



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
INSTITUTO DE HUMANIDADES, ARTES E CIÊNCIAS
PROFESSOR MILTON SANTOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES
INTERNACIONAIS**

VILSON D'SANTANA ALVES

BRASIL E CHINA: OS DOIS IMPÉRIOS DO MEIO

SALVADOR

2016

VILSON D'SANTANA ALVES

BRASIL E CHINA: OS DOIS IMPÉRIOS DO MEIO

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais (PPGRI), Instituto de Humanidades, Artes e Ciências Professor Milton Santos, Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Antônio Renildo Santana Souza

SALVADOR

2016

AGRADECIMENTOS

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo financiamento a esta pesquisa.

Aos meus pais, grandes patrocinadores materiais e espirituais da minha jornada de formação como acadêmico, profissional, cidadão do mundo, como ser humano. Nenhum apoio ou reconhecimento há de se igualar ao amor dispensado por eles.

Ao Professor Renildo Souza, que na graduação em Economia despertou meu fascínio pela China. Com suas narrativas inspiradas e pelo ânimo com que transmitia seu grande conhecimento acumulado sobre aquele país ainda tão desconhecido, moveu-me a aprofundar os estudos iniciados em nosso grupo de pesquisa. Como orientador no mestrado, sempre esteve disposto a ofertar o encorajamento que tanto necessitava para perseverar ao longo da dissertação.

Devo agradecer ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais e todo seu corpo de funcionários, em especial ao Professor Daniel Aragão e a Professora Elsa Kraychete. Além de me proporcionarem as mais profundas experiências como discente e docente em tirocínio, o esforço de ambos na condução do programa é notório e motivador.

Agradeço ainda aos meus colegas de turma Antônio Carlos Ferreira, Breno Fernandes, Fernando Ferraz, Flávio Franco, Juliana Senna, Laura Escudeiro, Milton Deiró, Moisés Moreira, Paula Pimenta e Renata Ribeiro. As ricas discussões e trocas de ideias fizeram deles a mais descontraída banca de colaboradores nesse processo.

“We are measuring indirectly and imperfectly a total phenomenon that we cannot see directly no matter what we do. . . . It requires imagination and audacity along with patience. The only thing we have to fear is looking too narrowly.”

Wallerstein (2009, p.89)

RESUMO

O objetivo desta dissertação é discorrer sobre a posição da China e do Brasil no sistema-mundo, com especial atenção para alguns efeitos da ascensão chinesa no sistema e no Brasil em particular. A análise do sistema-mundo é tomada como ponto de partida, em seu pressuposto de que a mobilidade de qualquer Estado insere-se no desenvolvimento histórico e sistêmico como um todo. São formulados os conceitos de comando político e econômico relativo como formas de apreciar as variáveis que projetam a posição hierárquica de um país na tanto na economia-mundo como no sistema interestatal, as duas arenas de atuação de uma mesma lógica de acumulação capitalista. Ao se identificar o Brasil e a China na semiperiferia do sistema-mundo reforça-se a necessidade de elucidar as limitações históricas enfrentadas por cada um e o papel do Estado na execução de estratégias para superá-las. Entendendo que nenhum país escreve sua história de maneira dissociada do desenvolvimento do sistema, a pesquisa revela a análise, em última instância, do desenvolvimento recente da semiperiferia: como a posição no meio da hierarquia impacta as pretensões desses dois países em tornarem-se centrais. A ascensão chinesa impõe desafios à organização da ordem internacional por influenciar na formação de novos fluxos de excedentes, que geram pressões competitivas sobre países tanto da periferia como do centro.

Palavras-chave: China, Brasil, Sistema-mundo, mobilidade, semiperiferia.

ABSTRACT

The aim of this dissertation is to discuss the position of China and Brazil in the world-system, with special attention to some effects of China's rise in the system and to Brazil in particular. The world-system analysis is taken as a starting point, in its assumption that the mobility of any State is part of the historical development of the system as a whole. The notions of political command and economic relative command are formulated as a mean to analyze the variables that design the hierarchical position of a country in the world-economy and the interstate system, the two arenas where the same logic of capitalist accumulation is put into action. The identification of Brazil and China in the semi-periphery reinforces the need to elucidate the historical limitations faced by each one, and the state's roles in implementing strategies to overcome them. China's rise poses challenges to the organization of the international order as it influences the formation of new surplus flows, generating competitive pressures on countries in both the periphery and the center.

Keywords: China, Brazil, World-System, mobility, semiperiphery.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Cadeia de Mercadoria Hipotética	38
Figura 2: Construção da Distribuição Zonal da Cadeia de Mercadoria Hipotética	40
Figura 3: U.S. Balança de Comércio Bilateral dos EUA com a China por unidade de iPhone4 (US\$)	47
Figura 4: Trajetórias de Industrialização na América Latina e no Leste Asiático	85
Figura 5: Cadeias de Mercadoria dirigidas pelo produtor.....	114
Figura 6: Cadeias de Mercadoria dirigidas pelo produtor.....	115
Figura 7: Análise de uma rede de comércio de vestuário	116
Figura 8: Análise de uma rede de comércio de equipamentos de transporte nos anos 2000.....	117
Figura 9: Espaços de fluxo do leste asiático.....	126
Figura 10: Principais exportadores de Circuitos Integrados em 2000 e 2014.....	167
Figura 11: Valor adicionado doméstico e estrangeiro, em exportações para processamento e originárias chinesas.	184
Figura 12: Exportações por nível tecnológico e de preços, países selecionados da OCDE e BRIICS – 2010.....	185
Figura 13: Vantagem comparativa revelada (Revealed Comparative Advantage - RCA) e exportação de bens em países selecionados da OCDE e BRIICS - 2010	186
Figura 14: Plotagem em coordenadas polares do ranking de países de acordo com Índice de Complexidade Econômica de 2014.....	188
Figura 15: PNB per capita (em dólares), média mundial e países selecionados – 1962-2014.....	189
Figura 16: Distribuição da população mundial pelos estratos de países com base no Log do PNB per capita	190
Figura 17: Linhas de Tendência no PNB per capita das Três Zonas (1938-1983).....	191
Figura 18: Modelo Bidimensional para Análise das Trajetórias Globais dos Estados .	193
Figura 19: Trajetórias Globais para Estados selecionados 1990-2014	194
Figura 20: Cinturão Econômico da Rota da Seda.....	197
Figura 21: Propriedade e Controle.....	214

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolução da Taxa Básica de Juros Real do Federal Reserve (1955-2015) .	134
Gráfico 2: Saldo da Balança Comercial Brasileira (1970-2015).....	137
Gráfico 3: Taxa de Crescimento das Exportações e das Importações Brasileiras (1970-2014)	137
Gráfico 4: Taxa de câmbio real do Brasil para exportações (com base no INPC) -1980 a 2015.....	138
Gráfico 5: Resultado Global do Balanço de Pagamentos brasileiro de 1980 a 2014 ...	140
Gráfico 6: Participação das Exportações Brasileiras no Comércio Mundial de Manufaturados	141
Gráfico 7: Participação nas exportações brasileiras por tipo de produto (em %).....	142
Gráfico 8: Participação no PIB brasileiro por setor de 1970 a 2012 (em %)	142
Gráfico 9: Participação das Exportações brasileiras no mercado mundial de produtos de alta intensidade tecnológica – 1999 a 2013 (em %)	146
Gráfico 10: Taxa de Crescimento do PIB e contribuição para crescimento do PIB.....	147
Gráfico 11: O Valor Adicionado (VA) das exportações brutas brasileiras de 1995 e 2011 (em %).....	149
Gráfico 12: Contribuição do Consumo, Investimentos e Exportações para o Crescimento do PIB da China de 1981 a 2014 (em %).....	170
Gráfico 13: Contribuição dos componentes no PIB da China de 1978 a 2014 (em %)	170
Gráfico 14: Taxa de crescimento do PIB chinês e contribuição das exportações de 1981 a 2014 (em %).....	171
Gráfico 15: Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)/PIB, países selecionados.....	173
Gráfico 16: O Valor Adicionado (VA) das exportações brutas chinesas de 1995 e 2011 (em %).....	183
Gráfico 17: Trajetória de países selecionados representados pelo Log do PNB per Capita – 1962-2014.....	192
Gráfico 18: Postos de trabalho apoiados por atividade econômica e exportações globais da América Latina.....	207
Gráfico 19: Distribuição do controle entre as 737 maiores transnacionais (e número de transnacionais por país).....	216

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Quadro Comparativo das Abordagens Sobre Cadeias Globais	43
Tabela 2: Taxa de Crescimento, Dados da Balança Comercial e Dívida Externa Brasileira (1970-2015) em US\$ (milhões)	135
Tabela 3: Principais Indústrias de Exportação – VA doméstico e estrangeiro contido nas exportações brasileiras, 2011	149
Tabela 4: Direções e volumes do comércio no leste asiático	163
Tabela 5: Principais Indústrias de Exportação – VA doméstico e estrangeiro contido nas exportações chinesas em 2011 (em %)	183
Tabela 6: Principais Destinos das Exportações – VA doméstico e estrangeiro contido nas exportações chinesas de 2011 (em %)	184
Tabela 7: Variação da Relevância e riqueza de Estados selecionados (1990-2014)	194
Tabela 8: Número de produtos exportados pelo Brasil, pela China e simultaneamente por ambos os países para o Mercosul de 1995 a 2009	203
Tabela 9: Número de produtos exportados pelo Brasil, pela China e simultaneamente por ambos os países para o Mercosul por setores (valores médios para os subperíodos 1995/1997 e 2007/2009)	203
Tabela 10: Decomposição do índice ISE em ISE ^H e ISE ^V por setores (valores médios percentuais por subperíodos)	206

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	10
2.	O FUNCIONAMENTO DO SISTEMA-MUNDO.....	15
2.1	A ANÁLISE DO SISTEMA-MUNDO	17
2.2	A ESTRATIFICACÃO DO SISTEMA E O LUGAR DO ESTADO.....	27
3.	DETERMINANTES DO PODER E DA CONDIÇÃO SEMIPERIFÉRICA	37
3.1	COMANDO ECONÔMICO E AS CADEIAS DE MERCADORIA.....	37
3.2	COMANDO POLÍTICO E AS LÓGICAS DE PODER.....	49
3.3	SEMIPERIFERIA: OS ESTADOS DO MEIO.....	65
4.	INSERÇÃO DIFERENCIADA DAS SEMIPERIFERIAS NO SÉCULO XX	78
4.1	GLOBALIZAÇÃO E NOVA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO	78
4.2	AMÉRICA LATINA E LESTE ASIÁTICO	83
4.3	A DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO CLÁSSICA	85
4.4	A INDUSTRIALIZAÇÃO DA PERIFERIA NO ENTRE GUERRAS	88
4.4.1	AMÉRICA LATINA – PROCESSO PRIMÁRIO DE INDUSTRIALIZAÇÃO POR SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES	90
4.4.2	LESTE ASIÁTICO – DEPENDÊNCIA DA EXPORTAÇÃO COMMODITIES E A INDUSTRIALIZAÇÃO DO IMPÉRIO JAPONÊS	94
4.5	OS ANOS DOURADOS DO CAPITALISMO (1950-1970).....	97
4.5.1	AMÉRICA LATINA – PROCESSO SECUNDÁRIO DE SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES	99
4.5.2	LESTE ASIÁTICO – ISI PRIMÁRIA E A RÁPIDA TRANSIÇÃO PARA IOE PRIMÁRIA	101
4.6	A CRISE E A TENTATIVA DE REESTRUTURAÇÃO (1970-1980).....	110
4.6.1	AMÉRICA LATINA – PROCESSO SECUNDÁRIO DE SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES PUXADO PELO ENDIVIDAMENTO	119
4.6.2	LESTE DA ÁSIA – SUBSTITUIÇÃO SECUNDÁRIA	122
5.	O ESTADO HÍBRIDO CHINÊS E A PERSISTENCIA NEOLIBERAL NO BRASIL.....	131
5.1	BRASIL NA ARMADILHA DO MEIO: FALÊNCIA DO ESTADO DESENVOLVIMENTISTA E OS EFEITOS DA INSERÇÃO LIBERAL NAS CADEIAS GLOBAIS	132
5.2	A CONSTRUÇÃO DA GRANDE ESTRATÉGIA CHINESA.....	150
5.2.1	AS ESTRATÉGIAS DE ASCENSÃO NAS CADEIAS DE MERCADORIA	172

6.	EVIDÊNCIAS DA POSIÇÃO DA CHINA E DO BRASIL NO SISTEMA-MUNDO	182
6.1	O FATOR CHINA NO BRASIL	201
6.2	CONTROLE DAS CADEIAS GLOBAIS E O CAPITAL FINANCEIRO.....	213
7.	CONCLUSÃO.....	219
8.	REFERÊNCIAS.....	222

1 INTRODUÇÃO

Em 29 de novembro de 2012, o presidente da República Popular da China Xi Jinping compareceu à exibição intitulada “The Road toward Renewal” (o caminho para a renovação/rejuvenescimento) no Museu Nacional de Pequim. Na ocasião, rodeado por membros do comitê central e outros líderes, Xi referiu-se à exibição como uma retrospectiva da trajetória percorrida pela nação chinesa, que marcada pelas dificuldades e sacrifícios incomuns sofridos na história moderna, encontrou na sua atual renovação a realização do maior sonho que aquele país já teve¹.

Uma série de estudiosos do sistema internacional tem buscado rememorar que a proeminência da posição assumida pela China nos últimos anos não é algo novo na história da humanidade. Giovanni Arrighi (2008, p.19) resgata pensadores do Iluminismo europeu para afirmar que a China era referência de desenvolvimento institucional e instrução moral até meados do século XIX. Porém, a percepção de um passado de glória da grande civilização asiática é uma lembrança muito mais vívida na memória coletiva dos chineses. O reconhecimento da proeminência chinesa data de milênios atrás, quando seus governantes estabeleceram uma rede relacionamento na forma de um “sistema tributário”. Por conta da relevância econômica da China, os Estados do seu entorno estavam dispostos a oferecer tributos para ganhar acesso ao mercado, enquanto uma rede tributária maior oferecia cada vez mais prestígio ao domínio chinês. Zhou Fangyin (2011, p.150) faz questão de ressaltar que o sistema mantinha-se como um arranjo institucional auto motivado, ou seja, uma ordem espontânea que coordenava a ação estratégica entre as nações na região. Por conta da centralidade da China nesse sistema, a civilização passou a chamar-se “Império do Meio” (*Middle Kingdom*), termo que hoje dá nome ao próprio país na língua mandarim (中国; “Zhōngguó” em pinyin²).

A Guerra do Ópio (1839-1842) travada pela Grã-Bretanha contra a China deu início ao que ficou conhecido como o século de humilhações para os chineses. Mesmo com uma economia mais dinâmica e opulenta que a Europa, a superioridade bélica da marinha inglesa foi capaz de subjugar o Império do Meio. Kenneth Pomeranz chama de

¹ Xi Jinping Stresses to Continue the "Great Renewal of the Chinese Nation" While Visiting the Road toward Renewal Exhibition

² “Pinyin” é o sistema mais comum de representação do idioma Mandarim com alfabeto Latino.

“grande divergência” o período que se segue desde a derrota para a Inglaterra até o fim da Segunda Guerra Mundial, pois marca a inversão da posição hierárquica entre o leste asiático e o Atlântico norte (POMERANZ, 2000). Nesse interregno, uma série de tratados desiguais foram impostos à China, repartindo seu território entre as potências ocidentais e abrindo irrestritamente os portos aos produtos da recente revolução industrial. Combinado o imperialismo ocidental às derrotas em guerra para o Japão e às constantes disputas de poder e rebeliões internas, o país que ora fora o centro, havia se tornado uma das periferias mais pobres do mundo.

Após o discurso de Xi Jinping, saltou o número de escritos em jornais de língua inglesa tentando descrever o “sonho chinês”³. Ao associar a perseverança ao longo do século de humilhações com a capacidade de soerguer-se como uma economia moderna, o presidente revela em seu discurso a tentativa de coesão através do nacionalismo. O patriotismo é visto como uma dádiva e uma responsabilidade. Scott Kennedy afirma que “a China sofre de um ‘complexo do Império do Meio’, em que seus líderes se sentem obrigados a recuperar a glória perdida e posição exaltada do país”⁴ (KENNEDY, 2011, p.8). Tal “complexo” não é exclusividade dos orientais, mas ronda o imaginário dos políticos e acadêmicos de toda parte que imaginam como será o século chinês.

Fato é que hoje a China desponta para assumir seu lugar como potência. O que não se tem claro é o tipo de autoridade que pretende exercer e como será a efetiva concretização do seu “sonho”. A supremacia do Império do Meio na antiguidade pautava-se na ideia de um mandato celestial, para governar a *Tianxia* (“All under heaven”⁵): uma instituição inclusiva, onde não há nada do lado de fora, e, portanto sem necessidade do uso da violência para conquista (PALTIEL, 2011, p.382). Os confrontos com as potências no século XIX demonstraram à própria China que o recurso às armas é uma realidade dentro do atual sistema, que não é tributário, mas capitalista e anárquico. A ideia inscrita na Organização das Nações Unidas de que todos os Estados são igualmente soberanos rejeita geoculturalmente a subordinação formal tributária, ainda que proposta em nome da estabilidade sistêmica.

³ THE ECONOMIST. Chasing the Chinese Dream. Disponível em <<http://www.economist.com/news/briefing/21577063-chinas-new-leader-has-been-quick-consolidate-his-power-what-does-he-now-want-his>> Acesso em 14 de maio de 2016.

⁴ China suffers from a “Middle Kingdom complex,” in which its leaders feel obliged to recover the country’s lost glory and exalted position (tradução nossa).

⁵ “Tudo debaixo do céu” (tradução nossa)

Em outra ponta da análise está o Brasil, que adquire independência formal e nasce como Estado em 1822, autodenominando-se Império. As dimensões territoriais continentais, a riqueza em recursos naturais e a grandeza em relação aos seus vizinhos constantemente relembram o potencial existente da nação. Porém, em toda sua história o país não conseguiu ser mais que uma potência média. Durante o século XX o Brasil viveu um período de grande crescimento econômico e modernização, mas a crise econômica e instabilidades políticas próximas à virada do milênio impuseram severa intermitência. No início do século XXI, o país esboçou pretensões de projetar-se como um ator internacional importante em várias esferas. No entanto, os efeitos da Crise Financeira de 2008 sentidos mais recentemente voltaram a desanimar até os mais otimistas.

Como a China conseguiu crescer até agora de forma relativamente estável, e por que o Brasil parece ter estagnado? Esses dois fenômenos podem estar relacionados entre si? Como a trajetória dos dois países insere-se no desenvolvimento recente do sistema mundial? A Teoria do Sistema-Mundo surge como um instrumental adequado para desvelar as relações entre o desenvolvimento da estrutura socioeconômica mundial e a volatilidade na situação dos Estados. Ela revela que as contradições do moderno sistema capitalista restringem as possibilidades de formação de uma ordem internacional onde “todos debaixo do céu” sejam capazes de se beneficiar igualmente nas relações entre Estados. A abordagem divide o mundo em três zonas ou estratos hierárquicos: centro, como sendo a zona mais elevada e de maior capacidade de comando, em torno do qual gravita o sistema; a periferia do sistema, como zona mais vulnerável e mais explorada pelo centro; e a semiperiferia, como estrato intermediário. A mobilidade de um Estado na escala tende a afetar outros, pois em um sistema integrado, a apropriação de excedentes por uma parte demanda perda quase equivalente de outra. Sobretudo, esse referencial teórico permite mostrar que as trajetórias seguidas pelo Brasil e pela China não podem ser desconectadas das transformações mundiais como um todo, e possivelmente as trajetórias dos dois países não podem ser dissociadas uma da outra.

Partindo da divisão do sistema-mundo em três estratos, a expressão “Império do Meio” aqui utilizada permite um interessante jogo de palavras. Brasil e China são “Impérios” no sentido de haverem surgido como governos imperiais, e hoje figurarem como potências econômicas e políticas, não só regionais, mas importantes polos de dinamismo mundial. Porém, o “meio” onde exercem capacidade de império pode

assumir conotações distintas para cada um deles: o “meio” é o centro, mas o meio também pode ser entendido como o mediano.

No primeiro capítulo, o aporte teórico do sistema-mundo é explicado. Recorre-se aos principais autores dessa corrente de pensamento em busca de conceitos e categorias de análise que explicitem a forma de funcionamento do sistema e os mecanismos que garantem tanto a existência de uma estrutura hierarquizada, como a mobilidade dos países. Questiona-se a concepção modernizante de desenvolvimento associada à ideia de sociedades que evoluem por etapas em uma trajetória comum e autodeterminada. Assim, as lentes são voltadas primordialmente para sistema-mundo como objeto de análise. Mas o papel do Estado não é ignorado. Ele é incorporado como uma das variáveis mais importantes para contrapor as forças condicionantes da estrutura.

O segundo capítulo é dedicado aos determinantes do poder no sistema-mundo, ou seja, os elementos que descrevem as capacidades de cada estrato. O sistema-mundo é um todo formado pela conjunção entre a economia-mundo, o sistema interestatal e a geocultura, onde as dimensões políticas, culturais, sociais e econômicas se manifestam sem que haja uma delimitação clara entre elas. Reconhecendo a dialética que existe entre a economia-mundo e o sistema interestatal dentro do sistema-mundo, o comando econômico e o comando político são analisados em separado. Atribui-se a ambos “comandos” o potencial de articulação dos excedentes. Em um grau de abstração menor que no capítulo anterior, são descritas as formas concretas por meio das quais os Estados e capitais acumulam poder no sistema. Por uma necessidade de delimitação da pesquisa, a geocultura não é analisada. O comando político é diferenciado do comando econômico, e diversas ilustrações são trazidas para uma discussão mais qualitativa da posição do Brasil e da China no sistema interestatal. Essa é uma contribuição acadêmica importante, visto que os autores que realizam análises com base no aporte teórico do sistema-mundo frequentemente se detêm somente na verificação da posição dos Estados na economia-mundo, ou deixando de problematizar a existência de equivalência com a posição no sistema interestatal. Também por uma questão de limitar o escopo da pesquisa, ainda que sempre pontuadas as considerações e contextualizações necessárias para o sistema interestatal, análise do comando econômico é mais amplamente abordado. Nesse sentido, as cadeias globais de mercadoria recebem algum destaque

como cenário onde as apropriações acontecem. A partir da identificação da forma de manifestação do comando, é mais fácil identificar a natureza de quem o exerce.

