalização, e que tem recebido muita atenção nas universidades norte-americanas, encontramos uma análise semelhante à de Wallerstein. Benjamin Barber, da Universidade de Rutgers, também apresenta a onda globalizante como uma novidade ligada às novas tecnologias e que muda o papel do estado. De onde vem essa onda, segundo Barber? “Não há uma atividade mais intrinsecamente globalizante do que o comércio, não há ideologia com menos interesse nas nações do que o capitalismo, nem um desafio às fronteiras mais audacioso do que o mercado”.¹³ Para Barber, um dos motores da globalização é o aumento da interdependência internacional devido à necessidade que têm as economias mais poderosas, como a dos Estados Unidos, de recursos primários de outros países.¹⁴ Barber, como Ianni, também enfatiza “a erosão gradual do próprio sentido de dominação nacional em indústrias que são cada vez mais transnacionais”.¹⁵ O argumento de Barber também se baseia na noção de que a antiga economia capitalista está dando lugar a uma “economia capitalista pós-moderna em que são fabricadas necessidades para alimentar a oferta dos produtores que tornam seus

¹²Wallerstein, Immanuel, *The Capitalist World Economy*, Cambridge: Maison des Sciences de l’Homme and Cambridge University Press, 1979 p. 27.

¹³Barber, Benjamin R, *Jihad vs. McWorld*, New York: Ballantine Books, 1995. p.1.

¹⁴ibid. . p. 35. O mesmo fenômeno identificado por Wallerstein no século anterior.

¹⁵ibid. p. 54

produtos não mediados aceitáveis no mercado através da divulgação, geração de imagem e publicidade”.¹⁶

Curiosamente, essas tendências - o comércio, a interdependência, a destruição das industriais nacionais e a criação de novas necessidades - apresentadas como novidades revolucionárias num capitalismo “pós-moderno” na época da globalização - são encontradas em outro autor, um século e meio atrás.

Através da exploração do mercado mundial, a burguesia dá um caráter cosmopolita à produção e ao consumo de todos os países. (...) As antigas indústrias nacionais foram destruídas e continuam a ser destruídas a cada dia. São suplantadas por novas indústrias, cuja introdução se torna uma questão de vida ou morte para todas as nações civilizadas - indústrias que não mais empregam matérias-primas locais, mas cujos produtos são consumidos não somente no próprio país, mas em todas as partes do mundo. Em lugar das velhas necessidades, satisfeitas pela produção nacional, surgem necessidades novas, que para serem satisfeitas exigem os produtos das terras e dos climas mais distantes. Em lugar da antiga auto-suficiência e do antigo isolamento local e nacional, desenvolve-se em todas as direções um intercâmbio universal, uma universal interdependência das nações. E isso tanto na produção material quanto na intelectual. Os produtos intelectuais de cada nação tornam-se cada vez mais impossíveis, e das numerosas literaturas nacionais e locais forma-se uma literatura mundial.¹⁷

Marx, no Manifesto do Partido Comunista, havia identificado todas essas características do capitalismo associadas hoje com a globalização: indústrias que extrapolam fronteiras nacionais, o surgimento e a criação de novas necessidades que não podem ser satisfeitas dentro de uma economia nacional, a interdependência, e a geração de uma produção intelectual - uma ideologia - com caráter mundial.

Então, há alguma coisa realmente nova no mundo globalizado? Vamos delinear as várias definições de globalização propostas recentemente por vários autores nas ciências sociais. Segundo Ruigrok & Tulder, foi um artigo de Theodore Levitt publicado em 1983 na Harvard Business Review, um dos primeiros a usar o termo “*globalization*” para referir-se à

¹⁶ *ibid.* p. 59

¹⁷ Marx, Karl, *Manifesto do Partido Comunista*, Petrópolis: Editora Vozes, 1988, p. 69.

convêrgencia de mercados em escala mundial .¹⁸ Levitt, um professor da Harvard Business School cuja visão da globalização tornou-se “hegemônica” nos Estados Unidos segundo Ruigrok & Tuldor, também deu destaque à importância da tecnologia.¹⁹ “Uma força poderosa está levando o mundo a uma comunalidade convergente, e essa força é a tecnologia (...) Quase todos, no mundo inteiro, querem as coisas que têm ouvido, visto ou experimentado através das novas tecnologias”²⁰. E mais uma vez encontramos uma ligação entre a tecnologia e sua capacidade de criar novas necessidades, ao mesmo tempo em que satisfaz as anteriores. A consequência, segundo Levitt, “é uma nova realidade comercial - a emergência de mercados globais para produtos de consumo padronizado numa escala de magnitude anteriormente impensável ”.²¹ Já encontramos aí uma diferença na caracterização do movimento globalizante: para Levitt o estímulo atual é a necessidade de buscar mercados maiores. Para Wallerstein, falando sobre o começo do século XVIII, e para Barber, falando de nossos tempos, foi a necessidade de matérias- primas que estimulou a expansão geográfica do capitalismo. Para Levitt, foi a busca de expandir os mercados onde as mercadorias pudessem ser compradas.²² Vimos que a análise de Levitt também reconhece a dinâmica entre tecnologia, necessidade e busca de lucros. “A estratégia de padronização não somente responde aos mercados mundiais homogeneizados, mas também amplia esses mercados, oferecendo agressivamente preços baixos. O novo ‘juggernaut’ tecnológico utiliza-se de uma motivação antiga - para fazer seu dinheiro ir tão longe quanto possível. Isto é universal - não simplesmente uma motivação mas uma necessidade” .²³

¹⁸Ruigrok, Winnfried & Tulder, Rob Van; *The logic of International restructuring*, London: Routledge, 1995, p. 131.

¹⁹ibid. p. 137.

²⁰Levitt, Theodore, *The Globalization of Markets*, *Harvard Business Review*, May-June 1983, No. 3. p. 92.

²¹Id..

²²(Wallerstein argumenta que a expansão geográfica do capitalismo não é resultado de uma busca de mercados, porque “as regiões externas ao capitalismo histórico não precisavam, e normalmente não tinham capacidade de comprar as mercadorias. Ele argumenta que a expansão é muito mais determinada por uma busca de trabalho mais barato. Wallerstein, I, *Historical Capitalism with Capitalist Civilization*, London: Verso, 1996, pp. 38-39.

²³Levitt, op. cit., p. 96

Há necessidades e necessidades. Nesta última citação, Levitt refere-se a uma necessidade de fazer o dinheiro ir tão longe quanto possível, isto é, de ganhar tanto quanto for possível com o mesmo investimento, ou seja, aumentar os lucros. Wallerstein resume a relação entre a tecnologia e os lucros como motores da sociedade de uma maneira semelhante a Hobsbawm; “Não vivemos num mundo modernizante, mas em um mundo capitalista. O que faz o mundo funcionar não é a necessidade de realizar, mas a necessidade de lucrar”.²⁴ Pode-se argumentar que a necessidade de lucrar somente pode ser satisfeita porque outras pessoas têm necessidades que precisam ou desejam satisfazer. (A distância entre desejar e precisar não poderia ser percorrida neste texto, mas poderíamos reconhecer que o capitalismo receberia uma nota péssima por sua capacidade de satisfazer às necessidades principais, como alimentação e habitação. Fica claro que o sucesso do capitalismo é a satisfação das necessidades secundárias, das “necessidades” criadas pelo próprio capitalismo em si).

Barber reconhece o ciclo das necessidades como sendo “a ironia da modernidade”, identificada por quem para ele foi o primeiro crítico da modernidade, Jean-Jacques Rousseau. Segundo Barber, Rousseau já percebia “que o poder de satisfazermos nossas necessidades dado pela ciência e pela tecnologia, de fato as soma e multiplica para que nosso poder aumente e nossa satisfação diminua”.²⁵ Para Barber a novidade do que ele chama de “capitalismo pós-moderno” é que a publicidade cria necessidades para atingir a oferta. Portanto, é preciso reconhecer que este processo realmente central do capitalismo - a fabricação de necessidades - foi identificado muito antes de o capitalismo ser chamado de “pós-moderno”, e seu movimento chamado de “globalização”.

A crítica clássica da indústria cultural feita em 1947 por Theodor Adorno e Max Horkheimer também via uma ligação essencial entre o papel da tecnologia e a criação de

²⁴ Wallerstein, Immanuel, 1979, p. 133. C.F. Harvey, David, *A condição pós-moderna*, São Paulo: Edições Loyola, 1992, p. 117, “No Ocidente, ainda vivemos numa sociedade em que a produção em função de lucros permanece como o princípio organizador básico da vida econômica”.

²⁵ Barber, op. cit. p. 40.

necessidades pelo sistema capitalista. Eles descrevem uma dinâmica bem semelhante à que Levitt encontrou de novo na “globalização”.

Os interessados inclinam-se a dar uma explicação tecnológica da indústria cultural. O fato de que milhões de pessoas participam dessa indústria imporia métodos de reprodução que, por sua vez, tornam inevitável a disseminação de bens padronizados para a satisfação de necessidades iguais. O contraste técnico entre poucos centros de produção e uma recepção dispersa condicionaria a organização e o planejamento pela direção. Os padrões teriam resultado originariamente das necessidades dos consumidores: eis por que são aceitos sem resistência. De fato, *o que o explica é o círculo da manipulação e da necessidade retroativa*, no qual a unidade do sistema se torna cada vez mais coesa. (...) Por enquanto, a técnica da indústria cultural levou apenas à padronização e à produção em série, sacrificando o que fazia a diferença entre a lógica da obra e a do sistema social. Isso, porém, não deve ser atribuído a nenhuma lei evolutiva da técnica enquanto tal, mas à sua função na economia atual.

Além de reconhecer a criação de necessidades padronizadas 35 anos antes de Levitt, o texto acima também menciona a integração da produção e a centralização do planejamento que outros autores identificam como processo essencial para o que está sendo chamado de globalização.

A análise de Adorno e Horkheimer tem raízes na Ideologia Alemã de Marx: “Tão logo a primeira necessidade é satisfeita, a ação de satisfazê-la e o instrumento já adquirido para essa satisfação criam novas necessidades, e essa produção de necessidades novas é o primeiro ato histórico”.²⁶ Marx via as ligações materiais entre as pessoas como as fundações das relações sociais, condicionadas pelo modo de produção utilizado para satisfazer suas necessidades. Sobretudo, essas ligações “incessantemente tomam formas novas e apresentam, portanto, uma “história”.²⁷

A geração constante de formas novas é uma característica fundamental para nossa análise. A existência de novidades no mundo não tem nada de novo. Precisamos, no entanto, estabelecer uma diferença entre novas divisões de trabalho, novos modos de produção, e a

²⁶ Marx, Karl, *A Ideologia Alemã*.

globalização do capitalismo que, segundo vários autores - por razões e desejos diferentes - têm mudado o funcionamento do capitalismo em si, e talvez sinalizem seu fim. Estará a globalização nos levando para um novo modo de produção? Para novas formas de divisão de trabalho? Sua expansão na terra é orientada pela busca de mercados? Pela busca de matérias primas? Pela busca de mão-de-obra? Ou pela busca das mercadorias fabricadas pelo capitalismo, como sugeriu Levitt - o primeiro que propôs um rótulo que "colou" para a onda de que falamos no início.

Na perspectiva de Levitt, a onda da globalização seria caracterizada pela ampliação de mercados para os produtos fabricados pelas grandes empresas capitalistas. Na busca da melhor economia da escala, essas empresas procuram criar mercados para os produtos homogêneos que oferecem em múltiplos mercados do mundo. Levitt estabeleceu uma distinção entre empresas multinacionais e globais. A primeira, segundo ele, trata cada mercado de uma maneira diferente, o que gera altos custos de produção. A empresa global vende as mesmas coisas da mesma maneira em todo lugar, a fim de baixar custos e preços.

Para Levitt: “dois vetores moldam o mundo - a tecnologia e a globalização. A primeira ajuda a determinar as preferências humanas; a segunda, as realidades econômicas”.²⁸ Aqui o papel da tecnologia é duplo. Um é manipular os desejos e as necessidades, ou seja, a demanda; o outro é satisfazer as demandas criadas com maior eficiência - baixando os custos - e permitindo preços menores. Assim como para Ianni, também segundo Levitt as empresas têm um papel fundamental neste processo: “A empresa global moderna (...) vai moldar os vetores da tecnologia e da globalização [por] dentro de sua grande fecundidade estratégica. A empresa vai sistematicamente empurrar esses vetores até eles convergirem”.²⁹

²⁷Id.

²⁸Levitt, op. cit. p. 102.

²⁹Id..

A análise de Levitt nunca toca na questão do poder aquisitivo destes mercados. No seu sistema, a rápida transmissão de imagens da modernidade cria uma demanda em mercados distantes e até miseráveis. A tecnologia tem “proletarizado a comunicação, o transporte (...) tem deixado lugares isolados e povos miseráveis ansiosos pelos apelos da modernidade”.³⁰ O termo “proletarização da comunicação” é usado duas vezes mas nunca é explicado ou desenvolvido, deixando o leitor um pouco confuso. Levitt parece estar dizendo que no mundo globalizado a comunicação permite que os gostos dos ricos cheguem até o proletariado.³¹ “O cosmopolitismo não é mais o monopólio da classe intelectual ou de lazer; ele está se transformando em propriedade estabelecida e característica definidora de todos os setores em todos os lugares do mundo”.³² Mais do que Levitt provavelmente perceba, suas palavras ecoam as de Marx (“a burguesia dá um caráter cosmopolita à produção e o consumo de todos os países”). Mas a dinâmica delineada por Levitt é muito diferente da identificada por Marx. A afirmação mais específica que Levitt faz sobre a “globalização” é a de que esta “ajuda a determinar as realidades econômicas”. Mas o que ele parece realmente estar dizendo é que a realidade econômica é uma realidade global por causa das tecnologias. A consequência mais específica disso identificada por Levitt é a de que “com comunicação e transporte melhor e mais barato, até pequenos segmentos de mercados locais anteriormente protegidos dos concorrentes distantes, agora sentem a pressão de sua presença. Ninguém está seguro frente ao alcance global e às economias de escala irresistível”.³³ Mais uma vez, já ouvimos essas palavras no Manifesto. “As antigas indústrias nacionais foram destruídas e continuam a ser destruídas a cada dia. São suplantadas por novas indústrias, cuja introdução se torna uma

³⁰ibid. p. 92.

³¹ Abaixo vamos discutir o reconhecimento feito por Marx no *Grundrisse* de um outro tipo de proletarização da comunicação - aquela em que o capital encontra uma maneira de realizar mais valia nos processos de comunicação e transporte, e assim colocá-los dentro do processo de produção. Isto vai ser discutido abaixo e não parece ser o conceito de Levitt.

³²ibid. p. 101

³³ibid. p. 102

questão de vida ou morte para todas as nações civilizadas”.³⁴ De fato, mais do que uma análise científica, Levitt está fazendo um alerta às empresas. E, como um professor de *marketing*, parece recomendar que elas se concentrem na criação de necessidades entre os consumidores. “A razão de ser dos negócios é pegar e segurar o cliente. Ou, para usar a construção mais refinada de Peter Drucker, *criar e segurar o cliente*”.³⁵ Enfim, para Levitt, a globalização é um “vetor”, e assim uma força no mundo, que é complementada mas também tomada possível pela tecnologia, e que pode ser utilizada pelas empresas. Ela se caracteriza por uma busca de mercados, baseada na tentativa de moldar necessidades em múltiplos mercados, com o objetivo de aumentar a demanda por produtos padronizados e permitir economias de escala. A consequência da globalização seria a eliminação das empresas e dos produtores que não podem concorrer em escala mundial por só produzirem produtos para demandas nacionais. Assim, Levitt aponta para uma concentração crescente na produção em escala mundial, sem entrar nesta discussão. (Ele não fala em produção ou em divisão de trabalho) Mas, se Levitt identifica a tecnologia e a globalização como vetores, acredito que dentro da dinâmica esboçada por ele os vetores voltem a ser o “primeiro ato histórico” identificado por Marx, quando a ação e o instrumento adquirido para satisfazer as primeiras necessidades criam novas necessidades.

Ainda antes de Levitt, Richard Barnett e Ronald E. Müller usaram o termo “empresas globais” em 1974, em seu livro “*Alcance Global*”. Barnett e Muller identificaram um outro papel para as empresas globais, além do de criar necessidades. Para estes autores a empresa global escoltava uma “economia global verdadeira”.³⁶ “Os homens que dirigem as empresas são os primeiros na história a possuírem a organização, a tecnologia, o dinheiro e a ideologia capazes de fazer uma tentativa acreditável de gerenciar o mundo como uma unidade

³⁴ Marx, Karl, *Manifesto do Partido Comunista*, Petrópolis: Editora Vozes, 1988, p. 69.

³⁵ Levitt, *ibid.* 101

³⁶ Barnett, Richard and Müller, Ronald E., *Global Reach*, New York: Simon and Schuster, 1974 p 14.

integrada”.³⁷ A dinâmica descrita por Barnett e Müller é um pouco mais complexa do que o esquema de Levitt, por incluir os elementos de finanças, produção e papel do estado. A maior consequência do processo estaria nas relações entre as empresas e os estados-nações, e no poder dos estados-nações em si.

“Para efeito de negócios,’ disse o presidente da IBM World Trade Corporation, “as fronteiras que separam uma nação de outra não são mais reais do que a linha do Equador. (...) Elas são meramente demarcações convenientes de entidades étnicas, linguísticas e culturais. Eles não definem as necessidades empresariais ou as tendências do consumo. No momento em que o gerenciamento entende e aceita esta perspectiva da economia mundial, sua perspectiva do mercado - e seu planejamento - necessariamente se expandem. O mundo fora do país-sede não é mais visto como uma série de clientes desconectados e possibilidades para seus produtos, mas como a extensão de um mercado único”.³⁸

Essa declaração foi feita em 1971, 19 anos antes que Kenichi Ohmae publicasse “Mundo Sem Fronteiras”. É interessante que Barnett e Müller também preferiram o rótulo de empresa global em vez de empresa multinacional, apesar de apresentarem uma razão diferente da de Levitt. Eles negam a qualidade internacional como sendo um exagero, considerando que na maioria das empresas a maior parte dos acionistas e gerentes vem de um só país. Portanto, os negócios das empresas são mais do que internacionais - o que eles reconhecem ser uma qualidade antiga, já que as empresas vêm procurando mercados em outros países há séculos. Para os autores, a diferença entre a empresa global e a empresa internacional é que a primeira trata o mundo como “uma unidade econômica”. As fábricas e os mercados são mais do que apêndices das operações no país-sede.

O poder da empresa global se deve a sua capacidade única de utilizar os recursos financeiros, a tecnologia e as técnicas de marketing avançadas “para integrar a produção numa escala mundial e assim realizar o antigo sonho do capitalismo, um Grande Mercado”.

³⁷ ibid. p. 13

³⁸ Maisonrouge, Jacques, Presidente da IBM, apud, Barnett & Müller, op. cit. p 15.

Vemos aí uma relação um pouco mais sofisticada entre a produção e o comércio. Uma pesquisa feita pelo Departamento de Comércio dos EUA em 1970 concluiu que 40 % dos lucros das 298 maiores empresas globais foram ganhos fora do seu país-sede.³⁹ E estes lucros de vendas são estritamente ligados a investimentos em produção e distribuição fora dos EUA. Já em 1970, 40% dos ativos de indústria de bens de consumo, 75% da indústria elétrica, 50% da indústria de petróleo, e quase 30% da indústria farmacêutica se localizavam fora dos Estados Unidos. Mais de 30% das importações e exportações para o país aconteceram entre 187 empresas baseadas nos EUA e suas subsidiárias.⁴⁰ No quarto capítulo vamos analisar a dinâmica dos investimentos, do comércio e da produção internacional.

Como Ianni, também Barnett e Müller reconhecem o papel central das “empresas globais” e seu controle de três recursos fundamentais da economia política: a tecnologia de produção, o capital financeiro e o marketing. Mais de 20 anos antes que Ianni se mostrasse fascinado pelo desenvolvimento da “fábrica global”, Barnett e Müller já haviam utilizado o termo, reconhecendo a importância do capital financeiro na produção internacional integrada. Barnett e Müller enfatizam, no entanto, que mais importante do que o maquinário tecnológico são as técnicas de gerenciamento centralizado.⁴¹ Além disso, eles afirmam que o produto mais importante da empresa global é uma ideologia convincente. Isto talvez nos ajude a entender a popularização do conceito de globalização, que nasceu quase dez anos depois da publicação do livro de Barnett e Müller, e que se mostra poderoso enquanto ideologia quase 25 anos mais tarde.⁴²

³⁹ Ibid, p 16

⁴⁰ Ibid, p. 17

⁴¹ Ibid. p 36 - os autores reconhecem que várias escolas de gerenciamento argumentam que há uma descentralização. Barnett e Müller, no entanto, afirmam que isto não altera a característica centralizadora da economia global - porque as subsidiárias e fábricas locais não possuem independência real da empresa global.

⁴² David Harvey (1994) afirmou ironicamente: “Em meus momentos mais céticos me encontro pensando que foi a imprensa de finanças que nos enganou todos. Levando-nos (inclusive a mim) a acreditar na “globalização” como alguma coisa nova, enquanto ela nada mais era do que um truque publicitário para tirar vantagem de um ajuste necessário no sistema financeiro internacional”. Harvey estava se referindo ao fim do sistema de Bretton Woods no começo dos anos 70 e à desregulamentação financeira.

O elemento “revolucionário” desta ideologia, segundo Barnett e Müller é que os administradores das empresas globais estejam “exigindo o direito de transcender o estado-nação e de, no processo, transformá-lo”. Quase todos os órgãos da grande imprensa têm repetido este argumento, desde o artigo de Levitt. Em seu livro de 1976, Charles Albert Michalet identificou novidades no sistema capitalista que nos ajudam a entender a mudança na relação entre o estado-nação e a economia. A mudança principal seria esta integração da produção, uma característica diferente da busca de matérias-primas identificada por Wallerstein na primeira Revolução Industrial, e do simples comércio de matérias-primas identificado por Hobsbawn e Polanyi. Primeiro, Michalet nos diz que é “trivial lembrar que o funcionamento do sistema capitalista é indissociável da dimensão internacional”.⁴³ Mas o pensamento neoclássico só reconheceu este fato recentemente, e o pensamento marxista, apesar de reconhecer a necessidade do comércio internacional e a formação de um mercado mundial, sempre deu primazia à importância da circulação de mercadorias.⁴⁴ O que Michalet percebeu de novidade foi o “movimento cada vez mais rápido de reorganização espacial da produção industrial. As nações industriais não se limitam mais a vender no exterior uma parte crescente de seus produtos, elas deslocam também seu próprio aparelho produtivo”.⁴⁵ Michalet vê duas consequências importantes desta reorganização da produção, que para ele se “superpõem” à do intercâmbio:

“resulta que os espaços nacionais não mais coincidem com os territórios políticos. As soberanias políticas são transgredidas - pela menos a nível do referencial geográfico - pelas soberanias econômicas” (...) Em segundo lugar, o fenômeno do deslocamento da produção deixa em frangalhos os princípios, tidos como intocáveis, da divisão internacional do trabalho”.⁴⁶

Com isto Michalet questiona os conceitos economistas neo-clássicos de Samuelson e Ohlin, para os quais a especialização de cada país é determinada pelos fatores locais mais

⁴³Michalet, Charles-Albert, *O Capitalismo Mundial*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, p. 9.

⁴⁴ibid. p. 57.

⁴⁵ Ibid. P. 10.

⁴⁶Ibid. p. 11.

abundantes em termos relativos e em que os países são os atores dominantes. Isto obviamente não explica por que os chamados Tigres Asiáticos tiveram tanto êxito na produção industrial, considerando-se que outros países têm mais matérias-primas como ferro e petróleo, e outros têm mais mão-de-obra. Michalet identifica a distinção entre uma economia *internacional*, dominada pelo comércio, e o que ele chama de economia *mundial*, que “engloba” circulação e produção. Ele postula que existe um “primado” da produção sobre a circulação.⁴⁷ Esse processo começa nos países mais desenvolvidos, mas estimula uma integração mundial que inclui os países da periferia, segundo o autor. Este é um tema que analisarei no próximo capítulo. Michalet também reconhece que as empresas multinacionais são os produtores e também os agentes ativos da formação da economia mundial.

A “primazia” da produção sobre o comércio identificada por Michalet é encontrada numa pesquisa da ONU de 1973, que indicava que para as empresas multinacionais sediadas nos Estados Unidos o valor da produção realizada fora do país pelas filiais era quatro vezes maior do que o valor das exportações. Para as empresas inglesas e suíças, o valor de produção além das fronteiras é duas vezes maior do que o valor de exportações dessas empresas. Michalet chama a isto de internacionalização da produção, um fenômeno relativamente novo, que pôde ser verificado desde o início dos anos 60. Michalet cita um estudo indicando que a relação entre os investimentos diretos no estrangeiro e o PIB norte-americano era quase a mesma em 1914 e em 1968, ou seja 7,3% e 7,5% respectivamente. Mas vários autores têm encontrado movimentos novos depois dos anos 50. Um estudo da ONU citado por Michalet mostra que a relação entre as vendas das filiais estrangeiras de empresas norte-americanas e o valor das exportações das empresas mudou bastante entre 1947 -- quando o valor das exportações representava 60% do valor das vendas das filiais estrangeiras -- e 1964, quando esse valor caiu para somente 40%. Barnett e Muller registram uma grande mudança na

⁴⁷ Ibid, p. 15

produção, ao final dos anos 60. A atividade multinacional estava aumentando nesse período: as exportações de produtos fabricados nos EUA aumentou 63% entre 1966 e 1970. No mesmo período, porém, substanciando o argumento de Michalet, as exportações das filiais estrangeiras dessas empresas aumentaram 93%. Ainda naquele período, um estudo do Departamento de Comércio dos EUA mostrou que as 298 maiores empresas globais tiveram um aumento anual de emprego no exterior de 5,3% , enquanto o emprego nos EUA cresceu somente 2,7% ao ano entre 1966 e 1970.

Em 1961, as vendas das empresas norte-americanas que produziam no exterior representavam 7% das vendas totais norte-americanas. Em 1965, este valor aumentou só um pouco, até 8,5%. Mas em 1970, 13% de todas as vendas das empresas industriais dos EUA foram feitas no exterior. Isto está ligado ao aumento de investimentos em fábricas e equipamentos no exterior. Em 1957, as empresas norte-americanas investiram nove centavos no exterior por cada dólar investido no país. Em 1971, os investimentos estrangeiros representaram 25 centavos por cada dólar investido no país.⁴⁸

Barnett e Müller chamam essas mudanças de “a aceleração do processo de globalização”.⁴⁹ Este é o primeiro uso do termo que encontrei. Os autores concluem que a “globalização tem deixado a economia norteamericana mais dependente da atividade econômica fora dos Estados Unidos em um grau sem precedente”.⁵⁰ Isto inclui uma dependência de “plataformas de exportação” fora dos Estados Unidos, onde os bens de consumo são produzidos para o mercado norteamericano. Também houve um intenso aumento no consumo em outros países industriais avançados, e um aumento na demanda mundial por matérias-primas. Os autores apontam que os bancos e as empresas globais fizeram transferências enormes de reservas de câmbio de um país para outro da noite para o

⁴⁸ Barnett e Muller. Op. cit. p. 261

⁴⁹ Ibid, p 258

⁵⁰ Id.

dia (“*overnight*”). Vinte e poucos anos mais tarde, essas transferências são feitas em minutos, mas o uso dos mercados de câmbio internacionais não regulamentados já tornou muito difícil o controle sobre as reservas cambiais para todas as nações desenvolvidas.

São essas mudanças que, Barnett e Müller argumentam, criaram um grande espaço entre os setores particulares e públicos e tiraram dos governos seu poder de regular os mercados de modo efetivo. Isso tem criado uma nova relação de poder entre os governos e o setor particular, que Barnett e Müller chamam de “uma transformação estrutural no capitalismo norteamericano”. A mudança é composta tanto pela globalização como pela concentração de produção e finanças que também altera o funcionamento dos mercados e das políticas utilizadas para corrigir as “imperfeições” do mercado.

Os dados mostram que alguma coisa estava realmente mudando no sistema capitalista ao final dos anos 60 e começo dos anos 70, um processo ao qual Barnett e Müller chamaram de globalização e concentração. Mas a mudança não era o fato de que o sistema começasse a funcionar numa escala global. A mudança parece ser mais o fato de que a produção, e não só o comércio, começava a ser gerenciada em um país, embora empreitada em outro.

O aumento na dependência dos Estados Unidos da produção no exterior intensificou-se durante os anos 70. Citando dados do OCDE, David Harvey mostrou que entre 1970 e 1980 “a dependência dos Estados Unidos do comércio exterior dobrou no período 1973-1980”. E os dados indicam que o nível das importações em relação ao PIB do Japão, Alemanha Ocidental e Itália também aumentou quase 50% entre 1970 e 1980, enquanto as exportações percentuais do PIB desses países também aumentaram bastante.

Esta mudança nas relações econômicas internacionais se deve ao fato de que o modelo fordista de acumulação, dominante depois da Segunda Guerra Mundial nos países industrializados, “atribuía uma importância secundária às trocas internacionais”⁵¹, segundo

⁵¹ Lipietz, Alain, *Miragens & Milagres*, São Paulo: Nobel, 1988, p. 54.

Alain Lipietz. Ele argumenta que “o motor deste modelo consiste na transformação interna dos processos produtivos industriais”⁵². Lipietz cita dados indicando que até 1959 nenhuma das maiores economias do mundo -- França, Alemanha Ocidental, Reino Unido, Estados Unidos ou Japão -- importaram mais de 7% dos produtos manufaturados consumidos em cada país.⁵³ Harvey tem um entendimento um pouco diferente, argumentando que “o fordismo do pós-guerra também refletiu muito a questão internacional. O longo período de expansão do pós-guerra dependia de modo crucial de uma maciça ampliação dos fluxos do comércio mundial e do investimento internacional”.⁵⁴ Mas podemos compatibilizar essas análises se esclarecemos que Lipietz está se referindo à produção de bens industriais, e Harvey ao comércio e aos investimentos. É exatamente o aumento na produção industrial fora dos Estados Unidos que Barnett & Müller e Michalet reconhecem como tendo aumentado no fim dos anos 60. De fato, entre 1948 e 1966 (o ano reconhecido como uma virada por Barnett & Müller) a participação das exportações dos Estados Unidos no comércio da OCDE caiu dramaticamente de 34 % em 1948 até 20% em 1966 - nível em que ela mais ou menos se estabilizou nos vinte anos seguintes.⁵⁵ Harvey não atribui essa mudança a um declínio nas exportações dos Estados Unidos, e sim a um aumento na produção de bens exportáveis pelos países da Europa Ocidental e do Japão. O que importa destacar agora é que houve mudanças na maneira como a economia mundial funcionava numa escala global - mas ela permaneceu funcionando em escala global através de todo o período.

Precisamos então distinguir entre os vários tipos de processos capitalistas globais que têm ocorrido ao longo do tempo, e que a palavra “globalização” não define. Cada autor utiliza os termos global, multinacional e transnacional de uma maneira diferente. Isto exige

⁵² Id.

⁵³ Ibid. p. 74.

⁵⁴ Harvey, 1191, p. 131

⁵⁵ OCDE, Estatísticas Históricas dos Estados Unidos e Relatórios Econômicos ao Presidente, em Harvey, op. cit. P 136

que a nossa análise se baseie numa descrição mais específica das mudanças nos processos, e que evitemos usar esses termos de forma vaga.

Por exemplo, outros analistas têm utilizado o termo globalização para caracterizar o processo de investir na produção fora do país-sede, da mesma forma que Barnett & Müller e Michalet. O ex-presidente da empresa Philips, Wisse Dekker, diferencia a “empresa global” da “empresa internacional”, colocando que a segunda é menos desenvolvida e produz em seu país-sede para vender em outro. A empresa global transfere uma parte de processo de produção para outros países, mas retém o controle central. Para Dekker, o surgimento de empresas “globais” nos anos 70 foi seguido pelo desenvolvimento das empresas “multinacionais”, que têm unidades de produção completas em várias países, e às vezes centros de pesquisas e controle descentralizados, onde as empresas se comportam como se fizessem parte da indústria nacional. Uma mudança ainda mais avançada, segundo Dekker, ocorre quando é a empresa transnacional que tem uma rede de organizações na qual a produção não é necessariamente feita em um país para consumo local, mas em “centros de produção globais”. Nesse caso, a empresa tem poucos locais de produção no mundo, determinados pelas vantagens de escala, custos de transporte, e o tamanho dos mercados regionais. Assim, para Dekker, a globalização é uma etapa anterior à transnacionalização. Ruigrok & Tuldor argumentam que neste sentido a fase de transnacionalização apontada por Dekker pode ser vista como um passo atrás num processo global, para um processo regional caracterizado pelos blocos de comércio como o Mercosul e a ASEAN.⁵⁶ Isto pode indicar que a importância do processo de “globalização”, não necessita que os processos de produção, comércio e investimento abranjam o mundo inteiro, mas sim que eles sejam capazes de atuar em qualquer parte do mundo, entrando ou saindo das regiões. O que percebemos como importante não é somente o fator espaço, destacado nos conceitos de globalização, mas as

⁵⁶ Ruigrok & Tuldor, op. cit. p 139

características dos processos capitalistas que empurram a produção, o comércio e o investimento através de espaços diferentes em momentos diferentes.