O terceiro capítulo traz uma narrativa histórica do desenvolvimento recente do sistema-mundo no século XX, mas possui uma grande importância. A teoria do sistema-mundo afirma que o objeto de análise deve ser o sistema-mundo, e não os Estados nacionais. Além disso, o sistema-mundo é um objeto social histórico. Sendo assim, só é possível compreender o lugar da China e do Brasil se entendermos como as condicionalidades para o desenvolvimento recente foram forjadas, dentro da dinâmica do sistema-mundo. A análise dos acontecimentos mais recentes mostrará que o crescimento da China está intimamente associado com o dinamismo construído regionalmente, e que a estagnação brasileira só pode ser compreendida à luz da cristalização de condições estruturais que se arrastam há algumas décadas.

O quarto capítulo oferece uma investigação mais detida nas trajetórias dos dois países dos anos de 1980 até os dias de hoje, com especial atenção para as transfigurações do Estado, no período que costuma ser associado ao aprofundamento da globalização. Lentes são colocadas nos dois Estados por conta da sua importância para contrabalancear as tendências da semiperiferia. Discute-se o hibridismo contido na estratégia dual chinesa, e a persistência do neoliberalismo no Brasil.

Por fim, o quinto capítulo centra nos efeitos conexos de mobilidade dos Estados na dinâmica no sistema-mundo especificamente discorrendo sobre o “efeito China”, na economia-mundo e no Brasil.

Assim, a pesquisa procura entender qual o lugar do Brasil e da China no sistema-mundo, e como que essa posição no sistema-mundo influencia as limitações ao crescimento. Não se analisa como objeto o desenvolvimento da China ou do Brasil, mas dos dois países inseridos no desenvolvimento da semiperiferia, com seus esforços para escapar da armadilha do meio e a repercussão gerada por esse movimento.

2 O FUNCIONAMENTO DO SISTEMA-MUNDO

O que significa dizer que “um país se desenvolveu economicamente”? Por que se tem a impressão de que o Brasil ou a Indonésia são menos “poderosos” e menos “desenvolvidos” economicamente que países como a Suíça ou Holanda, mesmo com um Produto Interno Bruto maior? É possível que todos os países um dia se tornem efetivamente países “desenvolvidos”? Como o crescimento de um país afetaria o desempenho econômico dos demais? Perguntas como essas nos fazem pensar sobre os significados e limites do conceito de desenvolvimento, desafiando nosso julgamento prévio sobre os casos paradigmáticos desta temática, sejam eles de sucesso ou de fracasso.

A ascensão econômica chinesa é um dos fenômenos de grande significado para as Relações Internacionais no início do século XXI, com efeitos já notados em todo sistema mundial. Certamente, até o mais desavisado dos espectadores frente à série de transformações que se desenrolam no mundo é capaz de notar que o que acontece na China importa. Em 28 de março de 2011, a agência de jornalismo BBC Brasil noticiou: “Ascensão chinesa ‘preocupa EUA e Europa, mas é bem vista na África’⁶”. Isto é, 24 de agosto de 2015: “Efeito China afeta mercados no Brasil e no mundo⁷”.

Quando o assunto é desenvolvimento econômico ou globalização, “ascensão chinesa” e “efeito China” são termos recorrentes e quase que de uso obrigatório. Mas é preciso ter em mente que todo conhecimento é comparativo, todo conceito é uma proposição e nenhuma proposição é uma ilha (GERRING, 2001, p.157). Isso quer dizer que se consideramos a expressão “ascensão chinesa” nos referimos a esse evento como ascensão porque ele guarda alguma semelhança com outros eventos que convencionamos chamar de ascensão.

Entretanto, pouca reflexão é despendida para justificar a escolha das acepções ou o significado que se pretende a elas atribuir. Essa tarefa é um excelente ponto de partida. “Ascensão” pressupõe a existência de uma hierarquia entre os Estados, e a possibilidade de mobilidade (de uma situação inferior, para uma situação superior)

⁶ http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2011/03/110328_china_poll_pu.shtml

⁷ <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/economia/20150824/efeito-china-afeta-mercados-brasil-mundo/292469>

dentro dessa hierarquia. Por outro lado, “efeito”, em “efeito China”, pressupõe a capacidade de um fenômeno (no caso o crescimento econômico chinês) de ressoar sobre a condição de outras economias. Assim, pela simples percepção de “ascensão” e “efeito” é possível deduzir que os países estariam posicionados hierarquicamente em uma rede ou sistema que permite a repercussão orgânica dos efeitos de sua transformação. A primeira questão fundamental seria então identificar que sistema ou rede é essa, como funciona, e, se a posição hierárquica ocupada por cada Estado nela tem alguma relevância na capacidade de transmissão desses efeitos.

Para efeito de conseguirmos estabelecer algumas categorias de análise, vamos chamar esse sistema de um sistema-mundo, já que possui uma organicidade sistêmica que lhe é própria, e hoje inclui todos os países do mundo, sendo que praticamente nenhum Estado escapa aos efeitos de sua dinâmica. E se neste sistema os países podem ser dispostos hierarquicamente, é possível agrupá-los em *clusters* ou “zonas”; não no sentido geográfico de ubiquação, mas relativo ao seu posicionamento mais ou menos privilegiado na hierarquia. E se, por ora, supormos que a transmissão dos efeitos econômicos da estrutura pode ser notada no mercado, que é a forma mais básica de interação entre os agentes econômicos, as diferentes formas de organizar a produção nos darão pistas da posição desses países. As atividades produtivas circunscritas nos Estados estão interligadas pelo fluxo fragmentado das mercadorias por entre várias fronteiras nacionais, em etapas ou cadeias que vão desde a pesquisa, concepção do produto, a obtenção de matéria-prima, bens de capital, manufatura, até o consumo.

Compreender o efeito da ascensão chinesa para reestabelecer-se como “Império do Meio” perpassa necessariamente pelo estudo da dinâmica desse sistema, e é exatamente isso que iremos discutir nesse capítulo. Este trabalho se desenvolve sobre as reflexões e indagações iniciais expostas aqui, partindo de um arcabouço teórico-metodológico bem definido: a Teoria do Sistema-Mundo (TSM).

Os poucos conceitos previamente apresentados fornecem uma ideia do caminho que será percorrido. Vale alertar, entretanto, que a teoria do sistema-mundo não será a única perspectiva adotada na condução do trabalho, mas o principal ponto de partida, o que permitirá que outros elementos metodológicos sejam agregados. A TSM surge da síntese de alguns debates como da Teoria da Dependência, da Historiografia Total, e acompanha o seu desdobramento em outras abordagens como a teoria do universo em

expansão e a análise das cadeias de valor, o que permite o diálogo com perspectivas fundamentais para a presente pesquisa.

2.1 A ANÁLISE DO SISTEMA-MUNDO

O sistema-mundo é um conceito que busca superar as formas fragmentadas e estáticas de se pensar a realidade. O primeiro autor a quem cabe merecido destaque é o sociólogo norte-americano Immanuel Wallerstein. Por trás de seu esforço metodológico, Wallerstein propõe a crítica sobre a transição nas formas de pensar. Ele observa que na antiguidade, principalmente no Ocidente, houve uma transição no domínio das explicações teológicas para a filosofia, e um posterior divórcio desta com a ciência. Nota-se hoje uma acentuada divisão do conhecimento, a determinar que o estudo da realidade social deva ser alocado em diferentes escolas do saber: à história caberia estudar o passado, à economia deveria estudar o mercado, a ciência política o Estado. Esta fragmentação circunscreve o estudo da História a limitações geográficas, e reveste de positivismo uma alteridade representada pelo orientalismo e pela etnografia. O autor ressalta o autor a função moderna dada aos Orientalistas de explicar o atraso das altas civilizações (chineses, árabes, indianos): algo em sua cultura os havia congelado o progresso e essas civilizações precisavam de ajuda (WALLERSTEIN, 2007).

Após 1945 a necessidade de estudar a condição e evolução de algumas nações levou algumas “áreas do conhecimento” a se fundirem, voltando seus esforços para o estudo do “desenvolvimento”. Wallerstein (2004, p.11) revela que foram quatro debates sobre desenvolvimento, entre as décadas de 1950 e 1960, que abriram espaço para a elaboração da TSM na década de 1970: o conceito de centro-periferia e a teoria da dependência; o modelo de produção asiático, de Marx; a transição do feudalismo para o capitalismo; e a “história total” da Escola de *Annales*.

A *École des Annales* foi um movimento que surgiu nos anos 1920, como um protesto contra a historiografia francesa que se dedicava quase exclusivamente à história política (WALLERSTEIN, 2004, p.15). Esse grupo de estudiosos defendia que a historiografia deveria ser total ou global, integrando todas as arenas sociais. Fernand Braudel destacou-se como seu maior colaborador a partir de 1945. Na concepção deste

pensador francês, o isolamento tradicional das disciplinas da ciência social, e também o predomínio da história episódica ou eventual (em que os eventos são vistos como singulares dentro de uma narrativa) impedia os pesquisadores de verem as estruturas subjacentes da realidade. Mas Braudel também criticava a busca por verdades eternas. Entre os dois extremos (conjuntura e estrutura), ele insistia na análise das longas durações (*longue durée*), dos processos cíclicos e sistêmicos que se desenvolviam dentro das estruturas.

Braudel desenvolveu o conceito de economia-mundo (*économie-monde*), de modo a representar uma totalidade social específica. Nesse sentido, “economia-mundo” é diferente de “economia mundial”. A última se refere ao mercado de forma universal, a humanidade ou à parte dela engajada na atividade de comércio. “Economia-mundo”, por sua vez, pode até se referir a um fragmento ou seção economicamente autônoma do mundo⁸, mas trata de um todo em que suas conexões internas e intercâmbios lhe fornecem certa unidade orgânica.

In short, from studying a particular case, we may deduce that a world-economy is a sum of individualized areas, economic and non-economic, which it brings together; that it generally represents a very large surface area (in theory the largest coherent zone at a given period, in a given part of the globe); and that it usually goes beyond the boundaries of other great historical divisions⁹. (BRAUDEL, 1981, p.24)

A utilização do conceito de economia-mundo de Braudel pela TSM consubstancia um importante aspecto, que a distingue essa abordagem em relação de outras que Wallerstein e Hopkins (1982) chamam de estudos “modernizantes”. As perspectivas modernizantes consideram não o todo orgânico, mas focam nas unidades “nacionais” e presumem (geralmente de modo tácito) que, a partir do momento em que as pessoas ou povos formam Estados nacionais “independentes”, esses “novos” Estados iniciam uma trajetória de desenvolvimento que eventualmente atravessará os mesmos estágios de desenvolvimento que as sociedades nacionais do Atlântico Norte teriam aparentemente atravessado durante sua história, notavelmente a Grã-Bretanha e então os

⁸ Para Braudel se não existiram sempre economias-mundo, elas existem há muito tempo, porquanto ele cita as economias-mundo organizadas pelos Fenícios, Cartago, o mundo Helênico, Romano, Islâmico, Chinês e Hindu.

⁹ Em resumo, a partir do estudo de um caso particular, podemos deduzir que uma economia-mundo é uma soma de áreas individualizadas, econômicas e não-econômicas, que ela reúne; que ela representa geralmente uma área bastante larga (em teoria a zona coesa mais larga em um dado período, em uma dada parte do globo); e que usualmente vai além das fronteiras de outras grandes divisões históricas. (tradução nossa)

Estados Unidos. Wallerstein critica as teorias desenvolvimentistas por focarem mais e mais na premissa paradigmática de que o globo é constituído por “sociedades” relativamente autônomas, que evoluem ao longo de um mesmo caminho na comparação uma com as outras, ainda que com diferentes tempos de início e velocidade. Isso faz com que os cientistas sociais modernos restrinjam muitos dos problemas e soluções para o “atraso” a fatores gerenciáveis dentro das fronteiras nacionais.

Em oposição às teorias modernizantes, a premissa fundamental da TSM é de que a arena onde a ação social ocorre não é a “sociedade” em abstrato, mas um “mundo” delimitável, um todo spatiotemporal, de escopo territorial extensivo com uma dinâmica e conexão orgânica elementar entre suas regiões ou partes constituintes. Sua existência temporal subsiste enquanto essa dinâmica e organicidade reproduzem o “mundo” como um todo social. Portanto, a TSM oferece como categoria de análise alternativa para estudar a mudança social moderna a observação do que chama de “sistema-mundo”.

Há divergência entre os teóricos do Sistema-Mundo a respeito de quantos “sistemas-mundo” podem ser demarcados e identificados historicamente ou de quando se iniciou o atual¹⁰. Porém, de maneira geral, eles concordam que o sistema-mundo moderno é um sistema capitalista. Uma característica estrutural importante deste sistema capitalista é que ele representa uma economia em expansão, progressivamente mais global em escopo, e organizada por um conjunto de processos de acumulação. Pois, como afirma Wallerstein (2004, p.24), nós estamos em um sistema capitalista quando o sistema dá prioridade ao processo de acumulação interminável de capital.

Endless accumulation is a quite simple concept: it means that people and firms are accumulating capital in order to accumulate still more capital, a process that is continual and endless. If we say that a system "gives priority" to such endless accumulation, it means that there exist structural mechanisms by which those who act with other motivations are penalized in some way, and are eventually eliminated from the social scene, whereas those who act with the appropriate motivations are rewarded and, if successful, enriched¹¹.

¹⁰ Ver discussão em CHASE-DUNN & GRIMES (1995)

¹¹ “Acumulação interminável é um conceito simples: significa que as pessoas e firmas estão acumulando capital a fim de acumular ainda mais capital, um processo que é contínuo e sem fim. Se dissermos que um sistema “dá prioridade” a tal processo de acumulação, significa que existem mecanismos estruturais por meio dos quais aqueles que agem com outras motivações são penalizados de algum modo, e são eventualmente eliminados da cena social, enquanto aqueles que agem com as motivações apropriadas são recompensados e, se tiverem sucesso, enriquecem”. (tradução nossa)

Por isso, a teoria desenvolvida por Karl Marx é um ponto de partida fundamental para a TSM. A sua formulação sobre a acumulação capitalista é central para compreensão do desenvolvimento do moderno sistema-mundo; primeiro porque refere-se diretamente não ao desenvolvimento nacional (ou internacional), mas trata do desenvolvimento capitalista em geral, ou como Wallerstein prefere interpretar, do desenvolvimento capitalista em escala mundial.

Marx centraliza sua análise sobre o capitalismo na necessidade fundamental de acumulação de capital, que ocorre sob as condições de concorrência entre os capitalistas, e da busca por aumento da produtividade do trabalho. A crescente extensão e complexidade das forças produtivas decorrem das pressões sobre os capitalistas (proprietários dos meios de produção e empregadores do trabalho assalariado) para rebaixar os custos de produção, e são refletidas na progressiva mecanização (indicada na proporção capital-trabalho e na composição orgânica do capital). As pressões vêm de duas direções: deles mesmos, por conta da competição para vender mais barato e assim conseguir vender maiores quantidades, e das pressões dos trabalhadores que tentam melhorar as condições de trabalho.

Duas ideias são fundamentais para a análise dessa complexidade: a conclusão a que chega Marx, de que reside no processo de produção, por meio do trabalho humano, a capacidade de criar novo valor para além daquele que entra na produção de mercadorias na forma de insumos¹²; e que o valor das mercadorias, por conta da força de trabalho despendida para produzir, é maior que o valor dos bens de subsistência para recompor a força de trabalho gasta na produção, sendo essa diferença chamada de “mais-valia¹³”.

O processo de acumulação é marcado, portanto, por tendências contraditórias, e por uma disputa entre as classes sociais para se apropriar do excedente gerado no processo produtivo. Ao passo em que a exploração da força de trabalho garante maiores

¹² Marx observa que na produção de uma mercadoria as matérias primas conservam sua substância, ou seja, o seu valor, mas o que as reúne e transforma em outra mercadoria com novo valor de uso é exatamente o trabalho (consumo do valor de uso da mercadoria força de trabalho). “Para extrair valor do consumo de uma mercadoria, nosso possuidor de dinheiro precisaria ter a sorte de descobrir dentro da esfera da circulação, no mercado, uma mercadoria cujo próprio valor de uso tivesse a característica peculiar de ser fonte de valor, portanto, cujo verdadeiro consumo fosse em si objetivação de trabalho, por conseguinte, criação de valor. E o possuidor de dinheiro encontra no mercado tal mercadoria específica — a capacidade de trabalho ou a força de trabalho” (MARX, 1996, p.285).

¹³ “Mais-valia” será então a parcela não remunerada da força de trabalho pelo valor adicionado à mercadoria no processo de produção

excedentes ao capitalista, uma das formas de expandir a demanda por suas mercadorias é incrementando a renda real dos trabalhadores para permitir que estes consumam mais. Wallerstein ressalta dois conjuntos de processos que reforçam essa condição contraditória: 1) A crescente competição entre Estados (devido ao surgimento de novos entes e a ampliação de políticas competitivas) disputando para abrigar centros da rede de produção-acumulação, em contraposição à tendência desta rede em centralizar os processos de acumulação; 2) Crescente influência das demandas sociais organizadas pressionando por políticas estatais de um lado, e a busca competitiva movida por unidades cada vez maiores de capital atrás de grandes centros de mão-de-obra barata, de outro (WALLERSTEIN; HOPKINS, 1982, p. 13).

Destarte, há um duplo nível de competição: entre capitalistas e entre Estados. Enquanto os capitalistas tentam expandir seu poder de acumulação conquistando fornecedores de operações de baixo custo e mercados de alto retorno onde possam vender seus produtos, os Estados procuram, por sua vez, aliados ou recursos para aumentar ou reter vantagem competitiva. Assim, a acumulação de capital resulta, teórica e historicamente, em: crescente concentração de capital; eliminação competitiva de pequenos produtores e a crescente centralização de capital (o tamanho crescente da média do capital possuído/controlado por cada um, reunindo capitais já existentes).

Um mecanismo por meio do qual se opera a concentração de capitais na competição é o intercâmbio ou troca desigual. Os capitalistas apropriam-se da mais-valia extraída do trabalhador na produção, mas não necessariamente tornam-se detentores finais dela, posição que pode variar pelas trocas ocorridas no mercado. É preciso esclarecer de antemão que esse conceito pode adquirir significados controversos. A conotação adotada por Wallerstein para troca desigual é diferente da concepção desenvolvida pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) sobre “deterioração dos termos de troca”, ou da noção de “troca desigual” criada por Arghiri Emmanuel.

Uma das principais contribuições teóricas da CEPAL foi a crítica à ideia de que todos os países se beneficiariam do livre comércio pelas trocas, se cada um buscasse especializar-se naquilo que já produzia com maior vantagem. A crítica da CEPAL era

direcionada contra a teoria neoclássica do comércio internacional, assentada na hipótese das vantagens comparativas¹⁴.

Carcanholo (2008) pontua que os autores cepalinos distinguem os países pela forma de participação no comércio: os exportadores de manufaturas formariam o “centro” e os exportadores de produtos agrícolas e extrativos, a “periferia”. Para a vertente clássica da CEPAL¹⁵, o forte setor secundário dos países industrializados gera uma tendência de aumentos salariais e incentivos à tecnologia que poupa postos de trabalho, mas a incorporação de progresso técnico não causa a redução dos preços. A menor redução relativa dos preços das manufaturas explicaria a deterioração dos termos de troca, em desfavor dos preços dos produtos exportados pela periferia. Por outro lado, os países periféricos apresentariam um baixo desenvolvimento do setor industrial e não seriam capazes de produzir tecnologia, levando a uma dinâmica econômica de reduzida produtividade e baixa oferta de empregos. Dessa forma, o excesso de mão-de-obra na produção para exportação - essencialmente agrícola - geraria uma expansão da oferta de commodities com redução dos preços internacionais das exportações. Essas características criariam uma tendência à deterioração dos termos de troca, desde 1870, resultando em transferências de renda da periferia do sistema capitalista em direção ao centro da economia mundial (CARCALHOLHO, 2008).

A CEPAL justificava a deterioração dos termos de troca com base na baixa elasticidade-renda da demanda¹⁶ dos produtos primários agrícolas e extrativo-minerais. A solução apontada então pela comissão foi a adoção de uma política/estratégia econômica pró-industrialização. Essa perspectiva foi fragilizada com a persistência da condição periférica da América Latina mesmo após a industrialização ocorrida no Processo de Substituição de Importações, ocorrido até a década de 1970.

Por sua vez, a “teoria da troca desigual” foi proposta inicialmente por Arghiri Emmanuel para explicar o desenvolvimento desigual em escala mundial

¹⁴ O modelo central de teoria do comércio internacional até o último terço do século XIX foi a tese ricardiana das Vantagens Comparativas. Um modelo de vantagens comparativas somente volta a ocupar um lugar equivalente no século XX, com o desenvolvimento da Teoria Pura de Comércio Internacional de inspiração neoclássica, e a formulação do conjunto de teoremas do chamado modelo HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson). Sustentava que os países deveriam especializar-se, no comércio nacional, na produção das mercadorias que detinham vantagens comparativas.

¹⁵ Primeiros autores, nas décadas de 1950 e 1960

¹⁶ A elasticidade-renda da demanda mede o impacto da variação da renda na quantidade demandada de um determinado bem, em termos percentuais. Uma baixa elasticidade-renda da demanda indica que diante de um aumento da renda, há um aumento menor do que proporcional na demanda.

(BOTTOMORE, 2001, p.396). Essa teoria foge da centralidade dada pela CEPAL à elasticidade dos produtos e à industrialização para focar nas diferenças salariais entre os países. Porém, essa abordagem foi muito criticada até mesmo dentro do marxismo, por não distinguir valor de uso e valor de troca. Wallerstein e Hopkins (1982) também cuidam de apresentar suas discordâncias: Emmanuel apoia sua explicação das desigualdades no comércio entre fronteiras nacionais, enquanto os teóricos do sistema-mundo argumentam que mesmo dentro dos Estados pode haver troca desigual.

Na tentativa de construção de um conceito mais adequado, a corrente marxista da Teoria da Dependência, além de explicar melhor o efeito dos intercâmbios na desigualdade do que a corrente clássica, ela forneceu argumento mais sólido que a teoria da troca desigual que Emmanuel. Ruy Mauro Marini, um grande responsável por formular as bases da economia política da dependência, explicou o segredo da troca desigual no plano do comércio mundial na sua obra “Dialética da Dependência”. Este autor brasileiro faz referência em sua obra a dois mecanismos operacionais da troca desigual. Marcelo Carcanholo (2013) entende que ele estaria tratando na verdade de três. O primeiro mecanismo, compreendido em um maior nível de abstração, diz respeito ao fato de que os capitais de maior produtividade produzem menos valor por mercadoria (pois é preciso dispendir menos trabalho por produto unitário), mas, como se vende a preço de mercado, esses capitais (beneficiários de maior produtividade do trabalho em comparação com seus concorrentes) apropriam quantidade de mais-valia para além daquela que eles mesmos produziram: mais-valia extraordinária. Por outro lado, os capitais com menor produtividade acabam adicionando mais valor do que apropriam. Um segundo mecanismo é concebido em menor nível de abstração referindo-se às trocas entre diferentes setores. Marini demonstra que os setores que produzem suas mercadorias com composição orgânica do capital¹⁷ (produtividade) acima da média conseguirão apresentar um preço de produção acima dos valores de mercado. O monopólio do domínio tecnológico pelas economias centrais conforme foi observado por Marini faria do monopólio o terceiro mecanismo: “Quando determinados capitais possuem um grau de monopólio razoável em seus mercados específicos, isto faz com que eles possam manter, por determinado tempo, preços de mercado acima dos

¹⁷ A composição orgânica do capital (COC) diz respeito à razão entre capital constante e capital variável, ou seja, representa, em termos de valor, o montante de maquinário, matérias-primas e tudo que é necessário para produzir uma dada mercadoria em relação à força de trabalho necessária. A COC acaba funcionando como uma medida da produtividade do trabalho, pois quanto mais eficiente é a força de trabalho, mais o trabalhador produzirá com expansão do maquinário. (BOTTOMORE et al. 2001, p.69)

preços de produção de mercado” (CARCANHOLO, 2013, p.82). Os estudos da Dependência foram então muito importantes para a TSM, porquanto seu tema principal era o “desenvolvimento do subdesenvolvimento¹⁸” (FRANK, 1998), ou seja, as formas como que o desenvolvimento da economia mundial avança criando necessariamente desigualdades. Seus estudiosos rejeitam a ideia de “atraso” como uma posição no processo seletivo, mas buscam compreender os mecanismos ou fatores que reproduzem dentro do próprio capitalismo, o subdesenvolvimento.

Ao tratar do mecanismo das trocas desiguais, Wallerstein (2004, p.28) conceitua de modo muito mais simples que os autores anteriores. Wallerstein define-o como sendo a ocorrência de troca de produtos com diferentes graus de lucratividade. A diferenciação decorre por sua vez do grau de monopolização dos processos de produção, de modo a garantir “a constant flow of surplus-value from the producers of peripheral products to the producers of core-like products¹⁹”.

Duas características importantes precisam ser consideradas da acepção acima. Primeiro, que os termos “periférico” ou “central” não refletem atributos estáticos, mas um conceito relacional. Determinado processo de produção é considerado central na medida em que ele é controlado com certo grau de monopolização. Quando passa a adquirir maior grau de concorrência e maior número de produtores podendo controlá-lo, esse processo torna-se periférico. A diferença pode parecer sutil, mas é importante, pois amplia o conceito. Ao conceber que o fundamento principal da troca desigual está na monopolização, Wallerstein assume que os diferenciais de acumulação podem derivar de restrições tecnológicas, organizacionais ou mesmo políticas. Assim, o resultado do processo político é o que chama de “*imperium*”, e do econômico a “periferalização”.

A existência de uma dimensão política sobre a dinâmica das trocas desiguais revela que esta não tem que ver só com a troca de valores, mas com a criação de uma estrutura que perpetue as assimetrias. Os mecanismos que produzem desigualdade no sistema-mundo assentam-se na capacidade do sistema em determinar a organização da própria produção. Jaime Osório (2012), importante pensador chileno dentro da Teoria Marxista da Dependência, expõe com clareza a relação entre divisão dos processos de produção e organização do sistema:

¹⁸ O artigo publicado por Andre Gunder Frank "The Development of Underdevelopment" foi originalmente publicado em Setembro de 1966 do periódico Monthly Review Press.

¹⁹ “Um fluxo constante de mais-valia dos produtores de produtos periféricos para os produtores de produtos centrais” (tradução nossa)

O sistema mundial capitalista, porém, não é somente distribuição desigual de valor. Também diz respeito a modalidades diversas de produção de valores de uso, com implicações na distribuição de valor, o que nos leva ao tema da divisão internacional do trabalho (DIT) gestada em diversos momentos históricos.

A monopolização de determinadas linhas de produção (e a produção, por conseguinte, de determinados valores de uso) pelas regiões centrais caminha de mãos dadas com a concorrência que se produz no mundo dependente em torno de linhas de produção e de bens, sejam primários, secundários ou terciários. (OSÓRIO, 2012, p.77)

Portanto, é possível concluir que uma característica do sistema-mundo é a existência da divisão do trabalho, concentrando diferentes tipos de atividades produtivas por entre as regiões, como resultado do processo de acumulação e de sua estruturação política.

[W]orld-economy (Braudel's *économie-monde*) is a large geographic zone within which there is a division of labor and hence significant internal exchange of basic or essential goods as well as flows of capital and labor. A defining feature of a world-economy is that it is not bounded by a unitary political structure. Rather, there are many political units inside the world-economy, loosely tied together in our modern world-system in an interstate system. And a world-economy contains many cultures and groups-practicing many religions, speaking many languages, differing in their everyday patterns. This does not mean that they do not evolve some common cultural patterns, what we shall be calling a geoculture. It does mean that neither political nor cultural homogeneity is to be expected or found in a world-economy. What unifies the structure most is the division of labor which is constituted within it²⁰. (WALLERSTEIN, 2004, p.23)

Outra conclusão decorrente do conceito desenhado por Wallerstein é que “central” e “periférico” são qualidades que dizem respeito às atividades produtivas e não aos Estados em si. É ao nível destas atividades que a desigualdade e a concentração podem ser hierarquicamente evidenciadas.

Since such processes tended to group together in particular countries, one could use a shorthand language by talking of core and peripheral zones (or even core and peripheral states), as long as one remembered that it was the production processes and not the states that were

²⁰ Economia-mundo (*économie-monde* de Braudel) é uma larga zona geográfica dentro da qual existe uma divisão do trabalho, e conseqüentemente um intercâmbio interno significativo de bens básicos ou essenciais, assim como fluxos de capital e trabalho. Uma característica definidora de uma economia-mundo é que ela não está limitada por uma estrutura política unitária. Em vez disso, existem muitas unidades políticas dentro da economia-mundo, frouxamente amarradas juntas no nosso sistema-mundo moderno em um sistema interestatal. E uma economia-mundo contém muitas culturas e grupos praticantes de muitas religiões, falando muitas línguas, diferindo em seus padrões cotidianos. Isso não significa que elas não desenvolvam alguns padrões culturais comuns, o que vamos chamar de geocultura. Não significa tão pouco que homogeneidade política ou cultural possa ser esperada ou encontrada em uma economia-mundo. O que mais unifica a estrutura é a divisão do trabalho que é constituída dentro dela. (tradução nossa)

corelike and peripheral. In world-systems analysis, core-periphery is a relational concept, not a pair of terms that are reified, that is, have separate essential meanings. (WALLERSTEIN, 2004, p.14)

Portanto, se rigorosamente considerada a abordagem teórica, o uso dos termos “central” ou “periférico” seria inapropriado para qualificar diretamente um país, equívoco frequentemente cometido mesmo por autores da Teoria do Sistema-Mundo. A classificação de um Estado como sendo central só faz sentido na medida em que isso é feito em referência ao tipo de atividades produtivas que estão predominantemente agrupadas naquela unidade político-jurisdicional. Vale ressaltar então que em um país dito central podem ser encontradas atividades periféricas, mas as primeiras que seriam as predominantes.

A divisão internacional do trabalho (DIT) revela como é feita a alocação diferenciada das muitas redes de produção e de consumo ao redor do globo. Mas a DIT também expõe o grau de fracionamento e dispersão da produção de um mesmo produto em várias etapas. A rede que conecta os processos produtivos de uma mesma mercadoria é chamada de cadeia de mercadoria (GEREFFI; KORZENIEWCZ, 1994). Juntando os traços fundamentais do mecanismo de troca desigual ao conceito relacional “centro-periferia”, chegamos a uma dedução de suma importância: a mobilidade na hierarquia da divisão internacional do trabalho depende da capacidade de um Estado de reunir na sua zona de jurisdição atividades predominantemente centrais - ou seja, que em relação a outras atividades de sua cadeia de mercadoria possuam um grau de monopolização maior.

Assim, na medida em que uma atividade produtiva central é fragmentada e uma parte do processo produtivo é incorporada por outra zona, isso não significa que a zona está se apropriando de uma atividade central, se esse fragmento tiver sido periferalizado, ou seja, tiver sido exposto à maior competição e retornos menos lucrativos. Isso explica porque a industrialização da América Latina na segunda metade do século XX não representou uma absorção de processos centrais, pois na verdade estavam sendo incorporadas atividades que agora assumiam um caráter periférico.

A fundamentação teórica que embasa a conclusão sobre a divisão internacional do trabalho e a importância da articulação interna e externa das cadeias de mercadorias pode ser encontrada na obra de Karl Marx:

As relações entre diferentes nações dependem do ponto até onde cada uma delas tenha desenvolvido suas forças produtivas, a divisão do

trabalho e o intercâmbio interno. Esse princípio é, em geral, reconhecido. Mas não apenas a relação de uma nação com outras, como também toda a estrutura interna dessa mesma nação depende do nível de desenvolvimento de sua produção e de seu intercâmbio interno e externo. A que ponto as forças produtivas de uma nação estão desenvolvidas é mostrado de modo mais claro pelo grau de desenvolvimento da divisão do trabalho (Marx & Engels, 2007, p.89)

A observação de Marx nos conduz a mais uma conclusão sobre a economia-mundo. A posição dos Estados na hierarquia do sistema-mundo é relevante para determinar o seu papel nas relações com outros Estados – estes compreendidos como as zonas que agregam dentro de sua jurisdição atividades produtivas. A divisão internacional do trabalho expõe não só a condição de uma zona no fluxo dos excedentes, mas a sua capacidade de reorganizar e desenvolver forças produtivas mundiais.

É por esse motivo que um dos programas de pesquisa mais destacados na Teoria do Sistema Mundo tem sido a tentativa de revelar a estratificação a que os Estados estão submetidos, classificar os Estados nas diferentes zonas. A estratificação é um aspecto importante de qualquer sistema social, pois revela a existência de padrões e mecanismos de perpetuação de algumas condições, próprias de um momento histórico determinado. Mas o estudo dessa estratificação é uma tarefa complicada, pois observá-la com exatidão ao nível das interações da economia-mundo significaria mapear todas as atividades produtivas que ocorrem dentro de um Estado, comparando o grau de competitividade de cada uma com as demais em sua cadeia de mercadoria, de modo a determinar o tipo de atividade – central ou periférica – que é predominante.

Abordaremos mais à frente algumas alternativas que foram propostas por diversos teóricos para classificar os países hierarquicamente. Alguns autores sustentam que é possível de forma indireta deduzir a posição que um Estado ocupa no sistema, por meio da análise de alguns aspectos objetivos que refletem a condição em que os países se encontram.

2.2 A ESTRATIFICAÇÃO DO SISTEMA E O LUGAR DO ESTADO

Antes de resgatar essas considerações sobre a posição dos Estados, cabe ressaltar uma necessária diferença da TSM para com a Teoria da Dependência em relação ao número de estratos a serem examinados. A Teoria da dependência trata os países de forma binária, como centrais ou periféricos. Partindo do caso brasileiro é

possível perceber que a adjetivação de uma zona como sendo central ou periférica não é suficiente para qualificar diversas realidades. A ampla profusão de conceitos como “Potências Emergentes”, “Potências médias” ou “Novos Países Industrializados” em estudos recentes indicam a existência de uma categoria intermediária e alternativa ao binômio “desenvolvido-subdesenvolvido”. A esse terceiro estrato convencionou-se chamar de “semiperiferia”, e esta acepção não guarda identidade com nenhum dos três termos citados. Dentro da Análise do Sistema Mundo a semiperiferia ganha um sentido especial e relevante tanto do ponto de vista prático quanto teórico.

Diferentemente da intenção contida no uso da qualificação “central-periférico”, o termo “semiperiférico” não é uma característica conferida às atividades produtivas. Neste quesito a lógica se inverte, e a afirmação de que um Estado é semiperiférico não faz alusão direta a um agrupamento de “atividades produtivas semiperiféricas”, mas que designa por sua vez, uma “mistura relativamente equilibrada de processos produtivos” de duas qualidades (WALLERSTEIN, 2004, p.29).

A semiperiferia desempenha um papel crucial no sistema-mundo. O estrato intermediário serve à coesão econômica e também política do sistema, como afirmam Arrighi & Drangel (1986, p.12): “The legitimacy and stability of this highly unequal and polarizing system are buttressed by the existence of semiperipheral states²¹”. Esta zona serve muitas vezes para canalizar os excedentes da periferia para o centro, retendo para si uma pequena parte. Mas a semiperiferia serve também para reproduzir regionalmente em seu entorno (geralmente geográfico, mas não unicamente) uma organicidade política ditada pelos Estados mais fortes do centro. A semiperiferia reduz a percepção de distância entre os dois extremos da hierarquia, tornando mais crível a ilusão de que a opulência é um destino para o qual todos caminham.

Na medida em que essa pesquisa observa o Brasil e a China como espaços onde se desenvolvem relações socioeconômicas e políticas dentro da economia-mundo, o conceito de semiperiferia é muito caro ao presente estudo. A estrutura produtiva desses dois países é complexa de modo a acentuar a necessidade de um conceito que flexibilize a bipolarização colocada pela teoria da dependência.

A semiperiferia não é somente uma posição intermediária no grau de concentração de atividades produtivas. O relativo equilíbrio (e ao mesmo tempo

²¹ A legitimidade e estabilidade deste sistema de polarização altamente desigual são sustentadas pela existência de Estados semiperiféricos (tradução nossa)

disputa) entre atividades centrais e periféricas coloca o Estado como um importante elemento no direcionamento da acumulação capitalista. Sociedades semiperiféricas começam a desenvolver ou importar tecnologia para promover crescimento industrial, mas o desenvolvimento continua dependente no sentido de que é severamente limitado pela economia internacional, dominado nos setores mais avançados por recursos tecnológicos, financeiros e comerciais mais avançados dos países centrais. Quanto mais equilibrada a relação entre atividades periféricas e centrais, maior a capacidade da política pública influenciar na alocação dos excedentes.

Como já evidenciado em relação à formação de monopólio e concorrência, os Estados possuem um papel crucial na acumulação, e a consideração desse papel é contemplada pela análise do sistema-mundo. O fato de tratar o sistema-mundo como unidade de análise ao invés dos Estados não significa desprezar a existência deles, mas considerá-los parte constituinte do sistema. Os Estados possuem algum grau de autonomia, mas sua capacidade de agência insere-se na lógica de expansão da economia-mundo.

A teoria consegue explicar o funcionamento do sistema-mundo e seus elementos constituintes. Contudo, a maior dificuldade teórica reside em entender como se exprime o poder e qual a sua natureza em relação à dinâmica da economia-mundo e do sistema interestatal. Afirmar que Estados centrais são mais fortes que os periféricos pode ser de pouca utilidade quando a classificação hierárquica não é um dado preliminar. É preciso saber identificar o poder, para então discernir que Estados o detém. No entendimento de Giovanni Arrighi (2008, p.87), Karl Marx discorre ao longo de toda sua obra sobre a acumulação “infinita” de dinheiro, como sendo esta a fonte primária de poder da sociedade capitalista. Porém, para o autor italiano, Marx não nos diz exatamente “que tipo de poder o dinheiro confere e como ele se relaciona com outros tipos de poder” - ainda que Marx rejeite explicitamente a equação desenvolvida por Adam Smith, que reduzia o poder ligado ao dinheiro ao “poder de compra”. A Teoria do Sistema-Mundo, a despeito da grande contribuição, enfrenta uma dificuldade similar.

Para Robert Cox (1986), Wallerstein deu um importante passo no preenchimento de um vazio existente na teoria das relações internacionais, quando moldou uma teoria sistêmica definida essencialmente em função de relações sociais. A convencional distinção feita pelas teorias entre Estado e sociedade civil tem ignorado a existência de “uma pluralidade de formas de Estados, expressando diferentes configurações de

Estado/sociedade” (COX, 1986, p.205). A teoria do sistema mundo oferece uma alternativa radical a estas visões convencionais. Porém, Cox (1986, p.206) ressalta que a abordagem analítica tem sido criticada pela tendência a não dar devida importância ao Estado, por considera-lo um mero derivativo de sua posição no mundo (Estados fortes no centro, Estados fracos na periferia²²).

Wallerstein e Hopkins (1982, p.13) de fato estabelecem uma relação direta entre a força (ou poder) de um Estado e sua posição relacional no sistema mundo:

Centrality in the axial economic network and centrality in the political network thus tend to coincide. Strong states, in relation to others, develop in core areas; weak states, in relation to others, develop or rather are developed in peripheral areas. Not less important, strong states, in relation both to their internal regions and to other states, develop core processes; weak states (weak in both directions: relative to internal regions and to contending states) develop, or rather have developed for them, peripheral processes. It is important to have in mind that "peripheral" does not mean marginal in the sense of dispensable: without peripheries, no cores: without both, no capitalist development²³.

Os problemas destacados por Cox sobre as diferentes configurações do Estado, e a definição sobre o que é e como se expressa sua força são questões ainda mais relevantes quando o estrato da semiperiferia é incorporada à análise. Pela simples leitura do trecho acima destacado se percebe que atribuir aos Estados semiperiféricos uma espécie de “força média” seria uma simplificação inepta de sua natureza. O Estado semiperiférico haveria de ser forte e fraco simultaneamente. Mesmo se admitirmos que a posição na hierarquia do sistema defina a configuração do Estado (no centro é forte, na periferia, fraco), essa questão sobre a força e configurações do Estado semiperiférico pode parecer restar em aberto.

Se os Estados semiperiféricos reúnem uma combinação de características periféricas e centrais, eles desenvolvem algumas atividades produtivas de ponta, e

²² Though it offers the most radical alternative to conventional international relations theory, the world systems approach has been criticized on two main grounds: first, for its tendency to undervalue the state by considering the state as merely derivative from its position in the world (strong states in the core, weak states in the periphery); second, for its alleged, though unintended system-maintenance bias. (COX, 1986,p.205)

²³ “Estados fortes, em relação aos outros, desenvolve-se em áreas centrais; estados fracos, em relação aos outros, desenvolvem-se ou são desenvolvidos em áreas periféricas. Não menos importante, Estados fortes, em relação tanto com suas regiões internas como em relação a outros Estados, desenvolvem processos centrais; Estados fracos (fraco em ambas direções: relativo a regiões internas e a Estados concorrentes) desenvolvem-se, ou melhor, tem desenvolvido por eles, processos periféricos. É importante ter em mente que “periférico” não significa marginal no sentido de dispensável: sem periferia, não há centro: sem ambos, não há desenvolvimento capitalista”.

possuem um grau de organização interna um pouco mais sofisticada (em relação à periferia) que lhes confere alguma liberdade. Assim, o desequilíbrio entre seus determinantes antagônicos (características de centro e de periferia) é um indicativo de maior força em relação à periferia, mas limitada ou insuficiente quando considerada em oposição ao centro. Esse antagonismo vivido no limite quanto às contradições internas na semiperiferia revela que deve haver uma complexidade de fatores e dinâmicas sociais a determinar a posição do Estado, possibilitando inclusive o desequilíbrio para um dos lados.

Precisely because of the relatively even mix of core-peripheral activities that fall within their boundaries, semi-peripheral states are assumed to have the power to resist peripheralization, although not sufficient power to overcome it altogether and move into the core. (ARRIGHI;DRANGEL, 1986, p.12)

Wallerstein e Hopkins (1982) relacionam a qualidade de centro e de periferia às diferentes capacidades de monopolizar segmentos das cadeias de mercadoria, com vistas a manter uma condição vantajosa na repartição da mais-valia (idem, p.93). A centralidade é associada ainda à capacidade de reorganizar ou, até mesmo, de criar novas cadeias (WALLERSTEIN, 2006, p.129). Arrighi & Drangel (1986) caminham por um raciocínio muito similar, e traduzem essa capacidade em função do que chamam de comando econômico: “Core activities are those that command a large share of the total surplus produced within a commodity chain and peripheral activities are those that command little or no such surplus²⁴” (ARRIGHI;DRANGEL, 1986, p.12).

Mas, como associar o comando econômico à ideia de capacidade dos Estados? De modo geral, os Estados não são unidades maximizadoras de lucros, nem organizam ou controlam as atividades econômicas em sua jurisdição de modo tão direto como as empresas capitalistas o fazem. A função primária dos Estados não é a acumulação de riqueza, mas a reprodução de seu monopólio sobre o uso legítimo da violência em um dado território, contra os desafios impostos por outros Estados e por seus próprios sujeitos. Contudo, a despeito dessas diferenças entre as empresas capitalistas e os Estados, Arrighi & Drangel (1986, p.23) ressaltam que é possível assumir que os Estados também se esforçam para elevar [ou para prevenir o rebaixamento de] seu conjunto de atividades centrais-periféricas, porque o poder político está fortemente

²⁴ “Atividades centrais são aquelas que comandam uma grande parcela do excedente total produzido dentro de uma cadeia de mercadoria, e atividades periféricas são aquelas que comandam pouco ou nenhum excedente” (tradução nossa).

atrelado ao poder econômico, e é mais perceptível por meio deste. Deste modo, é possível simplificar a argumentação de Arrighi e Drangel afirmando que o poder econômico de um Estado expressa-se pelo comando econômico relativo²⁵ (“relativo” por se tratar de um conceito relacional, construído em função do par centro-periferia).

Ainda assim, Arrighi e Drangel são muito claros em afirmar que o comando econômico é diferente do comando político. Em verdade, afirmam que geralmente há muita confusão entre a posição de um Estado em relação à posição na divisão do trabalho e a sua posição no sistema interestatal.

“[W]e do not imply that command in the economic and the political world arenas are not closely interrelated. On the contrary, we want to emphasize that the separation of the two types of command is a peculiarity of the capitalist world-economy (as opposed to world-empires) that must be subjected to close theoretical and empirical scrutiny rather than assumed away by postulating their identity.” (ARRIGHI; DRANGEL, 1986, p.15-16)

Portanto, há uma notável diferença entre os termos economia-mundo e sistema-mundo. Para além do aspecto econômico (divisão do trabalho), o sistema-mundo organiza-se em função do aspecto político (formação dos estados) e cultural (*geocultura*) (WALLERSTEIN; HOPKINS, 1982, p.43). Assim, o destacado sociólogo estadunidense tornou sua perspectiva bastante singular ao organizar a compreensão do sistema em uma estrutura hierárquica dividida entre centro, semiperiferia e periferia. Sob a estrutura ele identifica a divisão internacional do trabalho, que unifica de alguma forma a economia-mundo, e a balança de poder, que norteia a competição interestatal (WALLERSTEIN, 1974: p. 162):

We have now outlined the two main constituent elements of the modern world-system. On the one hand, the capitalist world-economy was built on a worldwide division of labor in which various zones of this economy (that which we have termed the core, the semiperiphery, and the periphery) were assigned specific economic roles, developed different class structures, used consequently different modes of labor control, and profited unequally from the working of the system. On the other hand, political action occurred primarily within the framework of states which, as a consequence of their different roles in the world-economy were structured differently, the core states being the most centralized²⁶.