Diversos autores apontam as mudanças tecnológicas, particularmente nos campos de comunicação, transporte e informática, como catalizadoras de mudanças econômicas inéditas e fundamentais. Segundo o Centro de Empresas Transnacionais do ONU (UNCTC), “o uso da informação planetária está estimulando uma nova ordem de vantagens comparativas, nas quais a inovação constante e a organização flexível tornam-se fontes críticas de lucratividade”.⁵⁷ Há uma forte ligação entre a internacionalização e as novas tecnologias. Entre 1975 e 1986, a produção mundial de tecnologia aumentou seis vezes, e o comércio de alta tecnologia aumentou nove vezes.⁵⁸

Uma das mais profundas análises da importância das novas tecnologias é feita por Manuel Castells. Ele afirma que uma “nova economia” tem se desenvolvido no último meio século, onde as fontes de produtividade são “cada vez mais dependentes da aplicação da ciência e da tecnologia, assim como da qualidade de informação e gerenciamento”.⁵⁹ Castells cita um trabalho de Robert Solow, de 1957, para argumentar que nas economias avançadas os aumentos de produtividade não resultam da quantidade de capital ou trabalho acrescentada ao processo de produção, mas de uma combinação mais eficiente dos fatores de produção. Castells reconhece que esta relação não é exclusiva deste fim-de-século, mas é a manifestação mais recente de um processo que vem se desenvolvendo por um século, até o ponto em que o aumento da complexidade e da produtividade econômica é acompanhado por um aumento do componente informacional no crescimento da produtividade.

⁵⁷ (UNCTCD, 1991, apud Ruirgrok & Tuldor, op. cit. p 143).

⁵⁸ IST, Summer 1992:92 em Ruirgrok, op.cit.,p. 143

⁵⁹ Castells, Manuel, “The Informational Economy and the New International Economy”, em Castells et. al. (eds) *The New Global Economy in the Information Age*, University Park: The Pennsylvania State University Press, 1996. P. 15.

Mais uma vez, portanto, podemos nos perguntar se há alguma coisa realmente nova nas relações entre tecnologia, trabalho e produção, que esteja a exigir novos conceitos, ou se é simplesmente a tecnologia que tem se transformado. Encontramos uma outra análise sobre a relação entre produção e investimentos de trabalho e ciência que é bem semelhante à equação apresentada por Castells.

Com o desenvolvimento da grande indústria, a criação da riqueza real é menos dependente do tempo de trabalho e da quantidade de trabalho empregado, do que do poder das agências colocadas em movimento durante o tempo de trabalho, a “efetividade poderosa” do que é, em si, fora da proporção do tempo de trabalho direto gasto em produção, mas dependente do estado da ciência e do progresso da tecnologia, ou da aplicação desta ciência à produção.⁶⁰

Esta análise da produção capitalista foi feita em 1857 por Marx, um século e meio antes que Castells e outros autores argumentassem que a tecnologia tem um novo papel no capitalismo. Castells insiste em que existe um “novo tipo de economia”, que ele e outros chamam de “economia informacional”, porque “a fonte fundamental da produção de riqueza está na capacidade de criar novo conhecimento e aplicá-lo a todos os âmbitos da atividade humana através de procedimentos tecnológicos e organizacionais fortalecidos pelo processamento da informação”.⁶¹ Mas observa como esta frase central da definição da “nova economia” se parece com os seguintes conceitos: “Assim, a invenção se transformou em negócio, e a aplicação da ciência à produção direta se transformou num empreendimento que determina e solicita a produção”.⁶² Mais uma vez verificamos que conceitos aparentemente novos já haviam sido aplicados ao capitalismo um século e meio atrás, neste caso no “Grundrisse” de Marx, em 1857-58.

Sem dúvida, os avanços tecnológicos têm permitido que o capitalismo intensifique os processos produtivos desenvolvidos nos últimos séculos, expandindo-os não para o mundo

⁶⁰ Marx, Karl, *Grundrisse*, New York: 1973, p. 704

⁶¹ Castells, op. cit., p 20

⁶² Marx, op.cit., p 704

inteiro, mas para as partes do mundo que são de interesse para o capital. Para Castells, são exatamente os desenvolvimentos tecnológicos que “criaram a infraestrutura necessária à formação da economia global”. Ele reconhece que a internacionalização do comércio não é nova, mas argumenta que o processo de “globalização” é. Castells define a globalização como “a interpenetração de atividades econômicas e de economias nacionais a nível global”. Vemos esta interpenetração de atividades a partir dos dados sobre o aumento não só do comércio internacional mas da produção internacional em múltiplos lugares. (Mais adiante vamos analisar a interpenetração do capital financeiro). Muitos autores têm revelado espanto diante deste deslocamento da produção. No entanto, mais uma vez podemos ver que este processo também é um velho componente do processo capitalista .

O *comércio* não aparece mais como uma função que ocorre entre produções independentes para a troca de seus excedentes, mas como uma pressuposição e um momento que essencialmente abrangem toda a própria produção. (...) Portanto, o capital tem a tendência de (1) constantemente aumentar a periferia de circulação; (2) transformá-la, em todos os seus pontos, em produção estimulada pelo capital”.⁶³

Marx apontou a relação inseparável entre comércio e produção. A tendência à criação de mais pontos de comércio é um outro momento do processo de criar mais trabalho, de “propagar a produção baseada no capital” (p 408). Exatamente esta passagem, no Caderno IV do *Grundrisse*, é um dos poucos lugares onde Marx afirmou: “A tendência de criar o *mercado mundial* é dada diretamente no conceito de capital em si. Cada limite aparece como uma barreira a ser superada. Inicialmente, subjungando cada momento de produção em si em troca (...) de produção baseada em capital” (Itálicos no original). Esse conceito de mercado mundial não é melhor desenvolvido nesse caderno, mas é óbvio que Marx entendia que a tendência do capitalismo de aumentar as fontes de mais trabalho, e de aumentar os pontos de circulação para realizar a produção, estavam constantemente ligadas numa dinâmica que não teria limites. O *Grundrisse*, uma obra inacabada, não elabora o elemento “mundial” do processo

neste Caderno. Mais tarde, no Caderno V, Marx voltou ao assunto, precisamente trazendo referências à ligação entre produção e comércio e o papel das tecnologias de comunicação e transporte, de uma forma que podemos mais uma vez associar aos conceitos de Levitt.

Quanto mais a produção se baseia no valor de troca, e portanto na troca, mais importantes se tornam as condições físicas da troca -- os meios de comunicação e transporte -- para os custos de circulação. Por sua natureza, o capital atravessa cada barreira espacial. Deste modo, a criação das condições físicas de troca -- dos meios de comunicação e transporte -- a aniquilação do espaço pelo tempo -- torna-se para ele uma necessidade extraordinária. Apenas até o ponto em que a produção direta pode ser realizada em mercados distantes em proporção à redução nos custos de transporte, e apenas até o ponto em que ao mesmo tempo os meios de comunicação e transporte em si podem fornecer esferas de realização de trabalho dirigidas pelo capital; apenas até o ponto em que o tráfego comercial assume um volume massivo -- no qual é substituída mais do que a mão-de-obra necessária -- só até esse ponto é que a produção de meios de comunicação e transporte baratos é uma condição da produção baseada no capital, sendo por ele promovida *por essa razão*.

O fator colocado por Marx nesta conceitualização da globalização, e que falta em quase todos os outros que temos analisado, é que a comunicação e o transporte são outros focos da “realização do trabalho”, interligados ao processo de produção desde que eles também sejam considerados custos do processo, e lugares onde “é substituída mais do que a mão-de-obra necessária” e assim lugares de aproveitamento de mais-valia. Como Marx afirmou: “até o ponto em que a própria circulação cria custos, ela mesma requer mais-valia, e assim aparece como incluída, ela própria, no processo de produção”.⁶⁴ A importância das tecnologias de comunicação e transporte não está simplesmente em permitirem comércio à distância, mas em permitirem que no comércio “seja substituída mais do que a mão-de-obra necessária”. Duas coisas acontecem. Se o transporte e as comunicações agora fazem parte do processo produtivo, podemos questionar a importância das mudanças em emprego entre setores industriais e de serviços. Segundo: a possibilidade de gerar mais trabalho e de assim acumular capital e lucrar é fundamental ao processo. Reconhecemos, portanto, a necessidade de olharmos além do uso de novas tecnologias (e também de alterações na configuração

⁶³ *ibid*, p 408

⁶⁴ Marx, *op. cit.*, p. 524

geográfica do capitalismo) para avaliarmos as consequências destas mudanças para a acumulação e a lucratividade.

Evidentemente há aspectos novos nos processos produtivos desde que Marx escreveu a *Grundrisse*. Mas estes não seriam o fato de a tecnologia e a ciência serem componentes importantes da produção - porque elas sempre o foram. Harvey reconhece a importância das novas tecnologias em relação aos três conceitos que identificamos como sendo essenciais à dinâmica capitalista e a seu desenvolvimento histórico: a simbiose entre produção e comércio; a criação de novas necessidades que permitam a realização da produção; e finalmente a captação de lucros. Para Harvey:

O tempo de giro - que sempre é uma chave da lucratividade capitalista - foi reduzido de modo dramático pelo uso de novas tecnologias produtivas (automação, robôs) e de novas formas organizacionais. (...) Mas a aceleração do tempo de giro na produção teria sido inútil sem a redução do tempo de giro no consumo. (...) A acumulação flexível foi acompanhada na ponta do consumo, portanto, por uma atenção muito maior às modas fugazes e pela mobilização de todos os artifícios de indução de necessidades e de transformação cultural que isso implica”.⁶⁵

É por reconhecer essas mudanças de necessidades e da forma de supri-las que Harvey identifica a mudança histórica no capitalismo, se lembramos que para Marx a ligação materialista entre os homens é “condicionada pelas necessidades e pelo modo de produção (...) laço esse que toma incessantemente formas novas e apresenta, portanto uma ‘história’”.⁶⁶ Harvey, talvez melhor do que qualquer outro autor, identificou perturbações no modo de produção capitalista surgindo quase na mesma época em que Barnett & Müller, e Michalet, entre outros, registraram grandes mudanças no deslocamento da produção e do comércio. Harvey afirma que o longo período de expansão do pós-guerra entre 1945-1973 terminou, e o mundo entrou num período de mudança e incerteza. Ele apresenta cuidadosamente a

⁶⁵ Harvey, op. cit., p. 148

⁶⁶ Marx, *A Ideologia Alemã*, p. 25.

hipótese de que um novo modo de acumulação pode estar se apresentando como a mudança entre o modo de acumulação fordista para um modo “flexível”.

Em resumo, o fordismo, para Harvey “tem de ser visto menos como um mero sistema de produção em massa do que como um modo de vida total. A produção em massa significava padronização do produto e consumo de massa. (...) O fordismo também se apoiou na (...) funcionalidade e na eficiência”. Aqui encontramos conceitos, como o de produção em massa, parecidos com os elementos que Levitt identifica na globalização. A eficiência nos lembra do que Castells vê como novidade na globalização. Podemos até certo ponto reconhecer como verdadeiro o argumento apresentado por Levitt, Castells e outros, de que a diferença é que (para eles) só depois dos anos 70 esses fatores passaram a funcionar em escala mundial. Podemos, assim, levantar a questão de se a globalização e as mudanças tecnológicas realmente criam uma “nova” economia ou se as mudanças são simplesmente aumentos quantitativos nas escalas geográficas e tecnológicas do capitalismo. Como já mencionamos, para Harvey, o “fordismo do pós-guerra também teve muito de questão internacional”. Harvey afirma que houve uma mudança no capitalismo que marcava o fim de um período de crescimento e que gerou a recessão de 1973. (É importante reconhecer que os outros autores que tratam da globalização não mencionam o crescimento da produção dos anos 60 e a recessão prolongada posterior a 1973 como fatores significantes em suas análises.) Para Harvey, a mudança econômica que acompanha a recessão mundial pode ser encontrada no “surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional”.⁶⁷ Mais uma vez encontramos uma relação entre produção, comércio e agora também finanças. Harvey também atribui um papel importante à tecnologia, porém a mudança tecnológica que ele

⁶⁷ Harvey, op. cit., 140

descreve é de grau, e não de qualidade. De fato, num artigo de 1995, Harvey adverte que, embora tenha havido “algumas mudanças significativas na organização da produção e do consumo, bem como na definição de desejos e necessidades completamente novos”, é “fácil dar excessiva importância à idéia de uma ‘revolução da informação’”.⁶⁸ Harvey insiste em que “não houve nenhuma revolução fundamental no modo de produção e suas relações sociais associadas”.⁶⁹ Wallerstein apresenta um argumento semelhante, mais uma vez destacando a importância da busca de lucros e da criação de novas necessidades.

O processo de mudança tecnológica tem sido menos o motor do que a consequência do capitalismo histórico. Cada “inovação” tem sido principalmente a criação de novos produtos “escassos”, e por isto, altamente lucrativos, e em segundo lugar, de processos de redução de trabalho. Foram respostas aos declínios cíclicos, maneiras de apropriar-se das “invenções” para avançar o processo de acumulação capitalista. Essas inovações, sem dúvida, frequentemente afetaram a organização da produção. Elas até mesmo estimularam historicamente a centralização de muitos processos de trabalho (a fábrica, a linha de produção). Mas é fácil exagerar quanta mudança tem acontecido.

Harvey, entretanto, detectou novidades no mercado financeiro a partir de 1972, particularmente a criação de novos instrumentos e mercados que funcionam numa escala global. Como já discutimos, qualquer análise precisa reconhecer a ligação dinâmica entre a produção, o comércio e as finanças. É importante notar que Harvey identifica três características essenciais do modo capitalista de produção: primeiro, a necessidade de crescimento da acumulação; segundo, a dependência do sistema da exploração do trabalho que é essencial para o lucro; e terceiro, o fato de que a organização e a tecnologia do sistema são fatores dinâmicos. Dados estes conceitos, podemos entender melhor as mudanças nos mercados financeiros. Harvey afirma:

Estou, portanto, tentado a ver a flexibilidade conseguida na produção, nos mercados de trabalho e no consumo, antes como um resultado da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo.⁷⁰

⁶⁸ Harvey, David, “Globalization in Question”, In *Rethinking Marxism*, Winter 1995 Volume 8, No. 4, p 8.

⁶⁹ *Ibid.* p 12.

Ele argumenta que a recessão prolongada que começou em 1973 representou uma crise de superacumulação típica do capitalismo. (Ernest Mandel oferece dados sobre o excesso na capacidade produtiva e o aumento nas dívidas dos consumidores, para indicar a natureza de uma crise de superacumulação, ou uma crise de realização, que não achamos necessário explicar ou debater)⁷¹. As novas tecnologias foram instrumentos que serviram como respostas à recessão, permitindo aumentos no tempo de giro e gerando excedentes de força de trabalho que permitem o retorno de estratégias absolutas de extração de mais-valia.⁷² Os excedentes de capital e trabalho também foram resolvidos com mecanismos financeiros, especificamente a “formação de capital fictício” para investimentos em infraestrutura e outros de longo prazo - uma maneira de absorver superávits no presente. Esses investimentos foram feitos tanto nos países do centro, como na América Latina e na Ásia durante os anos 70. Esse deslocamento de investimentos “promove a produção de novos espaços dentro dos quais a produção capitalista possa prosseguir no crescimento do comércio e dos investimentos diretos, e no teste de novas possibilidades de exploração de força de trabalho”, segundo Harvey⁷³. E finalmente, num autor do século XX, encontramos uma coerência entre os deslocamentos geográficos na produção, no comércio, e nos investimentos, como momentos interligados dentro do capitalismo e como eles reagem em resposta à forte e prolongada recessão posterior a 1973. É neste contexto que Harvey entende que “o que parece realmente especial no período iniciado em 1972 é o florescimento e a transformação extraordinários dos mercados financeiros. (...) Esse sistema financeiro foi o que permitiu boa parte da flexibilidade geográfica e temporal da acumulação capitalista”.⁷⁴

No trabalho já citado escrito seis anos mais tarde, Harvey sugere uma explicação sobre a relação entre as mudanças financeiras e o que está sendo chamado de globalização, o

⁷⁰ Harvey, 1992, p. 181

⁷¹ Mandel, Ernest, *Long Waves of Capitalist Development*, London: Verso, 1995 pp. 71-74.

⁷² Harvey, 1992, p. 175.

⁷³ *Ibid*, p. 172 (Reconhecemos que a frase se assemelha às citações do *Grundrisse* feitas acima).

que, para ele, apresenta três “deslocamentos” importantes na operação econômica. Para ele a desregulamentação financeira que começou nos Estados Unidos após 1970 foi uma resposta “forçada” à “stagflation” (inflação combinada com recessão), e também ao desmonte do sistema Bretton Woods. Para Harvey “a onda de desregulamentação financeira foi menos uma estratégia intencional elaborada pelo capital do que uma concessão às realidades”.⁷⁵ A declaração é importante para o debate sobre a inevitabilidade da chamada “globalização” e o papel do estado em seu surgimento, e coloca Harvey numa posição interessante quanto a esta questão. (Não pretendemos analisar em profundidade o papel do estado na globalização, uma vez que o assunto merece uma pesquisa de âmbito incompatível com os limites de nossa pesquisa sobre o capitalismo mundial e os países “em desenvolvimento” como o Brasil.) A posição de Harvey é interessante porque, apesar de ele reconhecer que a atuação do Estado tem um papel, ele também indica que o Estado foi quase obrigado a fazer a desregulamentação por causa da nova importância assumida pelo capital financeiro com a redução de oportunidades para investimentos lucrativos no capital produtivo nos países centrais. Harvey também nos lembra que o que aconteceu foi a mudança de um sistema *global* (o que Bretton Woods obviamente era) para um outro sistema global ainda mais descentralizado, e que deixou as condições financeiras do capital mais voláteis e instáveis.

Harvey identifica mais duas mudanças que contribuem para uma compreensão do que a “globalização” poderia significar. São elas a revolução da informação e os avanços em computadores. (Mas, lembramos, Harvey adverte que “é fácil enfatizar isso demais”, uma vez que o capitalismo quase sempre tem sido acompanhado por avanços tecnológicos, e assim esses avanços em si não bastam para caracterizar um novo modo de acumulação, ou uma nova relação entre capital e trabalho. Uma terceira mudança que, acredita Harvey, pode ajudar a entender a “globalização”, seria o fato de que o custo e o tempo necessários para se

⁷⁴ Ibid, p. 181

transferir bens e pessoas é muito menor do que antes. Com esta lista tripla, Harvey não se distinguiria muito de outros autores, se não fosse por seu grau de ceticismo em relação a que uma coisa realmente nova esteja acontecendo. Mas, por lembrar que o surgimento do capital financeiro esteve estreitamente ligado às dificuldades do capital produtivo e comercial, já atuando numa escala mundial, e especificamente com a redução dos lucros nessas esferas, ele nos fornece uma análise mais abrangente, que ajuda pensar historicamente sobre quaisquer novidades reais no sistema econômico.

François Chesnais é outro autor que identifica o uso do termo “globalização” no começo dos anos 80 como algo vago e altamente ideológico, apresentado como irreversível por acadêmicos e jornalistas de centro. Chesnais argumenta que a palavra “mundialização” seria mais adequada e mais específica do que “globalização”. Prefiro não entrar na questão semântica, e sim comentar brevemente a análise de Chesnais sobre como o capitalismo funciona como um sistema mundial.

Chesnais afirma que o que é essencial e novo nos processos mundiais desde os anos 80, é que o IDE “suplantou o comércio exterior como o vetor principal no processo de internacionalização”.⁷⁶ A mundialização do capital, que, segundo ele, marca a época em que ingressamos na década de 80, não se refere somente às atividades dos grupos empresariais e aos fluxos comerciais, mas também à globalização financeira.⁷⁷ Lembramos que as dúvidas de Harvey aumentaram entre seu livro de 1989 e um artigo de 1994, sobre a possibilidade de que o capitalismo realmente tenha concluído sua etapa fordista e começado um outro modo de acumulação. Chesnais, no entanto, afirma claramente:

“Quando se fala em mundialização do capital (ou quando se dá um contexto mais rigoroso ao termo inglês “globalização”) está se designando bem mais do que apenas outra etapa no processo de internacionalização, tal como o conhecemos a

⁷⁵ Harvey, 1995, p 8.

⁷⁶ Chesnais, François, *A Mundialização do Capital*, São Paulo: Xamã, 1996, p 33.

⁷⁷ *Ibid*, Sobre a data p. 14; sobre globalização financeira, p. 29.

partir de 1950. Fala-se, na verdade, numa nova configuração do capitalismo mundial e nos mecanismos que comandam seu desempenho e sua regulação”.⁷⁸

Para Chesnais, apesar de algumas semelhanças entre o momento atual e o período inicial da época imperialista, um século atrás, “o capitalismo parece ter triunfado e parece dominar todo o planeta”.⁷⁹ O que é diferente “é a esfera financeira que comanda, cada vez mais, a repartição e a destinação social dessa riqueza”.⁸⁰ Chesnais propõe uma análise complexa da importância do capital financeiro e de sua relação tanto com o capital produtivo como com os estados. Num dado momento ele argumenta que “a destruição, para muitos estados, da possibilidade de levar adiante políticas próprias, não são *consequência mecânica* da globalização”.⁸¹ Ele acredita que sem a intervenção política ativa dos governos Thatcher e Reagan, e de outros que optaram por não entrar em conflito com eles,

e sem a implementação de políticas de desregulamentação, de privatização e de liberalização do comércio, o capital financeiro internacional e os grandes grupos multinacionais não teriam podido destruir *tão depressa e tão radicalmente* os entraves e freios à liberdade deles de se expandirem à vontade e de explorarem os recursos econômicos, humanos e naturais, onde lhes for conveniente.⁸²

Porém, o argumento de Chesnais torna-se difícil de entender porque num outro momento, e soando mais como Harvey, ele afirma: “O nível de endividamento dos estados perante os grandes fundos de aplicação privados (os mercados) deixa-lhes pouca margem para agir senão em conformidade com as posições definidas por tais mercados.”⁸³

Talvez o mais importante para nossa análise seja a maneira, também confusa, com que Chesnais apresenta a relação entre capital financeiro e capital produtivo. Para Chesnais a riqueza é construída na produção, mas a esfera financeira “comanda” sua “repartição”, especialmente a partir de 1979-1980. Ele se refere ao trabalho de Michalet já citado, que apresenta dois modelos. Um, em que a internacionalização do ciclo de capital integra os

⁷⁸ Ibid, p 13.

⁷⁹ Ibid, p 14.

⁸⁰ Ibid, p 15

⁸¹ Ibid, p 34

⁸² Ibid, p 34

ciclos dos capitais mercantil e monetário *subordinados* ao capital produtivo. No segundo modelo, a internacionalização de cada um dos três ciclos, “considerados *separadamente*, reveste-se de uma forma particular”. Chesnais insiste em que sua análise se baseia “exclusivamente” na segunda hipótese, por ser “a única que expressa as realidades atuais”.⁸⁴ Dessa forma Chesnais argumenta não simplesmente que é útil, para efeito de análise, observar os diferentes movimentos do comércio, das finanças e da produção, mas que essas esferas atuam independentemente umas das outras, mais do que em outras épocas do capitalismo.

O mesmo vale para a importância do capital concentrado na grande distribuição, procurando reafirmar a pretensa autonomia do capital mercantil (...); vale sobretudo para o movimento do capital monetário, que se ergue como força plenamente autônoma diante do capital industrial, deixando a este uma única alternativa: ou acentuar o movimento no sentido de profunda interpenetração com o capital monetário, ou submeter-se às exigências deste.⁸⁵

Acho difícil entender que o capital mercantil e financeiro tenha poderes autônomos que o capital industrial não tem, e os modelos mais úteis apresentados por Marx, Harvey e outros autores citados a seguir vão deixar isto claro. Mas Chesnais também tem dificuldade na construção deste modelo, após ter argumentado que a riqueza é “construída” na esfera industrial. Além do mais, na citação acima ele afirma que há pelo menos uma tendência real de “profunda interpenetração” entre o capital industrial e o financeiro.

Chesnais repete a dificuldade de construir esse modelo de ciclos “separados” no capítulo em que analisa “o movimento *próprio* da mundialização financeira”. Aqui ele argumenta que a novidade real é que “a capacidade intrínseca do capital monetário de delinear um movimento de valorização ‘autônomo’, com características muito específicas, foi alçada pela globalização financeira a um grau sem precedentes na história do capitalismo”.⁸⁶

A contradição analítica aparece logo a seguir, quando ele afirma que:

em compensação, no caso dos grandes grupos do setor de manufatura ou serviços, a estreita imbricação entre as dimensões produtivas e financeiras da mundialização do capital é parte integrante de seu funcionamento cotidiano. Desde o começo da

⁸³ Ibid, p 14

⁸⁴ Ibid, p 52

⁸⁵ Ibid, p 53

⁸⁶ Ibid, p 239

década de 80, a imbricação entre as dimensões produtiva e financeira da mundialização têm-se manifestado sob novas formas. Expressiu-se, inicialmente, pelos novos e variados meios que as instituições financeiras e as casas especializadas colocaram à disposição dos grupos, para suas operações internacionais de aquisições e fusões. A “desintermediação” financeira permitiu que os grandes grupos colocassem títulos diretamente nos mercados financeiros. Por fim, desde o início dos anos 90, a imbricação esteve marcada pelo notável aumento da importância das operações puramente financeiras dos grupos industriais.⁸⁷

O que Chesnais está apresentando é muito mais a *integração* do capital financeiro e produtivo do que a *autonomia* das esferas. E esta caracterização é amplamente encontrada na atividade econômica atual. Podemos simplesmente lembrar que entre os bancos mais rentáveis no Brasil estão os das montadoras de veículos como a Volkswagen e a FIAT.⁸⁸ Ou podemos lembrar a participação de grandes bancos como acionistas de empresas industriais.

Talvez por isto Chesnais logo esclareça que “a autonomia do setor financeiro nunca pode ser senão uma autonomia *relativa*. Os capitais que se valorizam na esfera financeira nasceram – e continuam nascendo – no setor produtivo”.⁸⁹ Por isto Chesnais argumenta que depois de 1985 (e essa colocação de datas é bastante problemática) os grupos industriais chegaram a ser os “agentes mais determinantes, na globalização financeira”.⁹⁰ Mas infelizmente continua sendo difícil de entender o conceito de “autonomia” entre as esferas que, na argumentação de Chesnais, melhor expressa a realidade atual, a mundialização. Especialmente porque a principal caracterização que ele propõe estabelece que “ ao longo da década de 80 [acentuou-se] a centralização das atividades financeiras ao nível decisório mais elevado, enquanto as operações de produção e de comercialização gozavam de maior autonomia”.⁹¹ Mais uma vez, achamos difícil interpretar como a produção e o comércio obtiveram “autonomia” se as atividades financeiras encontram-se ao nível “decisório” das empresas industriais. Talvez por isso Chesnais afirme que “as formas atuais da interconexão

⁸⁷ Ibid.

⁸⁸ Folha 500, *Os dez bancos mais rentáveis*. (1996) 10 de julho de 1997, p14. (O Volkswagen estava em primeiro lugar).

⁸⁹ Chesnais, op. cit. p 241.

⁹⁰ Ibid. p 279.

entre as finanças concentradas e a grande indústria devem ser submetidas a uma análise crítica renovada”.⁹² Enfim, tal pesquisa é necessária porque Chesnais não oferece um modelo analítico muito útil, nem indicações de que haja novidades fundamentais no modo de acumulação capitalista.

Um autor que construiu uma análise mais compreensiva e teoricamente mais sofisticada da relação entre o capital produtivo e o capital financeiro é Giovanni Arrighi, no livro “O Longo Século XX”.⁹³ Sua pesquisa, que abrange quatro séculos de capitalismo, inicia afirmando que “a história do capitalismo está, de fato, no meio de uma virada decisiva, mas a situação não é tão inédita como pode parecer à primeira vista”.⁹⁴ Ele admite que o capital adquiriu maior mobilidade geográfica desde os anos 70, mas avisa que “a natureza exata dessas mudanças ainda está em debate”.⁹⁵ Arrighi aborda a questão afirmando que as perguntas que informaram sua pesquisa são semelhantes às que instigaram Harvey (sobre a possibilidade de que esteja acontecendo uma transição no modo de acumulação capitalista).

Num primeiro momento, Arrighi nos lembra que o crescimento do comércio e da produção nos anos 50 e 60, foi de escala e velocidade maiores e incluiu uma porção maior do mundo do qualquer outra expansão do comércio e da produção na história do capitalismo. Mas foi exatamente esta expansão que gerou uma condição que sempre acompanhou o crescimento comercial e produtivo: “uma maior intensificação das pressões competitivas sobre cada uma das organizações governamentais e empresariais da economia mundial capitalista, e uma retirada massiva de dinheiro do comércio e da produção”.⁹⁶ Arrighi está também se referindo à natureza cíclica do capitalismo, à sua tendência a entrar em crise depois de uma fase de crescimento que leva ao excesso de produção superior ao consumo, um

⁹¹ Id.

⁹² op. cit. p 291.

⁹³ Arrighi, Giovanni, *The Long Twentieth Century*, New York: Verso, 1994.

⁹⁴ Ibid, p. 1

⁹⁵ Id.

⁹⁶ ibid. p. 299.

aumento na competição, e reduções nos lucros.⁹⁷ Especificamente no fim dos anos 60 e no começo dos anos 70, ele identifica “a tendência da expansão material de intensificar pressões competitivas sobre as empresas norte-americanas, e a tendência das empresas norte-americanas de reunir os lucros (*hoard*) da explosão material em mercados financeiros extraterritoriais. (...) Foram essas as tendências que desencadaram a mudança de uma fase de expansão material para uma de expansão financeira”.⁹⁸

Para Arrighi a mudança fundamental no funcionamento do sistema internacional capitalista aconteceu entre 1968 e 1973, manifestada por um expressivo salto em depósitos nos mercados de “eurodólares”, seguido por 20 anos de crescimento explosivo desses mercados. Já em meados dos anos 70 o volume de transações monetárias executadas em mercados “offshore” era muitas vezes superior ao valor do comércio mundial e “desde então a expansão financeira chegou a ser incontrolável. As empresas norte-americanas foram as maiores depositantes nestes mercados. Mas no mesmo tempo, como já indicamos, entre 1967 e 1974 a predominância dos EUA no IDE mundial caiu. Lembremos que isto não significou um declínio dos investimentos norte-americanos, mas um aumento dos investimentos europeus e japoneses. Aquele foi um “período de multinacionalização intensificada (...) durante o qual empresas norte-americanas e não norte-americanas tentaram estabelecer posições nos mercados mundiais, protegendo-se das ameaças de uma e de outra”.⁹⁹ O valor

⁹⁷ Arrighi, G, “Financial Expansions in World Historical Perspective, A Reply to Robert Pollin”, *New Left Review*, no. 220 London: 1996. P. 155. O texto resume bem o movimento entre o crescimento da produção, os aumentos na competição e a pressão sobre os lucros: “Material expansions occur because of the emergence of a particular bloc of governmental and business agencies which are capable of leading the system towards wider or deeper divisions of labour. These divisions of labour, in turn, increase returns to capital invested in trade and production. Under these conditions, profits tend to be ploughed back into further expansion of trade and production more or less routinely, and knowingly or unknowingly, the system’s main centres cooperate in sustaining one another’s expansion. Over time, however, the investment of an ever-growing mass of profits in the further expansion of trade and production inevitably leads to the accumulation of capital over and above what can be reinvested in the purchase and sale of commodities without drastically reducing profit margins. Decreasing returns set in; competitive pressures on the system’s governmental and business agencies intensify; and the stage is set for the change of phase from material to financial expansion.”

⁹⁸ Id.

⁹⁹ Hymer, Stephen, and Rowthorn, Robert, “Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge,” in C.P. Kindleberger, ed., *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, MA: The MIT Press 1970, p. 81, apud, Arrighi, 1995, p. 314.

acumulado do IDE das empresas norte-americanas dobrou entre 1970 e 1978, e os das empresas exteriores aos EUA (em sua maioria européias) triplicou”. Essa intensificação da transnacionalização foi acompanhada por um aumento de pressão para cima nos preços dos bens primários e também nos salários entre 1968 e 1973, criando uma contração nos retornos do capital investido em produção e comércio, segundo Arrighi. Ele cita um estudo sobre a recessão mundial que conclui que “a superacumulação de capital em relação à oferta inelástica de trabalho e de produtos primários (...) foi mais fundamental para instigar a depressão atual do que a má administração de políticas macroeconômicas”.¹⁰⁰ Por essa razão, para Arrighi, “a partir de 1968 a injeção de poder aquisitivo na economia mundial, em vez de resultar no crescimento do comércio e da produção, como aconteceu durante os anos 50 e no começo dos anos 60, resultou em inflação mundial de custos e numa fuga massiva de capital para os mercados de câmbio ‘offshore’ ”.¹⁰¹

Podemos reconhecer que há uma grande concordância entre os autores de várias tendências sobre o aumento da importância do capital financeiro nos últimos anos. Mas Arrighi se distingue de outros autores por duas razões importantes. Primeiro, por argumentar (depois de sua análise de quatro séculos do capitalismo) que a expansão financeira dos anos 70 não é uma tendência “revolucionária”, apesar de sua escala, alcance e sofisticação técnica serem maiores do que as expansões financeiras ocorridas em outros momentos históricos.¹⁰² É também importante reconhecer que para Arrighi o sistema capitalista sempre funcionou numa escala mundial, enquanto entrava e saía das regiões em diferentes graus e em momentos diferentes.

¹⁰⁰ Itoh, Makoto, *The World Economic Crises and Japanese Capitalism*, New York: St Martin's Press 1990, p. 116. Apud Arrighi, 1995 p 305.

¹⁰¹ Arrighi. Op. cit. p. 305

¹⁰² Ibid, p 300. Não precisamos entrar na análise das outras expansões. Podemos simplesmente indicar que eles também aconteceram depois das expansões de produção e comércio que aumentaram os investimentos e a concorrência nestas esferas até que houve a queda de lucros e uma fuga de capital para o setor financeiro, e também para novos espaços geográficos.