²⁵ O termo “relative economic command” é usado por Arrighi (1990, p.22) como um índice de centralidade dos Estados, medido pela média ponderada do PNB per capita.

²⁶ “Nós temos agora delineado os dois principais elementos constituintes do sistema-mundo moderno. De um lado, a economia-mundo capitalista foi construída sobre uma divisão do trabalho mundial em que a várias zonas desta economia (que nós definimos como o centro, a semiperiferia, e a periferia)

Portanto, o sistema interestatal e a economia-mundo são diferentes lados de uma mesma moeda, uma vez que ambos operam dentro de um mesmo e amplo sistema, o sistema-mundo, e em torno de uma mesma lógica, da acumulação de capital. Enquanto a economia-mundo depende do sistema interestatal para garantir a funcionalidade dos mecanismos de acumulação, a formação dos estados se dá em função da auto expansão capitalista da economia-mundo. Seguindo um mesmo raciocínio, Chase-Dunn e Grimes (1998, p.131) argumentam que, “the capitalist mode of production exhibits a single logic in which both political-military power and appropriation of surplus value through production of commodities for sale on the world market play an integrated role²⁷”.

Se o poder na divisão internacional do trabalho expressa-se pelo comando econômico sobre as cadeias de mercadoria, o comando político pode ser mais claramente observado no peso exercido sobre a balança de poder internacional e na capacidade de organização das forças sociais internas. Conforme destacado por Chase-Dunn e Grimes, isso não significa dizer que o comando político esteja dissociado da divisão internacional do trabalho e não possa ser notado nas cadeias de mercadoria. Já argumentamos aqui que a monopolização dos segmentos decorre não só da produtividade e dos avanços tecnológicos nas atividades de uma cadeia, mas também da interferência política e militar. Wallerstein nos lembra que o mercantilismo foi exatamente a expressão de uma tática para extrair excedentes por meio político e militar sem que esses países tivessem as maiores vantagens produtivas:

um método organizado dessa batalha, em que os produtores cujas capacidades de obter mais-valia estavam em algum ponto médio da escala buscavam usar as estruturas do Estado em que tinham influência para solapar rivais economicamente mais fortes de outras estruturas estatais (WALLERSTEIN, 2006, p.129)

O que se pretende é exatamente seguir o conselho dado por Arrighi e Drangel de lançar à escrutínio os dois tipos de comando para melhor avaliar a posição do Brasil e da China dentro das duas arenas.

foram atribuídas papéis econômicos, desenvolveram diferentes estruturas de classe, usaram consequentemente diferentes modos de controle do trabalho, e lucraram desigualmente do trabalho do sistema. Por outro lado, a ação política ocorreu primordialmente dentro da estrutura dos Estados que foram, como uma consequência dos seus diferentes papéis na economia-mundo, estruturados de maneira diferente, sendo os Estados centrais mais centralizados” (tradução nossa)

²⁷ “O modo de produção capitalista exhibe uma única lógica em que tanto o poder político-militar como a apropriação de mais valor por meio da produção de mercadorias para venda no mercado mundial desempenham um papel integrado” (tradução nossa)

Transpondo o conceito de comando político criado aqui, para a análise de Wallerstein sobre o sistema interestatal, percebemos que ele o definiria como a capacidade de um Estado de fazer com que suas decisões sejam efetivamente cumpridas²⁸. “Strong states relate to weak states by pressuring them to follow their lead in international arenas (treaties, international organizations)” (WALLERSTEIN, 2004, p.55). A interferência política também pode ser percebida na imposição feita pelas potências para que as barreiras aos fluxos de fatores de produção sejam flexibilizadas em favor da lucratividade das empresas dos Estados fortes. Mas o comando político pressiona também para o influxo e aceitação de suas práticas culturais. Porém, a manutenção de atividades produtivas centrais por um Estado não lhe garante a capacidade de fazer cumprir suas decisões. A capacidade de acumular capital não necessariamente produz poder político. A explicação de Wallerstein sobre o poder estatal, por mais valiosa que possa ser ainda não resolve a relação dialética (de separação e aproximação) entre comando político e comando econômico.

A disputa interestatal, por sua vez, não ocorre somente entre Estados fortes e Estados fracos. A existência de uma “balança de poder” é observada por cientistas políticos principalmente em referência ao embate dos Estados fortes entre si. Dentro do Realismo, por exemplo, a teoria da balança de poder surge exatamente para explicar o mecanismo existente destinado a equilibrar esses poderes, com o objetivo dual de “manter a estabilidade do sistema, sem destruir a multiplicidade dos elementos que o compõe” (MORGENTHAU, 2002, p.324). Wallerstein e Hopkins (1986, p.52) ressaltam que se destacam duas circunstâncias principais que conduzem ao equilíbrio: a formação de alianças, ou pela relativa superioridade de um dos poderes centrais sobre os outros poderes centrais, de modo que nenhuma combinação de poderes secundários seja capaz de desafiar efetivamente a supremacia econômica do poder mais forte. A segunda situação é chamada pelos autores de hegemonia.

States, as we have emphasized, exist within the framework of an interstate system, and their relative strength is not merely a degree to which they can effectively exercise authority internally but the degree to which they can hold their heads high in the competitive environment of the world-system. All states are theoretically sovereign, but strong states find it far easier to “intervene” in the internal affairs of weaker states than vice versa, and everyone is aware of that. (WALLERSTEIN, 2004, p.55)

²⁸ “Strength of states is most usefully defined as the ability to get legal decisions actually carried out.” (WALLERSTEIN, 2004, p.52)

Do ponto de vista interno, o comando político guarda estreita relação com autoridade e legitimidade. Mas a força na TSM certamente não é indicada pelo grau de arbitrariedade da autoridade central. Na verdade, o comportamento ditatorial é mais comumente representativo de fraqueza do que de força. A soberania, como reivindicação jurisdicional que une ideologicamente o sistema interestatal, exige reciprocidade externa, mas também interna. É com base nessa legitimação que o Estado atua sobre algumas arenas políticas de seu interesse direto, e também das firmas, para assegurar a sua acumulação.

China e Brasil frente à Teoria do Sistema-Mundo

A China hoje desafia a atual configuração do sistema-mundo. Ao assumir a posição de segunda maior economia do mundo mantendo elevadas taxas de crescimento, torna-se importante analisar se este fenômeno representa mudanças estruturais na capacidade de comando econômico. Por outro lado, o mesmo crescimento econômico dá sinais de formação de uma capacidade de desafiar a supremacia representada pelos Estados Unidos. O que a construção teórica de Wallerstein não responde, contudo é como identificar os elementos comando econômico e político para determinar a posição dessa potência.

Do ponto de vista interno, a China se diferencia muito pelo hibridismo. As noções de legitimidade e autoridade associadas ao comando político e econômico ganham destaque quando, de modo distinto dos demais casos, o Estado assume importante papel na acumulação e na apropriação do excedente.

O Brasil também é um importante paradigma. A constante oscilação nas últimas décadas entre as posições de um “promissor caso de sucesso” e de uma “tragédia anunciada” urge para a necessidade de uma análise mais integrada. Longe de simplesmente buscar fundamentos para explicar o fracasso das políticas econômicas brasileiras para alcançar o desenvolvimento, comumente justificados na falta de vontade ou incapacidade de nossos líderes, o que mais nos interessa é lançar luz sobre os elementos que dão condição para o argumento sobre sua posição no sistema-mundo.

Nos próximo capítulo exploraremos os determinantes do comando econômico e do comando político, na divisão internacional do trabalho e no sistema interestatal, para então poder compreender como que eles podem ser evidenciados na trajetória recente do Brasil e da China no Sistema-mundo. Por fim, trataremos da manifestação do comando

político e econômico frente às contradições do Estado semiperiférico, e seu papel na mobilidade ou estagnação na hierarquia da economia-mundo e do sistema interestatal.

O Brasil e a China chamam atenção para o efeito diferenciado do desenvolvimento do sistema-mundo sobre os diferentes países, mas, sobretudo, acentuam o interesse pela multiplicidade de formas em que se organizam os Estados, principalmente na semiperiferia.

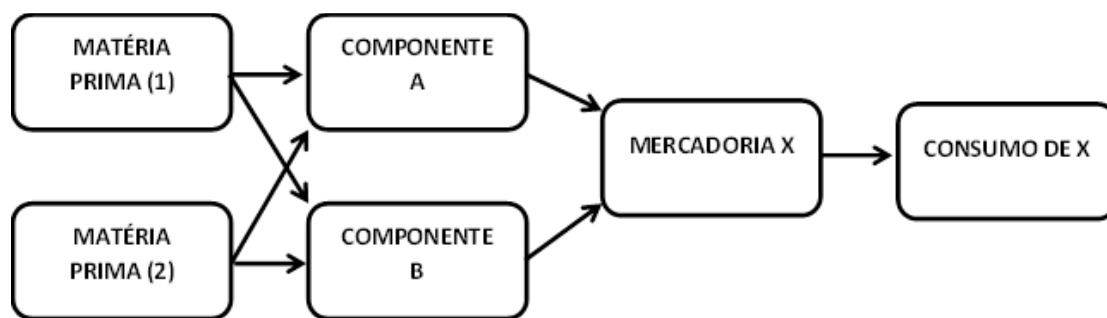
3 DETERMINANTES DO PODER E DA CONDIÇÃO SEMIPERIFÉRICA

3.1 COMANDO ECONÔMICO E AS CADEIAS DE MERCADORIA

Nas últimas duas décadas, uma extensa literatura foi produzida sobre comércio internacional e redes de produção. Hoje, muitos estudos no campo do desenvolvimento comparado e da globalização se interessam pela análise das mudanças, relacionamentos e dinâmicas ocorridas nas interações produtivas e de circulação, mas em diferentes termos e dimensões²⁹. Essas redes foram descritas primeiramente como cadeias de mercadoria, posteriormente como cadeias globais de mercadoria, e mais recentemente como cadeias globais de valor.

A concepção da existência de “cadeias de mercadoria” surge na Teoria do Sistema-Mundo como importante elemento da crítica à noção de “globalização” e desenvolvimento nacional. Para Wallerstein e Hopkins o desenvolvimento da economia global não ocorre como uma sequência de etapas em que os Estados se desenvolvem, concebidos como mercados nacionais autônomos, em direção ao comércio exterior expandido e engrenado a um mercado internacional. O que se desenvolve é o complexo de atividades produtivas e as relações sociais conectadas a cada um de seus processos. Wallerstein e Hopkins (1994, p.17) definem cadeia de mercadoria como uma rede de processos de trabalho e produção em que o resultado final é uma mercadoria acabada. Esses processos constitutivos considerados em separado são por vezes chamados de “caixas”, “elos” ou “nódulos”.

²⁹ Fleury e Sakuda (2012) destacam os termos: IFNs – International Factory Networks; IPNs – International Production Networks; ISAs – International Strategic Alliances; IMNs – International Manufacturing Networks; GCCs – Global Commodity Chains; GENs – Global Engineering Networks; GINs – Global Innovation Networks; GLNs – Global Labour Networks; GMNs – Global Manufacturing Networks; GMVNs – Global Manufacturing Virtual Networks; GPNs – Global Production Networks; GSCs – Global Supply Chains; GSNs – Global Supply Networks; GVCs – Global Value Chains; GVNs – Global Value Networks



Fonte: Adaptado de Korzeniewicz e Martin (1994, p.74).

É importante não perder de vista que dentro da teoria do sistema-mundo cada uma dessas caixas representa processos de produção específicos e socialmente delimitados. Para tanto, Wallerstein e Hopkins (1994) argumentam que o pesquisador deve buscar analisar nas cadeias de mercadoria, principalmente: (1) qual o grau de dispersão geográfica das caixas; (2) o número de diferentes cadeias de mercadorias em que uma mesma caixa está localizada; (3) os tipos de arranjos de propriedade e posse associados às unidades de produção; (4) os modos de controle do trabalho encontrados em cada caixa.

Contudo, como ressaltam os autores, a questão mais relevante consiste em definir o grau em que cada caixa encontra-se relativamente monopolizada por um pequeno número de unidades de produção. Roberto P. Korzeniewicz e William Martin lembram que para a teoria do sistema-mundo a distribuição global da riqueza é desigual entre caixas do centro e da periferia, quando consideramos qualquer conjunto completo de cadeias de mercadoria (KORZENIEWICZ; MARTIN, 1994, p.70). Portanto, analisar o grau de monopolização de uma caixa “é o mesmo que perguntar o grau em que é central e, portanto, um lócus de uma alta taxa de lucro³⁰” (idem, p.18, tradução nossa).

Portanto, as caixas centrais geralmente estão concentradas em poucas unidades produtivas no centro. Mas uma das tendências mais importantes da economia-mundo capitalista é a periferalização dos processos de produção, ou seja, a desmonopolização das “caixas” altamente lucrativas, por conta do aumento de pressões competitivas. Por este motivo Eyup Ozveren conclui que as zonas centrais tem se definido não pela ausência de atividades periféricas, mas pela exclusiva e autoperpetuada presença de práticas organizacionais e inovadoras que neutralizam a tendência de difusão de processos de produção na economia-mundo, que poderiam criar concorrência para as zonas centrais (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p.32).

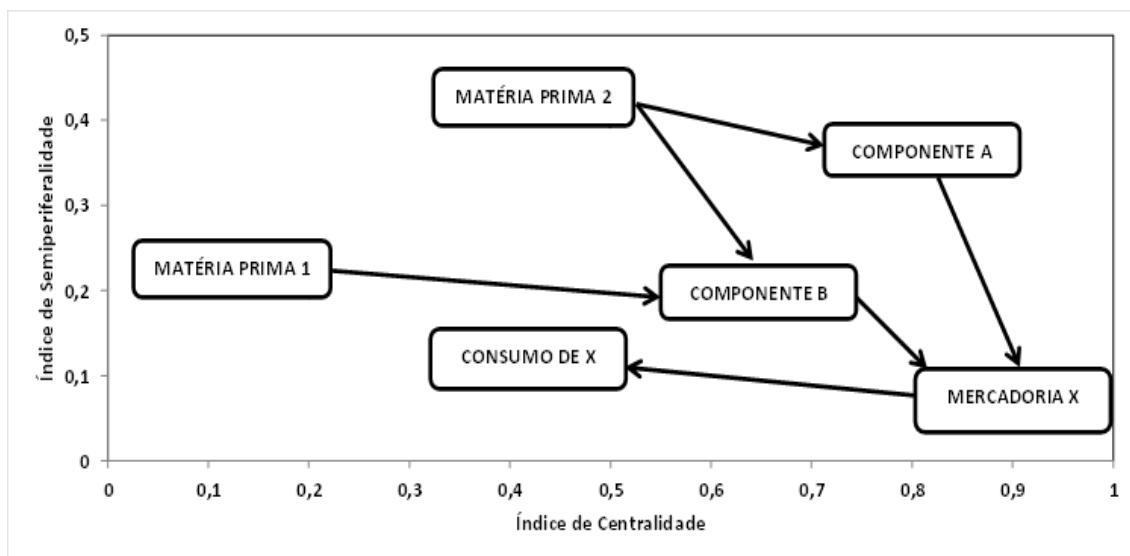
³⁰ “is the same as asking the degree to which it is core-like and therefore a locus of a high rate of profit.”

A figura abaixo reproduz de forma adaptada a ilustração criada por Roberto P. Korzeniewicz e William Martin (1994) para demonstrar a distribuição zonal de uma cadeia de mercadoria hipotética. Ela representa uma tentativa dos autores de fornecer um método empírico para verificar quais processos produtivos podem ser atribuídos às zonas centrais, periféricas ou semiperiféricas, através de índices de centralidade e semiperifericidade. Vale observar que o cálculo destes índices foi viabilizado depois de feita classificação dos Estados dentro dos diferentes estratos (centro-semiperiferia-periferia), e depois de analisadas quais as atividades que cada um dos países realizava, em relação a algumas cadeias de mercadoria selecionadas³¹. De acordo com o índice de centralidade, uma mercadoria que é produzida quase exclusivamente pelo centro iria se aproximar do valor 1,00, enquanto uma mercadoria que é produzida quase exclusivamente pela periferia iria se aproximar do valor zero. O índice de semiperifericidade pode ser obtido dividindo-se a produção dos países semiperiféricos pela produção total.

A partir da análise de seis cadeias de mercadorias, o estudo realizado Korzeniewicz e Martin constatou o deslocamento das caixas para esquerda, em relação ao eixo correspondente ao índice de centralidade, como uma evidência empírica da periferalização. Outra constatação importante é de que, colocada na figura não só um processo produtivo, mas considerada toda a cadeia, as conexões entre as caixas representam um movimento entre as zonas, de modo que a estrutura de uma cadeia de produção revela-se mais claramente como um conjunto de relações da economia-mundo.

³¹ Ou seja, esse estudo não classifica os países, mas depende de uma estratificação prévia dos Estados.

Figura 2: Construção da Distribuição Zonal da Cadeia de Mercadoria Hipotética



Fonte: Adaptado de Korzeniewicz e Martin (1994, p.83).

O foco do estudo das cadeias de mercadorias no Sistema-Mundo é direcionado a compreender como a divisão global e integração do trabalho na economia mundial evoluiu com o tempo. No centro dessa análise está a tentativa de apreender a distribuição desigual dos excedentes, e a mudança na distribuição espacial dos processos produtivos mais lucrativos e o exercício do monopólio.

Desde sua formulação original por Hopkins e Wallerstein em 1977, todos esses pressupostos já eram válidos na definição da cadeia de mercadorias. Ademais, a TSM já previa que a cadeia de mercadoria pode estar localizada em diferentes zonas, e a mudança das proporções na sua distribuição conecta-se com os ciclos rítmicos da economia. Mas foi em 1994, na obra *“Commodity Chains and Global Capitalism”*, que Gary Gereffi, Miguel Korzeniewicz, e Roberto P. Korzeniewicz estruturaram melhor (inclusive com a contribuição de Hopkins e Wallerstein) o programa de pesquisa sobre cadeias de mercadoria, ainda dentro Teoria do Sistema-Mundo. Entretanto, Gereffi e Korzeniewicz inovaram em sua perspectiva, que passaram a chamar Cadeias Globais de Mercadoria (CGM):

A GCC consists of sets of interorganizational networks clustered around one commodity or product, linking households, enterprises, and states to one another within the world-economy. These networks are situationally specific, socially constructed, and locally integrated, underscoring the social embeddedness of economic organization. (GEREFFI et al, 1994, p.2)

Jenifer Bair (2005, p.172) explica que na ótica das Cadeias Globais de Mercadoria, o termo “global” não pretende designar o escopo geográfico da cadeia de mercadoria, mas se refere à distinção entre internacionalização e globalização. O primeiro refere-se simplesmente a uma dispersão geográfica das atividades econômicas por fronteiras nacionais, enquanto, para Gereffi, a globalização implica um grau de integração funcional entre as atividades internacionalmente dispersas.

Uma perspectiva sobre as Cadeias Globais de Mercadoria encorajariam então uma análise de como as cadeias que não são necessariamente globais em escopo são mesmo assim configuradas pela dinâmica das maiores indústrias globais de que fazem parte. Esta conclusão a que chegam Bair e Gereffi é especialmente relevante quando o foco do estudo é a reorganização e integração de sistemas de produção regionais, quando ocorrem como resposta às pressões competitivas de um campo organizacional mais amplo ou de uma indústria particular. As cadeias globais de mercadoria são estruturas que conectam os atores entre si e com os mercados, o que pode ser pensado então em termos de como se estrutura o comércio internacional, quais os fluxos de processos de produção e de troca.

A diferença entre as abordagens parece sutil, mas possui importantes implicações. A análise das Cadeias Globais de Mercadoria desloca o interesse principal dado pela teoria do sistema-mundo, para centrar na sociologia comparativa do desenvolvimento nacional. A pesquisa comparativa de Gereffi dava destaque para as diferenças nas estratégias de industrialização que vinham sendo empreendidas pelas regiões, especialmente em relação a como as políticas domésticas e os regimes faziam interseção com a organização das indústrias globais (BAIR, 2009, p.10). Este novo enfoque chamou atenção principalmente daqueles que analisavam o desempenho das estratégias dos novos países industrializados na América Latina e no Leste Asiático.

Gereffi e Korzeniewicz (1994, p.7) afirmam que as Cadeias Globais de Mercadoria possuem três principais dimensões: uma estrutura input-output (um conjunto de produtos e serviços conectados em uma sequência de atividades econômicas agregadoras de valor); uma territorialidade (dispersão espacial ou concentração de empresas nas redes de produção e distribuição); e a estrutura de governança (relacionamentos de autoridade e poder). Para os autores, a análise das cadeias globais de valor fornece uma ponte entre as preocupações macro históricas da literatura do sistema-mundo, e as questões micro organizacionais e centradas no Estado

que tem estimulado os estudos recentes na economia política internacional. Ou seja, há a incorporação de outro nível de análise: ao endereçar a questão da governança transporta a análise para a relação entre as firmas.

Our GCC framework allows us to pose questions about contemporary development issues that are not easily handled by previous paradigms, and permits us to more adequately forge the macro-micro links between processes that are generally assumed to be discreetly contained within global, national, and local units of analysis. The paradigm that GCCs embody is a network-centered and historical approach that probes above and below the level of the nation-state to better analyze structure and change in the world-economy. (GEREFFI;KORZENIEWCZ, 1994, p. 2).

Nesta mesma obra os autores acima já sinalizavam a aproximação com outra abordagem. Para eles, haveriam muitas similaridades entre as cadeias globais de mercadorias com a análise das cadeias de valor feita por Michael Porter. A cadeia de valor de uma firma é concebida como um sistema ou redes de atividades independente, conectado por ligações ou elos que se desenvolvem quando o caminho de execução de uma atividade afeta o custo ou efetividade de outras atividades. Neste sentido, Gereffi, e Korzeniewicz traçam um paralelo com o foco dado por Porter ao estudo da competitividade na indústria, assumindo que a indústria seria um termo equivalente às cadeias globais de mercadoria como objeto de estudo. A indústria é a arena em que as vantagens competitivas são ganhas ou perdidas, e, sobretudo, o sucesso competitivo em uma indústria global requer que uma firma gerencie as conexões em uma cadeia global de mercadorias de um modo integrado ou sistêmico (GEREFFI; KORZENIEWCZ, 1994, p. 6).