Reconhecendo a existência de várias visões sobre “quando começou a globalização”, e mesmo reduzindo o foco da questão para “quando o Brasil ou outros países em desenvolvimento foram atingidos pela globalização”, acredito que a pergunta não precise ser colocada dessa forma. Concordo com os autores que entendem o capitalismo como um sistema mundial ou global desde pelo menos a primeira Revolução Industrial (e antes disto não tenho capacidade de avaliar). O que vejo de mais importante em Arrighi é a identificação da expansão financeira desde 1968, a expansão do IDE e a transnacionalização da produção desde os anos 50 (como já vimos em Barnett e Müller) não como movimentos estranhos, mas como resultados compreensíveis da dinâmica do capital. Nos próximos capítulos vamos analisar a inserção do Brasil e de outros países em desenvolvimento na economia mundial.

CAPÍTULO 2

REPENSANDO A DEPENDÊNCIA: DESCOBRINDO UM MUNDO POLARIZADO

O objetivo do primeiro capítulo foi a construção de um entendimento sobre a dinâmica econômica mundial que pudesse nos ajudar a entender as relações econômicas do Brasil com o mundo. Procurei, por uma questão de lógica, considerar primeiro o debate sobre até que ponto o capitalismo funciona em escala mundial, antes de analisar especificamente as relações entre o Brasil e os países mais ricos. (Não vou dar ênfase às relações entre o Brasil e seus vizinhos, como os países do Mercosul.)

Curiosamente, a história do desenvolvimento do pensamento econômico sobre essas questões seguiu em geral o percurso inverso. O debate neste século sobre as relações entre os países desenvolvidos e os países “em desenvolvimento” (ou entre países “centrais” e “periféricos” - a terminologia muda de acordo com os conceitos empregados), que se iniciou logo depois da Segunda Guerra Mundial, atenuando-se com a crise da dívida nos anos 80, surgiu antes dos conceitos de globalização, mundialização e até de sistema capitalista

mundial. De fato, a reflexão teórica sobre o funcionamento econômico mundial se aprofundou, para vários autores, quase como um resultado da conceitualização da relação entre o centro e a periferia.

Neste capítulo vou delinear brevemente os principais elementos do debate sobre o desenvolvimento e a dependência, especificamente para identificar como os autores que utilizaram esses conceitos pensavam o capitalismo como um sistema mundial. Com relação ao período posterior aos anos 80, quando o foco do debate sobre dependência e desenvolvimento mudou, vou examinar como os autores que teorizaram sobre o sistema capitalista mundial, o internacionalismo e/ou a mundialização, consideraram as relações entre o centro e a periferia ou o processo de dependência e crescimento econômico nos países “em desenvolvimento”.

*

Antes que a primeira fumaça saísse das chaminés da revolução industrial, alguns filósofos já se fascinavam com o fato de que o comércio estabelecia relações cada vez maiores entre os países mais ricos e tecnologicamente mais avançados, e os países menos ricos e com menos tecnologia. Segundo W.W. Rostow, “a qualidade mais destacada dos textos econômicos de [David] Hume é seu tratamento do problema ‘país rico-país pobre’; isto é, as dinâmicas dos países ou regiões em fases diferentes de crescimento numa época anterior (...) ao início do crescimento moderno na Grã-Bretanha”.¹⁰³ Hume preocupava-se com o destino da Escócia, que participava de um mercado comum com a Inglaterra, mais avançada economicamente. O pensamento dominante no período era o de que os países mais pobres somente poderiam avançar economicamente às custas dos países mais ricos. Mas um dos fundamentos da análise de Hume foi a idéia de que o comércio beneficiaria os dois países envolvidos e que os “países pobres têm a capacidade de alcançar os países ricos, porque

detêm, em seu período de transição, a vantagem de pagar salários em dinheiro mais barato, bem como um “backlog” de tecnologia não aplicada”.¹⁰⁴ Encontramos aí três temas que permanecerão no centro da dinâmica entre países ricos e pobres até hoje: a importância do fato de que países diferentes utilizam tecnologias diferentes; têm custos diferentes de mão-de-obra; e as possibilidades de o comércio trazer benefícios aos dois lados do intercâmbio.

Hume também traçou uma ligação entre a indústria e a riqueza, percebendo que as relações entre os países estiveram sempre em transformação:

Os industriais (...) aos poucos se deslocaram, saindo dos países e províncias com os quais já haviam enriquecido, e zarpando para outros, atraídos pelo baixo custo da matéria prima e da mão-de-obra, até enriquecerem ali também, e mais uma vez serem desterrados pelas mesmas causas”.¹⁰⁵

Poucos anos depois, Adam Smith argumentou com mais vigor que o comércio, inclusive entre países em continentes diferentes, beneficiaria a todos os envolvidos:

Na época em que essas descobertas (das Américas) foram feitas, a superioridade de forças era tão maior do lado dos europeus, que isso os habilitou a cometer impunemente todo tipo de injustiça naqueles países remotos. Daqui em diante, talvez, os nativos daqueles países podem se fortalecer, ou os da Europa podem enfraquecer, e os habitantes de diferentes partes do mundo podem alcançar aquela igualdade de coragem e força que, ao inspirar mútuo temor, pode superar a injustiça das nações independentes, levando a algum tipo de repeito pelos direitos uma da outra. Mas nada parece mais capaz de estabelecer tal igualdade de forças do que a mútua comunicação do conhecimento e de todos os tipos de melhoramentos que um comércio extensivo entre todos os países traz consigo naturalmente, e mesmo necessariamente.¹⁰⁶

Encontramos aí mais um tema que permanece fundamental até hoje: a possibilidade não somente de que dois países possam se beneficiar do comércio mútuo, mas também de que

¹⁰³ Rostow, W.W., *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present*, New York: Oxford University Press, 1990, p. 26.

¹⁰⁴ Rostow. op. cit. p. 29.

¹⁰⁵ Hume, David, *David Hume Writings on Economics*, edited and introduction by Eugene Rotweing, Madison: University of Wisconsin Press, 1955, pp. 34-35, apud Rostow, op. cit. P. 30.

¹⁰⁶ Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Book II, London: Penguin, 1984.

um país mais pobre e menos avançado em tecnologia do que seu parceiro em intercâmbio, possa chegar a ser mais rico e mais avançado tecnologicamente.

Se pularmos sobre a Revolução Industrial e as duas guerras mundiais, veremos que a preocupação com as relações entre as regiões ricas e pobres permanece acesa; o debate sobre essa dinâmica está muito vivo e centrado nos mesmos temas. Depois da Segunda Guerra Mundial, muitas pessoas nos países vitoriosos acreditavam que alguma coisa deveria ser feita acerca dos problemas de desenvolvimento econômico nos países subdesenvolvidos.¹⁰⁷ Na ONU argumentou-se que “o desenvolvimento dos países menos avançados pode ser considerado a maior necessidade das décadas do pós-guerra”.¹⁰⁸ E, como no texto de Hume, a relação entre desenvolvimento, enriquecimento e indústria era considerada estreita. “Frequentemente, e especialmente, mas não somente na América Latina, o desenvolvimento econômico ainda era considerado igual à industrialização” segundo H.W. Arndt, autor de um estudo das teorias neste campo.¹⁰⁹

Logo, porem surgiram questionamentos sobre alguns dos pressupostos da economia clássica dominantes entre os economistas dos países industrializados que formularam políticas para os países menos desenvolvidos. Dois secretários-executivos da Comissão Econômica da ONU, Raul Prebisch e Gunnar Myrdal, argumentaram que em vez de o comércio internacional estimular o crescimento econômico, como acreditavam Adam Smith e os economistas clássicos, ele foi responsável por impedir o desenvolvimento. O crescimento do Ocidente “deixou intocada a vasta área na periferia do capitalismo, com sua enorme capacidade de assimilar o progresso técnico de maneira a elevar o padrão de vida muito

¹⁰⁷ Arndt, H.W., *Economic Development, The History of an Idea*, Chicago: The University of Chicago Press, 1987, p. 49.

¹⁰⁸ *The Work of the FAO*, Food and Agriculture Organisation (1945), apud G. Hambridge, *The Story of the FAO* New York: Can Nostrand, 1955, p. 786, apud Arndt, op. cit. p. 49.

¹⁰⁹ Arndt, op. cit. p. 50.

inadequado de grande massa de sua população”.¹¹⁰ Prebisch argumentou que por causa da falta de elasticidade na demanda por produtos primários, e da capacidade dos monopólios de controlar preços, “a periferia tem uma tendência a transferir uma parte dos benefícios oriundos de seu progresso técnico para os centros, enquanto estes retêm seus próprios benefícios para si mesmos”.¹¹¹

As idéias de Prebisch, que ajudaram formular o chamado “Estruturalismo”, baseiam-se no conceito de que a economia mundial é composta por um chamado centro de países industrializados e uma periferia de países subdesenvolvidos. Mas o progresso técnico, o motor estimulador do processo que aumentou a produtividade e o desenvolvimento econômico no norte, aumentou os salários e a acumulação nos países do centro, enquanto os preços e às vezes a demanda por produtos primários da periferia diminuíram. Prebisch argumentou que a industrialização e uma estratégia de “substituição de importações” eram necessárias para corrigir a falta de equilíbrio entre o centro e a periferia.

Um das primeiras tentativas de analisar essa relação foi feita por Celso Furtado. Ele afirmou que a demanda por bens de capital, exatamente os que oferecem tecnologia de produção mais avançada, aumentou mais rapidamente do que a renda nacional mesmo em períodos de crescimento, e junto com a tendência à estagnação da demanda no mercado internacional para os bens primários exportados pelo Brasil, criou essa “tendência de deterioração dos termos de intercâmbio”. Furtado achava necessário que o Brasil desenvolvesse uma capacidade de produção mais diversificada. Nos anos 50, ele começou a perceber as relações que os principais autores associados aos conceitos de dependência elaboraram somente em meados da década de 1960.¹¹² “Existe uma tendência de as

¹¹⁰ Prebisch, Raul, *Economic Survey of Latin America*, New York: United Nations Economic Commission for Latin America, 1949, p. 56 apud. Arndt, op. cit. P 74.

¹¹¹ United Nations Economic Commission for Latin America, *Economic Survey of Latin America*. New York: 1949, p. 56 em Arndt, op. cit. P 74.

¹¹² Love, Joseph, *Crafting the Third World: Theorizing underdevelopment in Romania and Brazil*, Stanford: Stanford University Press, 1996, p. 168.

economias industrializadas, como resultado de sua forma de crescimento, inibirem o crescimento das economias primárias”, escreveu Furtado na época.¹¹³ Joseph Love afirma que o trabalho de Furtado em “*Uma economia dependente*”, foi o “precursor imediato da análise da dependência”, que só chegou a ser melhor desenvolvida quase dez anos depois.¹¹⁴

Baseado em parte nas pesquisas de Furtado, Andre Gunder Frank, que também trabalhava no CEPAL na época, e que como Furtado escolheu o Brasil como objeto de estudo, tomou uma posição mais firme do que os economistas clássicos, os estruturalistas, e mesmo os marxistas até aquele momento, quando afirmou que “O subdesenvolvimento no Brasil, como em todos os lugares, resulta do desenvolvimento do capitalismo.”¹¹⁵ Uma escola de pensamento dominante na época, o “modernismo”, acreditava que o subdesenvolvimento era causado por diferenças culturais e pela falta de ligações entre os países mais pobres e a economia capitalista internacional. E mesmo Marx acreditava que uma passagem pelo capitalismo poderia ajudar os países menos avançados a se desenvolver. Mas Frank defendia uma posição exatamente contrária. Ele se baseava em parte no trabalho de Paul Baran, mas foi além de argumento de Baran. Em “A Economia Política do Crescimento”, Baran afirmava:

isto não quer dizer que o desenvolvimento industrial que tem acontecido nos países atrasados não tenha representado um avanço tremendo, na situação em qual seus mercados industriais foram controlados por insumos do exterior (...) mas esse antídoto foi insuficiente; não somente não foi suficiente para compensar o dano feito anteriormente; a maneira como foi administrado foi tal, que estimulou um crescimento canceroso não menos poderoso e não menos prejudicial do que o mal que no começo ela parcialmente curou.¹¹⁶

Baran estava claramente rompendo tanto com os modernistas como com Marx, quando questionou uma citação de O Capital que nos lembra de Smith. “O país mais

¹¹³ Furtado, em Love, op. Cit.

¹¹⁴ Love, op. cit. p. 182.

¹¹⁵ Frank, Andre Gunder, *Capitalismo e subdesenvolvimento en America latina*, 1º edição. 1970 Mexico D.F.: Siglo Veintiuno Editores S.A, p. 149 – (palestra 1965).

¹¹⁶ Baran, Paul, *The Political Economy of Growth*, New York: Modern Review, 1957, p. 175-176.

desenvolvido industrialmente apenas mostra aos menos desenvolvidos a imagem de seu próprio futuro."¹¹⁷ Baran rebateu esta análise:

Na realidade, as coisas não se desenvolveram assim, a Europa Ocidental deixou o resto do mundo muito atrás, e isso não foi, portanto, de nenhum modo um acidente fortuito ou causado por alguma peculiaridade racial de povos diferentes. Foi determinado pela própria natureza do desenvolvimento na Europa Ocidental em si.¹¹⁸

Trabalhando com os conceitos de Baran, Frank propôs um modelo que poderia ser utilizado para analisar o subdesenvolvimento no Brasil. O modelo, que ele considerou como sendo uma fotografia do mundo em um determinado ponto no tempo, é constituído por uma metrópole mundial - os Estados Unidos na época do estudo - e sua classe governante, e os satélites internacionais "como São Paulo" e seus dirigentes. As características do modelo incluem: estreitos laços econômicos, políticos, sociais e culturais entre cada metrópole e seus satélites; uma estrutura monopolista, dentro da qual cada metrópole monopoliza seus satélites; o desperdício e o mau aproveitamento dos recursos em todo o sistema; a expropriação e a apropriação do excedente econômico e da mais-valia do satélite pela metrópole.¹¹⁹

Mas Frank também procurou criar um modelo histórico que chamou de cinematográfico, que iria revelar: a expansão do sistema capitalista desde a Europa até incorporar todo o planeta; o desenvolvimento do capitalismo - primeiro mercantil e depois industrial - como um único sistema em escala mundial; tendências polarizantes, próprias da estrutura do sistema a nível mundial e nacional, as quais fomentam o desenvolvimento da metrópole e o subdesenvolvimento do satélite. O sistema também é marcado por flutuações cíclicas e transformações tecnológicas fundamentais.

¹¹⁷ Marx, Karl, *Capital*, (Kerr ed.), Vol. I. p. 13. Em Baran op. cit.

¹¹⁸ Baran, op. cit. - 140-141.

¹¹⁹ Frank, op. cit. P 151

Este modelo é interessante porque reconhece, anos antes de Barnett ter usado o termo globalização, que o capitalismo funciona numa escala mundial e de fato incorpora o mundo todo. Frank talvez tenha sido o primeiro autor que começou a desenvolver um modelo para este sistema mundial. O outro conceito importante refere-se à polarização do sistema em nível mundial como um elemento de seu funcionamento. Os conceitos sobre flutuações cíclicas, poder monopolístico e desenvolvimento tecnológico não eram novos.

Frank argumentava que a industrialização e a substituição de importações não teriam condições de aliviar a situação de subdesenvolvimento do Brasil porque esta política acabaria aumentando a necessidade de importações. Isto se deve ao controle que as empresas multinacionais têm sobre a indústria brasileira, sempre, segundo Frank, retirando mais capital do país do que investindo.¹²⁰ Frank, como Furtado, também afirmou que o controle da tecnologia chegava a ser um outro componente do controle monopolista externo, e que tornara-se muito mais difícil para um país como o Brasil desenvolver tecnologia de ponta que no passado.

Em nossos tempos, porém, a indústria pesada não basta para abalar o domínio monopolista da metrópole, porque esse domínio dispõe agora de uma nova base: a tecnologia. (...) dentro da estrutura do sistema capitalista, portanto, o Brasil e outros países-satélites dependem atualmente da metrópole muito mais que antes.¹²¹

É interessante que ainda antes de o Brasil e outros países da América Latina e da Ásia terem vivido fases de industrialização intensa, Frank já argumentava que a industrialização não seria o caminho para aliviar a dependência (a ser definida com mais precisão logo em seguida) e o grande diferencial na distribuição da riqueza entre os países.

A questão mais interessante é a relação entre os dois elementos novos que foram introduzidos em nossa análise: um modelo do capitalismo como um sistema mundial (mais

¹²⁰ Frank, op. cit. p 207, citando seu estudo *Las relaciones económicas entre Brasil y Estados Unidos* (Frank 1963).

¹²¹ Frank, op. cit. P 208.

do que um simples reconhecimento de que ele atua numa escala mundial, como já observamos); e a polarização como uma característica desse sistema. Hume e Smith, bem como os economistas clássicos, os chamados “modernistas”, também reconheceram a existência de países ricos e pobres. Mas a base de seu argumento era que o comércio internacional iria atenuar a polarização.

Certamente pensando sobre essas relações na mesma época, mas publicando seu livro clássico um pouco depois, Fernando Henrique Cardoso lançou um debate que durou pelo menos dez anos, contra as análises que afirmam que a estrutura internacional do capitalismo era determinante sobre os países menos desenvolvidos. No entanto, Cardoso admitia que era necessário considerar as possibilidades e situações dos países da periferia dentro do contexto do sistema capitalista internacional.

Em todo caso, a situação de subdesenvolvimento produziu-se historicamente quando a expansão do capitalismo comercial e depois a do capitalismo industrial vinculou a um mesmo mercado economias que, além de apresentar graus variados de diferenciação do sistema produtivo, passaram a ocupar posições distintas na estrutura global do sistema capitalista.¹²²

Se Cardoso também utiliza um conceito de sistema global de capitalismo em 1966 que nesta frase é bem parecido com o texto de Frank, embora não o mencione, ele tomou o cuidado de enfatizar que os fatores externos não são determinantes sobre os fatores internos, apesar de não poderem ser separados numa análise.

O argumento de Cardoso começa como uma crítica ao conceito então muito popular de Rostow de que as diferenças entre os países “desenvolvidos” e os “subdesenvolvidos” correspondem às diferenças entre as etapas ou estágios que os mais desenvolvidos já ultrapassaram, e que os menos desenvolvidos iriam “copiar” ou experimentar mais tarde. Para Cardoso, ao contrário:

¹²² Cardoso, Fernando Henrique, *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*, Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1970, pp. 25-26.

“não existe uma simples diferença de etapa ou de estágio do sistema produtivo, mas também de função ou posição dentro de uma mesma estrutura econômica internacional de produção e distribuição. Isso supõe, por outro lado, uma estrutura definida de relações de dominação”.¹²³

É importante para minha análise notar que Cardoso aceita a existência de uma estrutura econômica internacional dentro das “funções” ou “posições” dos países. Mas ele acusa os que dão muita ênfase aos fatores externos de cometerem erros analíticos semelhantes aos de Rostow, que argumentava (como Marx) que os países mais desenvolvidos irão “demonstrar” como os outros países vão se desenvolver. Curiosamente, apesar de fazer muitas críticas às análises que vêm fatores externos como *causais*, Cardoso não chega a identificar ou mesmo a citar em seu livro clássico *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*, os autores que tanto se esforça em criticar. Podemos apenas supor que ele está se referindo a Frank, que ele criticou especificamente num artigo publicado dez anos mais tarde na França.¹²⁴ Especificamente, Cardoso afirmou que os dois tipos dos argumentos - os que trabalham com “estágios de desenvolvimento como Rostow” e os que enfatizam as limites colocados pela economia internacional - supõem processos “causais”. Ele dizia acreditar que os fatores mais influentes fossem internos aos países menos desenvolvidos, embora de certa forma estreitamente ligados aos fatores externos.

Consideramos mais adequado, por conseguinte, um procedimento metodológico que acentue a análise das condições específicas da situação latino-americana e o tipo de integração social das classes e grupos como condicionantes principais do processo de desenvolvimento.¹²⁵

Cardoso enfatizou que os fatores econômicos estruturais não eram suficientes para explicar as relações entre os países desenvolvidos e os menos desenvolvidos.

O reconhecimento da historicidade da situação de subdesenvolvimento requer mais do que assinalar as características estruturais da economias subdesenvolvidas. Há que se analisar, com efeito, como as economias

¹²³ Cardoso, op. cit. P 26.

¹²⁴ Cardoso, F.H., “O Consumo da Teoria da Dependência nos Estados Unidos”, Publicado originalmente como “Les États-Unis et la théorie de la Dépendence”, *Revue Tiers Monde*, 17(68): 805-825, out-dez/1976. E depois em *As Idéias e seu Lugar*, Vozes, Petrópolis, 1993.

¹²⁵ Cardoso, 1970, pp 20-21.

subdesenvolvidas vincularam-se historicamente ao mercado mundial e a forma em que se constituíram os grupos sociais internos que conseguiram definir as relações orientadas para o exterior que o subdesenvolvimento supõe.¹²⁶

O que se destaca no argumento de Cardoso é o papel das classes e grupos nos países subdesenvolvidos, que para ele podem “definir” as relações com o exterior e que são os “condicionantes principais” do processo de desenvolvimento. Apesar disso, se Cardoso insistiu, aparentemente com fins metodológicos, em que é necessário considerar o papel dos grupos e das classes internas, ele reconheceu que na América Latina a atuação destas classes é consideravelmente limitada.

Ao tratar de integrar-se na era da produção industrial relativamente moderna, por intermédio da transferência de capitais externos, e com eles da técnica e da organização produtiva modernas, alguns países da região alcançaram em graus distintos, a intensificação do processo de industrialização, mas com consequências evidentemente restritivas quanto à autonomia do sistema econômico nacional e às decisões de políticas de desenvolvimento.¹²⁷

É esta condição que ele chamou de “um novo tipo de dependência”, caracterizado por investimentos industriais diretos - os mesmos reconhecidos por Michalet e Barnett. Ao contrário da dependência clássica, caracterizada pela exportação das matérias-primas, a dependência imposta pelo financiamento externo, segundo Cardoso, cria uma situação de endividamento crescente, onde o fluxo de capitais e o controle das decisões econômicas “passam” pelo exterior. Além das diferenças metodológicas que tem com Frank, Cardoso acredita que a “nova dependência” pode conviver com o desenvolvimento econômico nos países menos desenvolvidos.

Cardoso identificou o objetivo de seu livro como sendo a busca de uma análise sociológica do processo de desenvolvimento econômico a partir de uma perspectiva “que insiste na natureza política dos processos da transformação econômica”, em contraste com os

¹²⁶ Ibid. P 26.

¹²⁷ ibid. p. 129.

modelos dos economistas Rostow e Frank. Mas Cardoso parece se contradizer em sua insistência neste ponto, chegando até a utilizar os mesmos conceitos que identificamos no capítulo I como essenciais ao entendimento do processo:

A complexidade da situação torna-se, pois, muito maior que nos casos anteriores; põem-se em evidência as condições gerais de funcionamento social das economias dependentes, já que se agudizam e se contradizem os parâmetros do comportamento econômico em sociedades desse tipo. Assim, na medida em que o ciclo de realização do capital complete-se no âmbito interno em função da grande unidade produtiva (produção, comercialização, consumo, financiamento, acumulação, reinvestimento), o sistema econômico - "as leis do mercado" - tende a impor à sociedade suas "normas naturais", restringindo, por consequência, o âmbito e a eficácia da contrapartida autônoma dos grupos locais.¹²⁸

Cardoso tenta equacionar o conflito entre forças econômicas internacionais e forças políticas internas, reconhecendo que enquanto "a nova forma de dependência tem explicações exteriores à nação" é "a relação entre as classes que torna possível e dá fisionomia própria à dependência". Se Cardoso acaba construindo uma explicação difícil de aplicar, ele mesmo admite isto, insistindo em que nunca afirmou haver uma "teoria" da dependência, somente situações de dependência. Anos depois, ele chegou a argumentar que "rigorosamente não é possível pensar numa teoria da dependência".¹²⁹

Em parte porque Cardoso não identifica os autores que negam a importância dos fatores internos, não é possível, e talvez nem mesmo necessário, entrar agora neste debate. Para os fins deste projeto é importante sublinhar que Cardoso foi um dos primeiros autores a considerar o capitalismo como um sistema mundial. Mas ele chegou mais perto de Hume e Smith do que de Baran e Frank, quando argumentou que dependência pode conviver com o desenvolvimento.

Cardoso fez poucos comentários sobre a questão da polarização deste sistema, e somente indiretamente referiu-se ao fato de que, mesmo que coexistam desenvolvimento e

¹²⁸ *ibid.* p. 130.

¹²⁹ Cardoso, F.H.C., *O Modelo Político Brasileiro*, São Paulo: DIFEL, 1979. p. 128. - publicação de um artigo escrito em 1970.

dependência, esse desenvolvimento nos países menos avançados poderia continuar a ser mais lento do que nos países mais avançados. Assim, os países menos avançados poderiam ficar cada vez mais para trás, como argumentam Baran e Frank.

Cardoso faz pelo menos uma referência de passagem a uma possível polarização do sistema capitalista internacional. Em notas para uma palestra em 1972, ele se pergunta se o crescimento do capitalismo dependeria da exploração do Terceiro Mundo. Lembramos que, se Baran e Frank não responderam especificamente que sim, eles pelo menos afirmaram que a exploração dos países periféricos é uma parte integral do crescimento do capitalismo.

Cardoso responde que não, citando dados indicativos de que o comércio entre o centro e a periferia diminuiu entre 1948 e 1968, enquanto o comércio entre os países centrais aumentou (como já vimos em Barnett). A partir desses dados Cardoso conclui que “as relações entre países de capitalismo avançado e nações dependentes leva de preferência à “marginalização” dessas últimas no sistema global de desenvolvimento econômico”.¹³⁰

Não encontramos outras referências de Cardoso a este fenômeno, que parece muito importante e que também parece indicar que Cardoso tenha reconhecido a tendência a uma polarização do sistema internacional capitalista. Isto levanta questões importantes sobre os benefícios do desenvolvimento que, Cardoso insistiu, seriam possíveis num país dependente.

E possível dizer que as idéias sugeridos por Cardoso foram melhor desenvolvidas, articuladas e pesquisadas por outros autores, particularmente por Peter Evans, que em 1979 publicou uma pesquisa sobre a dependência no Brasil, feita durante os anos do “milagre econômico”, indicando que o crescimento realmente era compatível com relações de dependência. Evans deu crédito a vários autores, entre eles Caio Prado Jr., Florestan Fernandes, Frank, Prebisch e Furtado a como sendo os fundadores da teoria da dependência, e

¹³⁰ *ibid.* . P 199.

a autores mais recentes como Cardoso e Faletto por analisarem as características das sociedades nacionais que expressam relações externas.

Evans, como vários outros autores norteamericanos, atribuiu a Teotônio dos Santos uma definição concisa da dependência: “uma situação onde a economia de certos países é condicionada pelo desenvolvimento e expansão de uma outra economia”.¹³¹ Evans definiu a dependência como uma situação onde “a taxa e a direção da acumulação são condicionadas externamente”.¹³² O que é importante nesta definição é o reconhecimento da acumulação, e não somente do comércio ou da produção, como um fator essencial e mais uma dinâmica econômica transnacional. Voltaremos a este assunto em breve.

A situação de dependência clássica foi caracterizada pela exportação de poucos produtos primários por um país. A renda destes produtos seria essencial para a acumulação no país exportador, mas o produto representava somente uma pequena parte das importações do país central. A dependência baseada em relações comerciais também foi complementada por situações onde os setores principais de produção local eram integrados ao capital controlado num outro lugar. Nesta relação, a acumulação é condicionada mais pelo “desenvolvimento e expansão de capital baseado no centro” do que pelo “desenvolvimento e expansão de um outro país”, segundo Evans.¹³³ Aqui encontramos uma indicação de que o foco de análise precisa ser tanto o capital transnacional controlado por empresas, como a atuação de estados e economias nacionais.

Evans concordou com Cardoso e Faletto em que a industrialização, mesmo em países dependentes como o Brasil, não foi simplesmente imposta pelas multinacionais, mas um projeto construído através de acordos entre a burguesia industrial local e as multinacionais e entre o estado local e as multinacionais, em que os três grupos tinham

¹³¹ Dos Santos, Theotônio, “The Structure of Dependence.” *American Economic Review* 60: 231-36, (escrito em 1970) apud Gilpin, Robert, *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press, 1987, p. 282.

¹³² Evans, Peter, *Dependent Development*, Princeton, Princeton University Press, 1979, p. 27.

muitos interesses comuns. Uma vez que há mais de dez anos entre a pesquisa de Evans e a de Cardoso e Faletto, Evans teve mais oportunidade de analisar o processo de investimento direto de capital estrangeiro na industrialização do Brasil. Evans chama este processo de “desenvolvimento dependente” (somente um pouco diferente da expressão “desenvolvimento dependente associado” de Cardoso e Faletto). Como já vimos no capítulo I, os investimentos diretos em produção na periferia aumentaram bastante na segunda parte dos anos 60, e continuaram nos anos 70. Como Evans reconheceu, “quando as usinas de aço na periferia concorrerem com a produção das usinas no centro, as velhas definições terão que ser revistas”.¹³⁴

A industrialização da periferia obviamente mudou um pouco a natureza das relações entre o centro e a periferia, e altera o papel da periferia no comércio internacional. Evans afirma que a industrialização não foi causada pelos investimentos estrangeiros, mas que as multinacionais simplesmente entraram nos países periféricos para não perder espaço nestes mercados, nem para o capital local nem para outros investidores estrangeiros. Se o catalisador do processo é discutível, sua intensidade é clara. No Brasil, até o fim dos anos 70, as empresas multinacionais respondiam por entre 35% a 50% das vendas na indústria. Evans afirmou que o processo de industrialização levou o Brasil a um tipo de dependência ainda mais profundo.

A importância do trabalho de Evans está em sua tentativa de entender as relações entre os papéis do capital nacional, do capital multinacional e do estado no processo de industrialização. Através de uma análise de várias indústrias brasileiras, ele conclui que nenhuma das três partes do que ele chama de “a tríplice aliança”, poderia apoiar sozinha o “desenvolvimento capitalista dependente” que ocorreu no Brasil no fim dos anos 60 e no começo dos anos 70. Para Evans, como para Cardoso, é importante que tenha havido grande

¹³³ id.

colaboração entre as três partes no processo. Mas Evans também reconheceu várias limitações e tensões que deixam claro que esta aliança não se tratava de uma relação entre iguais. Mais importante ainda, Evans reconheceu que o capital local não poderia concorrer com o capital multinacional naquela que Evans considera a fonte mais importante de lucros, a inovação tecnológica.¹³⁵

Evans verificou que naquela época as multinacionais e o estado foram aumentando seu controle sobre a indústria brasileira, às custas do capital local.¹³⁶ O capital local precisava do capital estatal e da tecnologia das multinacionais, segundo o autor. Se Evans e Cardoso enfatizam o papel do capital local no processo de industrialização, eles não negam a importância enorme e determinante do capital multinacional no processo. Desta maneira, Evans obviamente reconhece o capitalismo como um sistema internacional. Ele determinou que “a limitação mais importante da estratégia de “desenvolvimento dependente” é que ela “somente é viável se tem apoio do sistema maior do imperialismo”.¹³⁷ Se as multinacionais não tivessem vontade de fazer investimentos, se os banqueiros internacionais não quisessem oferecer crédito, e se outros países não pudessem consumir produtos brasileiros, o desenvolvimento dependente não poderia ter êxito.

E de certo modo o processo não teve mesmo sucesso. Apesar de ter havido industrialização no Brasil, e a industrialização ainda é sinônimo de desenvolvimento para Evans, houve limites reais na acumulação, um dos elementos essenciais ao ciclo de capital traçado no capítulo I e também por Cardoso. Como Furtado e Frank descobriram analisando dados daquela época, uma grande parte dos lucros foram emitidos para o exterior, de várias

¹³⁴ *ibid.* p. 74.

¹³⁵ *ibid.* p 129

¹³⁶ *ibid.* p 281

¹³⁷ *ibid.* p 290. - Evans propõe uma definição de imperialismo como sendo “um sistema de acumulação baseado na exportação do capital dos países avançados para regiões menos desenvolvidas (ou mais precisamente , a aquisição de capital do centro de controle sobre os meios da produção naquelas regiões), acompanhada pela utilização de recursos políticos e militares para proteger e manter os meios de produção a partir dos quais o que o controle foi adquirido”. *ibid.* P. 16.

maneiras. As multinacionais controlavam as principais fontes de lucros, e “as relações com a economia internacional são as barreiras principais e reais à manutenção das altas taxas de acumulação”, segundo Evans. “Para sobreviver”, ele conclui, “a aliança da elite atual tem que continuar a transformar suas relações com seu ambiente externo”.¹³⁸

O alerta é desafiador. Vamos analisar depois a maneira como essas relações têm mudado, e como essas mudanças têm alterado as relações de dependência e a capacidade de acumulação no Brasil. O desenvolvimento foi “dependente” porque o capital transnacional controlou a “taxa e a direção” da acumulação, segundo Evans. De fato, houve significativa acumulação. Evans citou dados indicando que os lucros de investimento dos multinacionais na indústria no Brasil foram 50% mais altos do que os lucros de investimento das multinacionais na indústria nos Estados Unidos.¹³⁹

É interessante que Evans tenha utilizado uma definição de dependência que explicitamente identifique a importância da acumulação no processo. Mas talvez, ao argumentar que as relações com a economia internacional estabelecem barreiras para a acumulação, o que ele tenha querido dizer é que houve barreiras para a acumulação no Brasil. Porque há acumulação no processo, mas os lucros não ficaram no Brasil. Podemos perguntar, como Evans quase chegou a fazer, se o capital estrangeiro não somente controlou a “taxa e a direção” da acumulação, mas também apropriou grande parte do capital acumulado, enviando a acumulação para fora do Brasil. Estes seriam o argumento e a conclusão mais próximos de Frank, Baran e outros autores.

Podemos nos perguntar se um país está realmente em “desenvolvimento” simplesmente porque tem industrialização ou crescimento econômico.¹⁴⁰ Se a acumulação é remetida para outros lugares e o país fica com dívidas cada vez maiores, ainda se pode dizer

¹³⁸ Ibid. p. 315

¹³⁹ ibid. P 319

que ele se desenvolve? De fato, Evans e Cardoso qualificam o desenvolvimento, chamando-o de “dependente”. Mas a acumulação é essencial a este processo, segundo Evans: “A manutenção de um alto índice de acumulação é um *sine qua non* da aliança tríplice”.¹⁴¹ Mas se a acumulação é uma parte integral do ciclo de capital, como Cardoso reconhece, e parte essencial da tríplice aliança, como afirma Evans, e se esta acumulação não acontece no país em processo de industrialização, talvez ele não esteja se desenvolvendo mas se “subdesenvolvendo”, como argumenta Frank.

O debate entre Frank e Cardoso é antigo, é não precisamos retomá-lo mais do que já foi feito acima. O importante para este trabalho é esta tentativa de identificar os conceitos utilizados pelos vários autores em sua análise e caracterização das relações entre o Brasil e o centro, para que possamos determinar os conceitos que devem ser utilizados em nossa tentativa de fazer esta análise hoje. Neste sentido, acho interessante que todos os autores que trabalharam com o conceito de “dependência”, ainda que de maneiras diferentes e chegando a diferentes conclusões, reconheceram a dinâmica mundial do capitalismo. Atualmente as teorias da dependência são quase ignoradas nas análises da economia brasileira. O que se destaca hoje é o conceito de “globalização”. Mas o que constatamos é que neste conceito o processo não é tão novo como está sendo apresentado atualmente, e que talvez alguns conceitos de dependência sejam mais úteis do que tem sido reconhecido hoje. Continuamos a delinear o pensamento sobre as relações entre o Brasil e a economia mundial com essas questões em mente.

Em sua análise do pensamento sobre a dependência no Brasil, Love fez um resumo dos elementos principais e comuns entre os vários autores, destacando: a caracterização do capitalismo moderno como uma relação entre o mundo desenvolvido do centro e o mundo

¹⁴⁰ É difícil estabelecer a relação entre taxas de investimento, crescimento, e acumulação doméstica. É ainda mais difícil calcular as taxas de acumulação e que parte do capital acumulado é remetido para fora do país de produção.

¹⁴¹ Evans op. cit. p. 289.

subdesenvolvido da periferia; uma análise que sempre utiliza a abordagem histórica e considera o sistema capitalista como um todo; a hipótese de troca desigual, e as relações de poder não-simétricas entre o centro e a periferia (que permitem esta troca desigual).¹⁴²

Immanuel Wallerstein também localizou o surgimento desses conceitos nessa época, mas não os identifica especificamente com uma “teoria” de dependência. Para ele, uma nova perspectiva se manifestou, primeiro com os estruturalistas latinoamericanos como Prebisch e Furtado; depois com Frank (desenvolvimento do subdesenvolvimento); Santos (a estrutura de dependência); o conceito de “troca desigual” de Arghiri Emmanuel; de acumulação do capital mundial de Samir Amin; e de “subimperialismo” de Ruy Mauro Marini. Wallerstein afirmou que o que todos esses conceitos têm em comum é uma crítica à “perspectiva desenvolvimentalista” manifestada por Rostow. A maioria dos autores utilizam uma perspectiva marxista, mas não todos, como Furtado. E quase todos vêm da Ásia, da África e da América Latina, e não de países centrais. O passo mais interessante que Wallerstein dá aqui é declarar: “Gostaria de designar esta perspectiva como a ‘perspectiva do sistema mundial’.¹⁴³ Todos os autores, segundo Wallerstein, trabalham com a suposição de que o mundo moderno constitui uma única economia capitalista. Assim, para Wallerstein “os estados nacionais não são sociedades que têm histórias separadas e paralelas, mas são partes de um todo e refletem o todo”.¹⁴⁴ Esta perspectiva é próxima do modelo de Frank. A diferença principal entre a perspectiva metodológica de Cardoso e a diretriz central de Wallerstein aparece na seguinte afirmação:

Para entendermos as contradições internas de classe, e as lutas políticas de um estado particular, primeiro precisamos localizá-lo na economia mundial. Depois, podemos entender as maneiras como vários impulsos culturais e políticos podem significar esforços para alterar ou preservar a posição dentro desta

¹⁴² Love, op. cit. p. 182.

¹⁴³ Wallerstein, Immanuel, *The Capitalist World-Economy*, New York: Cambridge University Press, 1979. P. 53. A citação foi publicado primeiro num artigo de 1975.

¹⁴⁴ *ibid.* p53..

economia-mundial, que é a favor ou contra grupos específicos localizados dentro de um estado particular”.¹⁴⁵

A diferença principal entre Wallerstein e os outros autores analisados até agora é que ele não concentra a análise nos esforços para o desenvolvimento, ou para a industrialização ou para o crescimento dentro de uma economia nacional. Wallerstein argumenta que os movimentos políticos são ligados a grupos interessados não simplesmente no crescimento (ou mesmo na acumulação), mas também preocupados com sua “posição” dentro da economia mundial.

Wallerstein, como Cardoso, fez questão de criticar a metodologia e as conclusões da perspectiva “desenvolvimentista” de Rostow. Mas, diferentemente de Cardoso, Wallerstein quis construir um modelo teórico - embora admita que este modelo não estava pronto no momento em que o texto citado foi escrito, é um modelo que quase sempre está mudando com a história.

O foco da análise de Wallerstein é o sistema mundial, que ele considera a entidade econômica básica, constituído por uma divisão de trabalho única. Já que as fronteiras políticas são menores do que o todo econômico, os estados refletem diferentes associações de tarefas e de forças econômicas no mercado mundial, segundo Wallerstein. Diferentemente de Rostow, que considerava o desenvolvimento inevitável, e de Cardoso, que o considerava em processo, para Wallerstein “o fator-chave a ser notado é que dentro da economia-mundial, todos os estados não podem se “desenvolver” simultaneamente, por *definição*, uma vez que o sistema funciona em virtude de ter regiões de centro e de periferia desiguais”.¹⁴⁶

Wallerstein adota os conceitos de centro e de periferia utilizados por vários autores desde Prebisch, com a ênfase de que ambos têm feito parte do mesmo sistema capitalista desde o século XVI, com funções diferentes. Mas ele julga esse conceito bi-modal limitador,

¹⁴⁵ *ibid.* pp. 53-54.

e acrescenta o que chama de semi-periferia. Em sua primeira utilização desta categoria, Wallerstein sugeriu que os países da semi-periferia aparecem em razão da fuga de capital dos setores da vanguarda do centro, que sempre sofrem com os aumentos dos custos de mão-de-obra e de capital fixo.

Para os capitalistas individuais, a capacidade de deslocar capital de um setor de vanguarda em declínio para um setor crescente é a única maneira de sobreviver aos efeitos dos deslocamentos cíclicos no local dos setores de vanguarda. Para isto, é preciso haver setores capazes de lucrar com o aperto na produtividade e nos salários do setor de vanguarda. Tais setores são o que chamamos países da semi-periferia”.¹⁴⁷

A definição de semi-periferia viria a ser elaborada com o tempo por Wallerstein e outros autores. Nesse sistema *tri*-modal, cada setor estrutural inclui estados de vários graus de poder político e econômico. Há certo movimento entre os setores por partes dos países, e, o que é talvez mais importante, os países da periferia e do semi-periferia estão sempre tentando se erguer - ou não ser rebaixados. Em suas primeiras tentativas de definir essas relações, Wallerstein liga o conceito de semi-periferia ao conceito de “troca desigual” de Emmanuel. Nesta perspectiva, o comércio entre a periferia e o centro é constituído pela troca de produtos fabricados com mão-de-obra mais cara por produtos fabricados com mão-de-obra mais barata. Assim um trabalhador da periferia tem que trabalhar muitas horas para comprar um produto produzido por um trabalhador do centro em uma hora.

Este sistema é *necessário* para a expansão do mercado mundial se a consideração primária é o *lucro*. Sem troca *desigual*, não seria *lucrativo* expandir o tamanho da divisão de trabalho. E sem essa expansão não seria lucrativo manter uma economia-mundial capitalista.¹⁴⁸

Vemos aí uma análise que liga diretamente a expansão econômica no espaço com a busca de lucros - lucros possíveis através de mão-de-obra mais barata. Para Wallerstein, não são os produtos em si que definem o setor ou o papel econômico de

¹⁴⁶ *ibid.* 61.

¹⁴⁷ *ibid.* p 70.

¹⁴⁸ *Ibid.* . P. 71. O autor se refere aos trabalhos não somente de Emmanuel, mas também de Amin, para a elaboração deste conceito.

uma região. Para entender o papel de atores e regiões no sistema mundial, é necessário analisar os padrões salariais e as margens de lucro. Os países da semi-periferia estão a meio caminho entre os países centrais e os periféricos em níveis salariais e margens de lucro. É interessante que naquela época (anos 70) Wallerstein afirmava que os países da semi-periferia eram distintos dos países do centro ou da periferia porque para os primeiros muitas vezes é conveniente reduzir o comércio externo, já que uma das formas de aumentar o lucro é a captação de uma maior parte do mercado interno para os produtos internos.

Em meados da década de 70, Wallerstein identificou os países semi-periféricos como aqueles que têm uma mistura de atividades produtivas de alta tecnologia, altos salários e altos lucros, típicas de países centrais, com atividades produtivas de baixa tecnologia, baixos salários e baixos lucros, típicas de países periféricos.¹⁴⁹ Ele também afirmou que os países da semi-periferia têm uma burguesia estrangeira - empresas multinacionais - mais forte e em maior escala do que os países de centro - sendo que a burguesia local é relativamente fraca.

A definição de semi-periferia de Wallerstein é importante para nossa pesquisa, porque o Brasil é localizado neste setor por quase todos os autores nos últimos 20 anos, que aceitam pelo menos em parte a existência da semi-periferia,. Wallerstein foi o primeiro autor que foi além da simples caracterização de um sistema mundial capitalista incluindo centro e periferia. Evans, que fez uma das pesquisas mais importantes sobre o Brasil nos anos 70, também concordou que “o ponto de partida mais promissor para começarmos a diferenciar sistematicamente esses países do resto do terceiro mundo é o conceito de semi-periferia de Wallerstein”.¹⁵⁰ Assim, uma elaboração das

¹⁴⁹ Ibid. p. 97.

¹⁵⁰ Evans. Op cit. p.. 291. Evans também reconhece que “Infelizmente, a definição teórica da constituição da semi-periferia ainda está imprecisa”. Id.

características, funções e relações dos países semi-periféricos permitirá a determinação das características e funções do Brasil, importantes para análise de suas relações internacionais e da formação de sua economia doméstica atual.

Wallerstein foi primeiro em cujo trabalho a natureza global do capitalismo e as tensões entre as regiões ricas e pobres estão inseparavelmente ligadas à análise, sendo integrais a ela. Sua análise inclui os vários momentos do ciclo do capital: produção, comércio e acumulação. Para Wallerstein, o capitalismo surgiu no século XVI quando o comércio de longa-distância mudou seu foco dos produtos de luxo para os produtos essenciais ou “produtos granéis”. Este comércio ligou os processos de produção, dispersos em vários lugares do mundo, em longas cadeias de mercadorias (commodity chains). A ligação destes processos de produção “possibilitou a acumulação de quantidades significativas de mais-valia e sua concentração relativa nas mãos de poucos”.¹⁵¹ Para Wallerstein, essas cadeias de mercadorias antecederam as economias nacionais. Ele desenvolve uma teoria interessante sobre a relação entre os estados e o sistema econômico:

As cadeias somente poderiam ser asseguradas pela construção de um sistema interestadual, em coordenação com as fronteiras da divisão social de trabalho real, a economia-mundial capitalista. Enquanto a economia-mundo capitalista se expandiu de sua base europeia original para incluir o globo todo, também se expandiram as fronteiras do sistema interestadual”.¹⁵²

A polarização do sistema, ou o “problema de país-rico, país pobre” como foi identificado por Rostow, surgiu, segundo Wallerstein, porque o excedente extraído das cadeias de mercadorias nunca foi distribuído uniformemente em termos geográficos, tendo sempre se concentrado mais em algumas zonas do que em outras.¹⁵³ Na definição

¹⁵¹ Wallerstein, I., *Unthinking Social Science*, Cambridge, UK: Polity Press, 1991, p. 73. Citação de um artigo publicado em 1986.

¹⁵² Op. cit. p. 74.

¹⁵³ op. cit. 109.

de Wallerstein, as periferias são aquelas regiões que perderam, na distribuição do excedente, para as zonas do centro.

No modelo de Wallerstein a capacidade de concentrar excedente é possibilitada pela monopolização de algum segmento da cadeia de mercadorias, em função de alguma vantagem tecnológica ou organizacional, ou uma restrição de mercado estabelecida politicamente. As vantagens monopolísticas foram sempre ameaçadas por mudanças políticas que controlavam a abertura dos mercados, ou dos avanços tecnológicos que criavam novas cadeias de mercadorias ou que alteravam, quase constantemente, as cadeias existentes. “O que chamamos de avanço tecnológico simplesmente reflete a busca de novas vantagens monopolísticas”, segundo Wallerstein.

154

Já que as vantagens de uma região não são garantidas, os monopólios podem ser quebrados, e quando isto ocorre as localizações geográficas da acumulação também mudam. Para Wallerstein, a maioria das pesquisas focalizam as mudanças estaduais e não as relações entre as regiões, estados e o capital.

Wallerstein, como Rostow, reconhece que já no século XIX “um tema ideológico central da economia-mundial capitalista era o de que cada estado poderia, e de fato provavelmente iria chegar a um nível de renda nacional alto”.¹⁵⁵ Esta ideologia sobreviveu até depois da Segunda Guerra Mundial e dos anos 60, quando basicamente todos os países do Terceiro Mundo compartilhavam a crença na possibilidade e na importância do ‘desenvolvimento nacional’, definido como um movimento de “alcançar os outros”, segundo o autor.¹⁵⁶

¹⁵⁴ Op. cit. 110.

¹⁵⁵ Wallerstein, *After Liberalism*, New York: The New Press, 1995, p 108.

¹⁵⁶ op. cit p. 114

Mas Wallerstein, como Frank, vê limites reais a esta possibilidade.

Quanto à possibilidade de desenvolvimento nacional dentro da estrutura da economia-mundial capitalista, é simplesmente impossível a *todos* os estados. O processo de acumulação de capital requer um sistema hierárquico no qual o excedente de mais-valia seja distribuído desigualmente, tanto em termos espaciais quanto de classe. Além disso, o desenvolvimento da produção capitalista ao longo da história tem de fato levado a -- e mesmo exigido -- uma polarização sócioeconômica cada vez maior da população mundial.¹⁵⁷

Obviamente, o PIB de quase todas as regiões e países do mundo cresceu bastante no século, e particularmente depois de 1945 a industrialização, a eletricidade, a telefonia, o saneamento básico e a informática estiveram em expansão. Wallerstein questiona se até 1945, quando a maioria da população mundial ainda morava no campo, ela efetivamente se beneficiou de um aumento na qualidade de vida. Mas desde 1945 a expansão da economia mundial em valor de produção e em população foi provavelmente maior do que em todo o período entre 1500 e 1945. Em parte por isso os anos 70 foram declarados pela ONU, “a década do desenvolvimento”, e muitos acreditaram que uma transformação fundamental aconteceria na economia-mundial, segundo Wallerstein. Depois da recessão mundial de quase 20 anos, iniciada mais ou menos com o “choque do petróleo”, a questão é por que esta transformação não aconteceu.¹⁵⁸

Os dados relativos a 32 países principais, que representam 80 % da produção e da população mundial, indicam que esses países cresceram numa taxa anual de 3,3% entre 1950 e 1972, e numa taxa anual de 2,2% entre 1973 e 1987.¹⁵⁹ Mas, enquanto o PIB per capita, que é um indicador razoável de qualidade de vida, mas não perfeito, cresceu nos países da América Latina e da Ásia - a distância no PIB por capita aumentou entre os países

¹⁵⁷ op. cit. p 167.

¹⁵⁸ Wallerstein, 1991, p 114

¹⁵⁹ Maddison, Angus, *The World Economy in the 20th Century*. Paris: Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development. 1989 p. 113, table A-2.

da Ásia e o países do OECD, assim como entre os países da América Latina e os do OECD.

160

Um dos primeiros estudos dentro da “perspectiva do sistema-mundial” analisou dados econômicos para verificar as formulações das teorias de dependência.¹⁶¹ Os autores dessa pesquisa, Bornscheir e Chase-Dunn, determinaram que o “desenvolvimento desigual” foi “a principal consequência da economia-mundial capitalista depois da Segunda Guerra Mundial”. Quarenta por cento da população mundial mais pobre tinham 4,9% da renda mundial em 1950 e 4,2% em 1977, e a distância entre a metade mais pobre e a metade mais rica aumentou.¹⁶² É interessante que os autores notaram que os “grupos de renda média-alta” têm aumentado sua quota da renda mundial, quase totalmente às custas dos mais pobres. Eles atribuíram este fenômeno à industrialização do países da semi-periferia, o que parece apoiar o modelo proposto por Wallerstein.

Bornschieir and Chase-Dunn continuam na perspectiva de Wallerstein, questionando o conceito de “desenvolvimento nacional” que, eles argumentam, somente pode ser utilizado se for bem definido. Para eles, o desenvolvimento relaciona-se melhor com um aumento da produtividade econômica. Mas, eles advertem, “é realmente o sistema-mundial que se desenvolve como um todo, e as economias nacionais ou mantêm, ou alteram suas posições nesta estrutura maior”.¹⁶³ Isto de fato pode ser verificado no aumento geral de PIB no mundo, enquanto as relações entre o PIB per capita mudam menos. Os autores argumentam que é muito mais difícil hoje, para os países menos avançados tecnologicamente, “alcançar” (“catching-up”) os mais avançados, em função dos monopólios de tecnologias, fator reconhecido por quase todos os autores.

¹⁶⁰ Maddison, p. 19 table 1.3

¹⁶¹ Bornschieir, Volker, & Chase Dunn, Christopher, *Transnational Corporations and Underdevelopment*, New York: Praeger, 1985, p. 3.

¹⁶² Ibid. p 62.

¹⁶³ Ibid. p 61

“As divisões do mercado mundial já estão distribuídas entre os produtores industriais e são relativamente fechadas aos que se industrializaram mais tarde. Assim, o que era possível 150 anos atrás para um país pequeno como a Suíça não é mais possível no mundo industrializado de hoje”.¹⁶⁴

Mesmo autores liberais apresentam versões do problema de “catching up”. Albert Fishlow coloca o problema em termos de ‘composição’. Se todos os países em desenvolvimento tentassem exportar produtos industrializados ao mesmo tempo, a concorrência diminuiria os lucros de todos.¹⁶⁵ Outros autores questionam o conceito de desenvolvimento “nacional”, apontando para o fato de que “as empresas e as redes econômicas que os ligam são as unidades essenciais dos sistemas de produção transnacional, dentro do qual os países têm uma variedade de papéis especializados que vão mudando”, segundo Gary Gereffi. Este autor utiliza vários conceitos de Wallerstein, desenvolvendo uma abordagem interessante chamada de perspectiva de “cadeias globais de mercadorias”.¹⁶⁶

Essa perspectiva e a teoria do sistema-mundial são semelhantes: ambas são abordagens globais que consideram as nações em todos os seus níveis de desenvolvimento; ambas afirmam que a economia mundial é organizada numa divisão internacional de trabalho que tem ligações verticais e horizontais, e sua extensão geográfica e modos de integração mudam com o tempo; ambas afirmam que o capitalismo global gera uma divisão de riqueza desigual entre as sociedades e em seu interior; cada perspectiva tenta identificar os mecanismos com os quais este ocorre e as suas consequências.¹⁶⁷

A perspectiva de cadeias globais de mercadorias (CGM) tem certas especificidades desenvolvidas por Gereffi. O ponto de partida da CGM é representado por produtos e indústrias, e não por zonas de desenvolvimento (centro, semiperiferia, periferia) na economia

¹⁶⁴ Ibid. p 27.

¹⁶⁵ Fishlow, Albert, “The State of Latin American Economics”, In Inter American Development Bank (ed.), *Economic and Social Progress in Latin America - External Debt Crises and Adjustment*, pp. 123-148. Wash. D.C.: Inter-American Development Bank, apud., Gereffi, Gary, *The Quest for National Development Status*, apud. Mittleman, J, p. 62.

¹⁶⁶ Gereffi, Ibid., p 64

¹⁶⁷ Ibid., p. 65

mundial. As empresas são a unidade básica da CGM; a análise se concentra nos modelos e nas mudanças na concorrência industrial de curta duração. Finalmente, a CGM tenta preencher a lacuna entre macro e micro pesquisa, destacando:

o contexto local-social da produção global. As cadeias de mercadorias “aterrizam” em comunidades e distritos industriais onde podem ser estudadas as unidades domésticas, suas conexões com as empresas e estados, e os assuntos relacionados, como segmentação de gênero e conflitos raciais e étnicos na força de trabalho”.¹⁶⁸

Essa citação aponta para a orientação dos estudos dentro da perspectiva CGM.

Gereffi identifica dois tipos de cadeias de mercadorias, aquelas dirigidas pela produção, dominadas por grandes empresas industriais transnacionais que coordenam redes centralizadas de produção, típicas de indústrias “intensivas de capital” como automóveis, computadores e eletromecânica. E aquelas cadeias dirigidas por “compradores” (Buyer Driven Chains) organizadas por grandes empresas comerciais ou grandes lojas de varejo, e marcas que organizam redes de produção descentralizadas e intensivas de mão de obra, numa variedade de países exportadores. Elas são típicas da produção de roupas, calçados, brinquedos e eletro-eletrônicos. Para Gereffi, as cadeias dirigidas por compradores são relativamente novas, enquanto as dirigidas por produtores têm uma história mais longa.

Em vez de ver as regiões como um conjunto de estados-nações, essa perspectiva analisa a emergência e a transformação das divisões de trabalho regionais que variam de indústria para indústria.¹⁶⁹ Tipicamente, nessas divisões de trabalho regionais, os países do centro fornecem a tecnologia, o capital e os serviços avançados, como comunicação, finanças e transporte. Os países da semiperiferia executam os processos industrializados mais avançados, e os serviços mais simples como controle de qualidade e fabricação de peças. Na periferia é feita a produção rotineira com mão-de-obra barata. Por exemplo, na Ásia, o Japão é o centro, a semiperiferia é constituída pelos “tigres asiáticos” da Coréia, Taiwan, Hong Kong

¹⁶⁸ Ibid. p. 66

e Cingapura, e a periferia é representada por outros países do sudeste asiático, como a Malásia e as Filipinas.

Uma afirmação importante para Gereffi é a de que o crescimento econômico não está bloqueado por essas divisões regionais de trabalho. Esta colocação poderia localizar Gereffi mais próximo da tradição de Cardoso e Evans do que de Frank e Wallerstein. Mas precisamos analisar a natureza deste crescimento na visão de Gereffi. Se o crescimento é “catching up”, ou a tentativa de um país alcançar os países mais ricos com mais tecnologia, esta possibilidade é cada vez mais difícil para os países da periferia e da semi-periferia, segundo Gereffi.

“O desenvolvimento nacional implica avanços tecnológicos e aprendizagem organizacional, necessários para subir a escada da complexidade industrial. (...) Para a maioria das nações do Terceiro Mundo, entrar na lista de países desenvolvidos é uma fronteira cada vez mais distante, complicada por uma distância cada vez maior e um ambiente internacional sempre em mudança”.¹⁷⁰

Neste sentido Gereffi nos lembra os conceitos de Frank. Mas Gereffi acredita que seja possível para certos países “diminuir a defasagem” (close the gap) com o “desenvolvimento tecnológico e a aprendizagem institucional das melhores práticas dos países bem sucedidos no mundo”. Aqui ele quase soa como Rostow: apesar de uma metodologia e uma compreensão do mundo bem diferentes, ele também conclui que os *países* podem *copiar* uns aos outros.

É interessante notar que para Gereffi houve uma grande mudança na economia mundial nos anos 60, somente depois que o capitalismo realmente começou a funcionar em escala mundial. Até aquela época, “a economia mundial era uma agregação de economias

¹⁶⁹ Id.

¹⁷⁰ Gereffi, G, “Global Production Systems and Third World Development”, in B. Stallings, Ed. *Global Change, Regional Response The New International Context of Development*, p. New York, Cambridge University Press, 1995, p. 133.

domésticas razoavelmente distintas”, com a produção organizada dentro das fronteiras nacionais.¹⁷¹

Para Gereffi, os grandes bancos comerciais seguiram as empresas na formação dessas redes nos anos 60 e 70 e os bancos também se estabeleceram com mais força do que nunca nos mercados da Ásia e da América Latina.¹⁷² Mas é o papel do capital industrial e comercial que se destaca no modelo de Gereffi. Mais um elemento central no que Gereffi chama de “a época contemporânea do capitalismo global”, é o papel destacado das políticas estaduais no estímulo ao processo que ele também chama de globalização - ao contrário de Wallerstein, que não usa a palavra. As políticas relativamente liberais do GATT abriram os mercados dos países desenvolvidos para as exportações dos países do Terceiro Mundo (termo utilizado por Gereffi e Wallerstein). Mas as políticas protecionistas, em vez de simplesmente protegerem as economias desenvolvidas, também acabam aumentando a capacidade competitiva das indústrias de exportação do Terceiro Mundo, segundo Gereffi.¹⁷³ Isto acontece porque os exportadores que ganharam os mercados poderiam aumentar suas reservas de câmbio estrangeiro (o que implica que outros exportadores não ganharam aqueles mercados, e nos remete aos dos argumentos de Wallerstein e Fishlow). As barreiras também forçaram as indústrias exportadoras a diversificar a produção, tanto na qualidade de produtos quanto no local de produção. As indústrias japonesas e dos Tigres Asiáticos abriram fábricas em outros países da Ásia com mão-de-obra mais barata, podendo oferecer vantagens para burlar as cotas, além de salários menores.

Para Gereffi a “dependência” ainda é uma questão perturbadora para os países que precisam exportar. As indústrias exportadoras normalmente se desenvolvem em setores e regiões limitadas de um país, e são muito vulneráveis às mudanças econômicas

¹⁷¹ Gereffi, Mittleman , p 53.

¹⁷² Gereffi, G., 1995, p 103.

¹⁷³ Ibid. . p 104

internacionais. Os mercados sempre podem se fechar por razões políticas ou econômicas, e outros produtores com mão-de-obra mais barata ou com produtos mais atraentes podem ganhar o mercado. Também existe uma “dependência” de capital estrangeiro para lançar essas indústrias.

Apesar de Gereffi concentrar-se no que ele chama de capital comercial e produtivo, ele colaborou em várias publicações com uma autora que analisa o movimento do capital financeiro, Barbara Stallings, que trabalhava com a CEPAL no Chile na década de 90. Ela aponta para o aumento na entrada do capital estrangeiro na América Latina nos anos 90. Stallings não desenvolve um modelo do sistema financeiro, nem conceitos sobre países ricos e pobres. Mas ela oferece comentários sobre questões centrais para nossa pesquisa, como a permanência das relações dependentes. Ela conclui que a magnitude dos fluxos de capital limita o espaço que os governos têm para definir políticas macroeconômicas.¹⁷⁴ E, em referência ao impacto da atuação de empresas multinacionais e seus investimentos diretos, Stallings nota que;

“independente de sua forma - investimento direto, empréstimos de bancos particulares, ou crédito do setor público - a intenção do capital estrangeiro é avançar os interesses dos fornecedores. O desenvolvimento do país recipiente é, na melhor das hipóteses, um efeito colateral”.¹⁷⁵

Analisando os investimentos diretos no Brasil nos anos 50 e 60 com mais distância do que Evans, Cardoso e Frank, - e escrevendo de uma perspectiva não-marxista e não dependista - Stallings afirma que, como resultado desses investimentos,

os capitalistas estrangeiros adquiriram uma grande quantidade de poder político e econômico frente ao estado e ao capital local (...) [e depois dos anos 80 o Brasil e o México] testemunharam mais intromissão estrangeira em seus assuntos domésticos do que em qualquer outro momento desde os anos 20.¹⁷⁶

¹⁷⁴ Stallings, Barbara, & Griffith-Jones, “New Global Financial Trends”, em Stallings, (ed.) 1995, op.cit. p. 171.

¹⁷⁵ Stallings, Barbara, “The Role of Foreign Capital in Economic Development”, em Gereffi, Gary, & Wyman, Donal (eds) *Manufacturing Matters*, Princeton: Princeton University Press, 1990, p 84.

¹⁷⁶ Ibid. p. 82

Analisando os fluxos de capital entre a América Latina e o centro, particularmente os investimentos diretos e o impacto de as políticas nacionais influírem nesses fluxos, outra autora, Lidia Goldenstein, aponta para limitações reais na capacidade do estado, e afirma que o conceito de dependência ainda está vivo:

os processos internacionais têm uma “autonomia” no seu impacto sobre as regiões periféricas maior do que supúnhamos. As ‘velhas’ discussões dos anos 50 sobre dependência, imperialismo, a importância dos “fatores externos”, as possibilidades de autonomia do crescimento, que haviam sido desqualificadas, voltam à ordem do dia; são, mais do que nunca, pertinentes”.¹⁷⁷

Outros autores do centro - tanto ideológico, como do sistema-mundial capitalista - observaram que os estados da periferia têm cada vez menos liberdade para definir políticas econômicas. Robert Keohane trabalha com o conceito que ele chama de “internacionalização” ligado-o ao dramático aumento nas transações econômicas dos últimos 25 anos, particularmente o aumento do comércio em relação à produção. O modelo deste autor é mais simples, e ele está mais interessado no papel dos estados no processo e na capacidade do estado de dirigir o processo econômico nacional. Ele afirma que o aumento de comércio e o movimento de capitais no mundo aumentam a sensibilidade de cada economia doméstica aos preços e choques da economia global. O movimento do capital dá mais influência aos investidores estrangeiros no processo político doméstico. “O efeito mais claro da internacionalização tem sido o de minar a autonomia dos governos no âmbito da política macroeconômica”.¹⁷⁸ Keohane acredita que isto seja mais um resultado do aumento do movimento de capital do que de comércio. Ele não focaliza os países em desenvolvimento, portanto não vou me deter na análise de seus conceitos.

Stephan Haggard, também interessado no papel das políticas domésticas nos países em desenvolvimento, identifica um aumento na “interdependência econômica” nos últimos

¹⁷⁷ Goldenstein, Lidia. *Repensando a Dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1994, p. 61.

50 anos. Essa integração econômica “continuará a minar a autonomia dos governos nacionais e causar a erosão e as diferenças entre as economias nacionais”.¹⁷⁹ Em seu livro “Pathways from the Periphery”, escrito no fim dos anos 80 e amplamente debatido entre acadêmicos e formadores de políticas governamentais, Haggard fez uma profunda crítica aos dependistas. Mas, num trabalho de 1995, ele afirmou uma condição geral que chamou de “autonomia reduzida”, explicando que “hoje, todas as nações são mais limitadas, muitas vezes severamente, em suas capacidades de estabelecer políticas econômicas, por causa das imposições das forças e políticas econômicas internacionais”.¹⁸⁰ Isto é particularmente verdadeiro para os países num estágio de desenvolvimento mais avançado (que até certo ponto correspondem à semi-periferia), onde as ligações com a economia mundial são mais variadas, complexas e difíceis de romper, segundo Haggard. Ele trabalhou com um conceito chamado “integração”, referente ao processo de coordenação de políticas para facilitar a interdependência econômica. Ele identifica uma integração “rasa” caracterizada pela liberalização das restrições ao comércio e aos investimentos. Porém, junto com a intensificação dessa liberalização vêm as negociações internacionais de políticas que no passado eram consideradas estritamente domésticas, incluindo as legislações sobre o trabalho, o meio ambiente e a propriedade intelectual. Haggard acredita que os países “em desenvolvimento” somente manifestam interesse nessas negociações em razão das fortes pressões e limitações econômicas e políticas vigentes a partir dos anos 80, entre elas a crise da dívida, a importância das instituições financeiras internacionais, e as ameaças de cortes ou restrições ao comércio feitas pelos países industrializados, como as ameaças de sanções ou as promessas de tratamento privilegiado (como “most favored nations”) por parte dos EUA.

Uma vez que não pretendo fazer uma análise das políticas econômicas, estou mencionando o

¹⁷⁸ Keohane, Robert O, & Milner, Helen, (eds.) *Internationalization and Domestic Politics*, New York: Cambridge University Press, 1996, p 256.

¹⁷⁹ Haggard, Stephen, *Developing Nations and the Politics of Global Integration*, Washington D.C: The Brookings Institute, 1995, p. 1.

argumento de Haggard apenas para ilustrar sua compreensão das relações dos países “em desenvolvimento” com os que ele chama de “industrializados”. Haggard afirma que houve “muitas ingerências externas” operando sobre os países em desenvolvimento nos anos 80 e 90. Os choques econômicos, as ‘condicionalidades’ impostas pelo FMI e pelo Banco Mundial, as mudanças no sistema multilateral de comércio, todos “pressionam os países em desenvolvimento na direção de uma maior integração com a economia mundial”.¹⁸¹

Curiosamente ele também reconhece que exatamente nessa época a participação da América Latina no comércio e no IDE mundial estava em declínio. Isso criou uma situação diferente do que a dos anos 60 e início dos anos 70, quando os conceitos de dependência estavam sendo elaborados. Verificamos que depois dos anos de crescimento nos investimentos e na produção nestes países, e com o aumento de sua participação no comércio mundial, em vez de ocorrer um declínio na vulnerabilidade às pressões políticas e econômicas internacionais, como era esperado, o que aconteceu foi justamente o contrário.