Como narra Jennifer Bair (2009, p.11), ao final dos anos 1990 a descrição das cadeias como cadeias “de mercadorias” – “*commodity chains*” - foi questionada, porque na sua nomenclatura original em inglês “*commodities*” é geralmente adotado para denotar produtos primários (agrícolas e minerais), de “baixo valor agregado”, ou bens básicos. Mas a análise das cadeias globais de mercadoria também foi criticada por oferecer perspectivas insuficientes sobre a governança das cadeias que demandavam atualização.

Juntamente com Timothy Sturgeon, Gary Gereffi se convenceu de que era preciso adotar uma terminologia comum que incentivasse o diálogo e promovesse uma comunidade intelectual entre os estudiosos das indústrias globais. Associados então a um grupo de programas de pesquisa, eles decidiram descrever seu projeto como Análise

das Cadeias Globais de Valor (CGV). Sturgeon defende que a mudança não foi só terminológica. As CGV são influenciadas pelos custos de transação econômicos e uma literatura mais ampla sobre Organização Industrial (BAIR, 2009, p12).

Tabela 1: Quadro Comparativo das Abordagens Sobre Cadeias Globais

	Cadeias de Mercadoria	Cadeias Globais de Mercadoria	Cadeias Globais de Valor
Fundamentação Teórica	Teoria do Sistema-Mundo	Teoria do Sistema-Mundo e Sociologia Organizacional	Negócios Internacionais e Cadeias Globais de Mercadoria
Objeto de Investigação	Economia-mundo capitalista	Redes inter-firmas nas indústrias globais	Logica setorial das indústrias globais
Conceitos Orientadores	1. Divisão Internacional do trabalho 2. Centro-periferia-semiperiferia 3. Troca desigual	1. Estrutura da Indústria 2. Governança 3. Aprendizado organizacional/upgrade industrial	1. Cadeias de valor agregado 2. Modelos de Governança 3. Custos de transação
Influências Intelectuais	1. Teoria da Dependência 2. Economia estruturalista	Desenvolvimento Comparado	1. Organização Industrial 2. Redes/Sistemas Globais/Internacionais de Produção
Textos-chave	Hopkins & Wallerstein (1977, 1986) Arrighi & Drangel (1986)	Gereffi & Korzeniewicz (1994), Appelbaum & Gereffi (1994) Bair & Gereffi (2001)	Humphrey & Schmitz (2000), Sturgeon (2002) Gereffi et al. (2005)

Fonte: Adaptado de Bair (2005)

Frente ao quadro em que as três abordagens podem ser diferenciadas, algumas considerações precisam ser feitas para que consigamos acomodá-las todas ao conceito de comando econômico.

Como afirma Bair (2009), o primeiro ponto de distanciamento entre a análise das cadeias na teoria do Sistema-Mundo e as pesquisas formuladas por Gereffi e Sturgeon (tanto CGM como CGV) é a atenção dada à competitividade entre as firmas:

First, its analytical emphasis on the activities of firms, and especially the chain drivers that play the lead role in constructing and managing international production networks, gives greater weight than a more orthodox world-systems approach would to the role of firms as capitalism's organizing agents (BAIR, 2009, p.10).

Acontece que a competitividade é um dos fatores contemplados pela análise do sistema-mundo. Como já reiterado, o grau de monopólio e competitividade são os determinantes da centralidade ou periferalidade das atividades produtivas. O que a

teoria do sistema-mundo não faz é debruçar a análise sobre a competitividade da indústria ao nível das empresas. Neste sentido a pesquisa sobre cadeias globais de mercadoria ou de valor oferecem um arcabouço mais estruturado para o estudo das estratégias adotadas pelas firmas. Porém, o GCC e o CGV ao fazê-lo, ignoram outros aspectos importantes que a Teoria do Sistema-Mundo considera. Como afirma Wallerstein, a evolução nas cadeias globais não deve ser analisada como resultado de um fenômeno recente e inevitável chamado de “globalização” que impõe restrições às firmas, nem deve ser analisada como uma questão de competitividade. Outros fatores importam:

In consequence, one cannot make sense of decisions by particular producers in a commodity chain without first taking into account the geopolitical situation, the worldwide struggles of social movements, and the fluctuations in the governing geocultural norms. (BAIR, 2009, p.87)

É possível perceber que não se tratam de perspectivas excludentes, mas que podem fornecer visões complementares. Enquanto a TSM afirma que é o monopólio (e a competitividade) que institucionaliza a desigualdade entre as forças produtivas na economia-mundo, o estudo das CGM e CGV concentra-se em mostrar em que termos essa competitividade se opera entre firmas. Guido Starosta (2010a) critica a abordagem CGM/CGV por focar no nível micro organizacional. Mesmo com sua origem relacionada a teoria do sistema-mundo, essas abordagens destinam-se a descrever a forma concreta das relações sociais, ou seja, a aparência ao invés da essência. “The direct social relations governing GCCs [Global Commodities Chains] are concrete mediations in the process of competition through which the formation of general rate of profit – and therefore, the unity of the movement of the total social capital – asserts itself³²” (STAROSTA, 2010a, p.443). A análise da competição na indústria feita através das cadeias globais de valor trata de relações sociais diretas que são a mediação concreta das leis regulando as relações sociais essencialmente indiretas entre os capitais individuais: o processo de competição através do qual a formação da taxa geral de lucro se afirma. Em outras palavras, a constituição das cadeias de mercadorias é vista (pela teoria CGM/CGV) como governada simplesmente por relações diretas, ignorando as relações indiretas que a condicionam.

³² As relações sociais diretas governando as cadeias globais de mercadoria são mediações concretas no processo de competição por meio do qual a formação da taxa geral de lucro – e portanto, a unidade do movimento do capital social total – se afirma. (tradução nossa).

Dentro de um resgate de narrativa histórica, a Teoria do Sistema-Mundo importa, pois contextualiza as decisões tomadas pelos capitais individuais em sua relação com uma série de outros fatores do complexo social que formam a economia-mundo. As decisões das firmas não acontecem no vácuo, mas são influenciadas e constrangidas pela geopolítica e pela geocultura do sistema-mundo. Ademais, é preciso ponderar que cada nóculo da cadeia de mercadoria não é marcado somente por uma relação de interação específica entre os capitais individuais, mas também por outras relações sociais como a relação de trabalho.

O segundo ponto de distanciamento levantado por Jeniffer Bair parece ser mais significativo. Tanto a CGM como a CGV estão mais interessadas em mapear a inserção e mobilidade dos capitais nas cadeias de valor, enquanto a Teoria do Sistema-Mundo estaria mais focada em reafirmar os condicionantes sistêmicos da estagnação dos países. Por esse motivo, as abordagens sobre as cadeias têm se posicionado como análises mais voltadas para tecer estratégias e políticas a serem adotadas por firmas e pelo Estado.

Second, its interest in analyzing—and later, in more policy-oriented work, harnessing—the dynamics of commodity chains to advance the industrialization and developmental objectives of states marks a further break with the world-systems tradition, which inveighs against the myopia of this ‘developmentalist illusion’ (BAIR, 2009, p.11).

De algum modo o papel do Estado na competitividade é sim reconhecido pela TSM. Os Estados atuam ativamente na disputa por capitais e na determinação dos condicionantes para formação de monopólios. Segundo Wallerstein, “all chains are, as a result, subject to interference by state authorities, because states have the sovereign right within the interstate system to establish rules about what crosses their frontiers.” (BAIR, 2009, p.83).

O aporte teórico do sistema-mundo admite a possibilidade de mobilidade e ascensão na hierarquia da divisão internacional do trabalho, porém, este movimento é visto como uma exceção (ARRIGHI & DRANGEL, 1986). A TSM está mais centrada na manutenção e desenvolvimento da economia-mundo do que o movimento de Estados (COX, 1986). A análise das Cadeias Globais de Valor, como um complemento a todos os pressupostos trazidos das Cadeias de Mercadorias, é bastante útil principalmente no caso da semiperiferia. Já fora pontuado que na semiperiferia as políticas estatais possuem maior peso e relevância na configuração das suas atividades produtivas.

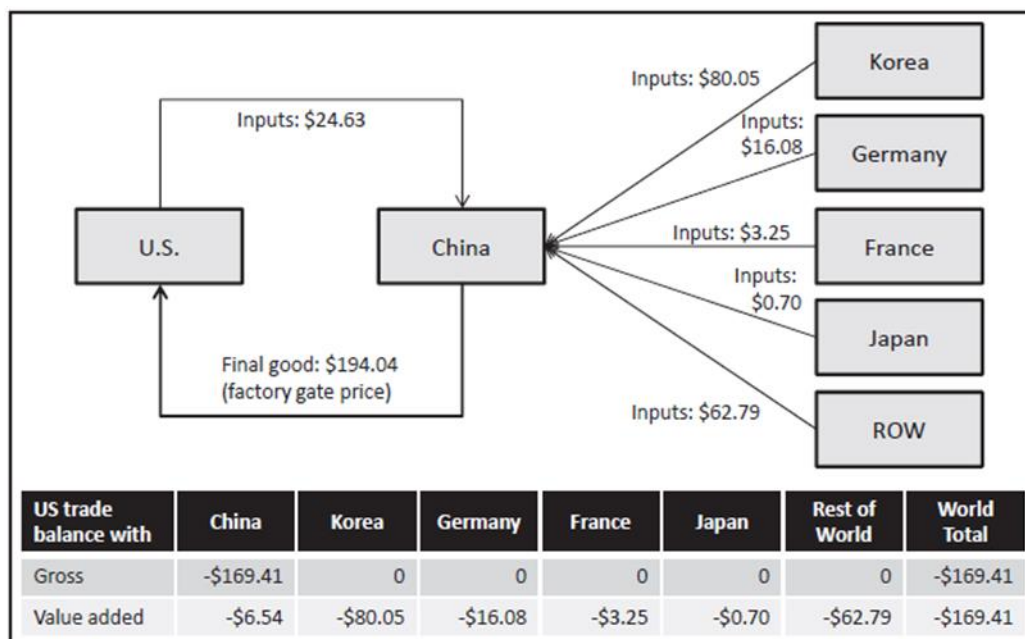
Mesmo pela análise das cadeias de somente algumas indústrias é possível notar a confluência entre as mudanças nas atividades produtivas e as políticas adotadas.

Grande parte das pesquisas mais recentes tem adotado como conceito orientador a noção de valor agregado, como uma mensurável do nível de desenvolvimento de uma atividade produtiva. Quanto maior valor agregado, mais avançado o desenvolvimento industrial e tecnológico. Uma consideração adicional precisa ser feita sobre os distanciamentos teóricos entre a teoria do sistema-mundo de um lado, e a análise das cadeias globais de valor (e em alguma medida as cadeias globais de mercadoria). O próprio Wallerstein já havia pontuado que essas abordagens tratam do “valor agregado” como uma expressão imprecisa da taxa de lucro (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994, p.18).

As Cadeias Globais de Valor buscam identificar os processos produtivos de maior valor agregado/adicionado. Para Gereffi e Lee (2012) os governos e organizações internacionais estão se dando conta de um padrão emergente de comércio global, que tem sido chamado uma mudança do “comércio de mercadorias” para o “comércio de valor adicionado”. Porém, os autores fazem uma problemática confusão entre preço e valor.

Essa questão fica mais clara quando analisado o papel da China na produção global de valor. O país há algum tempo vem sendo chamado de fábrica do mundo por concentrar uma parcela cada vez maior da atividade industrial. Contudo, muitos pesquisadores contestam a tese de que a China tenha avançado nas cadeias globais, pois concentra atividades industriais com pouco valor agregado. Ao executar principalmente etapas intensivas em mão de obra e de baixa complexidade, as indústrias chinesas estariam importando insumos e serviços que correspondem à maior parte do valor dos produtos que exporta. O exemplo trazido por um estudo da OCDE revela que no caso do aparelho Iphone4 produzido na China, somente uma pequena parcela do valor obtido nas exportações para os Estados Unidos remunera a produção no país asiático.

Figura 3: U.S. Balança de Comércio Bilateral dos EUA com a China por unidade de iPhone4 (US\$)



Fonte: Gereffi e Lee (2012, p.27)

Por esse motivo Gereffi e Lee afirmam que a China não cria ou captura maior parte do valor que exporta, porém os dois termos não deveriam ser tratados como sinônimos.

Paradoxically, however, China does not create or capture most of the value generated through its value chain exports. In fact, as more types of intermediate goods are traded within global supply chains, the discrepancy is growing between where final goods are produced and exported and where value is created and captured. [...] In value-added terms, however, most of the value for the iPhone4 is created in Korea (\$80.05), which supplies the two most expensive components — display panels and memory chips — for the product (Keller 2010), while China contributes only \$6.54 to the assembly of the iPhone4. (GEREFFI; LEE, 2012, p.27)

Acontece que a maior lucratividade e o acúmulo de excedente em um nóculo não decorrem simplesmente da sua capacidade de criar valor, mas de se apropriar do valor produzido em outras atividades. Em verdade, para a teoria marxista o valor é criado pelo trabalho humano, e não pelo maior emprego de capital constante (insumos como bens de capital e matérias primas). Nesse sentido, seria mais correto afirmar que a China estaria servindo à criação de mais valor, que é apropriado por outros países, principalmente do centro.

[V]alue is not simply created within each chain or network of firms and then contingently captured in different degrees by each

participant, as implied by GCC analysts. Instead, value is created by the living labour of workers in the economy as a whole and appropriated through the objective process of formation of the general rate of profit by each individual capital (STAROSTA, 2010, p.448).

Uma parte do preço é só uma expressão da mais-valia apropriada pelo mecanismo de troca desigual. A noção de valor adicionado não é explicativa, mas fundamentalmente descritiva (Kaplinsky, 2000) de uma forma concreta de manifestação do valor e um possível indicador, mas não substitutiva do conceito de taxa de lucro.

A reformulated GCC empirical analysis would then consist in the reconstruction of the modalities in which the turnover circuits of the different chain participants intertwine in order to then uncover the diverse mechanisms through which some capitals transfer surplus-value to others in the chain. Note, however, that this will not only be reflected in the prices at which commodities are exchanged (although that is very likely to be one of the most general and visible mechanisms), but in the establishment of all sorts of conditions that affect the circulation times and costs of each capital and, as a consequence, their respective concrete rates of profits. (STAROSTA, 2010, p.457)

Giovanni Arrighi e Jessica Drangel (1986) concordam com Wallerstein que é um erro identificar a atividade central (*core activity*) com o mero processamento industrial, mas eles também questionam a associação da centralidade com a produção intensiva em capital. Assim, para Arrighi e Drangel a atividade central é toda atividade econômica que recebe altos retornos, independente de qual sua natureza, mesmo não sendo necessariamente produtiva. Chase-Dunn argumenta que Arrighi e Drangel adotam uma definição Schumpeteriana de atividade central, baseada na inovação empreendedora direcionada a se proteger da concorrência:

Shumpeter (1939) argued that the driving force behind capitalist accumulation is the ability of organizational entrepreneurs to develop new activities which enable them to capture a large share of the returns to economic activity. This may occur in the real of product development and production, but it may also occur in financial or commercial activities. Arrighi and Drangel argue that core activity consists in the ability of some actors to capture relatively greater returns by protecting themselves to some extent from the forces of competition. (CHASE-DUNN, 1998, p.206)

Por esta razão devemos considerar nas fases circulatorias do capital as circunstâncias que afetam e refletem a sua capacidade de lucratividade e acumulação. Algumas dessas circunstâncias podem incluir, entre outras, condições de crédito comercial, acesso diferencial para crédito financeiro, custos de armazenamento desfavoráveis, royalties sobre transferência de tecnologia, taxas de créditos específicas

ou esquemas de subsídio estatais, e exigências de performance para fornecedores como critérios de controle de qualidade, etc.

Arrighi também verifica que a apropriação de excedentes não se opera somente no comércio internacional. Historicamente os Estados do centro têm lançado mão de outros mecanismos para acumular riquezas pela exploração da periferia, ainda que com estes não estabeleça atividade de troca. O intercâmbio desigual é somente um de muitos mecanismos da polarização do centro-periferia. Igualmente importante tem sido as transferências unilaterais de trabalho e de capital (ARRIGHI, 1990, 12-13).

Todas essas abordagens sobre redes e cadeias podem parecer muito similares, mas diferem em relação aos mecanismos que apontam gerar retornos desiguais. A ideia de valor agregado no ciclo do produto das cadeias de valor sugere que os custos da pesquisa e desenvolvimento (P&D) para manufaturar novos produtos são recuperados pela habilidade do inovador de obter preços mais altos por um novo produto. Não há exploração nessa lógica. Aqueles capazes de criar novos produtos recebem um lucro justo pelos investimentos de pesquisa e desenvolvimento. Por outro lado, a ideia que visualiza atividades centrais como monopolizadas ou oligopolizadas concebe que estas recebem retornos exploradores por conta de sua habilidade de controlar preços, resultando em lucros excedentes. O que se sugere é que a proteção das forças competitivas não se dá só pela inovação tecnológica, mas pela habilidade das firmas de ganharem proteção política dos Estados, ou por conta dos custos altamente proibitivos de entrar nas atividades de maiores retornos.

Portanto, o comando econômico sobre a riqueza pode operar fora dos mecanismos de troca, e mesmo de forma externa à cadeia produtiva. Os ganhos vultosos do capital financeiro com atividade rentista descolam-se cada vez mais da economia real. Porém, por mais improdutivos que sejam esses impérios financeiros, eles efetivamente acentuam a desigualdade. Essa perspectiva revela que a simples análise dos nódulos pode omitir outros mecanismos de transferências de excedentes.

3.2 COMANDO POLÍTICO E AS LÓGICAS DE PODER

O sistema-mundo é uma estrutura complexa que reúne elementos contraditórios, ainda que possa ser descrito como uma unidade. Já foi demonstrado que Wallerstein e

Hopkins (1982, p.13) equivocadamente estabelecem uma coincidência entre a centralidade no eixo econômico e político, por meio de uma relação direta entre a força (ou poder) de um Estado e sua posição relacional no sistema mundo, assumindo que Estados centrais são fortes, e Estados periféricos são fracos. Por outro lado, fica claro que mesmo dentro da Teoria do Sistema-Mundo a relação entre a posição na divisão internacional do trabalho e a posição no sistema interestatal foi problematizada por Arrighi e Drangel (1986, p.15): “A confusion between the position of a state in relation to the world division of labor and its position in the interstate system, for example, underlies Wallerstein's long list of semiperipheral countries³³”.

Isso não significa que Wallerstein e Hopkins não reconheçam a existência de uma dinâmica de poder que se manifesta ao nível do sistema interestatal, com características que lhe são próprias e inclusive contraditórias em relação à divisão do trabalho³⁴. Wallerstein e Hopkins (1982) cuidam de diferenciar inclusive a força do Estado interna e externamente no sistema interestatal. O problema está em não problematizarem a correlação entre a posição na divisão internacional do trabalho e a posição no sistema interestatal. Não se pode assumir que a centralidade de um Estado na divisão do trabalho pressupõe sua centralidade no sistema interestatal. Os fatores determinantes do poder no sistema interestatal não são exatamente os mesmos que consubstanciam o comando econômico, mesmo estando intimamente relacionados.

Giovanni Arrighi e Jessica Drangel (1986) problematizam e defendem a distinção entre comando econômico e comando político, mas fazem uma opção clara e explícita em direcionar seu estudo para a estratificação das zonas do sistema-mundo somente em relação à Divisão Internacional do Trabalho. Para a Teoria do Sistema-Mundo a capacidade de um Estado se apropriar dos benefícios da divisão do trabalho está determinada primariamente pela sua posição em uma hierarquia de riqueza, e a essa capacidade foi atribuída um índice denominado por Arrighi de “comando econômico relativo” (ARRIGHI, 1990).

A despeito das visões concorrentes sobre qual melhor índice para sua mensuração, o sentido do comando econômico é quase sempre e de algum modo

³³ Uma confusão entre a posição de um Estado na relação com a divisão mundial do trabalho e sua posição no sistema interestatal, por exemplo, está na base da longa lista de países semiperiféricos de Wallerstein (tradução nossa)

³⁴ Nevertheless, however much they may reinforce one another in certain places, these two broad organizing tendencies - that of integration production on a world-scale and that of forming strong national states - are in principle deeply contradictory. (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1982, p.43)

facilmente associado com a capacidade material de acumular riquezas. O comando político é, por sua vez, de percepção muito mais complexa, até por conta da natureza mais abstrata do que é “poder”. Sem definir o que seria o comando político, Arrighi & Drangel (1986, p.24) afirmam que o comando econômico possui um caráter cumulativo que é buscado no comando político porque a “riqueza” pode ser acumulada mais facilmente do que o “poder”.

A problemática da diferenciação entre o comando político e o comando econômico expõe a dualidade que é oposta entre geopolítica e capitalismo. Há uma inerente contradição entre o desenvolvimento de “uma economia” e o desenvolvimento de “múltiplos Estados”. Chase-Dunn (1998) dirige-se àquela que percebe como uma pergunta importante a respeito: geopolítica e capitalismo referem-se a uma lógica ou duas? O autor aduz que a análise do sistema-mundo tem sido tachada de abordagem “economicista” vulgar por afirmar que a ação política é determinada pelas estruturas econômicas (1998, p.109). De fato, não é possível explicar tudo sobre a ação política e as estruturas dos Estados tomando-se como base a forma e o lugar em que um país está inserido na hierarquia da divisão mundial do trabalho. Mas a Teoria do Sistema-Mundo também considera o sistema interestatal como espaço relevante de interações sociais.

O sistema interestatal refere-se exclusivamente às relações (econômicas, políticas, sociais e militares) entre as organizações formais que monopolizam a violência dentro de um território delimitado. Nesse sentido, a crítica feita a Wallerstein é de que ele teria reduzido a operação do sistema “internacional” à uma consequência do processo de acumulação capitalista. Chase-Dunn esclarece que para Wallerstein as estratégias dos Estados não são somente direcionadas para resultados econômicos:

Wallerstein's work suggests a reconceptualization of the capitalist mode of production itself such that references to capitalism do not point simply to market-oriented strategies for accumulating surplus value. According to Wallerstein the capitalist mode of production is a system in which groups pursue both political-military goals and profit-making strategies, and the winners are those who effectively combine the two. Thus the interstate system, state-building, and geopolitics are the political side of the capitalist mode of production. (CHASE-DUNN, 1998, p.134)

O que Chase-Dunn e Wallerstein defendem em comum é que o modo capitalista de produção exhibe uma única lógica, em que tanto o poder político-militar como a apropriação de mais-valia pela produção de mercadorias para venda no mercado mundial desempenham um papel integrado.