É interessante notar que as críticas mais pesadas feitas por Haggard aos “dependistas” em seu livro de 1989 enfatizam que eles deram excessiva importância à influência das empresas multinacionais e ao IDE, ignorando as políticas nacionais. “A dependência é tanto um efeito das políticas nacionais como sua causa”, argumenta Haggard.¹⁸² Em primeiro lugar é interessante observar que ele não nega a realidade dependente. Em segundo lugar, ele enfatiza as limitações impostas pela economia mundial. “Vistos sob uma perspectiva de longo prazo, os choques da oferta (supply shocks) e as tendências macroeconômicas globais têm um efeito mais profundo sobre os países em desenvolvimento do que as empresas multinacionais. Esses fatos não invalidam as intuições básicas da dependência, mas certamente sugerem a necessidade de uma concepção mais diferenciada das ingerências

¹⁸⁰ Ibid. p. XX.

¹⁸¹ Ibid. p 45

¹⁸² Haggard, Stephen, *Pathways from the Periphery*, Ithaca: Cornell University Press, 1990, p. 20.

internacionais".¹⁸³ Além disso, Haggard afirma também que as empresas norteamericanas ocuparam “uma posição dominante nas estrutura industrial” do Brasil.¹⁸⁴ Assim descobrimos várias maneiras pelas quais Haggard reconhece a dependência dos países “em desenvolvimento” em relação às limitações colocadas sobre eles pela economia internacional e à predominância das empresas multinacionais em suas economias.

Um dos autores que mais tem se esforçado para elaborar uma “teoria estrutural da economia-mundial capitalista”, utilizando diversos conceitos propostos por Wallerstein e pelos dependistas, Christopher Chase-Dunn, criou uma análise onde as relações entre o centro e a periferia são essenciais ao funcionamento do sistema mundial. O autor, que se coloca na perspectiva da escola dos sistemas-mundiais de capitalismo, entende que a relação entre o centro e a periferia corresponde a uma divisão de trabalho em que o centro se especializa na produção intensiva de capital com mão-de-obra qualificada e salários relativamente altos, enquanto as regiões periféricas se especializam na produção intensiva de trabalho, com salários relativamente baixos (ou explorados), que exigem pouca qualificação.

¹⁸⁵ Segundo a perspectiva dos sistemas-mundiais, a hierarquia entre o centro e a periferia é um elemento permanente, necessário e reproduzido do modo de acumulação capitalista.

Nessa perspectiva, não há uma internacionalização do capital, porque os agentes de câmbio não são nações nem estados. O capital flui através das fronteiras dos estados, sendo assim transnacional, e tendo sido transnacional há pelo menos 300 anos, desde quando grandes investimentos diretos na produção e no comércio passaram a ser feitos por capitalistas do centro através das fronteiras estaduais das regiões periféricas. Assim a expansão recente das empresas transnacionais é a continuação de uma tendência secular, segundo Chase-Dunn. “A economia mundial é mais do que nunca integrada por decisões de investimentos globais e

¹⁸³ Ibid. . p 21

¹⁸⁴ Ibid. p 41.

¹⁸⁵ Chase-Dunn, Christopher, *Global Formation, Structures of the World-Economy*, Cambridge: Blackwell Publishers, 1989, p. 39.

produção extra-fronteiras internacionais. Mas será que isto constitui uma mudança de lógica ou simplesmente uma mudança de escala?”, ele pergunta. E sugere que seja de escala, embora afirme que haja “um aumento na qualidade sistêmica do sistema” caracterizada na teoria que ele está elaborando.¹⁸⁶

Chase-Dunn argumenta que apesar de os “níveis de vida absolutos terem subido, ainda que de forma desigual na periferia, o tamanho da distância relativa entre a renda dos trabalhadores no centro e os da periferia têm aumentado bastante a longo prazo”.¹⁸⁷ Isto pode ser explicado pelas diferenças na intensidade do capital na indústria entre o centro e a periferia e também pelas restrições à migração de trabalho entre a periferia e o centro. Se obviamente existe industrialização na periferia nas últimas décadas, a distribuição relativa da intensidade de capital na produção talvez não tenha mudado, e a pesquisa empírica nessa área é insuficiente para esclarecer a questão.

Existem diferentes entendimentos das características do centro e da periferia entre os vários autores que vêem o capitalismo como um sistema mundial. Chase-Dunn define a atividade do centro como uma produção de bens relativamente intensa em capital e que emprega trabalho relativamente qualificado e bem pago. Para Wallerstein, as atividades do centro comandam a maior parte do total de excedentes produzidos numa cadeia de mercadorias, e as atividades na periferia comandam pouco ou nenhum excedente. Para Wallerstein, todos os estados incluem atividades centrais e periféricas. Os países da semi-periferia apresentam uma mistura aproximadamente igual de atividades centrais e periféricas.

Chase-Dunn afirma que não há necessidade de se criar uma dicotomia entre os conceitos de centro e periferia. Ele entende “que a dimensão centro/periferia é uma variável contínua entre constelações de atividades econômicas que variam quanto ao nível de intensidade de capital”. Ele enfatiza que as unidades são regiões, e não estados-nações,

¹⁸⁶ Ibid., p 72

idades ou empresas.¹⁸⁸ Chase-Dunn, como Evans, acredita que o conceito de semi-periferia é um dos mais úteis introduzidos por Wallerstein, mas ele propõe uma definição um pouco diferente. Para Chase-Dunn pode haver dois tipos de semi-periferia: um, com uma mistura equilibrada de atividades de centro e periferia; outro, com predominância de atividades intermediárias.¹⁸⁹

Num artigo de 1986, Arrighi e Drangel afirmam que as sugestões de Wallerstein sobre a semi-periferia “não ajudam muito”. A crítica é feita num tom construtivo, considerando inclusive que eles adotam vários conceitos desenvolvidos por Wallerstein. Arrighi e Drangel argumentam que para entendermos a semi-periferia somente precisamos pressupor que os

atores econômicos (independente de buscarem ou não uma remuneração pela força de trabalho, bens ou energias empresariais), longe de aceitar a competição como um dado, procuram continuamente transferir - e alguns o conseguem - a pressão da competição de si próprios para outros atores. Como resultado, os nós ou atividades econômicas de cada uma das cadeias de mercadorias tende a se polarizar em posições que transferem as pressões da competição para outro lugar (atividades típicas do centro) e posições para as quais essa pressão se transfere (atividades periféricas).¹⁹⁰

Para Arrighi, não existem atividades necessariamente típicas do centro ou da periferia. As atividades têm características centrais ou periféricas de acordo com um período histórico limitado. Mas em qualquer momento do tempo há atividades e produtos que são típicos do centro e outros típicos da periferia. Os autores atribuem este argumento aos conceitos de Schumpeter:

o impulso fundamental que gera e sustenta as pressões competitivas numa economia capitalista e as inovações orientadas para o lucro [são...] em nossos termos, o estabelecimento, alargamento, aprofundamento e restauração de cadeias de mercadorias. Definidas de modo amplo, as inovações incluem a introdução de novos

¹⁸⁷ Ibid. p 66

¹⁸⁸ Ibid. . 207

¹⁸⁹ Ibid.. p 211 Apesar de os conceitos serem razoavelmente fáceis de entender, infelizmente Chase-Dunn somente dá exemplos de outros séculos.

¹⁹⁰ Lembramos que para Arrighi, o aumento da competição entre o capital norte-americano e o europeu nos anos 70 foi fundamental para o movimento internacional de capital e o crescimento na movimentação financeira.

métodos de produção, novas mercadorias, novas fontes de suprimento, novas rotas de comércio e mercados e novas formas de organização.¹⁹¹

Para Schumpeter, Arrighi nos lembra, essas inovações que incessantemente revolucionam a estrutura econômica são a essência do capitalismo - o que ele chama o processo de “destruição criativa”. O processo é importante para Arrighi e seu entendimento da relação entre o centro e a periferia, já que ele argumenta que o processo é “a mais importante fonte imediata de ganhos (aumentos de lucros), [e também produz] a maioria daquelas situações das quais surgem ganhos e perdas extraordinárias”.¹⁹² Schumpeter argumentou que essas inovações se agrupam no tempo. Arrighi apresenta a hipótese de que elas também se agrupam no espaço. Para Arrighi, as empresas capitalistas reúnem várias atividades dentro de uma organização, e cada empresa está continuamente buscando transformar suas atividades, através de inovações, para a combinação mais lucrativa a cada momento dado. Ela está também sempre reagindo às pressões e transformações das outras empresas. O processo elaborado na construção de Arrighi inclui mais dois fatores. Primeiro, é um jogo de soma zero: a ascensão de uma atividade (ou uma empresa) ao status de centro implica o declínio de uma ou mais outras atividades (ou o rebaixamento de outras empresas). Segundo, já que a empresa é o *locus* da acumulação (de bens, conhecimento especializado e organização) a capacidade de uma empresa de melhorar sua combinação de atividades depende de seu êxito passado.¹⁹³

Esses atividades do centro tenderão a se agrupar num grupo relativamente pequeno, que Arrighi chama “capital do centro”. À maioria das empresas que sofrem as pressões

¹⁹¹ Arrighi e Drangel, *The Stratification of the World Economy: an Exploration of the Semiperipheral Zone Review*, X, 1, Summer 1986 p. 18. Obviamente não podemos entrar numa comparação entre os conceitos schumpeterianos, os marxistas, e outros, introduzidos por Wallerstein, Harvery e Arrighi. Para nossos fins, é mais interessante reconhecer os elementos comuns entre os autores: a importância da busca de lucros como motor estimulador da sistema, e o uso de tecnologia, rotas de comércio e modos de produção para esses fins. Acreditamos que esses conceitos estão configurados de alguma maneira em todos os autores que citamos e que já foram destacados neste texto.

¹⁹² *Ibid.*, p. 19

competitivas, ele chama “capital periférico”. A maior vantagem para o capital que opera no centro é a proximidade de mercados grandes e estáveis proporcionada pelas altas recompensas. Para Arrighi, os estados semiperiféricos apresentam uma combinação de atividades de centro e de periferia.

Chase-Dunn também argumenta que a hierarquia entre o centro e periferia ajuda na reprodução da acumulação capitalista porque permite a quebra da polarização dos conflitos de classe no centro e também na periferia. Ele afirma que a exploração econômica da periferia pelo centro permite uma margem extra de mais-valia que pode ser utilizada pelos capitalistas do centro para a formação de capital, ou para “premiar” trabalhadores do centro. A oferta de bens primários abundantes e baratos por parte da periferia é um benefício para os capitalistas do centro e também para os trabalhadores. “De várias formas diversas a luta de classes dentro dos países do centro é menos antagonística por causa dos salários no centro”.¹⁹⁴

Para Chase-Dunn, essa é uma hierarquia de “dominação e exploração”. Ele resume a relação assim:

a combinação da exploração de classe com a exploração centro-periferia é tal que a primeira é mais importante quantitativamente na acumulação de capital, mas a última é ainda essencial por causa de seus efeitos políticos na mobilidade de capital e na redução do conflito de classe e no enfraquecimento dos movimentos anti-capitalistas no centro.

¹⁹³ Ibid. . p 21

¹⁹⁴ Chase- Dunn op. cit. p 244. É interessante notar que para Wallerstein enquanto à semiperiferia é dado um papel econômico, a razão para sua existência é mais política do que econômica. A economia mundial poderia funcionar tão bem sem uma semiperiferia, mas seria mais instável politicamente, porque sem ela o mundo seria mais polarizado - o elite no centro seria confrontada com uma oposição mais unificada. Para Wallerstein, a semiperiferia cria uma camada intermediária que é ao mesmo tempo explorada e exploradora. Wallerstein afirma que o papel econômico da semiperiferia muda com tempo. Mas o papel de mitigar o conflito entre o pequeno numero de ricos no centro e a grande massa de pobres na periferia é mais permanente. Ela oferece acesso de uma parte limitada dos excedentes a populações urbanizadas que poderiam contribuir para a coesão política das populações na periferia, sendo assim uma forma de comprar os líderes potenciais de qualquer revolta. Enquanto Wallerstein não oferece muitos detalhes sobre este conceito, podemos reconhecer que outros autores entendem a hierarquia entre o centro e a periferia muito mais em termos de relações de poder, como James Petras. Chase-Dunn argumenta que atualmente o sistema mundial depende menos de coerção político-militar e mais da exploração econômica organizada, através da produção e da comercialização de mercadorias. Chase-Dunn op. cit. p 204.

Ele também cita os trabalhos de Frank e Amin para afirmar que com mão-de-obra e bens primários mais baratos, a expansão de produção para a periferia ajuda na luta contra a tendência de queda nos lucros.¹⁹⁵

A importância do modelo e dos conceitos sobre a relação centro-periferia para a dependência é difícil de avaliar, segundo Chase-Dunn. Sem contarmos com mais pesquisas empíricas, é difícil entender as interações entre as várias formas de dependência política e econômica. Os países podem ser dependentes em alguns aspectos e não em outros, ele afirma. Alguns estudos feitos nos anos 80 mediram certos tipos de conexão internacional (exportações, IDE, etc.) e os compararam com alguma medida de tamanho nacional (normalmente o PIB). Por exemplo, Cardoso e Faletto acreditavam que o interesse dos TNCs na expansão do mercado interno poderia ajudar o crescimento da economia nacional. Mas pesquisas em vários países indicaram que os países com maior IDE e participação de TNCs por setor industrial tinham crescimento menor a longo prazo.¹⁹⁶

Concluindo sua análise, Chase-Dunn afirma que a dependência em investimentos diretos estrangeiros e a dependência causada por dívidas são provavelmente mais importantes do que os tipos de dependência em intercâmbio. Há estudos indicando que a dependência em investimentos estrangeiros é uma causa importante do fraco crescimento econômico na periferia.

Mas isto não indica necessariamente que a dependência em investimentos seja responsável pela reprodução da desigualdade internacional. Ninguém estudou a relação entre as mudanças no nível de dependência em investimento numa escala mundial, e as desigualdades internacionais. (...) Precisamos de mais estudos, abrangendo períodos maiores de tempo, e estudos que examinem a dimensão centro/periferia ao nível do sistema-mundo, em vez de simplesmente ao nível nacional.¹⁹⁷

Uma das primeiras e mais amplas tentativas de medir as relações entre o centro, a periferia e a semiperiferia foi feita por Arrighi e Drangel, publicada em 1986. Antes de mais

¹⁹⁵ Este é um argumento clássico, e de amplo acordo. O aumento na intensidade de capital na indústria reduz as vantagens da localização da indústria na periferia, mas não reduz a pressão para redução de salários nem a importância de bens primários baratos.

nada eles avisam que não existe uma forma de distinguir empiricamente as diferenças entre atividades típicas do centro e típicas da periferia. Dada a compreensão que têm dessas atividades, eles afirmam que:

as atividades do núcleo orgânico comandam recompensas agregadas que incorporam a maioria dos benefícios globais da divisão mundial do trabalho, se não todos eles, enquanto as atividades da periferia comandam recompensas agregadas que incorporam poucos daqueles benefícios, se é que incorporam alguns.¹⁹⁸

Eles acreditam que as diferenças de PIB per capita refletem razoavelmente bem este comando sobre os benefícios na divisão mundial do trabalho. Analisando estes dados relativos a um período de quase 50 anos, eles afirmam que os países mundiais realmente se dividem entre três grupos, como havia sido conceitualizado. A pesquisa verifica que a distância entre países periféricos e centrais vem aumentando desde 1938, sendo que quase todo o aumento ocorreu desde a metade da década de 60. Em resumo, eles afirmam que enquanto o tamanho da periferia em relação ao tamanho do núcleo orgânico no começo da década de 80 era quase igual ao da década de 40, “a distância entre as recompensas modais das duas zonas se ampliou consideravelmente”.¹⁹⁹ Além do mais, o tamanho da zona semiperiférica permaneceu bem constante desde 1938.

Provavelmente a conclusão mais importante do estudo é a de que poucos estados passaram de uma zona para outra durante essa época de crescimento fantástico na economia mundial, como deveria acontecer segundo os preceitos da economia clássica. “A mobilidade para cima ou para baixo no sistema foi verdadeiramente excepcional”.²⁰⁰ Dos 93 estados examinados no estudo, 74 permaneceram na mesma zona durante todo o período.

¹⁹⁶ Chase-Dunn, op. cit. p 79. Ele cita Chase-Dunn e Bornschier, 1985 Chap 7.

¹⁹⁷ Ibid.. p 255.

¹⁹⁸ Arrighi e Drangel, op. cit., p 31.

¹⁹⁹ Ibid. p. 40.

²⁰⁰ Ibid p 44. A Coréia do Sul seria o único estado que saiu da periferia para a semi-periferia (os autores reconhecem que Taiwan provavelmente fez o mesmo movimento). O Japão e Itália foram os únicos que saíram da semi-periferia para o núcleo orgânico.

Numa segunda etapa, os autores analisam a percentagem da força de trabalho na indústria, e a participação da indústria no PIB, aplicando esses dados aos três grupos de estados. Eles verificaram que no final da década de 70 a semiperiferia ultrapassou o núcleo orgânico em termos do grau de industrialização.²⁰¹ Mas os autores enfatizam que no mesmo período, “o comando econômico da semiperiferia, em relação ao núcleo orgânico, permaneceu constante, e o da periferia piorou”.²⁰²

Arrighi & Drangel concluem que a industrialização não poderia mais ser considerada como uma atividade característica do centro. E, o que tem maior relevância teórica, a tendência indica que as tentativas feitas pelos atores (empresas/estados) de copiar atividades que em algum momento no tempo pertenciam ao núcleo orgânico criam competição, transformando-as em atividades periféricas.

Os autores concluem considerando as implicações de sua pesquisa para a teoria da modernização. De fato eles admitem que um aumento na industrialização e na urbanização tem implicações políticas e sociais muito importantes. Mas, enfatizam Arrighi e Drangel, “essas implicações podem ser mal interpretadas se não levarmos em consideração a descoberta mais importante de nossa investigação: que toda essa equiparação (industrialização) não afetou significativamente os diferenciais no comando econômico que separam as diferentes camadas da economia mundial”.²⁰³

Finalmente eles destacam a importância da presença do grupo dos estados intermediários, que não estão alcançando o pequeno grupo do núcleo orgânico, nem caindo na miséria característica do grande grupo de estados na periferia.²⁰⁴

Repensando a importância dessa pesquisa num artigo publicado quatro anos depois, em 1990, Arrighi apresentou, de uma forma sutil e pouco elaborada, alguns outros conceitos

²⁰¹ Ibid.. p 55.

²⁰² Ibid. p 56

²⁰³ Ibid. p 59.

úteis à reflexão sobre as relações entre os países centrais, periféricos e semiperiféricos. Podemos resumir dizendo que, diferentemente dos desenvolvimentistas dos anos 50 e 60 (e até certo ponto de alguns dependistas e marxistas) os pensadores da perspectiva dos sistemas-mundiais não utilizam a industrialização como um indicador da riqueza ou da capacidade de um estado “alcançar” os outros. Wallerstein, Gereffi, Arrighi e Chase-Dunn utilizaram o conceito de cadeias de mercadorias para estruturar a análise das relações entre países do centro e da periferia. Mas, em seu último artigo sobre o assunto, Arrighi acrescentou um novo conceito ao modelo - a localização de cada estado numa hierarquia de riqueza. Ele retorna ao conceito de “destruição criativa” e repete que as atividades próprias dos países do centro e da periferia mudam com tempo. E já que se trata de um jogo com soma zero, e que “a capacidade presente de uma empresa em melhorar sua combinação de atividades dependerá, até certo ponto, de seu êxito passado”, Arrighi afirma:

A alegação teórica central da análise dos sistemas-mundiais a respeito desse resultado sistêmico (as relações núcleo orgânico/periferia) é que a capacidade de um Estado de se apropriar dos benefícios da divisão mundial do trabalho é determinada principalmente por sua posição, não numa rede de trocas, mas numa hierarquia de riqueza. Quanto mais alto na hierarquia de riqueza está um Estado, melhor posicionados estão seus dirigentes e cidadãos na disputa por benefícios. Suas oportunidades de iniciar e controlar processos de inovação ou proteger-se dos efeitos negativos dos processos de inovação (...) são distintamente melhores do que as oportunidades dos dirigentes e cidadãos posicionados abaixo na hierarquia de riqueza.²⁰⁵

Não conhecemos novos estudos onde algum autor da perspectiva dos sistemas-mundiais tenha desenvolvido este conceito ou o aplicado a um estudo empírico.²⁰⁶ O livro de Arrighi publicado poucos anos depois mal toca no assunto.²⁰⁷ Acredito que ele tenha

²⁰⁴ Arrighi, como Wallerstein e Chase-Dunn, argumenta que a semi-periferia é um foco de turbulência política. Mas este não é um foco de nossa pesquisa.

²⁰⁵ Arrighi, Giovanni, *A Ilusão do desenvolvimento*, Petropolis: Editora Vozes, 1997, p. 215.

²⁰⁶ Paul Krugman tentou “aplicar as ferramentas de economia clássica” para desenvolver um “modelo” que pudesse testar ou ilustrar o conceito de “desenvolvimento desigual”. Ele confirmou que “uma pequena vantagem inicial de uma região se acumulará com o tempo, com as exportações de manufaturados da região-líder tomando conta do setor industrial da região defasada.” Krugman, “Trade Accumulation, and Uneven Development”, *The Journal of Development Economics*, North Holland Publishing Company, (1981) p. 149.

²⁰⁷ É também importante enfatizar que nada, nos textos de Arrighi, permite entender que esta hierarquia da riqueza indique que estados, empresas ou populações não tenham o poder de tomar decisões e ações, ou fazerem

sugerido um modelo flexível e aberto a muitos fatores, e que pode nos ajudar a pensar sobre as relações do Brasil com o sistema mundial, como pretendemos fazer nos próximos capítulos.

CAPÍTULO 3

BALANÇO DE MEIO SÉCULO DE “DESENVOLVIMENTO”:

INDÚSTRIA EM DECLÍNIO, BENS PRIMÁRIOS EM DESTAQUE

Este capítulo procura fazer uma caracterização geral da economia brasileira e de suas mudanças principais nos últimos 50 anos, com um foco especial na importância das relações internacionais para o funcionamento da economia.

Esta caracterização se valerá de dados do Banco Central, do IBGE e de outras fontes sobre: produção por setor, crescimento da produção por setor, contribuição do setor para o PIB, emprego por setor, as principais exportações e importações, os países que recebem e enviam neste comércio, e a participação de empresas transnacionais em vários setores.

Acredito que uma apresentação simples e clara, mas profunda e abrangente, dos dados econômicos relativos a um período de tempo significativo pode dar uma compreensão sólida das atividades que são as bases da economia brasileira: as atividades que geram empregos, produzem exportações, estimulam importações, atraem investimentos e empresas transnacionais, e compõem as relações econômicas internacionais do Brasil. O objetivo desta análise de médio a longo prazo é entender a natureza das relações econômicas internacionais brasileiras e a sua importância para a economia doméstica. Os mesmos dados também serão utilizados no capítulo 4, para analisar as teorias sobre globalização e dependência e como elas se aplicam ao Brasil.

*

Em 1940, dos quase 12 milhões de homens economicamente ativos segundo o IBGE, 8,4 milhões trabalhavam na agricultura, na pecuária e na extração vegetal. Desde então a percentagem de homens ocupados na agricultura começou a cair gradualmente, de quase 70% do total para menos de 30% no último censo.²⁰⁸

O censo de 1940 registrou 1,9 milhões de propriedades de terra, das quais 1,5 milhão estavam nos mãos de indivíduos, sendo 1,37 milhões proprietários e 221 mil arrendatários. Dessas propriedades, 654 mil tinham menos que 10 hectares, e 315 mil entre 10 e 20 hectares. Quase a metade de todas as propriedades – pouco menos de um milhão delas - ocupavam um total de 7,4 milhões de hectares, enquanto as 1.273 maiores propriedades ocupavam 33,5 milhões de hectares – ou seja, quatro vezes mais terra do que aproximadamente mil vezes mais proprietários.²⁰⁹

Nesses terrenos, foi plantado mais café do que os próximos cinco maiores produtos agrícolas combinados. Enquanto 2,5 milhões de hectares eram dedicados ao café, 584 mil eram dedicados à mandioca, 564 mil à cana-de-açúcar, e 229 mil ao cacau. Considerando-se que o café era um produto de exportação, já podemos ver a importância que a economia mundial tinha na produção e no uso da terra agrícola, e nas vidas dos agricultores.²¹⁰

²⁰⁸ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), População Economicamente Ativa, ocupada por sexo, segundo o setor de atividade 1940-1980, Anuário Estatístico, Rio de Janeiro: IBGE, 1984^a p. 73.

²⁰⁹ IBGE, Estabelecimentos agropecuários recenseados e área dos estabelecimentos, segundo a propriedade das terras, a condição do responsável e grupos de área total, 1920-1980, Anuário Estatístico, Rio de Janeiro: IBGE, p. 280.

²¹⁰ IBGE, Área colhida, quantidade produzida e valor da produção (vários produtos) 1920-1985, Anuário Estatístico, Rio de Janeiro: IBGE, 1984^a, pp.281-297.

No mesmo ano, o café - como se sabe - dominava as exportações do país, com um valor de US\$14 milhões, enquanto as exportações de cacau e algodão eram avaliadas em US\$5 milhões por cada produto.²¹¹

Para dar uma idéia da vida agropecuária na época, em 1940 o IBGE registrava que o país tinha 34 milhões de cabeças de gado, 16 milhões de suínos e 62 milhões de aves. No mesmo ano o país tinha somente 3.380 tratores.²¹²

O número de mulheres consideradas economicamente ativas naquele ano era de 2.779 milhões, das quais 1 milhão e 300 trabalhavam com agropecuária – mostrando que uma percentagem menor de mulheres oficialmente consideradas trabalhadoras estavam engajadas na agricultura do que de homens. De todos os trabalhadores na indústria de transformação em 1940, a relação entre homens e mulheres era bem mais equilibrada do que na agricultura, com 940 mil homens e 676 mil mulheres oficialmente empregados na indústria. Das mulheres na indústria, a maior parte, 594 mil, trabalhavam no setor de têxteis, vestuário e calçados – onde somente 275 mil homens estavam empregados.²¹³

Mas é provável que naquele ano, como até hoje, a maior categoria de emprego para mulheres fora do campo tenha sido o serviço doméstico, no qual 548 mil mulheres trabalhavam oficialmente em 1940. Dada a natureza deste trabalho, é provável que muito mais mulheres não incluídas no censo também estivessem empregadas como domésticas. Poucos homens, 72 mil, foram registrados como envolvidos neste ramo.²¹⁴

²¹¹ IBGE, Quantidade e valor da exportação de (vários produtos) 182?-1985, Rio de Janeiro: IBGE, 1984^a, pp. 309-317.

²¹² IBGE, Efetivos de bovinos, suínos e aves nos estabelecimentos agropecuários recenseados – 1920-1980, e tratores e arados existentes nos estabelecimentos agropecuários recenseados – 1920-1980, Rio de Janeiro: IBGE, 1984^a, p. 282.

²¹³ Ibid, p. 73.

²¹⁴ Id.

Havia outro setor onde a presença de mulheres era bem mais importante do que a de homens, e que representou o terceiro maior setor de emprego para mulheres – os serviços de educação, onde 88,5 mil mulheres e somente 29 mil homens trabalhavam em 1940.²¹⁵

Enquanto isso, a distribuição de homens empregados na indústria, no comércio e nos serviços era bem mais equilibrada – com 746 mil no comércio (comparada com somente 54 mil mulheres – e 851 mil homens nos serviços – mas somente 234 mil dos quais trabalharam com serviços pessoais, 382 mil em serviços governamentais e 102 mil nas forças armadas.²¹⁶

Para enriquecer a impressão que temos da época, podemos notar que em 1942 foram cadastrados 110 mil automóveis no país, 6,7 mil ônibus e 7 mil caminhões. No mesmo ano, as estradas de ferro transportaram aproximadamente 7 milhões de passageiros por km, e 6,5 milhões de toneladas de mercadoria por km – sendo estes valores aproximadamente duas vezes maiores do que em 1925 – tendo levado quase mais 20 anos para dobrar de novo. A frota de automóveis, entretanto, cresceu quase dez vezes nos 25 anos seguintes. A frota de caminhões também explodiu, de 7.088 em 1942 para 347.595 em 1962, assim como a frota de ônibus, de 6.773 em 1942 para 120.761 mil em 1962.²¹⁷

Durante os anos 40, até o próximo censo em 1950, quando o número de homens empregados aumentou em cerca de dois milhões, a metade destes novos trabalhadores entraram no campo, e meio milhão entrou na indústria. O setor que ofereceu mais empregos continuou sendo o de têxteis, que empregava mais de um em cada quatro trabalhadores industriais. O setor ainda contava com mais mulheres do que homens, porém enquanto o número de homens no setor aumentou 30% na década, o número de mulheres diminuiu quase 20%. Outras indústrias também começaram a explodir, como a metalúrgica e a de materiais de transporte, onde o número de homens empregados dobrou até 331 mil, sendo que o setor

²¹⁵ Id.

²¹⁶ Id.

²¹⁷ Ibid, pp, 419-420.

quase não utilizava mulheres. O setor que mais empregou homens fora do campo em 1950 foi o de transporte, onde trabalhavam 661 mil homens, seguido pelo comércio de alimentos, que empregava 600 mil homens.²¹⁸

O número de mulheres consideradas economicamente ativas caiu durante a década, mas em certos setores o número de mulheres empregadas cresceu significativamente. O comércio empregava em 1950 duas vezes mais mulheres (102 mil) do que em 1940, sendo mais da metade delas no setor de alimentos. Na educação o emprego de mulheres também dobrou, para 162 mil, e o número de mulheres trabalhando em serviços domésticos aumentou para 626 mil. Assim o número de mulheres no setor de serviços chegou a ultrapassar o número de mulheres oficialmente na agricultura, numa relação que se manteve durante toda a segunda metade do século.²¹⁹

Resumindo a situação das mulheres, verificamos que 758 mil trabalhavam no campo, 674 mil como empregadas domésticas e faxineiras, 478 mil na indústria têxtil e 162 mil como professoras.²²⁰

Se focalizarmos a indústria - o segmento com maior crescimento entre os homens - veremos que entre 1939 e 1949, e até 1959, os setores com o maior valor de produção foram o de produtos alimentares, o de têxteis e a metalurgia. Mas, no mesmo período, o setor têxtil empregou mais pessoas e pagou mais salários do que o no setor de produtos alimentares, e até 1959 o total de salários pagos no setor metalúrgico superou o total no setor de produtos alimentares, enquanto 85 mil pessoas a mais foram empregadas neste último setor.²²¹

Com relação às exportações naquela década, o café continuou a dominar, mas houve um aumento temporário do algodão para o segundo lugar em 1953 (o ano com os melhores

²¹⁸ Ibid, p. 73.

²¹⁹ Id.

²²⁰ Id.

²²¹ Ibid, p 347.

dados no começo da década) com as exportações totalizando somente 10% das do café.²²² O papel do café nas exportações só começou a diminuir depois de 1964. Até 1963 ele constituía mais da metade de todas as exportações e os 747 milhões de dólares em café compunham a maior parte dos 968 milhões de dólares de exportações de alimentos, quase duas vezes mais do que todas as matérias primas não alimentares, que reverteram em \$397. Naquele ano, o valor de bens manufaturados exportados chegou a ser de somente \$41 milhões.²²³

As mudanças no destino das exportações começaram um pouco antes. Os Estados Unidos sempre foram o maior recipiente das exportações brasileiras. Antes do começo da Segunda Guerra Mundial, em 1938, os Estados Unidos compravam quase duas vezes mais produtos brasileiros do que o país seguinte, a Alemanha. Dez anos depois, os Estados Unidos estavam comprando quase cinco vezes mais do que o país seguinte, que agora era a Argentina, seguida de perto pela Grã-Bretanha. A Argentina continuou a ser o segundo ou terceiro maior importador de produtos brasileiros, trocando de lugar com a Alemanha Ocidental, que entre 1959 e 1974 sempre fora o segundo maior importador de produtos brasileiros, embora nunca tenha chegado a importar a metade do valor dos Estados Unidos.

224

No campo das importações brasileiras, os Estados Unidos eram ainda mais predominantes, chegando a vender três ou quatro vezes mais produtos para o Brasil do qualquer outro país durante os anos 40, 50 e 60. Nos primeiros anos depois da Guerra, a Argentina e a Grã-Bretanha foram a segunda e a terceira maiores fontes de importações. Mas em 1951 a Alemanha começou a ter uma nova importância e em 1957 assumiu com firmeza o segundo lugar, permanecendo naquela posição até 1977. O predomínio dos países desenvolvidos como fontes de importações é uma das formas mais importantes como se

²²² Ibid, pp. 309-317.

²²³ Boletim Banco do Brasil, Abril 1965, Vol. 1, No. 1, Quadros: 4.6., 4.5. 4.3, 4.2.

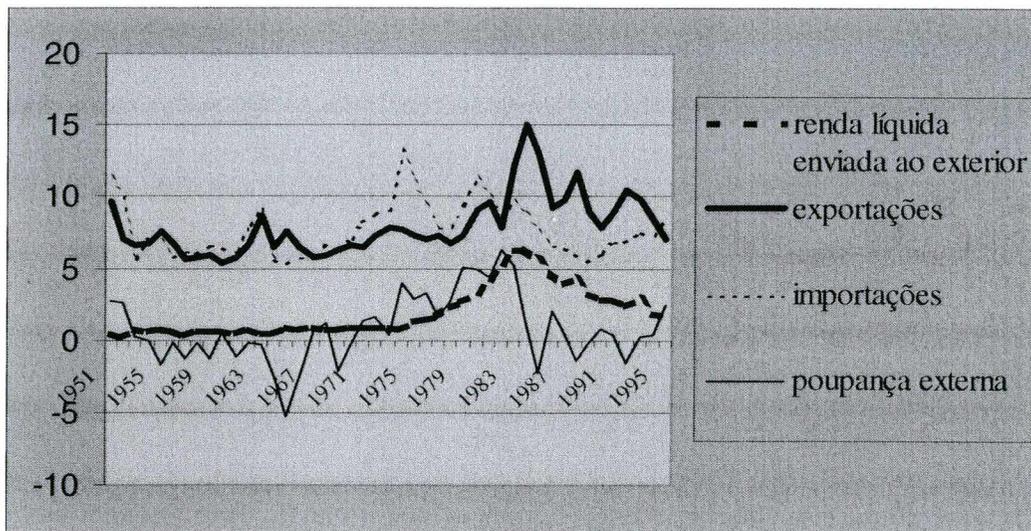
²²⁴ IBGE, op. cit. pp. 530-534.

revela a necessidade crescente que o Brasil desenvolveu de reservas cambiais estrangeiras, para pagar suas contas e dívidas com os países desenvolvidos.²²⁵

Durante os anos 50, a Argentina, único país do continente com um nível significativo de importações brasileiras, permaneceu como a terceira maior fonte de importações. Aos poucos, também a Venezuela começou a ser uma fonte importante de importação, chegando a superar a Argentina entre 1956 e 1963.²²⁶

Durante essa época de predominância do café nas exportações, houve pouca mudança na relação entre o PIB do Brasil e o valor das exportações. Em 1952, as exportações representaram 7,07% do PIB, e em 1979 elas representaram 7,24% do PIB, segundo a Fundação Getúlio Vargas. As exportações só superaram 8% em 1963, quando houve pouco crescimento no PIB, e poucas elas vezes ficaram abaixo de 6% naqueles 27 anos.²²⁷

Exportações e importações como porcentagem do PIB



(Fonte: *Conjuntura Econômica*, São Paulo: FGV, Dezembro 1997, pp. XVIII.) (Ver anexo 1).

²²⁵ Id.

²²⁶ Id.

²²⁷ Fundação Getúlio Vargas, "Conjuntura Estatística", *Conjuntura Econômica*, São Paulo: FGV, Dezembro 1997, pp. XVIII.

A relação entre as importações e o PIB variou um pouco mais nessa época, permanecendo próxima a 6 % até 1961, subindo bastante em 1962 e 1963, baixando aos níveis anteriores, e aumentando bastante depois de 1970, chegando até 13,29% do PIB em 1974, 11,02 em 1975 e permanecendo em níveis altos até 1985.²²⁸

É também interessante notar que a renda líquida enviada ao exterior permaneceu inferior a 1% do PIB até 1974, quando aumentou para níveis muito superiores, com um pico de 6,3% do PIB em 1984 e permanecendo alta até hoje.²²⁹

A indústria brasileira passou por uma transformação radical durante a segunda metade dos anos 50, particularmente nos setores de equipamento de transporte, equipamento elétrico e química.²³⁰ A importância do investimento estrangeiro direto (IDE) teve uma influência “decisiva” neste processo de industrialização, segundo Gustavo Franco e Winston Fritsch num artigo para a OECD. Os investimentos foram importantes, considerando tanto sua porção no investimento total no Brasil, como sua importância para os países de origem. Entre 1946 e 1954 por exemplo, o Brasil recebeu 17% do IDE dos EUA na indústria de transformação. (Este nível caiu para 4 % na segunda metade dos anos 50).²³¹ Quase 80% dos investimentos norte-americanos se direcionaram às indústrias de transformação, e o IDE contribuiu com 27,8% os investimentos neste setor no Brasil entre 1955 e 1961. Este nível continuou a crescer até o fim do século.²³²

As maiores mudanças na distribuição do valor adicionado na indústria aconteceram entre 1949 e 1967, quando a porção de valor nos setores considerados tradicionais (que incluem madeira e móveis, couro, produtos de borracha, têxteis, calçados, alimentos, bebidas e fumo) diminuiu de 65,5 % do total para 44,6% do total. Os aumentos mais importantes

²²⁸ Id.

²²⁹ Id.

²³⁰ Fritsch, Winston & Franco Gustavo, *Foreign direct investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*, Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris: 1991, p. 22.

²³¹ *Ibid*, p. 23.

aconteceram nos setores de química - que pulou de 4,7% para 10,9%; equipamento de transporte - que cresceu quase cinco vezes, de 2,3% para 10,5% ; equipamento elétrico - que cresceu quase 4 vezes, de 1,7% para 6,1%; e o setor metalúrgico, que já representou o maior setor “não-tradicional”, chegando a 12% do valor adicionado na indústria brasileira em 1967. (Dada a recessão no meio da década de 60, é justo supor que grande parte deste crescimento tenha acontecido durante os anos 50).²³³

De acordo com um estudo, o setor de química foi responsável por 14,8% do crescimento na indústria brasileira entre 1949 e 1962. Neste setor as empresas multinacionais constituíram 31% do mercado e o IDE representou 56,2% do investimento total no setor. No setor de equipamento de transporte, o segundo mais importante no crescimento total da indústria, as empresas multinacionais tinham 66,6 % do mercado e o IDE foi responsável por 60,9% do total de investimentos. Já começamos a ver a importância dos investimentos estrangeiros e da produção de empresas estrangeiras na produção industrial brasileira e não somente nas exportações agrícolas.²³⁴

A primeira onda de investimentos estrangeiros no país, associada ao Plano de Metas, teve ainda maior importância para substituir as importações do que para aumentar as exportações. Morley e Smith verificaram que 42% do crescimento se deviam a substituições de importações. Isto foi mais importante nos setores de indústria pesada e nos de mais crescimento. No setor de química, 76,8% do crescimento se deveram às substituições de importações, assim como 84% no setor de equipamento de transporte e equipamento elétrico.²³⁵

Em 1962 os produtos primários ainda eram responsáveis por 83,1% das exportações, quase todas de produtos agrícolas, que representavam 74% do total, com os produtos

²³² Id.

²³³ Ibid, p. 22.

²³⁴ Morley, S.A. & Smith, G.W., 1971 pp. 123-128 em Frisch & Franco, p 26.

minerais representando somente 8,6% das exportações. Dos 14,7% das exportações correspondentes aos produtos semi-manufaturadas, quase todas, ou 10,3% do total de exportações, eram de produtos agrícolas intensivos em trabalho. De todas as exportações em 1962, somente 1,5% tinham médio ou alto conteúdo tecnológico, e somente 0,8% das exportações de minerais e 3,5% das exportações agrícolas eram intensivas em capital.²³⁶

Das importações, 38,8% tinham um conteúdo tecnológico médio ou alto e 14% eram intensivas em capital. Obviamente o que faltava ao Brasil era capital e tecnologia. Vamos ver abaixo como este quadro mudou nas próximas quatro décadas seguintes.²³⁷ Um outro estudo indica que em 1967 as empresas estrangeiras foram responsáveis por 33,8% das exportações do país. Mas as empresas estrangeiras no Brasil, pelo menos aquelas com sede nos EUA, tinham tendência de exportação muito baixa se comparadas com as filiais de empresas multinacionais norte-americanas em outros países do mundo.²³⁸ Isto indica que a primeira onda de investimento estrangeiro no Brasil voltava-se à produção para o mercado interno. Quase todas as exportações, ou 87,2% destas filiais norte-americanas, dirigiam-se aos EUA, muito mais do que as filiais em outros países, numa percentagem que caiu drasticamente nos anos seguintes.²³⁹

Observamos que depois da primeira grande onda de investimentos estrangeiros e predominantemente norte-americanos, a agricultura só mudou um pouco seu papel na economia: de 25,1% do PIB em 1955 para 22,3% em 1965. A indústria se manteve em 24,4% do PIB e os serviços aumentaram até entre 50,5% e 53,3% do PIB.

A maior mudança na composição de importações e exportações durante a época ocorreu na percentagem de importações de maquinário e equipamento, que caiu de 35,7% do

²³⁵ Id.

²³⁶ CEPAL, *El Comercio de Manufacturas de America Latina, Evolución y Estructura, 1962-1988*, Santiago: CEPAL, 1992. P. 115.

²³⁷ Ibid. p. 116.

²³⁸ Fritsch & Franco, op. cit. p. 33.

PIB em 1960 para 22,3% em 1965.²⁴⁰ Houve mais mudança na estrutura da economia brasileira e na composição de importações e exportações nos dez anos seguintes.

Durante os anos 50, o número de homens economicamente ativos cresceu quase 4 milhões até 1960. Grande parte deles, 1,6 milhões, entrou na agricultura. Somente meio milhão deles entrou na indústria, mais 500 mil no comércio, e 700 mil nos serviços.²⁴¹

Do 1,5 milhão de mulheres que ingressaram numa força de trabalho que chegou a ter 4 milhões de mulheres em 1960, mais de 30%, ou 600 mil, entraram nos serviços domésticos pessoais, 500 mil entraram na agricultura, 300 mil na indústria (quase todas na indústria têxtil), e 200 mil nos serviços de educação e saúde.²⁴² Assim, em 1960 52% da força de trabalho eram empregados na agricultura, e 15% na indústria. As mulheres representavam 18% da força de trabalho.²⁴³ Dentro do setor industrial houve poucas mudanças na distribuição de emprego desde 1949.

Entre 1960 e 1970 o número de homens empregados aumentou em 4,5 milhões, chegando a 18,7 milhões de homens economicamente ativos. Mas nessa década somente 800 mil homens a mais entraram no campo, enquanto 1,1 milhão ingressaram na indústria, um milhão na construção, 700 mil no comércio e 500 mil nos serviços.²⁴⁴

Dos 2,1 milhões de mulheres que ingressaram na força de trabalho durante os anos 60, mais uma vez a maior parte foi admitida nos serviços domésticos, onde mais de 1,5 milhões ou quase 75% de todas as mulheres que começaram trabalhar. Este setor chegou a ocupar metade de todas as mulheres empregadas, com quase duas vezes mais mulheres trabalhando

²³⁹ Fritsch, Winston, "O Capital Estrangeiro na Indústria Brasileira: Atualidade e Perspectivas", *Estudos BNDES* no. 10, Rio de Janeiro: Departamento de Estudos, BNDES, 1988. p 124.

²⁴⁰ World Bank, *World Tables*, Washington D.C.: 1976, p. 460.

²⁴¹ IBGE, op. cit., p 73.

²⁴² Id.

²⁴³ CEPAL, *Anuário Estatístico*, Santiago: CEPAL, 1997, p. 21.

²⁴⁴ IBGE, op. cit., p 73.

como domésticas do que em qualquer outro setor incluindo a agricultura, que em 1970 só empregou um pouco mais de mulheres do que a indústria.²⁴⁵

O Brasil viveu uma recessão no meio dos anos 60 e voltou a crescer no fim da década, no chamado “milagre econômico” entre 1967 e 1973. Já vimos a distribuição do valor adicionado na indústria em 1967. Entre este ano e 1975, a porção dos setores tradicionais continuou a cair até somente 39,6% do todo valor adicionado na produção. O setor de química (incluindo farmacêuticos e plásticos) chegou a liderar, saltando de 10,9% para 16,7% do valor adicionado, enquanto a metalúrgica caiu para o segundo lugar, crescendo somente 0,6% até 12,6%. Um outro setor com crescimento marcante foi o de maquinário, que chegou a ter 10,3% do valor agregado, três vezes mais do que em 1967.²⁴⁶ As grandes mudanças na distribuição de valor agregado na indústria aconteceram até 1975, com a distribuição mudando pouco entre aquele ano e 1990.²⁴⁷

É importante notar a participação de empresas estrangeiras exatamente nos setores com o maior crescimento e a maior participação de valor agregado na produção. No setor de química, as empresas estrangeiras representavam 69% de todos os ativos das maiores 300 empresas no setor em 1972, e até 100% no setor farmacêutico. No setor metalúrgico, em declínio, as empresas estrangeiras representavam 25% dos ativos entre as 300 maiores empresas no setor. Mas o outro setor com bastante crescimento, o de maquinário, as empresas estrangeiras representavam 74% dos ativos. Outros setores importantes com grande participação estrangeira eram os de equipamento elétrico, onde 78% dos ativos estavam nas mãos de estrangeiros, e o de equipamento de transporte, onde 84% pertenciam a estrangeiros – incluindo 100% entre as montadoras de veículos. Em outros setores clássicos, como têxteis, as empresas estrangeiras tinham 44% dos ativos, e em alimentos e bebidas 32%.²⁴⁸

²⁴⁵ Id.

²⁴⁶ Baer, Warren, *The Brazilian Economy*, Westport: Praeger, 1995. P. 330.

²⁴⁷ Id.

²⁴⁸ Fritsch & Franco, *ibid.* p. 28.

	Participação do valor adicionado na indústria	Porcentagem dos ativos controlados por empresas estrangeiras
	1975	1972
Química	16,7%	69% (100% farmacêuticas)
Metalúrgica	12,6%	25%
Maquinário	10,3%	74%
Equip elétrico		78%
Equip. transp.		84% (mont. veículos 100%)
Têxteis		44%
Alimentos e bebidas		32%

O papel das empresas estrangeiras não mudou tanto entre 1966 e 1972, durante o “milagre”. De fato, os dados revelam que houve pouca mudança desde meados dos anos 60 na distribuição setorial de capital estrangeiro no Brasil até pelo menos o começo dos anos 90.²⁴⁹

Isto quer dizer que ainda antes do grande aumento de IDE mundial notado por Barnett e Miller, as empresas multinacionais já dominavam vários setores da economia brasileira. Uma dos primeiros e mais bem conhecidos estudos deste fenômeno, realizado pelo Instituto de Ciências Sociais - ICS - da Universidade Federal da Rio de Janeiro em 1965, já apontava a predominância de empresas estrangeiras antes do milagre econômico. Uma vez que este estudo já foi trabalhado por vários autores, como Dreifuss e dos Santos, não precisamos muito de seus detalhes. Resumindo-o para nossos fins podemos destacar os seguintes dados do referido estudo:

²⁴⁹ Id.

- entre 221 grupos econômicos brasileiros com capital entre 900 milhões e 4 bilhões de cruzeiros, 34,9% eram multinacionais; dos 55 grupos com capital acima de 4 bilhões, 56,4% eram multinacionais (sendo metade destes norte-americanos).
- 46% dos grupos nacionais com capital até 4 bilhões tinham ligações importantes com grupos multinacionais através de empreendimentos comuns;
- assim, 68,4% do total de grupos bilionários e multibilionários eram multinacionais ou grupos ligados ou associados a interesses multinacionais.²⁵⁰

Dreifuss resumiu bem o significado do estudo:

As grandes empresas 'nacionais' e os grupos que as controlavam eram predominantemente multinacionais, firmemente interligados através de uma dependência tecnológica ou financeiramente integrados a grupos multinacionais. A grande empresa 'nacional' era principalmente uma empresa associada. Esse processo de internacionalização seria estendido ainda mais depois de 1964.²⁵¹

Os grupos multinacionais tinham uma forte preferência pelo setor industrial, onde representavam mais de 84% das empresas bilionárias segundo o estudo do ICS. Além do mais, dois terços das multinacionais operavam em mercados oligopolísticos, o que levou Dreifuss a concluir que “os interesses multinacionais predominavam no setor secundário, o mais dinâmico deles. Através de seu controle oligopolista do mercado, as companhias multinacionais ditavam o ritmo e a orientação da economia brasileira”.²⁵²

*

No fim dos anos 60 a participação dos alimentos nas exportações do país também continuou a diminuir, de 67,3% em 1965 para 61,7% em 1970, e caiu mais rapidamente ainda para 51,% nos três anos até 1973.²⁵³ O nível dos minerais exportados permaneceu em 1973 quase igual ao que era em 1960, com 8,4% do total de exportações. O crescimento

²⁵⁰ Dreifuss, Rene Armand, “1964, A conquista do Estado”, Petrópolis, Vozes, 1981. P. 56.

²⁵¹ Id.

²⁵² Ibid. p. 57.

²⁵³ World Bank, op. cit. p 452.

expressivo, que marcou uma grande mudança na estrutura econômica do país, foi o da percentagem de bens industrializados na composição de exportações, que aumentou de 5,7% em 1965 para 10,8% em 1970 e explodiu até 27,2% das exportações em 1973.²⁵⁴ Nestas exportações, verificamos que aquelas com valor médio ou alto de conteúdo tecnológico aumentaram de 1,55% em 1960 para 4,5% em 1970.²⁵⁵ (Isto indica que até bens considerados industrializados pelo IBGE poderiam ter um baixo grau de tecnologia, revelando que a indústria brasileira não era avançada).

Os anos 70 realmente marcaram a grande mudança no tipo de exportações brasileiras das quais, em 1980, 19,3% tinham um valor médio ou alto de conteúdo tecnológico.²⁵⁶

Foi depois do crescimento da indústria, e da consolidação do papel das empresas estrangeiras na indústria, que as exportações dos produtos industrializados começaram a ganhar mais importância. Como um todo, as exportações cresceram de 11,7% da demanda final no país em 1975 para 24,8% em 1983. Quase 25% da produção industrial foram dirigidos para os mercados estrangeiros, indicando uma outra maneira pela qual o país se orientava para fora. Nos setores dominantes as exportações tinham um papel ainda mais destacado. No setor de química as exportações representaram 62,7% da demanda final em 1975, aumentando para 73,9% em 1983. No setor metalúrgico as exportações representaram 93,9% da demanda final em 1975, chegando a 98,3% em 1983. No setor de maquinário elétrico as exportações começaram com muito menos peso, representando somente 9,2% da demanda total em 1975, mas chegaram além do dobro da demanda final até 1983, 19,2%. Até em setores tradicionais como o de têxteis, a importância das exportações aumentou de 15,0% para 25,3% da demanda final. As exportações chegaram a ter grande importância no setor de equipamento de transporte, crescendo de 8,7% da demanda final em 1975 para 25,9% em

²⁵⁴ Ibid. p 453.

²⁵⁵ CEPAL, 1992, p 115.

²⁵⁶ Id.

1975.²⁵⁷**Porcentagem Exportada do Valor da Produção**

	1975	1983
Química	62,7%	73,9%
Metalúrgica	93,9%	98,3%
Maq. Elet	9,2%	19,2%
Têxteis	15,0%	25,3%
Equip. Transp.	8,7%	25,9%
Metálicos	17,3%	70,2%

Além de tudo isso, as empresas estrangeiras consolidaram sua predominância na produção de produtos industrializados para exportação. No começo do “milagre”, as empresas estrangeiras já detinham 33,8% do mercado de produtos industrializados exportados. Este nível chegou até 51,4% em 1973, onde basicamente permaneceu, terminando a década em 49%.²⁵⁸

Assim como no primeiro grande impulso da indústria depois da Guerra, os investimentos estrangeiros diretos tiveram grande importância no “milagre econômico” segundo Fritsch & Franco. O IDE representou “um terço ou mais do aumento impressionante da formação de capital industrial durante 1968-1975”.²⁵⁹

As exportações de produtos industrializados aumentaram na taxa marcante de 15,4% ao ano entre 1965 e 1970, e na taxa ainda mais impressionante de 26,7% entre 1970-1975.²⁶⁰

²⁵⁷ Fritsch & Franco, op. cit. p. 32

²⁵⁸ *ibid*, p. 33.

²⁵⁹ *Ibid*, p 27.

²⁶⁰ *Id.*.

Durante esta época, o valor dos investimentos estrangeiros no Brasil aumentou na taxa anual de 12,6% entre 1973 e 1985, enquanto a relação entre o estoque de capital estrangeiro direto e o PIB aumentou de 5,9% para 11,6%.²⁶¹

Assim, em termos da responsabilidade pelos investimentos, exportações e produção para o mercado interno e produção para exportação, o papel das empresas e do capital estrangeiro era mais do que fundamental para o crescimento econômico do Brasil nos anos 60, 70 e no começo dos anos 80. É impossível pensar na economia brasileira sem reconhecer a centralidade que o capital e as empresas estrangeiras vêm nela ocupando.

Se a importância do IDE para o crescimento industrial naquela época já foi reconhecida, é importante reconhecer também que “nem o padrão, nem a importância do IDE na indústria mudou muito durante o período de crescimento sustentado desde o primeiro choque de petróleo até a crise do começo dos anos 80”.²⁶² (Esta observação será importante para nossa análise no capítulo seguinte, sobre a mudança nos graus de inserção transnacional e dependência da economia brasileira.)

E enquanto as exportações internacionais aumentaram sua importância para a economia brasileira, seu papel na economia mundial também cresceu, de 0,26% das exportações industrializadas mundiais em 1970-72, para 0,86% em 1981-1983.²⁶³ Lembramos que nos anos 50 o Brasil captava grande parte dos investimentos estrangeiros na indústria dos EUA. Esta participação caiu bastante até os anos 70, quando o Brasil captou 6,4% do IDE dos EUA entre 1973-1977, e ainda menos entre 1977-1982, quando caiu a 4,5% do IDE dos EUA.

264

Em 1970, a América Latina como um todo contribuiu com 4,7% do valor de transformação industrial mundial. Até 1980 a região subiu para 6,5% deste valor, mas até

²⁶¹ Ibid, p. 29.

²⁶² Id. p. 29.

²⁶³ Ibid, p. 33.

²⁶⁴ Ibid. p. 29.

1990 baixou de novo para 4,6%, índice onde permaneceu até 1995.²⁶⁵ Desta forma, os anos 70 representaram um apogeu na participação da América Latina e também do Brasil na indústria mundial.

Com a consolidação da industrialização da economia brasileira nos anos 70, não é surpreendente ver o número de homens trabalhando na indústria quase dobrar de 3,1 milhões para 6 milhões, com a indústria se responsabiliz pela quase a metade de todos os novos empregos para homens na economia, que cresceram de 23,2 milhões em 1970 para 30,7 milhões em 1980. Nessa década oficialmente houve um pequeno declínio no número de homens trabalhando no campo (até 11,1 milhões), mas é interessante observar que este total ainda representa quase duas vezes mais que o número de homens oficialmente empregados na indústria. Em 1980 a população urbana representou 66,2% do total e assim não surpreende que os empregos no campo tenham representado quase 30% do total.²⁶⁶

Foi o setor de serviços o que se estabeleceu com mais importância como gerador de empregos, chegando a empregar mais homens (4,1 milhões) do que o comércio - que empregava 3,7 milhões - e a construção. Mas este último setor também ganhou mais importância, pelo menos para os homens, quase dobrando o número de empregos para 3,1 milhões.²⁶⁷

Para as mulheres, o setor de serviços continuou a ser a fonte mais importante de empregos, e a maior categoria individual ainda era a de serviços domésticos, que oferecia 2,4 milhões de empregos, mais do que qualquer outra. Entretanto, o número de mulheres no comércio quase triplicou entre 1970 e 1980, chegando a 1,45 milhões. E o número de mulheres na educação também quase dobrou, para 1,3 milhões. As mulheres chegaram a

²⁶⁵ Hawkins, Tony, *The Globalization of Industry: Implications for Developing Countries Beyond 2000*, Viena: UNIDO, 1996, p. 19.

²⁶⁶ IBGE, *ibid.* p 73.

²⁶⁷ *Id.*

representar 26,9% da força de trabalho em 1980, um aumento expressivo desde os 23,3% em 1973.²⁶⁸

É possível deduzir que as vagas criadas nos setores que mais receberam investimentos estrangeiros, e que mais cresceram no valor de produção agregado e no balanço de exportações, foram predominante preenchidas por homens. O setor de serviços oficialmente empregava mais mulheres do que homens, e o setor de comércio tinha 2,3 milhões a mais de homens do que de mulheres. Mas as indústrias de transformação empregavam 3,7 milhões de homens a mais do que mulheres e o único setor onde as mulheres tinham mais empregos do que os homens era o de têxteis, onde as mulheres ocupavam 1,4 milhões de vagas e os homens 630 mil. Este era um setor com crescimento cada vez menor, menos participação nas exportações, e menos predominância de empresas estrangeiras.²⁶⁹

Foi exatamente na década de 70 que as mulheres começaram a participar com mais vigor do mercado de emprego. Enquanto em 1970 somente 18,4% das mulheres participavam, em 1980 43% participavam, segundo o IBGE. Esta participação de fato diminuiu durante a década seguinte. Quanto aos homens, em 1970 71,5% oficialmente participaram na força de trabalho, subindo até o nível de 76% em 1980, no qual basicamente se estabilizou até o fim do século.²⁷⁰

É também interessante reconhecer que aquelas indústrias de crescimento (química, maquinário, material de transporte e elétrico) que tinham grande participação estrangeira, também pagavam salários maiores e em volume total maior, do que as indústrias mais tradicionais com menos participação estrangeira, como alimentos e têxteis.²⁷¹ Enquanto 90 mil pessoas a mais foram empregadas na preparação de alimentos do que no setor de mecânica, este último setor pagou três vezes mais em salários totais, e também muito mais do

²⁶⁸ Id.

²⁶⁹ Id.

²⁷⁰ CEPAL, 1996, p 20-21.

²⁷¹ IBGE, *ibid.* p. p 347.

que o setor metalúrgico - também mais tradicional e com menos participação estrangeira - que empregava um número quase igual de pessoas. O setor da indústria de transporte também pagou um valor total de salários 30% maior do que o setor têxtil, onde 40% a mais de pessoas trabalhavam - sendo a maioria mulheres.²⁷²

*

Ao entrarmos na década de 80, verificamos poucas mudanças na distribuição do valor agregado na indústria desde 1963, e também pouca mudança na primeira metade dos anos 90, indicando que por um período de 30 anos a indústria brasileira continuara fazendo basicamente as mesmas coisas que fazia no começo da ditadura e antes do milagre econômico.²⁷³ É interessante notar que o único setor industrial que teve uma mudança de mais de 3% em sua participação no valor agregado na indústria foi o de bens primários (processamento de recursos naturais), que aumentou sua importância de 21,2% do valor agregado em 1981 para 25,7% em 1994.²⁷⁴ Isto indica que depois de quase 40 anos de contatos com empresas transnacionais e suas tecnologias, o Brasil fez poucos avanços na competitividade tecnológica internacional, somente conseguindo aumentar as exportações de produtos industriais básicos.²⁷⁵ Os países da América Latina como um todo mal conseguiram aumentar o nível tecnológico da indústria nos 25 anos entre 1970 e 1994. Enquanto em 1970 69,3% do valor agregado na indústria da continente incorporavam tecnologia baixa, até 1980 esta proporção baixou para somente 66,3% em 1980 e 64,1% em 1990. Em comparação, os países do Leste e Sudeste da Ásia começaram o período em um nível quase igual ao da América Latina, com 68,9% do valor agregado da indústria incorporando baixa tecnologia,

²⁷² Id.

²⁷³ Baer, op. cit.

²⁷⁴ CEPAL, 1996, pp. 240-241.

²⁷⁵ CEPAL, *The economic experience of the last fifteen years: Latin America and the Caribbean, 1980-1995*, Santiago: UNECLA, 1996, p. 79.

mas até 1990 esses países haviam conseguido baixar esta relação até 54,8% - aumentando o nível tecnológico da indústria.²⁷⁶

O que encontramos na década de 80 são grandes mudanças em certos setores nos coeficientes de importações e exportações em relação à produção brasileira. Os avanços nas indústrias de química, petróleo e outras permitiram diminuir a taxa de importações para consumo de fertilizantes, por exemplo, de 60,4% em 1974 (já depois do “milagre”) para 30,3% em 1981. O coeficiente de importação de celulose caiu de 16,6% em 1974 para 1% em 1981, e o de fibras sintéticas de 35,3% em 1974 para 2% em 1981. Em outros setores, o nível de exportações aumentou bastante: nos produtos de ferro o coeficiente de exportação aumentou de 20,1% em 1974 para 45,6% em 1981 e 60,4% em 1983. O coeficiente de exportação de bens de capital cresceu de 3% em 1974 para 15,9% em 1981. O coeficiente de importações de bens de capital não mudou durante a década, ficando em quase 40% e indicando a permanência da dependência em relação aos produtos mais avançados fabricados fora do país.²⁷⁷

Na indústria como um todo, o coeficiente de exportação quase dobrou entre 1980 e 1992, de 8,8% para 17,2% , indicando que uma porção importante do aumento da produção precisava de mercados estrangeiros. O maior aumento foi registrado mais uma vez no setor de bens industrializados primários (recursos naturais industrializados) onde somente 5% da produção foram exportados em 1980, e quatro vezes mais, ou 21%, exportados em 1992. Também houve um aumento no setor de equipamento de transporte, onde somente 9,9% da

²⁷⁶ UNIDO, op cit., p. 25. Não vamos fazer uma comparação entre as regiões procurando razões para as diferenças. Podemos comentar brevemente as ligações internacionais dos países Asiáticos como a Coréia do Sul, e Taiwan. Eles receberam menos investimentos diretos no começo de seu período de industrialização e tinham menor participação de empresas multinacionais. Mas seus níveis de exportações de bens industrializados eram mais altos do que os do Brasil e da América Latina.

²⁷⁷ Fritsch & Franco, op. cit., p. 30.

produção foram exportados em 1980, mas três vezes mais, ou 27,6 %, exportados em 1992 (em parte por causa da fraca demanda no Brasil).²⁷⁸

Não somente houve poucas mudanças no valor agregado no país durante os anos 80, mas também a participação da indústria de transformação no PIB total diminuiu de 31% em 1980 para 23% em 1990.²⁷⁹ Não vamos analisar as razões para a crise dos anos 80, mas é bem sabido como a crise da dívida, os juros altos, os baixos investimentos públicos e privados e a baixa demanda interna e externa contribuíram para a queda na produção industrial. O que importa para este estudo são as características da inserção internacional do Brasil. Assim destacamos que entre 1980 e 1989 o coeficiente de importação do país caiu de 7,2% para 5,7%, com a reduzida capacidade de consumo. No entanto, a propensão de exportar aumentou de 9,7% para 12%. Isto pode ser entendido como um aumento na necessidade de mercados estrangeiros para a realização da produção.²⁸⁰

Apesar de não ter havido grandes mudanças na distribuição dos setores representados nas exportações durante os anos 80, verificamos que o aumento na quantidade de exportações com médio ou alto conteúdo tecnológico foi bem menor nos anos 80 do que nos anos 70. Enquanto em 1980 19,3% das exportações tinham mais do que um baixo nível de tecnologia, em 1987 a porção aumentou até somente 24,7% do total. É importante apontar que quase 100% destas exportações, ou 22,5% de todas as exportações, foram intensivas em capital, indicando que elas não criaram muitos empregos diretos e que dependeram de injeções de capital, ajudando a estabelecer dois problemas estruturais e críticos da economia brasileira – uma incapacidade de gerar empregos, e uma dependência de capital e tecnologia.²⁸¹

²⁷⁸ Id.

²⁷⁹ Baer, op. cit. p361. ou World Bank, *Trends in Developing Countries*, Washington, D.C.: 1996, p. 60. E Corrêa de Lacerda, Antônio, *O Impacto da Globalização na Economia Brasileira*, São Paulo: Editora Contexto, p. 90.

²⁸⁰ Correa, A, op. cit., p. 98.

²⁸¹ CEPAL, 1988, p. 115.

Analisando os dados sobre as exportações vemos que os produtos primários e semi-manufaturados representaram 98% das exportações em 1962, 87% em 1970, 65% em 1980 e 54% em 1987. Assim, se é fato que houve grandes mudanças no prazo de 25 anos, as maiores aconteceram antes de 1980, e o Brasil terminou esse período ainda com mais da metade das exportações representadas por produtos simples, e mais do que o dobro de produtos simples do que de produtos de média ou alta tecnologia. Neste sentido o país passou 20 anos sem grandes mudanças no nível tecnológico de suas exportações.²⁸²

É bem conhecido que o nível de investimentos estrangeiros diretos no Brasil caiu dramaticamente durante os anos 80. A participação do Brasil no fluxo mundial dos investimentos estrangeiros diretos caiu de 6,1% em 1976-1980, para 4,2% no período 1981-1985 para apenas 1,1% em 1986-1990. Até dentro da América Latina – que também experimentou uma crise de dívida generalizada, a participação brasileira caiu de 48,8% de todos os investimentos em 1976, para 22,9% em 1990.²⁸³

Mas é importante reconhecer que apesar da queda em IDE a participação de empresas transnacionais na economia brasileira continuou sendo fundamental antes e depois da crise dos anos 80 e talvez tenha se consolidado. É difícil fazer comparações entre as diversas pesquisas feitas em várias décadas sobre o papel das transnacionais, porque elas utilizam metodologias diferentes. Mesmo assim elas são ilustrativas no contexto deste trabalho. Segundo dados da ONU as empresas transnacionais continuaram a ter uma presença forte exatamente nos setores que lideram a produção e dominam as exportações de bens industrializados. As empresas estrangeiras contaram com dois terços das vendas e das exportações na indústria de equipamento de transporte (automóveis e caminhões). Na indústria de equipamento elétrico as estrangeiras tinham metade das vendas mas quase 90% das exportações. E no setor de equipamento mecânico as estrangeiras tinham 45,2% das

²⁸² Id.

vendas totais e 82,6% das exportações. Finalmente, na química, elas também representavam um pouco mais de metade de vendas e exportações. Nestes setores combinados, as empresas transnacionais foram responsáveis por quase metade dos empregos.²⁸⁴

Chegando aos anos 90, mais uma vez encontramos poucas mudanças gerais na composição de valor agregado no país. Primeiro, olhando para a economia em geral observamos que entre 1990 e 1995 a percentagem da indústria no PIB caiu de 41,9% para 33,6%,²⁸⁵ voltando ao nível que ocupava em 1965. Ao mesmo tempo a agropecuária aumentou levemente sua participação, de 11,6% para 12,2%, chegando a níveis mais altos do que em 1970.²⁸⁶

Setores como porcentagem do PIB

	<u>1955</u>	<u>1965</u>	<u>1975</u>	<u>1995</u>
Agricultura	25,1	22,3	12,1	12,8
Indústria	24,4	24,4	30,3	24,8
Serviços	50,5	53,3	48	48

Em relação à indústria, verificamos que na primeira metade da década os únicos setores com crescimento total superior a 10% nos cinco anos (um crescimento modesto) foram os setores de material elétrico e de farmacêutica.²⁸⁷ Vários autores têm reconhecido que o setor de eletro-eletrônica foi um dos mais dinâmicos no Brasil (e no mundo) na década. Ele aumentou sua participação no PIB brasileiro de 3,6% em 1992 para quase 6% em 1997.²⁸⁸ Este crescimento pode ser entendido em parte como a compensação pela fraca demanda por eletrodomésticos (que representa 33% do setor) no fim dos anos 80 e começo dos anos 90, e

²⁸³ Corra, op. cit. p. 96.