A ascensão e expansão do moderno sistema interestatal foi causa, mas também um efeito da interminável acumulação de capital. A tendência dos grupos capitalistas a mobilizar seus respectivos Estados para favorecer sua posição competitiva na economia mundial reproduziu continuamente a segmentação do domínio político em jurisdições separadas (ARRIGHI, 1994). A acumulação capitalista se vale da pluralidade de unidades políticas, pois na competição entre estas o capital encontra uma diversidade de caminhos para renovar-se por meio da destruição criativa. A desigualdade que é preservada pela existência de fronteiras serve tanto para justificar internamente a existência do Estado, quanto para fornecer alternativas na expansão do capital. A guerra, nesta perspectiva, é uma forma de reorganização das fronteiras, mas também das relações de produção.

Amin and Mandel have made the insightful argument that the accumulation process expands within a certain political framework to the point where that framework is no longer adequate to the scale of world commodity production and distribution. Thus world wars and the rise and fall of hegemonic core powers can be understood as the violent reorganization of production relations on a world scale which allows the accumulation process to adjust to its own contradictions and to begin again on a reorganized political foundation. (CHASE-DUNN, 1998, p.133)

A base política do capitalismo não é o Estado, mas o sistema interestatal. É por este motivo que a Teoria do Sistema-Mundo defende que a economia-mundo capitalista não pode organizar-se sob a forma de um império-mundo. Por um império-mundo Wallerstein (2004, p.57) refere-se a uma estrutura em que exista uma única autoridade política para todo o sistema-mundo. Uma economia-mundo estruturada por uma única divisão do trabalho, composta por múltiplas estruturas estatais dentro de um sistema interestatal e múltiplas culturas formando uma geocultura é condizente com as necessidades do sistema capitalista. Por outro lado, um império-mundo iria sufocar o capitalismo, pois significaria a existência de uma estrutura política com habilidade de se sobrepor à prioridade dada à acumulação interminável de capital (idem, p.58).

A forma mais comum de domínio de um Estado sobre o sistema interestatal tem sido então o domínio hegemônico. O conceito de “hegemonia mundial” adotado por Giovanni Arrighi (1994, p.27) “refere-se especificamente à capacidade de um Estado exercer funções de liderança e governo sobre um sistema de nações soberanas”. Portanto, a hegemonia pressupõe a manutenção da pluralidade de Estados, e, sobretudo a coordenação de certa estabilidade capitaneada pelo poder hegemônico.

Historicamente, os Estados aproveitaram situações de caos como oportunidade para reconstituir o sistema mundial em bases novas e mais amplas, reestabelecendo certa medida de cooperação interestatal. Wallerstein (2004, p.58-59) observa que uma característica relevante da hegemonia é a não necessidade do recurso ao militarismo para consolidar sua liderança. Com efeito, o autor defende que para manter a hegemonia, o poder hegemônico deve se desviar do papel político e militar, que é não só caro como abrasivo³⁵.

What allows us to call them hegemonic is that for a certain period they were able to establish the rules of the game in the interstate system, to dominate the world-economy (in production, commerce, and finance), to get their way politically with a minimal use of military force (which however they had in goodly strength), and to formulate the cultural language with which one discussed the world. (WALLERSTEIN, 2004, p.58)

A recomendação de Wallerstein do papel político e militar, como se essas duas dimensões representassem uma unidade de domínio em oposição à noção de “hegemonia” é problemática, pois dá a entender que o consenso e a legitimidade da liderança (que exatamente minimizam os custos do domínio) são externos à própria política. De todo modo, é comumente mais fácil notar a centralidade de um Estado quando há neste um maior acúmulo de capital. Talvez por isso Wallerstein e Hopkins identifiquem a hegemonia principalmente pelo poder de mercado³⁶.

Entretanto, a impossibilidade de se formar um império-mundo na economia-mundo capitalista pelo domínio jurisdicional de todo sistema não significa que alguns Estados não tenham tentado. Alguns Estados adotaram uma via mais militarizada de domínio, ao invés de recorrerem prioritariamente ao controle sobre a divisão do trabalho e da geocultura. É possível inclusive notar historicamente que, se não há registro de sucessos para formação de um império-mundo, Estados conseguiram ascender na hierarquia, lastreados pela proeminência militar. Neste ponto Chase-Dunn reforça seu argumento para defender que a maior liberdade da ação política não deve ser considerada isoladamente, mas em confluência entre a lógica geopolítica e de desenvolvimento capitalista:

³⁵ To maintain hegemony, the hegemonic power must divert itself into a political and military role, which is both expensive and abrasive.

³⁶ “Hegemony is distinguished from imperium in that it operates primarily through the market - but certainly not exclusively, since there are always politico-military and cultural components”. (HOPKINS;WALLERSTEIN, 1986, p.52)

It could be argued that the existence of states which successfully follow a more political-military development path is evidence in favor of the thesis that geopolitical and economic processes operate independently. The existence of such a development path is unquestionable (e.g. Prussia, Sweden, Japan, USSR) but the upward mobility of these states was certainly conditioned by its context, a world-economy in which commodity production and capitalist accumulation were becoming general. If all states had followed such a path the modern world-system would be a very different kind of entity. (CHASE-DUNN, 1998, p.141)

A relação do uso da ação estatal como uma capacidade destinada a melhorar a posição do Estado pela via político-militar é abordada por Arrighi marginalmente em 1986 em seu artigo com Jessica Drangel, mas é na obra *O Longo Século XX* que a noção ganha contornos mais claros. Na tarefa de expor a ambiguidade entre a hierarquia na divisão do trabalho e no sistema interestatal, Arrighi e Drangel (1986, p.15) citam Maurice Aymard para sugerir que aquelas duas dimensões (divisão do trabalho e sistema interestatal) se conectam com uma definição econômica e com outra política. Enquanto Aymard trata a posição econômica dos Estados em função dos saldos remanescentes na disputa pelos excedentes, a posição política enfatiza a ação voluntária do Estado para poder melhorar sua posição relativa.

Posteriormente, Arrighi discorre sobre a ação volitiva estatal, ao tratar da existência de duas lógicas de poder. Assim como Wallerstein, o teórico italiano propõe que o estreito vínculo histórico entre o capitalismo e o moderno sistema interestatal é marcado tanto pela contradição quanto pela unidade. A competição interestatal e interempresarial, fomenta de modo complementar a acumulação de capital em uma perspectiva ampliada do sistema-mundo. Contudo a competição “pode assumir formas diferentes, e a forma que assumem tem consequências importantes para o modo como o moderno sistema mundial - enquanto modo de governo e enquanto modo de acumulação - funciona ou deixa de funcionar” (ARRIGHI, 1994, p.33).

Como afirma Chase-Dunn (1998), os Estados particulares variam sua ênfase no engrandecimento político-militar ou no livre mercado dependendo, em parte, de sua posição no sistema. E o sistema-mundo alterna como um todo entre períodos de maior ênfase na competição baseada no poder estatal, ou na competição de livre mercado. Acontece que a divisão da economia mundial em jurisdições políticas concorrentes e a disputa entre estas nem sempre beneficia a acumulação capitalista de capital. Para Arrighi, se ela beneficiará ou não, depende basicamente da forma e da intensidade dessa concorrência.

O papel e a natureza das fronteiras nacionais no capitalismo são estabelecidos em função das transições históricas para a produção capitalista, para o nacionalismo, e para o imperialismo informal (sem controle jurisdicional direto) que opera através delas. Neste mundo contraditório, as fronteiras são cruciais: um mundo onde há uma economia integrada, mas com muitos Estados, e onde os Estados reclamam igualdade soberana com independência, mas buscam cada vez mais criar condições favoráveis a investimentos estrangeiros e outras interdependências (ANDERSON, 2012, p.140).

O problema ocorre principalmente quando a competição interestatal assume a forma de intensos e prolongados conflitos armados. As vantagens oferecidas pelo sistema interestatal em relação ao império-mundo são deterioradas. Os custos dessa competição para as empresas capitalistas podem exceder os custos do governo centralizado que elas teriam de suportar num império mundial. O controle territorial pelo mesmo Estado nacional capitalista sobre fluxo de pessoas e capitais nem sempre funciona como estratégia para aumentar sua riqueza. Nessas circunstâncias a lucratividade dos capitalistas pode muito bem ser minada e acabar sendo destruída por um desvio cada vez maior dos recursos para a iniciativa militar, e/ou por um desmantelamento cada vez maior das redes de produção e troca através das quais as empresas capitalistas se apropriam dos excedentes e os transformam em lucros (ARRIGHI, 1994, p.32). Há uma contradição recorrente entre a “interminável” acumulação de capital e uma organização relativamente estável do espaço público que só pode ser compreendida se observada a evolução do sistema mundial moderno e suas reconstruções.

Nesse sentido que uma guerra entre os Estados Unidos e a China é vista como desafio ao próprio capital americano. Por diversas vezes os conflitos bélicos e a consequente afirmação extraterritorial de domínio sobre espaços ultramarinos foram formas importantes de ampliar a acumulação de capital pelos americanos. Mesmo assegurando posição de superpotência ao longo de todo século XX, os Estados Unidos estiveram envolvidos em guerras quase que ininterruptamente. A ascensão da China como potência regional econômica e militar tem ameaçado a posição hegemônica norte-americana na Ásia. Como consequência, a escalada recente de tensões nas disputas territoriais chinesas coloca as duas potências cada vez mais próximas de um confronto direto. No ano 2000, Condoleezza Rice escreveu ainda como conselheira política de George W. Bush, que a China precisava ser contida, como uma rival aos interesses

americanos (RICE, 2000, p.50). Porém, um conflito com a China pode ser bastante danoso à própria economia dos países centrais no ocidente.

O transplante de indústrias para a China permitiu às grandes transnacionais manterem elevadas taxas de lucro em meio ao acirramento da competição de mercado, por meio da exploração da mão de obra chinesa barata e as condições oferecidas pelo Estado em termos de subsídios e infraestrutura. O mesmo já havia ocorrido em função dos tigres asiáticos e mesmo dos países latino-americanos. Contudo, a relevância assumida pela China é mais difícil de ser replicada ou sub-rogada por conta do tamanho de sua população, o mercado consumidor que se desenvolveu, e o grau de entrelaçamento com os Estados Unidos gerado pelas grandes aquisições de títulos da dívida americana. “O fato das empresas americanas se beneficiarem da desvalorização do iuane e a participação da China na OMC reduziram o poder de retaliação comercial unilateral por parte dos EUA” (Medeiros, 2008, p.258). Desse modo, os Estados Unidos se defrontam com uma situação em que duas estratégias, uma econômica e uma política, sendo ambas próprias da acumulação capitalista passam a restringir-se mutuamente.

Assim, Arrighi preconiza a definição de “capitalismo” e “territorialismo” como central no entendimento dessa dialética, distinguindo-as como sendo modos opostos de governo ou lógicas de poder. Não se trata de uma diferença entre capital e coerção. Pode-se ser coercitivo dentro da lógica capitalista. A diferença está na intensidade que se orienta para a acumulação de capital, e não para a incorporação de territórios e populações. Cada lógica vê de maneira diferente a forma de acumular poder.

Os governantes territorialistas identificam o poder com a extensão e densidade populacional de seus domínios, concebendo a riqueza/o capital como um meio ou subproduto da busca de expansão territorial. Os governantes capitalistas, ao contrário, identificam o poder com a extensão de seu controle sobre os recursos escassos e consideram as aquisições territoriais um meio ou subproduto da acumulação de capital. (ARRIGHI, 1994, p.33)

A lógica territorialista de poder é anterior ao modo de produção capitalista, inclusive tendo Arrighi identificado a China como a “sede do império territorialista mais desenvolvido e mais bem-estabelecido” (ARRIGHI, 1994, p.34)³⁷. Porém, foi a

³⁷ Para o autor, a prevalência da lógica territorialista é o que justifica a decisão racional da China em não empreender expansões ultramarinas. “a decisão de não fazer o que os europeus fariam tempos depois é perfeitamente compreensível à luz de uma lógica territorialista do poder, que pesou cuidadosamente os

conjunção das duas lógicas pelos europeus que possibilitou a consolidação do capitalismo. As sociedades pré-capitalistas que buscaram extrair excedente do trabalho necessitaram controle político direto, com os impérios europeus ultramarinos combinando trabalho escravo e posse territorial.

Com a consolidação do capitalismo desenrola-se uma tendência comum para o imperialismo informal ou “não territorial”, sem controle direto. O envolvimento econômico que continua a ser a principal forma do novo imperialismo nos impérios “neocoloniais” ou “informais”, onde países politicamente “independentes” são dominados em variados graus por países mais poderosos e por capitais baseados neles (ANDERSON, 2012, p.139).

James Anderson (2012, p. 142) defende que a longa transição para o novo imperialismo - em que os atuais investimentos estrangeiros diretos e globalização econômica funcionam como fonte de exploração entre estados independentes - dependeu crucialmente da separação parcial (ou composição de unidade contraditória) entre “política” e “economia”. Os modos de produção pré-capitalistas extraíam o excedente dos produtores (escravos, servos, etc.) por meios extra-econômicos, como o uso direto da força física e/ou ideológica, incluindo a religiosa. Em contraste, no capitalismo a exploração vem principalmente pelo trabalho “livre”, por operações de “livre mercado”. Isso cria a falsa ilusão de que a lógica capitalista ou econômica é menos exploratória e absente da coerção.

David Harvey disserta sobre sua noção de “imperialismo capitalista” definindo-o como uma fusão contraditória entre “políticas de Estado e império” e “os processos moleculares de acumulação de capital no tempo e no espaço”. O primeiro aspecto desta fusão representa o imperialismo como um projeto distintamente político por parte dos atores para quem o poder é baseado no comando de um território e uma capacidade de mobilizar seus recursos humanos e naturais para fins políticos, econômicos e militares. O segundo refere-se à dimensão do imperialismo como um processo político-econômico difuso no tempo e no espaço, em que o comando sobre capital e uso deste tem primazia (HARVEY, 2003, p.26).

Harvey se vale dessa dupla dimensão do imperialismo capitalista para chegar à conclusão de que a tendência histórica em direção a impérios “não territoriais”

benefícios, os custos e os riscos esperáveis do comprometimento de recursos adicionais na expansão territorial e comercial do império” (ARRIGHI, 1994, p.35)

ou “informais” está sendo revertida, ao menos parcialmente, com o retorno da primazia pelo controle territorial mais direto, como no caso das ocupações do Iraque e do Afeganistão pelos Estados Unidos. A este fenômeno o autor chama de “novo imperialismo”.

O eminente geógrafo britânico toma emprestada a formulação de Arrighi sobre as lógicas de poder capitalista e territorial para justificar seu prognóstico sobre crescentes contradições na política imperial norte-americana. Porém, ao fazê-lo, Harvey adota uma conexão bastante problemática. Giovanni Arrighi explica (2008, p.222):

“Para ele [Harvey] a lógica territorialista refere-se às políticas estatais e a lógica capitalista refere-se à política da produção, das trocas e da acumulação. Para mim, ao contrário, ambas as lógicas referem-se primariamente a políticas estatais. Além disso, parece que Harvey pressupõe que todos os processos de mercado (como trocas, comércio, migração de mão de obra, transferência de tecnologia, fluxo de informações e assemelhados) são impelidos pela lógica capitalista. Não parto de tal pressuposto.”

Harvey atribui a lógica territorial às estratégias políticas, diplomáticas e militares do Estado ou conjunto de Estados, e a lógica capitalista, às maneiras pelas quais os fluxos do poder econômico atravessam e percorrem um espaço contínuo na direção de entidades territoriais. Ao atribuí-las a dois diferentes tipos de atores e agências – políticos de um lado e capitalistas do outro – reforça e amplia a separação entre política e economia (ANDERSON, 2012, p.145). Como argumenta Alex Callinicos, a formulação de duas lógicas de Harvey é vulnerável a ataques de Weberianos e de Marxistas Políticos porque implica dizer que a lógica territorial (que equivale a geopolítica na versão de Callinicos) é externa ao capitalismo, ainda que não tenha sido essa sua intenção (CALLINICOS, 2009, p.75). Portanto, é preciso ressaltar que a lógica capitalista e a lógica territorial representam estratégias alternativas de formação do Estado.

Arrighi corrigiu um mal-entendido de Harvey, mas como bem pondera Anderson, contrapor uma lógica “territorial” a uma “capitalista” implica que a primeira é não capitalista, ou talvez pré-capitalista (ANDERSON, 2012, p.145). Essa distinção não é apropriada dado que as motivações “territorialistas” podem ser (e geralmente são) na verdade capitalistas, pela própria natureza do Estado capitalista na sociedade. As duas lógicas não devem ser usadas para distinguir intenções de políticos e capitalistas, mas modos de governo ou estratégias usadas pelos Estados. Por esta razão é que se faz a opção aqui pelos conceitos de comando econômico e comando político para fazer

referência ao poder perseguido pela lógica de poder territorial e capitalista. E assim como a lógica territorial e capitalista não devem ser atribuídos distintamente a políticos e empresas, o comando político e o comando econômico também não são poderes de atores de naturezas diferentes.

Em tempo, é preciso esclarecer e salientar que as lógicas de poder não são atributos ou capacidades em si. Adotar uma lógica territorial não significa ter poder territorial.

A estrutura lógica da ação estatal no que diz respeito à aquisição de territórios e à acumulação de capital não deve ser confundida com os resultados efetivos. Historicamente, as lógicas capitalista e territorialista do poder não funcionaram isoladamente uma da outra, mas relacionadas entre si num dado contexto espaço-temporal. Como consequência, os resultados desviaram-se significativamente, ou até diametralmente, do que estava implícito em cada lógica, concebida em termos abstratos (ARRIGHI, 1994, p.34).

Alguns elementos do comando político reforçam o comando econômico e vice-versa. A separação entre o político e o econômico é apenas parcial. Assim, não é possível dizer que a preferência por um modo de governo implica possuir um maior grau de comando, seja econômico ou político. Pelo contrário: possuir maior ou menor poder de comando é que, por sua vez, implicará em maior ou menor liberdade no uso de uma lógica de poder. A contribuição trazida pela noção de lógicas de poder reside primordialmente na clareza que lança sobre os componentes do próprio comando político e econômico: a possibilidade de identificar a partir de uma estratégia (a lógica do poder) o objeto de sua finalidade (poder ou comando).

A separação entre político e econômico [nos conceitos de comando] tem o papel de evidenciar a tendência secular de despolíticação da economia. Uma característica da governança na economia-mundo capitalista é a institucionalização da autoridade pública em domínios jurisdicionais mutuamente excludentes. É fato que a Teoria do Sistema-Mundo busca superar a divisão das ciências sociais, tão criticada por Wallerstein. Porém, a concepção da economia-mundo como um complexo que contém tanto economia como política, não nos exime da tarefa de evidenciar essa crescente separação como um elemento crucial das contradições sistêmicas. É porque existem duas lógicas que se consegue justificar um discurso pela independência soberana (como clamor político) enquanto se aprofunda dependência econômica (ANDERSON, 2012, 143). Somente problematizando-se a relação entre ambas dimensões que as contradições tornam-se evidentes.

A construção teórica de Harvey sobre as duas formas de imperialismo nos empresta definições muito adequadas para o conceito que queremos traçar sobre comando político: a noção de um “poder baseado no comando de um território e uma capacidade de mobilizar seus recursos humanos e naturais para fins políticos, econômicos e militares”. Chase-Dunn aproxima-se deste juízo para afirmar que o poder de um Estado como uma organização resume-se à quantidade de recursos que pode mobilizar, relativo ao montante de recursos que podem ser mobilizados contra ele (CHASE-DUNN, 1998, 112-113). O poder político em Chase-Dunn nos reporta a percepção de que o comando político deve, assim como no comando econômico, ser tratado como uma concepção relacional.

A sensação de que o comando político é mais difícil de acumular do que a riqueza decorre de seu caráter mais fluido e dinâmico. Ainda que todos os recursos diretamente controlados pelas agências de governo pudessem ser quantitativamente mensurados e comparados entre si, não é possível precisar a extensão de um comando político. Chase-Dunn levanta o argumento de que alguns Estados que realizam poucos gastos fiscais e exercem pouco controle direto sobre recursos conseguem em tempos de guerra mobilizar recursos e converter a função de sua capacidade instalada. Mesmo Estados com baixa densidade populacional e poucas possessões territoriais podem ser capazes de mobilizar recursos em sua defesa, pela aliança de capitalistas com quem se une e tem interesses relativamente convergentes. Por este motivo, enquanto existem medidas diretas de alguns recursos comandados por um Estado, melhor medida é o montante de recursos comandados pelo Estado durante um período em que o poder Estatal é desafiado (CHASE-DUNN, 1998, p.113).

Na noção de “comando” aqui adotada, o poder ou capacidade é finalístico. O comando político ou econômico é incrementado ou mantido com vistas a melhoraria a de uma posição no sistema, ou ao menos para manter suas vantagens. Como já pontuado pela proposição de Aymard citada por Arrighi e Drangel, o comando político conecta-se em algum grau com a ação volitiva do Estado para poder melhorar sua posição relativa. Assim, o comando político envolve não só a capacidade de mobilizar recursos, mas a capacidade do Estado de efetivamente levar a cabo decisões políticas nos domínios específicos da sua atividade social, política e econômica. Por isso Chase-Dunn afirma que Estados centrais têm exercido seu poder político-militar para reproduzir a hierarquia territorial da divisão do trabalho. O diferencial de riqueza entre o centro e a periferia é

maior do que poderia ser, caso capacidade de acumular excedentes fosse considerada somente em função das diferenças de produtividade (CHASE-DUNN, 1998, p.77). As restrições impostas à periferia pelo poder político ampliam os ganhos do centro.

Unindo todos os argumentos que aqui foram expostos, a definição de Hopkins e Wallerstein sobre força relacional dos Estados aparece como a mais completa para o entendimento sobre comando político:

Here we worked pragmatically with several concerns and organized our information in terms of relational strength/weakness of centers over time (now versus then) with respect to relative control over means of force, means of legislation and adjudication, means of jurisdiction (boundaries), means of production (notably land), means of circulation (notably currency, also prices), and means of distribution (taxation, other structured appropriational opportunities)³⁸. (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1982, p.133)

O comando político interfere e relaciona-se diretamente com aspectos do comando econômico. Mas seus determinantes são fundamentalmente diferentes. A maior capacidade de apropriar-se da mais-valia mundial não significa necessariamente maior controle sobre territórios e fronteiras, uso da força ou meios de circulação. Por este motivo que Jorge Niosi postula sobre a existência de uma “Periferia no Centro”, aonde observa que existem países industrializados e de alta renda e difusão tecnológica, que se apropriam de grande parte do excedente nas atividades econômicas que participam, mas carecem de qualquer poder militar, político ou diplomático no sistema mundo. A estes países, o Canadá como exemplo, Niosi chama de “centrais-periféricos” para distingui-los dos países semiperiféricos de Wallerstein (NIOSI, 1990, p.141). Por conseguinte, o comando político não está disponível a todos, como uma decorrência natural e automática da possessão de riqueza, de força militar ou extensão territorial. Em sendo um conceito relacional, assinala que a distribuição do comando político ocorre em um ambiente de disputas, inclusive ideológicas.

A progressiva transição para o imperialismo informal capitalista revela que a lógica territorial tem focado em facilitar a exploração do trabalho estrangeiro em Estados independentes, com menor uso de força militar ou do controle direto de

³⁸ Aqui nós trabalhamos pragmaticamente com algumas considerações e organizamos nossas informações em termos da força/fraqueza dos centros ao longo do tempo (presente em relação ao passado) no que diz respeito ao controle relativo sobre os instrumentos de força, meios de legislação e adjudicação, meios de jurisdição (fronteiras), meios de produção (notavelmente terra), meios de circulação (notavelmente moeda, também preços), e meios de distribuição (tributação, outras oportunidades de apropriação estruturadas). (tradução nossa)

territórios. Porém, sendo os recursos escassos, a natureza de dinâmica relacional conduz os Estados para uma situação de constante rivalidade por vantagens comparativas, onde não importa somente ganhar, mas ganhar mais do que o outro. O equilíbrio de poder no sistema interestatal é importante para garantir a estabilidade da economia-mundo, e especialmente, da acumulação de capital.

Mesmo em ambiente de competitividade, a acumulação de capital e poder no sistema mundo recepciona o funcionamento de uma balança de poder, quando os custos da competição e o engajamento em conflitos superam, pelas lógicas capitalista ou territorial, os seus ganhos. Como já destacado, a balança de poder norteia a competição interestatal (WALLERSTEIN, 1974: p.162). Também conduz ao equilíbrio, além da formação de alianças, a relativa superioridade de um dos poderes centrais sobre os outros poderes centrais, de modo que nenhuma combinação de poderes secundários seja capaz de desafiar efetivamente a supremacia econômica do poder mais forte (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986, p.52). No mesmo sentido sobre o equilíbrio de poder Arrighi (1994) infere que os poderes hegemônicos historicamente se consolidaram no capitalismo após situações de caos sistêmico, revestidos do papel de liderança para reestabelecer a estabilidade.

Seguindo Arrighi em “O Longo Século XX”, é possível alegar que são quatro os grandes aspectos desse sistema. Primeiro que se trata de um sistema essencialmente capitalista de gestão do Estado e da guerra. Segundo que, nele, o “equilíbrio de poder” desempenhou um papel crucial (em três níveis diferentes da promoção do desenvolvimento desse enclave). Assim, o equilíbrio de poder foi parte integrante do desenvolvimento do capitalismo como modo de governo. Na verdade, ele pode ser interpretado como um mecanismo por meio do qual os Estados capitalistas, separadamente ou em conjunto, conseguem reduzir os custos de proteção, tanto em termos absolutos quanto em relação a seus concorrentes e rivais.

Portanto, o Estado conseguiu transformar ao menos uma parte de suas despesas de proteção em receita e, com isso, fazer com que as guerras se autofinanciassem, ou seja, existem guerras que são lucrativas e desejadas como forma de acumulação. Mas nem sempre serão lucrativas, como já visto. Os governantes capitalistas assumiram a liderança do desenvolvimento de densas e vastas redes de diplomacia com sedes permanentes. Através dessas redes, eles adquiriam os conhecimentos e informações concernentes às ambições e possibilidades dos outros governantes, que eram necessários

para manipular o equilíbrio de poder, a fim de minimizar os custos de proteção. Essas redes ganharam maior capilaridade e camuflagem das pretensões imperialistas com as organizações multilaterais. Existe uma predileção dos capitalistas e dos Estados centrais em manter as redes, que arriscá-las em conflitos que lhes rendam baixos retornos.

Em suma: é possível alcançar uma posição no centro do sistema com uma estratégia de uso proeminente do comando político? Os argumentos apresentados apontam que sim, pois existem inclusive fatores ao poder político, parcialmente separados dos mecanismos essencialmente econômicos, que podem impulsionar o acúmulo de poder. Um Estado que possua, ou controle um extenso território, recursos naturais, e população significativa, possui vantagens na formação de riquezas, posicionamento estratégico, de um forte mercado consumidor e reserva de mão de obra, como é o caso da China e do Brasil. Por meio do comando político o Reino Unido manteve por algum tempo a posição hegemônica, mesmo que economicamente já houvesse perdido posições.

O controle de um território e a capacidade de integrar suas forças constitui um atributo que pode desencadear resultados positivos, mas não que podem ser dissociados do comando econômico. A opulência econômica sem poder político militar cria impérios frágeis. Assim a China Imperial sucumbiu frente à Grã-Bretanha na Guerra do Ópio (1839-1842 e 1856-1860) e a coalizão das potências imperialistas ocidentais. Mas também comando político sem correspondente robustez no comando econômico torna o domínio caro e insustentável. A Federação Russa permanece sendo no início do século XXI exemplo de superpotência militar³⁹, estagnada pela falta de correspondência na sua capacidade articular cadeias produtivas complexas para apropriação de excedentes. Mesmo quanto aos Estados Unidos, a crise de acumulação capitalista que atingiu o sistema nos anos 1970 coloca até os dias atuais a hegemonia norte-americana em questionamento, ainda que o país continue como a maior potência político-militar. Como afirma Arrighi (2008, p.256) foi a capacidade de articular-se econômica e politicamente que permitiu aos EUA ascenderem no início do século XX: “a dispersão global e fraca integração mútua dos domínios coloniais em contraste com a

³⁹ Não se pretende resumir o comando político ao poderio militar. É possível se contestar que a Rússia concentre comando político relevante em um contexto em que o uso de armas nucleares seja pouco realista, e o país na verdade possui poucas articulações políticas que permitem contrabalançar ameaças.

concentração regional e a forte integração mútua, tanto política quanto econômica, dos domínios territoriais dos Estados Unidos, foram diferença importantíssima”.

No capitalismo, muitos poderes hegemônicos se apoiaram na superioridade tecnológica no processo produtivo, mas também se valeram do poder militar para proteger rotas de comércio e garantir acesso a matérias primas. A transcendência de fronteiras estatais pela produção capitalista é em última instância dependente das forças armadas (ANDERSON, 2012, p.139). O poder militar foi usado para facilitar a acumulação capitalista pelos Estados semiperiféricos que Chase-Dunn chama de “*semiperipheral marcher states*”, Estados que usaram poder político-militar para se tornarem hegemônicos (CHASE-DUNN, 1997).

Outros elementos do comando político como articulação ideológica e proeminência frente às instituições internacionais do direito internacional podem assegurar ganhos que excedem os normalmente obtidos pelo comando econômico.

Não se pretende afirmar que a China tem ascendido por causa do comando político. Apesar de não ser objetivo definir um fator causal da mobilidade chinesa, será mostrado mais à frente que o comando político foi utilizado muito mais em função de viabilizar as estratégias de ampliação do comando econômico e reprodução das cadeias de mercadoria, do que uma forma de espoliação com fim em si mesmo. A China já perdeu seu posto uma vez como maior potência econômica, exatamente por não desenvolver capacidades militares ou ser capaz de mobilizar uma rede política contra a invasão britânica. Hoje, constrói uma força militar e arranjos políticos para evitar que a história se repita.

Dessa maneira, o comando político pode abrir possibilidades para uma posição no centro, e a existência de comando político é fundamental para determinar a posição no sistema interestatal. Mas uma posição sustentável e mais independente em qualquer das duas esferas não pode ser dissociada do comando econômico e do contexto geopolítico do arranjo de forças. O equilíbrio de poder bem pode ser utilizado como uma forma de assegurar a acumulação de capitais globais, como pode ser um instrumento de imobilização de pretensões expansionistas.

The competition between strong states and the efforts of semiperipheral states to increase their status and their power result in an ongoing interstate rivalry which normally takes the form of a so-called balance of power, by which one means a situation in which no

single state can automatically get its way in the interstate arena.
(WALLERSTEIN, 2004, p.56)

Por fim, a busca do poder no sistema interestatal é apenas um lado da moeda que define, conjuntamente, a estratégia e a estrutura dos Estados enquanto organizações. O outro lado é a maximização do poder perante os cidadãos. Os Estados convivem em acentuada contradição não só no plano externo da competitividade da divisão internacional e do sistema interestatal. Essas contradições projetam-se e são ao mesmo tempo reflexo das disputas internas desenvolvidas no seio de cada Estado. A complexidade da articulação interna e a capacidade de superação de alguns dilemas são importantes traços da posição de cada zona hierárquica.

3.3 SEMIPERIFERIA: OS ESTADOS DO MEIO

Os teóricos do sistema-mundo argumentam que os Estados semiperiféricos ocupam uma posição estrutural crítica no funcionamento da economia-mundo. Os estados semiperiféricos exibem um conjunto de características que combinam processos centrais e processos semiperiféricos. Mas a semiperiferia não é somente um nível médio de renda e poder na escala hierárquica. Na verdade, como se verá adiante, a combinação mais ou menos equilibrada de características centrais e periféricas acentua na semiperiferia as contradições do sistema, dando forma a novas configurações de relações sociais e de dialéticas de poder. A capacidade de gestão dessas controvérsias será de fundamental importância para determinar a ascensão de um Estado semiperiférico, contextualizada com as limitações e possibilidades geradas pelo desenvolvimento do sistema-mundo.

De início, cabe dizer que mesmo as conceituações para caracterizar os Estados dessa zona são controvertidas. Hoje os países de posição intermediária são frequentemente chamados de “emergentes”. O termo faz clara referência a um estágio transitório entre o “subdesenvolvimento” para o “desenvolvimento”. Pela abordagem do sistema-mundo temos que esse termo é bastante controvertido. Primeiro por contrapor “desenvolvimento” e “subdesenvolvimento” como se fossem dois extremos de uma escala etapista de evolução do Estado, quando na realidade o que se desenvolve efetivamente é a economia-mundo. Segundo porque pressupõe que esta é uma condição

temporária no processo de emersão – para um destino tão pouco especificado. Entretanto, o que se observa historicamente é a existência de um estrato intermediário persistente.

O rótulo de Novos Países Industrializados (ou NIC – *Newly Industrialized Countries*) utilizado pela Organização das Nações Unidas e o Banco Mundial também é falho. Além de destacar a industrialização como motriz do desenvolvimento e fomentar a ideia de que este depende do esforço autônomo interno, classifica estes países em torno de uma característica que cada vez menos é própria deles. A periferalização da atividade manufatureira faz com que mais Estados sejam “novos países industrializados”, sem que com isso estejam no mesmo patamar intermediário.

Contudo, a semiperiferia é muito mais que uma zona intermediária ou circunstância transitória entre a periferia e o centro. A semiperiferia provê estabilidade para o sistema-mundo prevenindo uma divisão bipolar da economia mundo entre áreas centrais e periféricas. A legitimidade e estabilidade deste sistema de polarização altamente desigual são sustentadas pela existência da semiperiferia, pois é mais difícil manter um sistema desigual em que a disparidade entre os extremos é demasiadamente evidente. A semiperiferia cria a ilusão de que o sistema é democrático e distribui sua riqueza meritocraticamente, pois, seguindo-se um conjunto correto de políticas, todos os Estados poderão “emergir”, “desenvolver-se”. Nesse sentido o desenvolvimento é uma ilusão, porque a riqueza não pode ser generalizada, pois está baseada em processos relacionais de exploração e de exclusão que pressupõem a contínua reprodução da pobreza para a maioria da população (ARRIGHI, 1990, p.16).

O semiperiferia é um grupo intermediário, mas relativamente estável. Estudos feitos por muitos teóricos do sistema-mundo demonstram a persistência de três zonas regulares de Estados com pequenas variações cíclicas de tamanho, ainda que observadas perante diferentes índices (ver BABONES, 2005; MAHUTGA, 2014). Alguns Estados em particular podem melhorar ou piorar individualmente sua condição, mas isso não tem mudado a natureza do sistema. Conforme observa Arrighi, Estados individuais podem e efetivamente logram atravessar o golfo que separa a modesta riqueza da semiperiferia da riqueza oligárquica do centro, como fez o Japão. Mas casos individuais de sucesso levam a um aumento de tendências exploradoras dos Estados do centro e aprofundam as desigualdades em relação àqueles deixados para trás (ARRIGHI, 1990, p.18). Como o sucesso de alguns Estados requer o empobrecimento relativo de outros,

muitos Estados da semiperiferia na realidade não ascendem: eles dispõem de mais esforços para tentar continuar no mesmo lugar, ou seja, manter sua posição.

De todas as controvérsias e problemáticas em torno da configuração do Estado semiperiférico, o debate sobre o papel do Estado e o arranjo das forças sociais domésticas é a que fornece os elementos teóricos mais importantes para a presente pesquisa.

Como já retratado, para Wallerstein não existem atividades produtivas semiperiféricas, mas Estados semiperiféricos, sendo aqueles que reúnem uma mescla equilibrada de atividades produtivas centrais e periféricas. Em se tratando da semiperiferia na ótica da divisão internacional do trabalho, a coexistência desses processos produtivos centrais e periféricos acentua contradições políticas internas. Para Chase-Dunn (1998, p.210) existe sim uma categoria de atividades produtivas semiperiféricas, relacionada a um nível intermediário de produção intensiva em capital/trabalho. As atividades semiperiféricas de Chase-Dunn criam outro tipo de Estado semiperiférico. Porém, ambas as formas de semiperiferia estão fortemente sujeitas a um maior grau de conflitos políticos.

A propensão a maiores instabilidades e transformações políticas na semiperiferia decorre da existência de forças sociais com interesses opostos, em um ambiente de escassez de recursos. A ideia de poder do Estado como capacidade de mobilizar recursos já foi tratada na perspectiva do comando político em relação ao sistema interestatal. Ela é importante porque a característica mais essencial da economia-mundo capitalista é, de acordo com Arrighi, a recompensa ou remuneração desigual de esforços humanos iguais, e oportunidades desiguais para o uso de recursos escassos (ARRIGHI, 1990, p.17). Como consequência, somente uma minoria da população mundial pode desfrutar uma riqueza democrática, e ainda assim, só conseguem por meio de uma luta constante contra as tendências exploradoras e excludentes adotadas e reproduzidas pelos Estados mais poderosos. Quando a posição de um Estado na distribuição dos excedentes é desfavorável, os elementos para instabilidade colocam-se com maior força.

Na realidade, até mesmo os Estados centrais são limitados em termos de sua possibilidade de ação, por conta da interdependência no sistema-mundo. Suas estratégias devem considerar tanto a manutenção das redes econômicas como políticas que precisam ser preservadas, como sua posição na rivalidade com outros países centrais. Os conflitos político-militares e a competição econômica restringem as

políticas possíveis de serem adotadas. Contudo, o espaço de manobra é consideravelmente mais amplo para Estados centrais do que para os Estados periféricos, porque seu acesso a recursos é maior e menos dependente de forças externas ou constrangido por oposição interna. Isso se reflete na organização interna do Estado na medida em que o sistema restringe as possibilidades nas lutas de classes, pois em cada ambiente de disputa – seja centro ou periferia – os ganhos disponíveis para repartir entre a população são diferentes.

Portanto, um grande problema ocorre quando se colocam estruturas e instituições historicamente associadas a Estados centrais, em ambiente de escassez, insuficiente para atender à suas demandas. Ao estimular o desenvolvimento de algumas atividades produtivas específicas pela divisão internacional do trabalho, o sistema condiciona as estruturas de classe e instituições políticas internas. O processo de industrialização muito comum à semiperiferia expande a classe trabalhadora urbana, que se engaja na luta de classes, construindo fortes organizações políticas autônomas, que exercem pressão sobre o Estado para estender direitos de cidadania e de bem-estar (CHASE-DUNN, 1998, p.125). Acontece que os Estados posicionados na zona intermediária apropriam-se de benefícios de participação na divisão internacional do trabalho, mas em quantidade inferior ao que é necessário para manter o padrão de riqueza dos Estados centrais (ARRIGHI, 1990, p.15). Consoante o que declara Chase-Dunn, o efeito da hierarquia da economia-mundo, ao passo em que possibilita a harmonização de algumas contradições no centro e na periferia, ela provoca inquietações políticas na semiperiferia. Essas contradições emergem mesmo quando considerada a proposição de uma semiperiferia mais homogênea, de atividades produtivas intermediárias invés da mescla de atividades centrais e periféricas.

Both types of semiperipheral states defined above may have opportunities for upward mobility in the core/periphery hierarchy, and this will affect national politics and state policy. Type one, a balance of core and peripheral activities, will experience political conflict over state policy because of the conflicting regional interests. Type two, a relatively uniform but intermediate level of semiperipheral activities will be much less likely to experience conflict among different capitalists. Type two may, however, experience exacerbated class conflicts because workers in intermediate industries may be able to organize nationally because of the similarity of their working conditions, and they are unlikely to enjoy good wages or social benefits, at least compared to core workers. (CHASE-DUNN, 1998, p.213)

O Estado ganha um novo e importante papel na semiperiferia, que o coloca à frente na questão da distribuição do excedente entre as diversas classes. A contradição que é intrínseca aos Estados da semiperiferia não somente gera instabilidades para a relação capital-trabalho, como também acentua disputa entre os próprios capitalistas. Cada tipo de atividade produtiva demanda uma política interna e externa diferente dificultando alianças. Como exemplo, percebe-se que os interesses em um Estado que reúna primordialmente atividades de capital industrial e comercial, grandes pressões são feitas para que o Estado crie uma política externa agressiva. Por outro lado, Estados em que os grupos capitalistas dominantes exportam produtos primários experimentam menores demandas expansionistas na política externa.

Assim, alguns Estados formam alianças com potências centrais com base no seu controle sobre atividades periféricas, enquanto outros favorecem políticas mais independentes na tentativa de expandir suas atividades centrais. De todo modo, o que se nota é que o aparato estatal torna-se o elemento dominante na formação de uma aliança ou bloco de capitalistas no poder, capaz de moldar e dar direção às coalizões políticas entre grupos econômicos:

In many semiperipheral areas, on the other hand, interclass alliances are more difficult because the core/periphery hierarchy presents contradictory alternatives. There are real simultaneous possibilities in some peripheral countries for either an alliance with core powers or a mobilization for autocentric development. The state is the key organization and its control is hotly contested between groups with widely opposed interests. (CHASE-DUNN, 1998, p.242)

Nos países semiperiféricos com potencial para ascensão, a mobilização estatal tem sido um fator crucial para assegurar a acumulação, com peso maior que nos Estados centrais. À medida que os capitalistas nos centros conseguem institucionalizar e apropriar-se de mecanismos de exploração de mercado ou do Direito Internacional, a dependência da intervenção direta estatal reduz. Mas por conta da importância do Estado no processo de acumulação capitalista na semiperiferia, todos capitalistas desejam utilizar o poder Estatal para regular o mercado a seu próprio favor. O Estado é o fiel da balança na mediação dos conflitos decorrentes das contradições capitalistas.

Once strong states develop, they become a central mechanism for reproducing the core/periphery division of labor. As the world market changes, and new areas of profit are created, a strong state, which has incorporated a large variety of interests into itself, is in a position both to feel the pressures for shifting political advantage to some rising new area of profit, and to have the ability - because of its greater

authority - to affect such a shift of political advantage to new types of production⁴⁰. (CHASE-DUNN, 1998, p.241)

A quantidade de recursos incompatível com as demandas sociais da semiperiferia leva a uma recorrente eleição de classes e blocos privilegiados, mas que precisa revestir-se de algum grau de legitimidade. Essa posição de maior envolvimento estatal na economia sustenta-se pelo frequente uso da ideologia do corporativismo, como noção de que uma unidade orgânica interclasse de interesses deve ser mediada pelo Estado (CHASE-DUNN, 1998, p.130). À medida que os circuitos econômicos tornam-se mais integrados à cadeias nacionais e internacionais, os Estados são colocados como as únicas organizações grandes o suficiente para dirimir conflitos e exercer influência sobre a economia. O corporativismo, embora muito utilizado como nova forma de controle dos trabalhadores sobre o processo produtivo, não deve ser visto como uma perspectiva instrumentalista de uso do Estado por um grupo de capitalistas hegemônico. Como afirma Nelson de Oliveira (2004, p.219) o “Estado representa uma instância ativa de classes, tanto no nível da concorrência intercapitalista – mediando a concorrência entre capitais individuais – como na luta que se trava entre trabalho e capital”. Retrata assim o Estado como ao mesmo tempo árbitro “neutro” e legítimo, e como espaço de conciliação de disputas de poder para assegurar “a necessária reprodução do capital em circunstâncias dadas por conflitos de classes não contornáveis pelo diálogo ou por consensos” (OLIVEIRA, 2004, p.181).

Além de mediar disputas, o Estado tem o papel de contornar, no plano ideológico, a desigualdade reproduzida pelo movimento contraditório do desenvolvimento capitalista, para que os choques e conflitos não ameacem a legitimidade dos processos de acumulação (OLIVEIRA, 2004, p.229). O corporativismo desponta como um dos eixos mais importantes dessa estratégia ao deslocar o foco do *controle* do processo de produção pelos trabalhadores organizados, para a *participação* dos trabalhadores em associação com os capitalistas. Em última instância, o corporativismo assenta-se na tendência do capitalismo em sustentar a ideologia política do igualitarismo. Consoante argumentado em tópico anterior, o capitalismo legitima-se na ideia de que empregado e empregador entram livremente em um contrato econômico

⁴⁰ Uma vez que Estados fortes se desenvolvem, eles se tornam um mecanismo central para reprodução da divisão do trabalho centro/periferia. A medida que o mercado mundial muda, e novas áreas de lucro são criadas, um Estado forte que tenha incorporado uma grande variedade de interesses dentro de si está em uma posição tanto para sentir as pressões por mudar vantagem política para nova área de lucro, e para ter habilidade - por conta de sua maior autoridade - de afetar uma mudança de vantagem política para novos tipos de produção (tradução nossa).

como partes iguais na troca de salário por trabalho (ANDERSON, 2012, p.142), bem como se assume que consumidores e produtores possuem o mesmo peso político. Em vista disso, Chase-Dunn afirma que esses amparos institucionais à ideologia democrática exercem pressão sobre os Estados para adotarem uma forma de governo baseada na legitimação vinda de baixo, do povo ou dos cidadãos (CHASE-DUNN, 1998, p.127).