²⁸⁴ U.N. Division on Transnational Corporations, *World Investment Directory*, New York, United Nations, Vol IV., 1994, p. 33.

²⁸⁵ IBGE, Anuário Estatístico do Brasil, IBGE, 1996, p. 7-86.

²⁸⁶ Id.

²⁸⁷ Ibid. p 7-91.

²⁸⁸ Corrêa, op. cit. p. 122.

pelo crescimento geral do setor de informática (que representou 20% deste setor e assim pouco mais do que 1 % do PIB brasileiro).²⁸⁹

A produção industrial como um todo teve crescimento geral de 20% entre 1991 e o fim de 1997.²⁹⁰ Os setores mais fortes foram o de material elétrico e de material de transporte. O crescimento destes setores levanta duas questões sobre a inserção do Brasil na economia mundial. Primeiro, o coeficiente de importação no setor eletroeletrônico triplicou na década, chegando a 32% até 1996, enquanto o coeficiente de exportação andou no sentido inverso, caindo de 11,9% em 1993 para 8,7% em 1996.²⁹¹ Também lembramos que as vendas e exportações destes setores estiveram dominadas por empresas transnacionais, como acabamos de indicar. Além do mais, os setores também dominavam o IDE no país no momento de maior crescimento, de 1994 a 1998, quando os setores de bens de consumo duráveis receberam 72,6% dos investimentos, mais da metade do que foi direcionado para os veículos, um setor que chegou a fim de década sofrendo uma forte crise, com baixíssima utilização da capacidade instalada (leia-se recentemente instalada), dezenas de milhares de empregados demitidos e vendas de carros de volta aos níveis do começo dos anos 80.²⁹²

Ainda antes da crise na indústria de automóveis, que começou em 1998, e apesar dos fortes ingressos de investimentos estrangeiros, sempre indicados pelo governo como estimuladores econômicos, os empregos nestes dois setores estão em níveis cada vez mais baixos durante a década de 90, até muito inferiores aos níveis de 1984. Os setores de material de transporte, material elétrico e de comunicação terminaram 1997 com 83% dos empregos existentes em 1984. Os setores de química e plásticos também tiveram crescimento saudável durante a década, acima de 20% entre 1991 e 1997. Mas, apesar deste crescimento, o setor

²⁸⁹ Id.

²⁹⁰ Boletim do Banco do Brasil, Suplemento Estatístico, Dezembro 1997, p. 266.

²⁹¹ Corrêa, op. cit. p 123.

²⁹² "Montadores têm pior outubro desde 90", *Folha de São Paulo*, 7 de novembro de 1998, p. 2 -1.

fechou 1997 basicamente no mesmo nível de empregos de 1984.²⁹³ Enquanto isso o setor têxtil sofreu bastante, com a produção caindo 25% entre 1991 e 1997, e terminando aquele ano com 10% menos empregos do que em 1984. De fato, entre as indústrias de transformação, poucos setores registraram qualquer aumento de emprego desde o início dos anos 80. Estes setores foram o setor de madeira e mobiliário, inexpressivo em termos de total de valor agregado, e o de minerais não metálicos, onde o emprego aumentou somente 7% desde 1984.²⁹⁴

Até o setor público ofereceu somente 6% a mais de empregos em 1997 do que em 1984, fazendo com que os únicos setores com aumentos de emprego tenham sido o comércio – 18% acima do nível de 1984 e os serviços – 16% acima do nível de 1984.²⁹⁵

Comparando a produção das maiores classes de atividades entre 1980 e 1995, percebemos que as indústrias de transformação chegaram a um índice de 108,7 em 1995, com 1980 sendo igual a 100, enquanto a agricultura chegou ao índice de 156,7 em 1995 e a mineração a 214. Durante esta época o PIB total cresceu 34%, e houve um aumento de 31% nos serviços do governo. Enquanto isso, o comércio aumentou em 25%, os serviços de transporte, armazenamento e comunicação aumentaram 53%, enquanto que finanças, seguros e outros serviços empresariais permaneceram quase no mesmo nível.²⁹⁶

Também verificamos poucas mudanças na taxa de participação econômica entre 1980 e 1995. Entre ambos os sexos a taxa de participação foi de 55% em 1980 e 56,8% em 1995; entre os homens a participação até caiu um pouco, de 76,1% em 1980 para 75,3% em 1995, enquanto entre as mulheres houve um aumento de 34% em 1980 para 38,5% em 1995.²⁹⁷

Neste contexto doméstico, verificamos que as exportações de produtos da indústria de transformação caíram entre 1992 e 1996, chegando a 46,9% das exportações e voltando aos

²⁹³ Boletim do Banco do Brasil, op. cit. p. 303-304.

²⁹⁴ Id.

²⁹⁵ Id.

²⁹⁶ CEPAL, 1996, p 240.

níveis do começo da década, embora ainda bem acima dos níveis de 1985 e 1980. As exportações de produtos primários subiram no mesmo período, de 43% em 1992 para 46,9% em 1996.²⁹⁸

Examinando as exportações em categorias um pouco diferentes, encontramos uma situação muito reveladora. Sabe-se que o lugar do café nas exportações brasileiras caiu dramaticamente entre os anos de 60 e 90. Em 1980 ele representava 12,4% das exportações, chegando a 1990 com somente 3,5% das vendas para o exterior. Mas entre 1990 e 1996 (e até entre 1980 e 1996) houve poucas mudanças nos dez principais produtos exportados, e eles ainda são predominantemente produtos primários ou de baixos níveis de transformação. Em 1980, depois do café, o minério de ferro e seus concentrados eram o segundo produto de exportação, representando 7,7% do total. Em 1996, o minério de ferro ainda era o segundo maior produto exportado, representando 5,6% do total.²⁹⁹

Em 1996, a torta de óleo de soja e o farelo de soja foram as maiores exportações, representando 5,8% do total, enquanto em 1980 vinham em terceiro lugar com 7,5% do total. Em 1996, o café continuava a ter importância nas exportações, como o terceiro maior produto, representando 3,6% do total. E o produto em quarto lugar em 1980, o açúcar de cana, que representava 4,6% do total, permaneceu como um dos mais importantes produtos exportados em 1996, com 2,5% do total, quase empatando com os produtos em sexto lugar, (peças para veículos), e em sétimo lugar, (aço e aço forjado). O produto em quarto lugar em 1996, (calçados), com 3,1% do total, (já em declínio nos últimos dois anos) também estava entre os dez mais importantes em 1980, com 1,9% do total. E o produto em quinto lugar em 1996, (suco de laranja), com 3% do total também estava entre os dez mais importantes em 1980, com 1,8% do total.³⁰⁰

²⁹⁷ Ibid. p. 20-21.

²⁹⁸ Ibid. p. 107.

²⁹⁹ Ibid. p. 118-119.

³⁰⁰ Id.

As maiores exportações do Brasil

	1980	1985	1990	1996
torta e farelo de soja e outros	7,5	4,7	5,3	5,8
minério de ferro e concentrados	7,7	6,5	7,7	5,6
Café verde ou tostado e substitutos de café com café	12,4	9,2	3,5	3,6
Calçados de couro, calçado sola de borracha	1,9	3,5	3,5	3,1
Sucos de fruta	1,8	3,1	4,8	3
outras peças para veículos automotores				2,7
ferro e aço em barras brutas e outras formas			2,4	2,7
Açúcar	4,7			2,5
Alumínio			3	2,3
Fumo				2,2
Soja	2	3	2,9	
Polpa de madeira				
Produtos derivados de petróleo	3	6,3	2,2	
Óleo de soja	2,2	2,4		
Ferro ou aço em rolos para relaminação				
motores de combustão interna		2,5	2,8	
veiculos automotores	3	2,4		

Fonte: CEPAL, América Latina em Estatísticas, Santiago: CEPAL, 1997.

Entre os produtos que estavam na lista das dez exportações mais importantes em 1980 e 1985 e caíram da lista entre 1990 e 1996 incluem-se veículos, óleo de soja e produtos derivados de petróleo. (Os automóveis começaram a ganhar importância de novo no fim dos anos 90, mas sua ausência indica a fragilidade da inserção de produtos industrializados brasileiros nos mercados mundiais). Um produto que entrou na lista nos anos 90, o alumínio, é mais um mercadoria que utiliza pouca mão de obra e que tem pouco valor agregado no Brasil, a maior grande parte da transformação industrial do produto acontecendo fora do país. Finalmente, o décimo produto na lista em 1996, que não tinha tanta importância nos anos 80, é o fumo em bruto, mais um produto com pouco valor agregado no país, e que faz parte de uma indústria que, já vimos, está em declínio nesta década. (Obviamente a mudança radical no valor do real pode alterar o quadro de exportações, mas devemos notar que houve poucas mudanças nas exportações antes e depois da valorização do real durante a década).³⁰¹

³⁰¹ Id

Para concluir este capítulo, vamos comparar vários indicadores de 1975, no final do “milagre econômico” e bem antes da crise, com os valores em 1995. A agricultura quase não alterou sua participação no PIB, que estava em 12,1% em 1975 e chegou a 1995 em 12,8%. As indústrias de transformação, no entanto, reduziram sua participação no PIB, de 30,3% em 1975 para 24,8% em 1995. O nível de serviços permaneceu quase igual, em cerca de 48%.³⁰²

E com este desempenho da produção, constatamos que enquanto o PIB cresceu numa taxa anual de 3% entre 1975-1984 o PIB per capita cresceu somente 0,2%; e enquanto o PIB cresceu numa taxa inferior a 1,5% por ano entre 1985-1995, o PIB per capita chegou a cair numa taxa anual de 0,1% nestes anos. Neste prazo de 20 anos o consumo particular caiu como parte do PIB de 66,5% em 1975 para 61,1% em 1994.³⁰³ Esta redução de quase 10% na capacidade de consumo é uma indicação tanto da fraca demanda que ameaça a produção, como da incapacidade dos cidadãos de comprarem bens necessários ou desejados. Indica também a concentração da renda fora dos mãos dos indivíduos. Esses fatos, acoplados à incapacidade de gerar um maior nível de empregos, são apenas indicadores da incapacidade de reduzir pobreza que o país tem mostrado.

Em resumo, os dados delineados aqui destacaram várias tendências que considero importantes:

- A distribuição do valor agregado na indústria brasileira passou por poucas mudanças num período de quase 30 anos.
- Nos últimos 20 anos a participação da indústria no PIB tem estado em declínio.
- Os produtos primários ainda têm uma importância muito grande na produção e nas exportações brasileiras.

³⁰² World Bank, op. cit. p. 60.

³⁰³ Id.

- A composição das exportações brasileiras tem mudado pouco nos últimos 20 anos e o nível técnico dos produtos brasileiros os deixa pouco competitivos nos mercados mundiais.³⁰⁴
- A capacidade da economia brasileira de criar empregos (aumentando a taxa de participação econômica) permanece muito fraca, particularmente entre as mulheres, sendo que a maior parte delas ainda trabalham oficialmente como empregadas domésticas.
- As empresas multinacionais têm uma predominância na produção e no comércio brasileiros igual ou até muito superior a antes do “milagre econômico”.

No próximo capítulo vamos analisar as tendências dos últimos 40-50 anos quanto à participação de exportações, importações, investimentos estrangeiros e dívidas externas na economia brasileira e o que essas tendências, lidas em conjunto com os dados apresentados aqui, indicam sobre a inserção do Brasil na economia mundial e sobre os conceitos de globalização e dependência.

CAPÍTULO 4

O MUNDO PARTICIPA DO BRASIL; O BRASIL PARTICIPA DO MUNDO?

O capitalismo vem funcionando em escala mundial há vários séculos, em cadeias de mercadorias que atravessam fronteiras nacionais, e que operam em níveis diferentes de exploração de trabalho, competitividade e lucratividade - fatores que estimulam a polarização mundial. Para entendermos como o Brasil se encaixa nesse sistema mundial precisamos olhar para sua participação nessas cadeias.

Assim podemos resumir as conclusões dos três capítulos anteriores, onde se procurou situar a natureza mundial do sistema, sua polarização, e algumas das características da

³⁰⁴ A única referência que encontrei a este fenômeno foi no artigo de Medeiros, Carlos Aguiar de, Globalização e a Inserção Internacional, em *Poder e dinheiro*, Conceição Tavares, Maria da, e Fiori, José Luis, (orgs.) Petrópolis: Editora Vozes, 1997. P. 329. “(...) Ao lado do crescimento da exportação de bens primários tradicionais houve entre os países da região, como a Argentina, mas também o Brasil (...) um deslocamento da indústria na direção das *commodities* (petroquímica, alumínio, celulose, papel, ferro, aço, e metais não ferrosos). E p. 333: “o retrocesso da substituição de importações na indústria e a especialização do setor

economia brasileira que se relacionam com este sistema. Para continuar a tarefa, deveremos utilizar os conceitos desenvolvidos nos primeiros dois capítulos para analisar os elementos que consideramos marcantes na economia brasileira.

*

Primeiro podemos fazer uma análise das ligações brasileiras com a economia mundial num período histórico amplo, para ver se há nelas mudanças detectáveis. Olhamos primeiro para as exportações e importações enquanto percentagem no PIB: desde logo após a Segunda Guerra Mundial (gráfico 4-1) - portanto desde antes da importante onda de industrialização nos anos 50 e 60 - e atravessando a implementação de políticas que estimularam a substituição de importações, o aumento das exportações, a industrialização e o endividamento, podemos ver no gráfico que não houve nenhuma forte tendência de aumento das exportações e importações enquanto percentagem do PIB. Se é verdade que há mudanças cíclicas, não é possível afirmar que o país esteja num momento onde as exportações ou importações, separadas ou em conjunto, variem muito em importância para o PIB do que em outras épocas. É possível detectar que, apesar dos fortes movimentos cíclicos, as exportações chegaram nos anos 90 a um nível médio um pouco mais alto do que antes da década de 70.

Se olharmos somente para a indústria manufatureira, somente entre 1980 e 1994 encontraremos um aumento importante dos coeficientes de exportação e importação, com as mudanças concentrando-se nos anos 80. Em 1980, o coeficiente de exportação na indústria era de 8,5%, e em 1989 de 17,7%. Mas a maior parte deste aumento é encontrada no setor de insumos básicos, onde o coeficiente aumentou de 5,3% para 22,9% na década de 80.³⁰⁵ Mais uma vez constatamos que a forma como o Brasil se insere na economia mundial ainda se baseia em bens primários com pouco valor agregado no país, sendo pouco intensiva em

exportador em commodities vão definindo uma modalidade da inserção internacional do trabalho bastante diferenciada da que se observou na Ásia”.

trabalho. Também lembramos que entre 1994 e 1998 houve uma forte supervalorização do real, que limitou as exportações e iniciou mais um ciclo de declínio nas exportações. A forte desvalorização do real no começo de 1999 é mais uma indicação da tendência mais cíclica do que crescente da participação das exportações no PIB.

Isto não quer dizer que as importações e exportações não sejam elementos importantes para a economia. Na verdade, as mudanças na composição e as mudanças de curto prazo na quantidade das exportações e importações são obviamente importantes para o crescimento econômico, a geração de empregos, a arrecadação de impostos, e a transferência de tecnologia.

O gráfico na página 93 e o Anexo 1 indicam que a poupança externa também experimentou mudanças cíclicas, mas não exibe a tendência de aumentar sua importância para a economia brasileira ao longo do tempo. De fato os investimentos diretos têm uma natureza altamente cíclica, enquanto o nível da dívida como percentagem do PIB é muito mais estável – como veremos abaixo.

Se há um fator que apresente uma tendência de crescimento a longo prazo, este é a renda líquida enviada ao exterior, o que também é indicado no gráfico. Este aumento é mais visível desde a crise da dívida, mas teve início um pouco antes, com o aumento dos investimentos internacionais no Brasil. O aumento deste fator indica que o Brasil representa uma fonte de acumulação para o capital baseado fora do país. Se os dados não mostram a importância relativa do Brasil para os capitalistas estrangeiros, o aumento da renda enviada para fora do país enquanto percentagem do PIB revela que uma quantidade cada vez maior do capital acumulado no Brasil não permanece no país para ser reinvestido, para pagar salários ou em outras formas de consumo doméstico.

³⁰⁵ Bielschowsky, Ricardo e Stumpo, Giovanni, “A Internacionalização da Indústria Brasileira: Numeros e Reflexões Depois de Alguns Anos de Abertura”, em Baumann, Renato (ed.), *O Brasil e a Economia Global*, Rio de Janeiro: Editora Campus, 1996, p. 170.

É importante esclarecer que não há teorias claras sobre que nível de exportações ou importações enquanto percentagem do PIB indicaria um grau forte ou fraco na importância das exportações. Há diferenças entre os países centrais e os periféricos. Dentro de cada país individual a importância das exportações e importações varia entre os setores (como já mostramos em relação ao Brasil).³⁰⁶

Se é verde que houve um pequeno aumento na participação das exportações na economia brasileira, e assim um aumento em sua importância, as exportações brasileiras têm crescido numa taxa bem mais lenta do que as exportações mundiais. Entre 1980 e 1996, as exportações mundiais aumentaram cerca de 200%, enquanto as vendas brasileiras ao exterior avançaram apenas 138%.³⁰⁷ Desde 1993 a participação brasileira no comércio mundial caiu de 1,1% em 1993 para 0,8% em 1996. A primeira vez que Brasil participou com mais de 1% do comércio mundial por mais de um ano consecutivo ocorreu em 1973, com o início da recessão mundial.³⁰⁸ O nível de participação de 0,8% em 1996 é quase a metade do nível mais alto atingido pelo país durante os anos 80. Isto indica que, visto de fora, o Brasil obviamente não está mais inserido na economia mundial do que durante o “milagre econômico”, ou mesmo durante a crise da dívida.

Isto pode ser uma forma indireta de confirmar a análise de Arrighi, que afirma que as atividades típicas do centro são mais beneficiadas pelas cadeias de mercadorias do que as da periferia.³⁰⁹ Enquanto o nível de participação comercial não reflete necessariamente os lucros ou o nível de acumulação no processo, o peso relativo da participação no comércio mundial pode indicar a capacidade de acumular – é impossível beneficiar-se da divisão de trabalho internacional sem participar.

³⁰⁶ Ver debate em Krugman, Paul em *Pop Internationalism*, Cambridge, MA., The MIT Press, 1996.

³⁰⁷ Organização Mundial do Comércio em “*Cai a fatia do Brasil no comércio mundial*”, Conjuntura Econômica, Agosto de 1997, p. 115.

³⁰⁸ Boletim do Banco Central do Brasil, 1976, p 228.

De fato a participação da América Latina nas exportações mundiais caiu de 5,5% em 1980 para 4,7% em 1995. No mesmo prazo, a China e o Vietnã aumentaram suas participações de 1,1% em 1980, até alcançar a América Latina com 4,7% em 1995, e os países do leste e sudeste asiáticos aumentaram suas participações de 6,2% em 1980 para 10,6% em 1995. ³¹⁰ Se compararmos a participação no comércio entre os países “desenvolvidos” e os considerados “em desenvolvimento” será fácil entender como o aumento de um grupo implica o declínio do outro. Quando examinamos a participação entre os países “em desenvolvimento”, segundo os conceitos de Wallerstein, Arrighi e até mesmo Fishlow, veremos que quando um país periférico aumenta sua participação no comércio, um outro deve ter sua participação reduzida. ³¹¹

Entre 1980 e 1995, a participação dos países “desenvolvidos” nas exportações mundiais flutuou de 63,2% em 1980, aumentando para 71% em 1990 e diminuindo para 66% em 1995. No mesmo período, os países “em desenvolvimento” foram responsáveis por 30,8% das exportações em 1980, caindo para 25% em 1990, e voltando a 28,2% em 1995 (com os países “em transição” do Leste Europeu equilibrando o balanço). Neste curto prazo de tempo vemos que a participação dos países “em desenvolvimento” é limitada a mais ou menos 25-30%. Dentro deste grupo, a ascensão de alguns países parece estimular o declínio de outros – dada a existência de um certo limite na demanda mundial. Verificamos assim que a participação dos países do Oeste Asiático caiu de 8,9% em 1980 para 2,6% em 1995, enquanto os países da África também perderam mais da metade da pequena participação que

³⁰⁹ Arrighi também mostrou que a distância entre as regiões periféricas e centrais era aumentada, e que os países da semiperiferia como o Brasil travam uma luta constante para não perder suas participações em atividades típicas do centro.

³¹⁰ Todos os dados neste bloco sobre o comércio mundial são do World Economic and Social Survey 1997, United Nations, New York, p 246-247.

³¹¹ É importante esclarecer que Wallerstein e Arrighi não utilizam os termos “em desenvolvimento”. De fato eles se referem à “Ilusão de Desenvolvimento” exatamente porque a industrialização em si não pode ser considerada um indicador de desenvolvimento, e porque a riqueza relativa dos países realmente exibe poucas mudanças neste século. Além disso, porque o desenvolvimento de um país mostra que um outro país está perdendo espaço no processo de acumulação. Utilizamos os termos “desenvolvidos” e “em desenvolvimento” aqui, porque são as classificações utilizadas pelas pesquisas da ONU, do BID, e do FMI citadas.

tinham, chegando a 1995 com 1,9% da participação em exportações. No mesmo período os países do Leste e Sul da Ásia quase dobraram sua participação, de 6,2% em 1980 para 10,6% em 1995. É interessante notar que os países latinoamericanos ganharam pouco espaço para suas exportações na China ou no Leste e Sul da Ásia. Em 1980, 4,1% das exportações da América Latina destinavam-se a essas regiões, enquanto em 1995 somente 3,6% o faziam.

Origem das importações mundiais

	<u>1980</u>	<u>1995</u>
Países desenvolvidos	63,2	66,8
Países em desenvolvimento	30,8	28,2
A.L. e Caribe	5,5	4,7
África	4,5	1,9
Oeste Asiático	8,9	2,6
Leste e Sul Asiáticos	6,2	10,6
China/Vietnã	1,1	4,7

(World Economic and Social Survey 1997)

Para avaliarmos a afirmação da Arrighi e Drangel sobre a industrialização da periferia, podemos examinar as exportações de maquinário e bens de transporte. Em 1980, os países “em desenvolvimento” contribuíram com somente 5,8% dessas exportações. Até 1995 a participação explodiu para 22%. Mas, novamente, encontramos grandes diferenças na participação dentro deste grupo. Os países da Ásia “em desenvolvimento”, incluindo a China, foram responsáveis por quase todo o crescimento, aumentando sua participação de 4,1% para 18,4%. No mesmo período, os países da América Latina somente aumentaram sua participação de 1% em 1980 para 2,9% em 1995. Os países da América Latina contribuíram com mais de 10% do comércio mundial em 1995 em somente dois setores: alimentos, onde ainda houve uma queda, de 14,8% do total mundial em 1980, para 11,3% em 1995; e em metais e minérios, setor em que os países latinoamericanos cresceram um pouco, chegando a 15,5% do total comercializado em 1995.

Mais uma vez os dados indicam uma polarização real entre os países considerados “em desenvolvimento” - e particularmente aqueles situados na Ásia e aqueles na América Latina. Isto tende a corroborar de modo geral os conceitos de Wallerstein, Arrighi e Chase-Dunn sobre a concorrência entre os países periféricos (lembrando que a periferia é uma região, e que certos países em cada região abrigam atividades típicas do centro, caracterizando regiões ou países inteiros como estando na semi-periferia – onde há uma mistura de atividades típicas do centro e da periferia).³¹²

Olhando para os investimentos estrangeiros diretos, amplamente entendidos como essenciais para o crescimento dos países periféricos, e um fator de aumento da internacionalização da produção e da penetração das economias periféricas por empresas transnacionais, verificamos uma dinâmica similar entre os países da América Latina e os da Ásia.

Como um todo, os países “em desenvolvimento” receberam 25,9% do IDE mundial entre 1981 e 1985. Essa percentagem baixou para 16% na segunda parte da década e voltou a 33,3% entre 1991 e 1994. Mas, entre esses países, os da América Latina perderam espaço mais uma vez para os países da Sudeste da Ásia e a China. A América Latina começou esse período com a maior fatia de IDE entre os países em desenvolvimento, 44,7%, em relação aos 37,6% correspondentes aos países asiáticos. Mas o IDE cresceu muito naquelas regiões da Ásia, enquanto caiu na América Latina, na África e no Oeste asiático. Entre 1991 e 1994, os países da Ásia, incluindo a China, receberam 63,2% de todos os investimentos nos países considerados “em desenvolvimento”. Nesse período, os países da América Latina receberam muito menos do que antes, ou 29% dos investimentos neste grupo.³¹³

³¹² Não pretendemos utilizar esses dados para testar formalmente qualquer dos conceitos apresentados nos outros capítulos. Acreditamos que não há formulários ou postulados que permitam utilizar estatísticas – que não são completamente confiáveis – para “provar” as teorias. Os dados são muito úteis para dar entendimentos sólidos a perspectivas gerais.

³¹³ Todos os dados sobre IDE em Hawkins, op cit. p. 43.

**Part. Em IDE
Mundial**

	1981-1985	1986-1990	1991-1994
"Países em desenv."	25,9	16	33,3
África	3,4	1,8	1,6
A.L. e Caribe	11,6	5,1	9,6
Oeste Asiático	0,9	0,3	0,7
Leste e Sudeste Asiáticos	9,8	8,7	20,1
Países em des. Incluindo a China	24,3	14,2	23,1

**Part. Em IDE entre
Países "em
desenvolvimento"**

	1981-1985	1986-1990	1991-1994
África	12,9	11,2	4,9
A.L. e Caribe	44,7	31,7	29
Oeste Asiático	3,4	1,7	2,2
Leste e Sudeste Asiáticos	37,6	54,4	63,2
Países menos des.	1,4	2,3	1,4

(UNIDO)

Podemos entender essa dinâmica dos investimentos como mais um indicador indireto da capacidade dos países da Ásia de aumentarem sua participação nas cadeias de mercadorias. Os investimentos diretos muitas vezes representam aumentos de capital fixo, tecnologia e infraestrutura que permitem melhoramentos em processos de produção e aumento em competitividade. Também lembramos que o acesso a mais capital indica que o preço do capital fica mais barato, o que é sem dúvida um claro estimulador da polarização. Em qualquer momento de curto prazo, a quantidade de capital disponível para investimentos pode ser considerada limitada. As regiões ou atividades que recebem mais beneficiam-se com capital mais barato, enquanto as que recebem menos são penalizadas com capital mais caro. Obviamente as primeiras serão mais competitivas, permitindo mais lucros e mais acumulação.

Dados apresentados pelo UNIDO afirmam de outro modo a industrialização da periferia e a possível tendência de desindustrialização do centro. Esses dados também indicam um aumento da polarização entre a América Latina e a Ásia.³¹⁴ Entre 1970 e 1995, a participação dos países “desenvolvidos” na indústria global caiu de 88% para 80,3%. Pode-se dizer que a quase totalidade dessa indústria foi deslocada para os países da Ásia, incluindo a China, cuja participação na indústria mundial aumentou de 4,2% em 1970 para 11,1%. Nos mesmos 25 anos, a participação da América Latina permaneceu quase igual, responsável por 4,7% do total em 1970 e por 4,6% em 1995.

Participação em transformação ind. global	1970	1980	1990	1995
Países desenvolvidos	88	82.8	84.2	80.3
Países em desenvolvimento incluindo a China	12	17.2	15.8	19.7
América Latina	4.7	6.5	4.6	4.6
África – Sub-Saara	0.6	0.5	0.4	0.3
África do Norte e Oeste Asiático	0.9	1.6	1.8	1.9
Sul da Ásia	1.2	1.2	0.13	0.15
Leste e Sudeste Asiático Incl. China	4.2	6.8	7.4	11.1

(UNIDO)

Essa dinâmica nos ajuda ver as relações entre o centro e a periferia da maneira apresentada por Wallerstein, que argumenta que a ascensão de um ator (capitalista, empresa, estado, região) implica o declínio de outro; e também de acordo com Arrighi, que nos lembra da importância da competição entre capitalistas, e de que o processo tem soma zero. É importante reconhecer que o deslocamento da indústria representa graus diferentes da tecnologia empregada na indústria, graus diferentes de consumo de mão-de-obra e de sua exploração. Primeiro constatamos que o nível de valor agregado na indústria mundial em setores considerados de baixa tecnologia (alimentos, têxteis, roupa, calçados, madeira, papel, aço, minérios) foi de 57,2% em 1970. No América da Norte essas indústrias de baixa tecnologia representaram somente 52% do valor agregado, e no Japão somente 50%. Até

³¹⁴ Ibid, p. 19.

1994 as indústrias de baixa tecnologia representavam mundialmente somente 50% do valor agregado (talvez exigindo novas definições do que seja baixa tecnologia) com o nível caindo a 45,8% na América do Norte e a 44% no Japão. Os países do Leste e Sudeste asiáticos tinham reduzido a participação das indústrias de baixa tecnologia para 54,6% da indústria total, e a China estava no nível de 59,6% em 1994. Mas os países da América Latina ainda se encontravam no nível de 63,2%, somente superado pelos países da África.³¹⁵

Estrutura de valor agregado Por região: porcentagem de baixa tecnologia	1970	1980	1990	1994
Mundo	57.2	54.9	49.7	50.1
América do Norte	52.2	49.7	47	45.8
Europa Oc.	56.3	53.7	49.1	49.6
Japão	50	51.7	42.9	44.5
A.L. e Caribe	69.3	66.3	64.1	63.2
L. Asia & SE Asiático	68.9	64.3	54.8	54.6
Sul da Ásia	66.3	61.8	61.1	57.7
China	58.6	59.8	56.3	59.6
África Sub-Saara	83.1	76.3	79.2	80.7

(UNIDO)

Vimos como a polarização entre a América Latina e a Ásia é revelada nas três esferas - no comércio, nos investimentos e na produção industrial. Isto é uma indicação da interconetividade entre comércio, investimento, e produção, três elementos articulados em um ciclo contínuo e em transformação. E talvez a imagem de "ciclo" não seja ideal, já que há mais de um ciclo, e que os ciclos não são fechados. Novas trajetórias são traçadas logo que "um ciclo" tende a se fechar. Por exemplo, quando a renda do comércio poderia ficar disponível para novos investimentos na produção, a natureza e o local da produção podem ser deslocados, alterando o desenho dos ciclos de investimento, e logo a seguir a transição entre produção e comércio. Poderíamos imaginar uma hélice crescente e flexível, formando novas

³¹⁵ Ibid, p 25.

hélices. Lembramos como Marx, Wallerstein e Arrighi apresentam o capitalismo: como um sistema onde o desejo de lucro e a concorrência estão sempre estimulando a busca por novas fontes de trabalho e insumos mais baratos, novos mercados para vender e novas tecnologias para baixar os custos de produção, criar novos produtos e estimular novos desejos. É isto que vemos no deslocamento da produção em escala mundial.

No comando desses ciclos e das cadeias de mercadorias estão as grandes empresas transnacionais (ETN), que atuam interligadas ao capital financeiro, como indicaram Chesnais, Arrighi e Harvey. A importância dessas empresas transnacionais é muito aparente no comércio mundial, onde as exportações entre as matrizes e as filiais das ETNs são responsáveis por 33,3% das exportações mundiais, e as ETNs estão envolvidas em 66% de todas as exportações mundiais.³¹⁶ Como referimos no capítulo anterior, no Brasil as ETNs são responsáveis por 44% das exportações no setor secundário e por mais de dois terços dos lucros.³¹⁷

Os investimentos diretos e as atividades comandadas pelas ETNs têm um impacto muito forte na capacidade de os estados regularem suas economias, e também interferem nas negociações entre os trabalhadores e o capital, como reconhecem muitos autores. A capacidade das empresas de deslocarem sua produção de uma região para outra enfraquece o poder da negociação dos trabalhadores. O fato de o capital ser muito mais móvel do que o trabalho cria uma das grandes vantagens dos capitalistas sobre os trabalhadores, o que é certamente sentido em países como o Brasil. Notamos o grande fluxo de IDE no Brasil depois do Plano Real, sendo que grande parte dele destinou-se à construção de novas fábricas de automóveis e veículos. Essas fábricas mais automatizadas provocaram cortes na força de

³¹⁶ UNCTAD (1995) em Franco, Gustavo, *A inserção externa e o desenvolvimento*, Revista de Economia Política, vol. 18 n. 3 (71), julho-setembro.1998

³¹⁷ UNCTAD, *World Investment Directory*, United Nations, New York. 1994, p. 33.

trabalho. Depois, com a recessão doméstica, a produção de veículos no Brasil caiu para os níveis mais baixos desde 1990, e o nível de emprego na indústria caiu ainda mais 20% em 1998.³¹⁸

O deslocamento de poder dos estados para as empresas transnacionais, se entendido como apropriação de controle econômico por poderes estrangeiros, levanta preocupações semelhantes às destacadas pelos autores que identificaram a “dependência” das economias periféricas. A dinâmica reconhecida por Furtado, Frank e Evans parece mais real do que nunca. Além disso, as ETNs tendem a ser mais verticalizadas e oligopolísticas do que nunca - elas comandam, com menos competição, mais nódulos nas cadeias de mercadorias, incluindo os envolvidos em produção, comércio e finanças. Assim a regulação da produção, do comércio e das finanças está cada vez mais sujeita à influência das ETNs sobre os estados. Como Robert Gilpin argumentou 24 anos atrás: a essência do IDE pelas ETNs norte-americanas “tem sido o deslocamento do controle gerencial de grande parte dos setores das economias estrangeiras para cidadãos norte-americanos”.³¹⁹ Arrighi chamou essas ETNs de “cavalos de Tróia” nos mercados domésticos de outros estados, mobilizando recursos estrangeiros e poder aquisitivo para beneficiar sua própria expansão”.³²⁰ Falando desta transnacionalização da produção, Stephen Hymer e Robert Rowthorn destacam seu impacto sobre o poder dos estados de traçar políticas econômicas: “As empresas multinacionais tornam ineficazes muitos instrumentos políticos tradicionais, a capacidade de arrecadar, de limitar o crédito, de planejar investimentos, etc. por causa da *flexibilidade internacional* (das empresas)”.³²¹

³¹⁸ “Montadoras cortaram 20 mil postos de trabalho em 98”, *Folha de São Paulo*, 5 de fevereiro de 1999, p 2- 4.

³¹⁹ Gilpin, Robert, 1975, apud Arrighi, 1994, p. 73.

³²⁰ Arrighi, 1994, p 294.

³²¹ Hymer, Stephen & Rowthorn, Robert, “The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development”, *Economics and World Order*, J.N. Bhagwati editor, New York: MacMillan 1972, p 88-91. Apud, Arrighi, p. 318.

É importante destacar a ligação estreita entre o IDE e a presença de ETNs, e como a presença das ETNs altera a orientação das economias nacionais. Olhando para o caso brasileiro, constatamos a massiva entrada de IDE norte-americano desde os anos 50 até meados dos anos 70, o que permitiu a predominância das empresas estrangeiras na produção, exportação e captação de lucros nos setores mais dinâmicos e oligopolísticos. A predominância das ETNs no Brasil tem aumentado ainda mais nos anos recentes, em parte por causa das privatizações. A revista *Exame* mostrou que, em 1996, 44% das vendas entre as 500 maiores empresas particulares do país foram feitas por empresas estrangeiras. Até o fim de 1997 as empresas estrangeiras chegaram a controlar 22% dos ativos no setor bancário, e 63% no setor elétrico – com a tendência de crescer em cada setor.³²² No setor de telefonia, 100% do sistema interurbano, 80% do serviço celular e 66% do sistema fixo são hoje controlados por empresas estrangeiras. Essa privatização “subtraiu ao Brasil um vetor importantíssimo para o exercício de sua soberania. Ademais, alienou-se ao controle estrangeiro um negócio de alta rentabilidade”, como diz Luciano Coutinho.³²³ Esse autor enfatiza que nas mãos das empresas estrangeiras o setor vai ser um foco de remessas de lucros e dividendos para o exterior, fragilizando ainda mais o déficit externo. Lembramos que os dados citados no capítulo 3 mostraram a pesada participação de ETNs no setor industrial, antes que sua participação no PIB fosse superada pelo setor de serviços. Agora vimos a entrada do capital estrangeiro nos serviços.³²⁴

Não há dúvida de que as ETNs tendem a aumentar as importações, e assim aumentam a “dependência” de uma reserva de moedas fortes. Mais do que 30% do valor das peças num veículo de transporte são importados, isto num setor onde quase 100% das vendas são controladas por empresas estrangeiras. O déficit comercial no setor de telecomunicações já

³²² “Estrangeiro avança no setor bancário”, *Folha de São Paulo*, 28 de setembro de 1997, p. 2-1. “Estrangeiros têm 62,5% do setor elétrico”, *Folha de São Paulo*, 26 de outubro de 1997, p. 1-17.

³²³ Coutinho, Luciano, “Dependência Fabricada”, *Folha de São Paulo*, 2 de agosto de 1998, p. 2-4.

era de \$R2,5 bilhões em 1997, tendendo a aumentar depois das privatizações.³²⁵ Com a fraqueza das exportações brasileiras no mercado mundial, não é surpreendente que em 18 dos últimos 20 anos o país tenha sofrido um déficit nas transações correntes – um dos mais importantes indicadores da dependência do país ao capital estrangeiro. Nos últimos quatro anos o déficit externo (as transações correntes) tem aumentado num ritmo maior do que em qualquer outro período dos últimos 20 anos, tendo chegado ao nível mais alto como percentagem do PIB desde 1982.³²⁶

A relevância do papel das empresas estrangeiras no crescimento recente dessa dívida refelete-se no fato de que nos últimos quatro anos as remessas de lucros para o exterior também têm aumentado dramaticamente, chegando a mais de R\$7 bilhões em 1998. A dívida externa total tem flutuado entre 26% e 43% do PIB na última década. A dívida de curto prazo esteve sempre na faixa de 20% do PIB neste período – uma medida óbvia do grau da dependência do capital estrangeiro e dos limites que essa condição impõe ao país.³²⁷

Acredito que à medida que encontramos claras ligações entre a participação de ETNs na produção, comércio e investimentos no Brasil, podemos afirmar que o país apresenta uma forte dependência do capital estrangeiro em cada processo. Uma dependência que implica perda de controle, porque as decisões sobre as operações estão nas mãos de estrangeiros, fazendo parte de planos globais e não domésticos.

Acredito também que essa dependência seja não só mais intensa hoje do que 30 anos atrás, como também mais perigosa, quando considerada em conjunto com dois fatores: a polarização entre a América Latina e a Ásia; e a fraqueza da indústria brasileira na produção e comercialização de bens de um nível tecnológico mais avançado que sejam competitivos nos

³²⁴ Queremos lembrar a determinação de Marx no *Grundrisse* de que as telecomunicações e o transporte também podem ser centros de exploração de mais-valia.

³²⁵ Id.

³²⁶ Boletim do Banco Central do Brasil, Junho 1998, p.118. e “Déficit externo cresce para 4,4% do PIB”, *Folha de São Paulo*, 28 de novembro de 1998, p 2-5.

mercados internacionais. Os dados aqui apresentados sobre o declínio da participação do Brasil no comércio, no IDE e na produção mundial nos obrigam a pensar sobre o significado real da “globalização” para o Brasil. Ironicamente, o Brasil pode ser considerado mais globalizado à medida em que ele é mais dominado pelo capital estrangeiro. Mas o país não é mais globalizado hoje do que 30 anos atrás, se usarmos o termo no sentido de o país ser mais atuante nos mercados internacionais, de produção, investimento, trabalho ou comércio. O capitalismo está funcionando em escala mundial, e o Brasil encontra grandes dificuldades em participar.

O papel de fornecedor de mão-de-obra barata, que permitiu ao Brasil entrar nos mercados internacionais nos anos 70, é sempre limitado pela existência de mercados de mão-de-obra ainda mais barata em outras regiões (além de ser um papel de duvidoso benefício para os trabalhadores brasileiros). Ao mesmo tempo o Brasil tem pouca capacidade de beneficiar da chamada “revolução” em informática e telecomunicações. Isto porque a crescente dívida externa cria uma escassez de capital para investir na pesquisa avançada e na ampla educação necessárias para estimular as indústrias e permitir ganhos reais para a sociedade. Vimos no capítulo anterior que estes setores ainda representam uma pequena parte da indústria brasileira. Além do mais, trata-se de setores dominados por umas poucas empresas transnacionais de caráter oligopolístico.

Para entendermos a situação do Brasil no sistema mundial, precisamos refletir brevemente sobre o crescimento da produção na Ásia. Esta dinâmica se liga à expansão fulminante da participação do Japão no IDE mundial, primeiro nos países conhecidos como os Tigres Asiáticos no fim dos anos 70, e depois quando o Japão dominou o IDE mundial nos países do Sudeste Asiático, no fim dos anos 80. Mas cada uma dessas duas ondas de investimento foi seguida de aumentos no custo do trabalho nessas regiões, fazendo com que

³²⁷ World Bank, *ibid*, p. 60. & International Monetary Fund, *World Debt Tables*, Washington. D.C.: IMF, 1996,

logo o capital japonês e o dos "Tigres Asiáticos" procurassem outros mercados de trabalho, na China e no Vietnã.³²⁸

Arrighi caracteriza esses movimentos como “fluxos de investimentos em busca de trabalho” e afirma que eles podem ser interpretados como “constituintes de um regime emergente de acumulação”.³²⁹ Se a Ásia realmente está surgindo como um novo foco da acumulação, para Arrighi, Wallerstein e Chase-Dunn isto somente pode indicar que o regime de acumulação dominado pelos Estados Unidos está em declínio, pelo menos a longo prazo. A perspectiva de um declínio norte-americano é mais um fator perturbador para o Brasil, visto que os EUA são o maior comprador de exportações brasileiras e a maior fonte de investimentos no país.³³⁰

Mais uma maneira de visualizar a ampliação da distância entre o Brasil e os países centrais – assim como entre o Brasil e os países da Ásia – é dada pelo PIB per capita. Primeiro podemos repetir que o PIB per capita no país está praticamente estagnado há 20 anos.³³¹

Como um grupo, os povos da América Latina estão ficando cada vez mais pobres do que os do Centro e os da Ásia. Em 1950, o PIB per capita médio nos países da América Latina foi de quase EUA\$1.943,00 a menos do que o PIB per capita dos países da OCDE. Os países asiáticos ainda eram bem mais pobres, com um PIB per capita médio de EUA\$3.048 a

Vol. 2, p 58-59.

³²⁸ Arrighi explica bem a ampliação de espaço da relação entre produção, investimento e exploração do trabalho: (...)by the late 1980s the recipients of the first round of Japanese outward industrial expansion – the Four Tigers or Gang of Four – had themselves become, as a group, the major direct foreign investors in ASEAN countries. As rising wages undermined the comparative advantages of the Four Tigers in the lower value-added end of industrial production, enterprises from these states joined Japanese business in tapping the still abundant and cheap labour resources of a poorer and more populous group of neighboring, mostly ASEAN, countries. The result was a second round of outward regional industrial expansion through which a larger mass of cheap labor was incorporated. This enlarged incorporation of cheap labor bolstered the vitality of the East Asian capitalist archipelago. But it also undermined the competitiveness of the labor resources on which it was based. As soon as this happened, as it did very recently, a third round took off. Japanese and Gang of Four enterprises were joined by enterprises of second-round recipients of regional industrial expansion (most notably Thailand) in transplanting lower-end, labor-intensive activities to even poorer and more populous countries (most notably China and Vietnam), which are still endowed with large and competitive reserves of cheap labor. Arrighi, op. cit. p 347.

³²⁹ Ibid.

³³⁰ UNCTAD Handbook, United Nations, Genebra, 1995. P 109.

menos do que o dos países da OCDE. Mas até 1987 o PIB per capita dos países asiáticos, incluindo a China, tinha alcançado o do Brasil, e ambas as regiões têm um PIB por capita EUA\$8.254,00 menor do que os países da OCDE. Mas sabendo que os PIBs na China, Coréia e Taiwan têm crescido mais de 5% ao ano nos últimos 12 anos, eles já superaram o PIB per capita do Brasil, e por uma larga margem.³³²

Enquanto o Brasil fica cada vez mais fora da atividade mundial, mais preso na produção de bens primários, e com uma indústria mais fraca, presenciamos um aumento consistente e assustador do desemprego nos últimos 12 anos. Este aumento não apresenta um movimento cíclico, mas definitivamente crescente, chegando a 9,0% no país e a 17,8% na região metropolitana de São Paulo.³³³ O desemprego é acompanhado de um declínio de 10 % no custo da mão-de-obra no ano passado, chegando aos níveis do começo da década. Esses números nos forçam a questionar o que a chamada “estabilização” econômica representada pelo Plano Real realmente estabilizou, senão o declínio industrial. A vitória contra a inflação, a atração temporária de IDE (de uma natureza-relâmpago, mas acompanhada pelo aumento da dívida de longo prazo) e a ampliação da abertura econômica obviamente não representam ganhos para a população como um todo. Logo o desemprego e a redução no custo de mão-de-obra são refletidos de outras maneiras. O consumo brasileiro de eletroeletrônicos mais simples, como geladeiras e fogões – indicadores de uma qualidade da vida razoável, e também do setor indicado como essencial para a indústria brasileira – já caiu a níveis mais baixos do que no começo do Plano Real.³³⁴

³³¹ Pochmann, Márcio, "Um beco sem saída?", *Folha de São Paulo*, 2 de dezembro de 1998, p. 2-2. Com dados do BC e IBGE.

³³² É importante ressaltar que, como o Brasil tem uma das piores distribuições de renda do mundo, o PIB per capita não refere o nível real de pobreza.

³³³ Ver tabela em anexo copiada de uma elaborada por Márcio Pochmann e publicada na *Folha de São Paulo* dia 31 de janeiro de 1999. P 2 – 8. "Dados sobre metropolitana São Paulo" na *Folha de São Paulo* 25 de fevereiro de 1999, 2-1.

*

Chegando à conclusão, destacaríamos de destacar que encontramos dois movimentos de exploração e exclusão estreitamente ligados – o do Brasil pela dinâmica da economia mundial e o dos trabalhadores brasileiros. Esta dupla exploração se reflete nas explosões do desemprego e da dívida externa, desde o Plano Real e a “abertura” comercial. Essas realidades desesperadoras dificilmente podem ser corrigidas com políticas que orientem a economia brasileira pela dinâmica mundial.

Essa dualidade reflete uma afirmação central do Arrighi:

o traço mais essencial da economia capitalista mundial é a recompensa desigual por esforços humanos iguais e oportunidades desiguais de uso de recursos escassos. Consequentemente, apenas uma minoria da população mundial desfruta da riqueza democrática (...).³³⁵

Como apêndices do mercado de trabalho mundial, os trabalhadores brasileiros estão sempre competindo com os de outros países que estejam prontos a trabalhar por menor pagamento - como na indústria de calçados - ou com trabalhadores mais qualificados – como na indústria de informática e outras indústrias que utilizem tecnologia sempre renovada.³³⁶ Como uma nação, a capacidade do Brasil de investir na modernização de seu parque industrial e na educação ampla da sociedade em geral - condições necessárias para concorrer com a indústria a nível mundial e para fornecer produtos, empregos e uma qualidade da vida razoáveis para a população local - é limitada e sempre vulnerável aos desejos e exigências de curto prazo do capital internacional. Essa situação de constrangimento e vulnerabilidade (termos que considero mais úteis do que "dependência") está cada vez mais enraizada na dinâmica doméstica desde a crise da dívida. Longe de

³³⁴ As vendas de fogões caíram de 3 milhões em 1994 para 1.6 milhões em 1998; as de geladeiras caíram de 2.4 mil em 1994 para 1.7 milhões em 1998.

³³⁵ Arrighi, G, *A Ilusão Desenvolvimentista*, Petropolis: Editora Vozes, 1997, p. 218.

³³⁶ Sobre a indústria de calçados, ver Korzeniewicz, Miguel E. *Uncertainty, Innovation and Global Competitiveness: The Brazilian Footwear Industry*. Sobre concorrência industrial mundial, ver Korzeniewicz, Roberto P. *The Limits to Semiperipheral Development: Argentina in the Twentieth Century*, ambos em Martin William G, (ed.) *Semiperipheral States in the World-Economy* Greenwood Press, New York, 1990

melhorar essa condição, a abertura econômica e a chamada “estabilização” econômica só têm agravado o quadro.

Não podemos achar que uma maior participação do Brasil na economia mundial seria necessariamente melhor para os trabalhadores brasileiros - a maioria da população.³³⁷

Simplesmente apontamos o fato de que a indústria brasileira se mostra pouco competitiva nos mercados internacionais. Agora os setores mais importantes da indústria parecem enfrentar problemas de realização da produção que necessariamente resultam do desemprego e dos baixos salários.

Concluimos pintando um quadro sombrio para a economia do Brasil. Tentei analisar os elementos estruturais que indicam o que o país faz, as ligações mundiais dessas atividades e o impacto da atividade econômica para o povo brasileiro e seu trabalho. Acredito que somente um entendimento dessas atividades e da maneira como elas concorrem com as atividades econômicas globais poderá nos ajudar a compreender a conjuntura atual e as perspectivas futuras.

³³⁷ Entendemos os "trabalhadores" num sentido amplo como indicado por Marx no *Grundrisse*, para incluir os que atuam nas comunicações e nos transportes. Acreditamos que muitos assalariados nos serviços e em outros níveis de produção, como a engenharia, também são trabalhadores – ou fontes para realizar mais-valia.

Conclusão

Esta pesquisa surgiu da busca de conhecer os novos conceitos sobre a atuação do capitalismo a nível mundial; de analisar os novos conceitos sobre as relações entre “países ricos” e “países pobres”; e de fazer um levantamento de médio prazo sobre os dados econômicos do Brasil, a fim de ver o que eles indicam sobre as relações econômicas do país com o resto do mundo e sobre as novas tendências no campo da produção e do emprego.

Localizamos vários autores que identificam novidades revolucionárias no modo de produção mundial, representadas pelas tecnologias de informática e telecomunicações. Mas também constatamos que as transformações tecnológicas têm sido constantes durante os últimos séculos no desenvolvimento capitalista. Também observamos que o capitalismo vem operando em escala mundial já há vários séculos, nos níveis comercial, financeiro e de produção. Reconhecemos a ocorrência de desenvolvimentos interessantes na segunda metade deste século, começando com o aumento de IDE nos anos 50 e 60, que resultou numa distribuição geográfica mais variada da produção industrial e na transferência dessa industrialização dos países mais ricos para os mais pobres.

Esta distribuição mundial da produção industrial seguiu-se de uma recessão profunda e prolongada desde o início dos anos 70, época a partir da qual foram registrados níveis de crescimento mundial consideravelmente mais baixos do que durante os 25 anos anteriores. A recessão nos países já industrializados, o aumento da competição entre as empresas, e a queda de lucros nos mercados “centrais” estimularam um aumento dos investimentos na periferia – tanto dos investimentos diretos, como também um crescimento explosivo do capital financeiro no mundo todo.

Muitos autores acreditam que as novidades tecnológicas e esse crescimento da movimentação financeira, acima do nível do crescimento da produção e do comércio, representaram tendências inéditas no capitalismo. Giovanni Arrighi, ao contrário, mostra

claramente que a tendência do capital de deslocar-se do setor produtivo para o setor financeiro é comum na história do capitalismo. Verificamos que a volatilidade no movimento do capital financeiro não altera a natureza da dinâmica do capital, e também que esta é cíclica. Se hoje há mais capital concentrado, acumulado e transferido a nível global no setor financeiro do que no setor produtivo, isto não quer dizer que em pouco tempo não possa haver novamente uma transferência de capital para o setor produtivo, em diferentes partes do mundo. Muitos autores reconhecem que o deslocamento da produção, do comércio e do capital financeiro através de fronteiras e setores vem ocorrendo há séculos, como indicamos no primeiro e no segundo capítulos.

O que é importante destacar é que existe uma lógica muito simples e consistente nesse movimento: a busca de lucros, que exige a exploração de trabalhadores e das regiões onde eles trabalham, ou onde são concentrados bens primários. A capacidade de lucro de uma empresa - ou país ou região onde várias empresas bem-sucedidas se concentram - implica o lucro menor de outras empresas ou regiões, considerados os limites reais dos mercados a cada momento dado. A natureza competitiva e exploradora de capitalismo, e o fato de ele ser um sistema de soma zero, implicam que o sucesso no passado seja muito importante para a criação de condições competitivas no futuro, tanto para as empresas individuais como para as regiões onde elas operam.

Isso nos ajuda a entender uma outra constatação muito interessante de Arrighi e Drangel. No século XIX houve no mundo uma polarização real entre os países que concentravam empresas e operações lucrativas e os que concentravam empresas e operações menos lucrativas – com menos capacidade de acumular capital, e, assim, de crescer. A distância entre estes “pólos”, chamados de “centro” e de “periferia”, aumentou durante o século XX, quando medida simplesmente pelo PIB per capita nessas regiões.

Há um grupo de países intermediários entre o grupo rico e o grupo pobre, chamado de “semi-periferia” onde o Brasil se situa. Mas poucos países deste grupo têm conseguido se erguer em direção ao grupo mais rico. Esta constatação empírica de Arrighi nos ajuda a entender os dados sobre a produção e o comércio no Brasil levantados na presente pesquisa. A produção industrial brasileira ocupa uma porção menor do PIB do que 25 anos atrás e, se houve um aumento na exportação de produtos industrializados nos anos 70, durante os últimos 20 anos o Brasil somente conseguiu ampliar a produção e a exportação de produtos básicos. O emprego industrial vem caindo drasticamente. A participação do país no comércio, na produção industrial e nos IDE mundiais é menor do que era 20 anos atrás.

Acreditamos que essa situação apresente dois níveis de exploração: o dos trabalhadores brasileiros e o do país como um todo, em suas relações com outros estados, empresas e financiadores transnacionais. O crescimento consistente e assustador do desemprego e da dívida externa são claros indicadores desses dois níveis de exploração.

Tenho a sorte de não estar numa posição em que seja obrigado a oferecer soluções ou fazer previsões sobre as consequências desse quadro. Mas acredito que qualquer possibilidade de melhoria na oferta de emprego e nas condições sociais no país continuarão muito limitadas enquanto as empresas envolvidas na produção, nas finanças e nos serviços no Brasil - e também a classe política - permanecem constrangidas, vulneráveis e assim cegamente orientadas pelas exigências e desejos de empresas e políticas estrangeiras.

Referências Bibliográficas

- Arndt, H.W., *Economic Development, The History of an Idea*, Chicago: The University of Chicago Press, 1987.
- Arrighi, Giovanni, *The Long Twentieth Century*, New York: Verso, 1994.
- Arrighi, Giovanni., "Financial Expansions in World Historical Perspective, A Reply to Robert Pollin", *New Left Review*, no. 220 London: 1996.
- Arrighi, Giovanni, *A Ilusão do desenvolvimento*, Petropolis: Editora Vozes, 1997.
- Arrighi, Giovanni. e Drangel, The Stratification of the World Economy: an Exploration of the Semiperipheral Zone *Review*, X, 1, Summer 1986.
- Baer, Warren, *The Brazilian Economy*, Westport: Praeger, 1995.
- Baran, Paul, *The Political Economy of Growth*, New York: Modern Review, 1957.
- Barber, Benjamin R, *Jihad vs. McWorld*, New York: Ballantine Books, 1995.
- Barnet, Richard and Müller, Ronald E., *Global Reach*, New York: Simon and Schuster, 1974.
- Barnet, Richard J., & Cavanagh, John, *Global Dreams, Imperial Corporations and the New World Order*, Simon & Schuster 1994.
- Baumann, Renato (ed.), *O Brasil e a Economia Global*, Rio de Janeiro: Editora Campus, 1996.
- Boletims do Banco Central do Brasil. Vários 1964-1998.
- Bornschier, Volker, & Chase Dunn, Christopher, *Transnational Corporations and Underdevelopment*, New York: Praeger, 1985.
- Cardoso, Fernando Henrique, e Faletto, Enzo, *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*, Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1970.
- Cardoso, F.H., "O Consumo da Teoria da Dependência nos Estados Unidos", *As Idéias e seu Lugar*, Vozes, Petrópolis, 1993.
- Cardoso, F.H., *O Modelo Político Brasileiro*, São Paulo: DIFEL, 1979.
- Castells, Manuel, "The Informational Economy and the New International Economy", em Castells et. al. (eds) *The New Global Economy in the Information Age*, University Park: The Pennsylvania State University Press, 1996.
- CEPAL, *América Latina em Estatísticos(?)*, Santiago: CEPAL, 1997.
- CEPAL, *El Comercio de Manufacturas de América Latina, Evolução y Estructura, 1962-1988*, Santiago: CEPAL, 1992.
- CEPAL, *The economic experience of the last fifteen years: Latin America and the Caribbean, 1980-1995*, Santiago: UNECLA, 1996.
- Chase-Dunn, Christopher, *Global Formation, Structures of the World-Economy*, Cambridge: Blackwell Publishers, 1989.
- Chesnais, François, *A Mundialização do Capital*, São Paulo: Xamá, 1996.
- Corrêa de Lacerda, Antônio, *O Impacto da Globalização na Economia Brasileira*, São Paulo: Editora Contexto, 1998.
- Evans, Peter, *Dependent Development*, Princeton, Princeton University Press, 1979.
- Evans, Peter, *Embedded Autonomy: States, Firms and Industrial Transformation*, Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Fiori, José Luís, *Os Moedeiros falsos*, Petropolis: Editora Vozes, 1997.
- Franco, Gustavo, *A inserção externa e o desenvolvimento*, Revista de Economia Política, vol. 18 n. 3 (71), julho-setembro 1998.
- Frank, Andre Gunder, *Capitalismo e subdesenvolvimento em América latina*, 1º edição. Mexico D.F.: Siglo Veintiuno Editores S.A, 1970.
- Fritsch, Winston, "O Capital Estrangeiro na Indústria Brasileira: Atualidade e Perspectivas", *Estudos BNDES* no. 10, Rio de Janeiro: Departamento de Estudos, BNDES, 1988.

- Fritsch, Winston & Franco Gustavo, *Foreign direct investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*, Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris: 1991.
- Gilpin, Robert, *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press, 1987.
- Greider, William, *One World Ready or Not, The Manic Logic of Global Capitalism*, New York, Simon & Schuster, 1997.
- Haber, Stephen, *How Latin America Fell Behind*, Stanford: Stanford University Press, 1997.
- Haggard, Stephen, *Developing Nations and the Politics of Global Integration*, Washington D.C: The Brookings Institute, 1995.
- Haggard, Stephen, *Pathways from the Periphery*, Ithaca: Cornell University Press, 1990.
- United Nations Conference on Trade and Development, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York: United Nations, 1995.
- Harvey, David, *A condição pos-moderno*, São Paulo: Edições Loyola, 1992.
- Harvey, David, "Globalization in Question", In, *Rethinking Marxism*, Winter 1995 Volume 8, No. 4..
- Hawkins, Tony, *The Globalization of Industry: Implications for Developing Countries Beyond 2000*, Viena: UNIDO, 1996.
- Hirst, Paul & Thompson, Grahame, *Globalização em Questão*, Petropolis: Editora Vozes, 1996.
- Hobsbawm, Eric J., *A Era do Capital 1848-1875*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988.
- Hopkins, Terence, Wallerstein, Immanuel, et. al. *The Age of Transition, Trajectory of the World System 1945-2025*, Highlands: Zed Books, 1996.
- Ianni, Octavio, *A Era do Globalismo*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.
- Ianni, Octavio, *Teorias da Globalização*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1995.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Anuário Estatístico, Rio de Janeiro: IBGE, 1984, 1990, 1997, 1998.
- Keohane, Robert O, & Milner, Helen, (eds.) *Internationalization and Domestic Politics*, New York: Cambridge University Press, 1996.
- Krugman, Paul em *Pop Internationalism*, Cambridge, MA., The MIT Press, 1996.
- Krugman, Paul, "Trade Accumulation, and Uneven Development", *The Journal of Development Economics*, North Holland Publishing Company, (1981).
- Landes, David S., *The Wealth and Poverty of Nations, Why Some Nations are So Rich and Some So Poor*, New York: W.W. Norton & Company, 1998.
- Levitt, Theodore, The Globalization of Markets, *Harvard Business Review*, May-June 1983.
- Lipietz, Alain, *Miragens & Milagres*, São Paulo: Nobel, 1988.
- Love, Joseph, *Crafting the Third World: Theorizing underdevelopment in Romania and Brazil*, Stanford: Stanford University Press, 1996.
- Maddison, Angus, *The World Economy in the 20th Century*. Paris: Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development. 1989.
- Mandel, Ernest, *Long Waves of Capitalist Development*, London: Verso, 1995.
- Martin William G, (ed.) *Semiperipheral States in the World-Economy* Greenwood Press, New York, 1990.
- Marx, Karl, *Capital*, Vol. I.
- Marx, Karl, *The German Ideology*.
- Marx, Karl, *Manifesto do Partido Comunista*, Petrópolis: Editora Vozes, 1988.
- Michalet, Charles-Albert, *O Capitalismo Mundial*, Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Pochmann, Mario, "Um beco sem saída?", *Folha de São Paulo*, 2 de dezembro de 1998.

- Polanyi, Karl, *The Great Transformation, the political and economic origins of our time*, Boston: Beacon Press, 1944.
- Rostow, W.W., *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present*, New York: Oxford University Press, 1990.
- Ruigrok, Winnfried & Tulder, Rob Van; *The logic of International restructuring*, London: Routledge, 1995.
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Book II, London: Penguin, 1984.
- Stallings, Barbara, (Ed). *Global Change, Regional Response The New International Context of Development*, p. New York, Cambridge University Press, 1995.
- U.N. Division on Transnational Corporations, *World Investment Directory*, New York, United Nations, 1994, 1996, 1997.
- UNCTAD Handbook, United Nations, Geneva, 1995.
- Wallerstein, Immanuel, *After Liberalism*, New York: The New Press, 1995.
- Wallerstein, Immanuel, *The Capitalist World Economy*, Cambridge: Maison des Sciences de l'Homme and Cambridge University Press, 1979.
- Wallerstein, Immanuel, *Historical Capitalism with Capitalist Civilization*, London: Verso, 1996.
- Wallerstein, Immanuel, *Unthinking Social Science*, Cambridge, UK: Polity Press, 1991.
- World Bank, *Trends in Developing Countries*, Washington, D.C.: Bank for International Reconstruction and Development, 1996.
- World Bank, *World Tables*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, Development. 1976.
- World Debt Tables, Washington. D.C.: International Monetary Fund, 1996.
- World Economic and Social Survey, New York: United Nations, 1996, 1997.
- World Investment Directory, New York: United Nations, UNCTAD 1994, 1996, 1997

Annexo I. Exportações,
Importações, etc. como
porcentagem do PIB

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959		
Renda líquida enviada ao exterior	0,46	0,17	0,72	0,64	0,72	0,66	0,33	0,64	0,63		
exportações	9,6	7,07	6,6	6,67	7,62	6,76	5,57	5,72	5,95		
importações	11,26	9,87	5,6	6,82	6,84	5,81	6,15	6,09	6,58		
população externa	2,71	2,58	0,24	-0,1	-1,72	-0,21	-1,34	-0,15	-1,25		
PIB TOTAL	4,9	7,3	4,7	7,8	8,8	2,9	7,7	10,8	9,8		
investimento interno bruto	15,23	14,64	14,9	15,61	13,33	14,31	14,88	16,8	17,78		
		1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Renda líquida enviada ao exterior		0,69	0,51	0,84	0,53	0,54	0,92	0,8	0,95	0,8	0,76
exportações		5,32	5,79	6,66	8,64	6,52	7,61	6,49	5,72	5,96	6,27
importações		6,4	6,19	8,02	9,02	5,62	5,4	5,77	5,78	6,72	6,21
população externa		0,47	-1,1	-0,18	-0,33	-2,44	-5,28	-2,69	0,69	1,19	-2,14
PIB TOTAL		9,4	8,6	6,6	0,6	3,4	2,4	6,7	4,2	9,8	9,5
investimento interno bruto		15,55	12,95	15,35	16,86	14,8	14,6	15,79	16,08	18,55	18,96
		1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Renda líquida enviada ao exterior		0,88	0,95	0,96	0,87	0,83	1,36	1,52	1,61	2,32	2,73
exportações		6,56	6,46	7,27	7,84	7,67	7,22	7,01	7,24	6,69	7,24
importações		6,95	8,19	8,86	9,01	13,29	11,02	9,4	7,9	7,88	9,32
população externa		-0,39	1,31	1,66	0,33	3,98	2,79	3,28	1,57	2,71	5,03
PIB TOTAL		10,4	11,4	11,9	13,9	8,3	5,1	10,2	4,9	4,9	6,8
investimento interno bruto		18,66	19,91	20,33	20,37	21,84	23,33	22,41	21,32	22,26	23,35
		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Renda líquida enviada ao exterior		3,26	4,23	5,32	6,25	6,31	5,63	4,66	3,93	4,23	3,32
exportações		9,04	9,62	7,9	12,24	15,04	12,95	9,22	9,83	11,67	8,93

importações	11,29	10,01	8,59	9,66	8,79	7,5	6,64	6,43	6,1	5,46
população externa	4,99	4,39	6,37	5,16	1,25	-2,27	2,03	0,51	-1,37	-0,25
PIB TOTAL	9,3	-4,3	0,8	-2,9	5,4	7,8	7,5	3,5	-0,1	3,2
investimento interno bruto	22,87	24,31	22,99	19,93	18,9	18,01	20,01	23,17	24,32	26,86

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Renda líquida enviada ao exterior	2,8	2,79	2,5	2,79	1,87	1,7
exportações	7,77	8,9	10,43	9,76	8,34	7,04
importações	6,01	6,87	6,93	7,54	7,22	8,36
população externa	0,85	0,36	-1,6	0,18	0,3	2,47
PIB TOTAL	-4,3	0,3	-0,8	4,2	6	4,3
investimento interno bruto	21,59	18,76	18,9	19,23	19,64	19,24

Fonte: Conjuntura
Econômica, São Paulo: FGV,
Dezembro 1997, pp. XVIII