A manutenção de um regime autoritarista a despeito de pressões pela democratização não significa dizer que este é menos capitalista ou mais forte. O próprio Chase-Dunn afirma que em países semiperiféricos, tanto regimes “burocrático-autoritaristas” como “democrático-populistas” tem utilizado a ideologia corporativista. Porém, quando utilizadas, as formas de autoritarismo são definidas como exercícios necessários e temporários para restaurar a legitimidade, mas não como fontes oriundas ou transcendentais de poder. Por outro lado, em conformidade com o que afirma Wallerstein (2004, p.52), a força de um Estado não é indicada pelo grau de arbitrariedade ou coercibilidade da autoridade central, o que pode ser na verdade um sinal de sua fraqueza.

Retomando o conceito de comando político, internamente a força do Estado pode ser vista como a habilidade de fazer cumprir suas decisões (WALLERSTEIN, 2004, 53). Portanto, em relação à capacidade de mobilizar recursos para melhorar sua posição ou para opor-se a seus desafiantes, o Estado autoritário pode ser visto como um Estado forte. Mas isso não significa que consiga ser pelo critério da legitimidade, considerada pelo grau com que gestores estatais e os outros agentes apoiam as decisões um dos outros (CHASE-DUNN, 1998, p.112). A legitimidade é um importante componente do comando político porque significa a capacidade de mobilizar recursos e fazer cumprir sua vontade com menores custos, com menor necessidade de uso da coerção direta.

O que então explicaria a ascensão de muitos Estados por meio do uso do regime burocrático autoritário, principalmente no leste asiático? David. A. Smith e Su-Hoon Lee (1990, p.84) afirmam ser “quase irrefutável” que a existência de um Estado burocrático-autoritário proveu condições políticas que facilitaram o sucesso de uma estratégia de manufatura voltada para exportação. Sabido que o Estado é importante na semiperiferia, qual a relação entre a forma de intervenção Estatal e sua capacidade de

acumulação? Por fim, como dialogam o comando político e o comando econômico na formação do Estado semiperiférico?

A resposta para essas questões parece residir na compreensão do dilema existente entre legitimação e acumulação. David. A. Smith e Su-Hoon afirmam que recentes pesquisas sobre as transições do autoritarismo para a democracia enfatizam a tensão existente entre acumulação/legitimação. Com a ascensão da periferia para a semiperiferia, as empresas tornam-se mais poderosas, e alguns membros da classe capitalista demandam por menor intervenção na economia pelos tecnocratas. Surge um problema de legitimação à medida que os setores excluídos e vitimizados da população demandam a remoção do regime autoritário e sua substituição por um democrático. O Estado é pressionado a oferecer “concessões” para os trabalhadores e racionalizar a produção em resposta a luta de classes de modo a manter a “confiança do mercado” (SMITH;SU-HOON, 1990, p.86). Principalmente em cenários de estagnação econômica em que a disposição de recursos para atender essas demandas é menor, isso enfraquece a capacidade do Estado em relação ao fortalecimento político da “sociedade civil” e perda de confiança nos gestores estatais.

A dificuldade da semiperiferia acentua-se, vez que esta sofre grande competição e uma reduzida capacidade de formar monopólios. Com a periferalização dos processos produtivos, os capitais buscam lugares em que a mão de obra seja mais barata e mais complacente. Assim, os Estados semiperiféricos enfrentam dificuldades em expandir a acumulação frente à concorrência imposta também pela periferia, pois, há um limite social (e da organização trabalhista) à tentativa de obter vantagens de custos pela compressão dos salários. Por outro lado, a substituição da produção por novas formas mais tecnológicas ou mais rentáveis exige uma grande mobilização de recursos, obstada pelos monopólios defendidos pelo centro e pela própria dificuldade interna em se forjar alianças em prol do investimento em um projeto.

A existência de barreiras para baixo e para cima nas cadeias de mercadoria cria o que Smith e Su-Hoon chamam de “efeito sanduíche”, onde os novos países industrializados são incapazes de competir com produção inovadora do centro, mas também não conseguem mais oferecer as vantagens competitivas da reserva de mão de obra barata comparada com aquela disponível nos países periféricos (SMITH;SU-HOON, 1990, p.84). Neste sentido, Wallerstein já sinalizava que no curto prazo não há oportunidades no “mercado” para os Estados semiperiféricos aumentarem suas margens

de lucro. A expansão da acumulação em qualquer das duas direções exige esforços políticos.

"The direct and immediate interest of the state as a political machinery in the control of the market (internal and international) is greater than in either the core or the peripheral states, since the semiperipheral states can never depend on the market to maximize, in the short run, their profit margins (WALLERSTEIN, 1979, p.72)".

Destarte, a capacidade do Estado de mobilizar recursos para melhorar sua posição é especialmente importante na semiperiferia. Importante sopesar que a necessidade de manter legitimidade é um fator que limita as possibilidades de acumulação (não se pode fazer de tudo e contra todos), ao mesmo tempo em que o Estado também busca se legitimar através do crescimento de sua riqueza. Tanto o comando político quanto o comando econômico encontram limites na tensão interna entre acumulação e legitimação.

Roberto Korzeniewicz (1990) escreve sobre “os limites do desenvolvimento semiperiférico” por meio da análise do caso argentino. Este país sul-americano, por ser importante produtor de alimentos teve grandes receitas até década de 1950. No período entre guerras o protecionismo da manufatura doméstica serviu para resistir à pressões periferalizantes. Entretanto, a mesma estratégia acabou por impedir a ascensão para o centro por barrar a integração às cadeias globais de mercadoria, e vir marcada pela ausência de políticas destinadas a conduzir mudanças estruturais inovadoras na produção.

The fact that by the 1920s Argentina remained in the semiperiphery, despite experiencing a rate of growth among the world 's fastest, emphasizes that rapid economic growth may be accompanied by no structural changes in the position occupied by particular nation-states within the world-economy. The world economic trajectories of Canada, Australia, and Argentina also show that the aggregate rewards accruing to different nodes of economic activity are not inherent in the technical features of production or the type of commodities involved but are an outcome of changing processes of competition and innovation among economic actors in different areas of the world-economy (KORZENIEWICZ, 1990, p.100)

Buscando aumentar o controle estatal sobre os recursos econômicos para avançar na industrialização, as políticas do Estado Peronista usaram a distribuição da riqueza para assegurar o apoio político continuado do trabalho. Contudo, o uso dos excedentes pelas elites para garantir legitimidade gerou mais uma limitação pela incapacidade de subordinar o trabalho pra retomar competitividade. Korzeniewicz

conclui que a semiperiferia possui desafios estruturais próprios da posição na economia-mundo, e que a réplica de estratégias de ascensão nem sempre geram os resultados esperados.

No caso do Brasil, os trabalhadores também tiveram ganhos que tornaram a mão de obra mais cara (menos competitiva), se comparado à periferia asiática. Porém, as limitações foram criadas muito mais por uma política de manutenção dos privilégios das elites, do que por uma distribuição social equivocada de recursos além da produtividade do trabalho. O bloqueio à reforma agrária e falta de estímulo aos pequenos e médios produtores limitou a possibilidade de crescimento autônomo. Parte significativa da elite brasileira é composta (historicamente) por capitais de atividades extrativas (agronegócio e extrativa mineral) que produz para o mercado externo e se torna dependente de sua demanda para transpassar os estrangulamentos recorrentes. Essa elite foi capaz de incorporar e mesmo financiar atividades de manufatura de baixa complexidade sem abrir mão dos seus privilégios (em realidade, ampliando-os já que a industrialização não requereu investimentos, mas gerou novas fontes de lucro). Ainda que o país possua uma classe média considerável, consome mercadorias da produção de transnacionais e não constitui mão de obra qualificada para atividades de alta intensidade tecnológica. Há uma grande desigualdade que mantém uma enorme massa de excluídos, que é sistematicamente explorada e mantida nessa posição em favor de uma pequena parcela. A mobilidade para fora da semiperiferia encontra obstáculos sociais, na medida em que a transição para atividades tecnológicas mais avançadas requer o investimento em novos mecanismos de crescimento.

Outra experiência que merece destaque é a da Coreia do Sul, vista frequentemente como um caso de sucesso da semiperiferia. Smith e Su-Hoon Lee (1990, p.85) afirmam que os regimes autoritários geralmente são melhores em promover a lucratividade e o crescimento econômico do que engendrar a legitimação política. Em um ambiente de forças sociais mais desenvolvidas, exigem-se maiores custos do governo autoritário. Os regimes autoritários da América Latina tiveram maior dificuldade ao enfrentar o dilema da acumulação-legitimação do que os regimes asiáticos devido a maior consolidação e estruturação política da opinião popular ou inflexibilidade de elites conservadoras fortemente estabelecidas. Portanto, não se trata somente da adoção de um ou outro regime político, mas também de considerar as circunstâncias históricas encontradas.

As sociedades semiperiféricas, assim como a Coreia do Sul, começam a desenvolver ou importar tecnologia para promover crescimento industrial, mas o desenvolvimento continua dependente no sentido de que é severamente limitado pela economia internacional, dominado nos setores mais avançados por recursos tecnológicos, financeiros e comerciais mais avançados dos países centrais. A falta de competitividade em pesquisa e desenvolvimento poderia manter a Coreia do Sul dependente de tecnologia importada, e presa na armadilha da semiperiferia, o “efeito sanduíche”. Criou-se uma forte motivação interna para inovação tecnológica, vez que um movimento para produção mais intensiva em capital e de inovação tecnológica pode mitigar a necessidade de deprimir os custos do trabalho para manter competitividade.

A armadilha da semiperiferia ou “efeito sanduíche” é chamado na literatura econômica de “armadilha da renda média”: dificuldade de ajustar a economia às fontes de crescimento que se tornam mais importantes após alcançar níveis médios de renda. Relatório da OCDE afirma que, enquanto o crescimento dos níveis de baixa renda para renda média ocorrem pela realocação do trabalho de atividades pouco produtivas para atividades produtivas e de manufatura, o crescimento para renda alta depende da migração para atividades intensivas em capital e indústrias de serviços (OCDE, 2015, p.80). O grande problema é que os instrumentos e fatores determinantes para cada uma das transições são diferentes. Ainda que as causas para mobilidade e os fatores apontados pela TSM difiram daqueles apontados no relatório, a conclusão é a mesma sobre a especificidade da transição nos distintos níveis.

Em síntese, a Coreia do Sul teria, na visão de Smith e Su-Hoon Lee, superado os limites impostos pela tensão acumulação-legitimação por meio da condução política de um Estado autoritário-burocrático capaz de manter reprimidas demandas sociais enquanto realizava a transição para uma estrutura produtiva mais tecnológica. A China obteve um êxito similar. Inclusive, o controle do êxodo rural massivo deteve a acelerada formação de uma classe trabalhadora urbana, que se migrasse de forma desordenada para as cidades poderiam desencadear uma instabilidade política interna. Isso não significa que para todo caso o regime ditatorial é mais favorável que a democracia ao desenvolvimento. Contudo, a democracia representativa (nos moldes ocidentais) possibilita a captura do Estado por uma elite capitalista, por conta da capacidade de organização, de modo mais fácil do que pelos trabalhadores. Na situação em que essa

elite esteja mais propensa a associar-se aos interesses estrangeiros, a democracia pode ser um impeditivo de mudanças sociais.

É imperioso apreciar que em todo caso, o contexto histórico e geopolítico possui um grande peso: “a thorough understanding of the global system needs to account for both the world-economy and the international state system⁴¹” (SMITH;SU-HOON, 1990, p.85). Conforme será discutido posteriormente, a rápida transição para fora da armadilha nos países do leste asiático foi viabilizada por condições não replicadas na trajetória dos países latino-americanos. Assim, no caso da Coreia do Sul, a estratégia militar do imperialismo Japonês de estabelecer uma rede de circulação no leste asiático impulsionou o desenvolvimento da infraestrutura nos países vizinhos. E a fase pós-1945 criou contexto econômico e político para manufatura exportadora, dando os contornos da incorporação de muitos daqueles Estados na divisão do trabalho.

No caso da Argentina, o Peronismo é visto como uma política corporativista que veio em tempo “atrasado” e sua tentativa de subordinar as forças trabalhistas acabou aumentando seu poder de barganha, reduzindo as alternativas para retomada da competitividade. Porém, outra perspectiva é de que o Peronismo se desenvolveu como uma resposta às novas pressões geradas pelo movimento trabalhista sobre os arranjos institucionais prevalentes: o medo do comunismo. O apoio ianque às ditaduras na América Latina conduziu a desfechos bem diferentes daqueles do leste asiático.

Portanto, os desafios internos da tensão acumulação-legitimação podem ser amenizados ou ampliados pela competição interestatal e interempresarial global. Basta lembrar que as pressões exercidas pelos comandos político e econômico de outros Estados criam interferências sobre a disponibilidade de recursos em outras jurisdições: é possível um Estado criar mecanismos de exclusão e exploração que operem dentro de outros Estados. Com isso, não se pretende aqui fazer uma opção por uma análise determinista em função da estrutura, nem em ótica estado-centrista. O desenvolvimento considerado em última instância é o da economia-mundo. Mas estando organizada internamente em uma multiplicidade de Estados, a ação de cada um destes é ao mesmo tempo causa e parte do desenvolvimento. Ação do Estado está na interseção entre o sistema interestatal e a parcela social e historicamente delimitada que lhe cabe do desenvolvimento da economia-mundo pela divisão internacional do trabalho. O Estado,

⁴¹ Uma compreensão completa do sistema global necessita levar em conta tanto a economia-mundo como o sistema interestatal (tradução nossa).

considerado individualmente como organização jurídica, é na semiperiferia a expressão máxima das contradições entre o sistema interestatal e a divisão internacional do trabalho e as relações sociais que acompanham cada uma dessas dimensões do sistema-mundo. Como afirmam David Smith e Su-Hoon Lee (1990, p.83) as nações semiperiféricas possuem um Estado capaz de “negociar sua dependência”.

O comando político e o comando econômico encontram limites nos condicionamentos impingidos ao Estado semiperiférico, tanto na perspectiva da divisão internacional do trabalho, como do sistema interestatal. Essas capacidades dialogam intimamente com a tensão existente entre legitimação e acumulação, com a capacidade de mobilizar recursos e a habilidade de fazer executar seus objetivos.

“Economic command has a cumulative character that is wanting in political command because “wealth” can be accumulated more easily than “power”. The capacity to bring (cumulating) economic command to bear upon (noncumulating) political command is thus always an important ingredient in the struggle for legitimacy and power among states and between states and their subjects. (ARRIGHI;DRANGEL, 1986, p.24)

Só é possível compreender a mobilidade ou estagnação através do exame da superação desses condicionantes estruturais, indicado pelo incremento ou deterioração do poder de comando relativo (interno e externo). Os conceitos trabalhados de comando político e comando econômico ganham força para apontar os rastros do Brasil e a China no sistema-mundo. A posição do Estado na acumulação não pode ser compreendida sem que seja dada devida atenção para a particular inserção de cada país no sistema-mundo.

4 INSERÇÃO DIFERENCIADA DAS SEMIPERIFERIAS NO SÉCULO XX

4.1 GLOBALIZAÇÃO E NOVA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

As transformações ocorridas no sistema-mundo durante os últimos 70 anos afetaram de modo muito distinto as áreas periféricas e semiperiféricas. Após a segunda guerra mundial, vários países de fora do Atlântico Norte ascenderam à categoria de competidores mundiais, compondo uma larga faixa de industrializados de tecnologia média. As rendas nacionais registraram taxas de crescimento sem precedentes e muitos países dobraram sua renda per capita. Durante as décadas de 1950 e 1970 a América Latina foi a região mais dinâmica em termos de crescimento econômico alcançado por meio de sua estratégia de industrialização por substituição de importações liderada pelo Estado. Na década de 1980 era o Leste Asiático que ganhava destaque, com um modelo de crescimento orientado às exportações, enquanto a América Latina enfrentava uma desgastante crise agravada pelo alto endividamento.

Os países que passaram por essas experiências de industrialização combinada com alto crescimento econômico no Leste Asiático e na América Latina são comumente chamados de “Novos Países Industrializados” (NICs – Newly Industrializing Countries). Essa expressão foi criada em meados da década de 1970 pelas nações avançadas capitalistas preocupadas com o número de países que estavam expandindo sua parcela de participação na produção e exportação global de bens manufaturados (OCDE, 1979). A industrialização foi a marca do desenvolvimento no século XX, e a despeito das diferenças, a manufatura, parte mais dinâmica do setor industrial, constituiu a base do crescimento destes países. De acordo com Gereffi (1992), a ideia de que poderiam surgir outras potências como o Japão foi uma preocupação para as economias ocidentais, gerando pretensões por maior protecionismo nos países do centro.

Contudo, a economia-mundo cresceu exatamente aproveitando-se da fragmentação territorial da economia internacional e da rivalidade de estratégias estatais. Isso permitiu ao capital escolher os lugares mais propícios onde alocar as

diversas fases de um mesmo processo de produção geograficamente disperso, levando em consideração diferenças de custos de mão de obra, incentivos fiscais, estabilidade política e outros fatores. Isso também permitiu ao capital negociar e reproduzir centros de acumulação, onde os incentivos mais favoráveis prevalecessem. A intensificação deste movimento de fragmentação e de dispersão a partir da década de 1970 é comumente referida como globalização, representada, sobretudo como uma finalidade, a culminação lógica e inevitável de tendências poderosas do mercado (COX, 1996).

A maior participação dos países do Sul global na produção industrial levou muitos teóricos a postularem que a globalização equalizaria as chances de desenvolvimento, enquanto eliminaria as profundas diferenciações contidas na divisão internacional do trabalho (ANDERSON, 2012), dando origem a um capitalismo “metanacional” (CHASE-DUNN, 1988, p.79). Por este motivo, o domínio das forças econômicas globalizantes foi considerado tanto como necessário como benéfico. Os Estados e o sistema interestatal deveriam atuar em função de assegurar o livre funcionamento da lógica de mercado, para que os bons resultados fossem colhidos. Assim, a globalização tem servido também como uma ideologia que corrobora a percepção de que essas políticas são inevitáveis para o desenvolvimento (COX, 1996, p.23).

Outra interpretação bastante difundida sobre a globalização argumenta que o deslocamento dos parques industriais para locais de produção cada vez mais descentralizados é um fenômeno que atinge tanto países mais avançados como os países “em desenvolvimento”. Essa dispersão global seria um reflexo de um maior controle da produção nas mãos das empresas transnacionais (GEREFFI, 1992), em contraposição à concentração de comando estatal nos espaços nacionais. Segundo essa perspectiva, os Estados não conseguem reter maior capacidade de acumular excedentes, mas as empresas, sem vínculos nacionais, assumiriam o total controle do dinamismo econômico mundial. Esse fenômeno teria gerado uma maior interdependência internacional, ao passo em que diminuiu o poder dos Estados nacionais frente às empresas.

Porém, a globalização não tem trazido igualdade, mas aprofundado algumas diferenças, ainda que com novas formas na configuração das relações internacionais. Como assevera Chase-Dunn (1998, p.226), as formas que a hierarquia da divisão do trabalho assumiu historicamente têm mudado enquanto que a hierarquia tem sido

preservada. Alguns autores sugeriram a importância que as reorganizações na divisão do trabalho têm para as relações entre centro e periferia, de modo a reproduzir novas formas de dependência. Dentro de uma dessas abordagens, a “Nova Divisão Internacional do Trabalho”, Chase-Dunn destaca a divisão das fases do capitalismo criada por John Walton: A primeira divisão do trabalho correspondeu ao que outros chamaram de "dependência clássica", com a exportação de matérias primas da periferia para o centro, e a exportação de bens manufaturados do centro para a periferia. A segunda nova divisão internacional do trabalho começou na década de 1930 quando alguns países periféricos começaram o processo de industrialização dependente, apoiados por políticas estatais de substituição de importações. Por fim, a terceira nova divisão internacional do trabalho remete à globalização da produção pelas empresas transnacionais (CHASE-DUNN, 1998, p.227).

Essas reorganizações na divisão internacional do trabalho, contudo, não preservaram inertes as posições dos Estados no Sistema-mundo, nem suas consequências reverberaram de maneira uniforme sobre as áreas periféricas. A expansão da economia-mundo criou espaço para novos movimentos de ascensão e declínio, e trouxe consigo novas formas e mecanismos de controle e apropriação do excedente. Os mecanismos de ampliação do comando político e do comando econômico não são estáticos, mas determinados nos processos históricos de transformações do sistema, e nas dinâmicas de organização interna de cada área. Pouca utilidade existe em afirmar que certo Estado é central ou periférico por dominar determinada atividade produtiva ou apresentar alguns índices macroeconômicos, sem que seja feita a devida correlação com o sentido que esses dados possuem para um momento histórico específico. Portanto, se quisermos identificar a posição de cada Estado no sistema-mundo, precisamos observar as novas formas de organização da hierarquia na divisão internacional do trabalho, compreender os modos de inserção no sistema, e traçar a relação histórica entre o comando econômico e o comando político com os mecanismos de controle de espaço, pessoas, tempo e recursos.

Erica Schoenberger (1994) afirma que a produção do espaço e das relações espaciais opera dentro de tendências contraditórias do capitalismo, afetando diretamente o posicionamento e integração frente às cadeias de mercadoria. A busca por novos mercados alimenta o avanço tecnológico e a integração de novos territórios, mas também acentua a disputa entre eles. A expansão é resultado tanto da competição, como

dos monopólios sobre tecnologia, território e circulação. Assim, o problema do controle sobre o tempo e espaço é central para as empresas, pois molda as estratégias competitivas disponíveis.

First is that how competition works, and the competitive strategies available to firms, are different in different historical circumstances. Second is that control over time and space is always and centrally a problem for the firm, but that its specific character also varies, with changing repercussions for the character of production and competition. Third is that how the problems of competition, time, and space are constituted and resolved at different times is interconnected. Fourth is that while the character of the production system shapes the specific historical content of these categories, we must expect that this process goes two ways. In other words, how competition takes place, and how the problems of time and space are worked out, also feedback upon the constitution of the production system. (SCHOENBERGER, 1994, p.51)

As diferentes estratégias disponíveis dentro de um padrão de desenvolvimento capitalista encontram limites inerentes e contraditórios à sua reprodução, que exigem constantemente a destruição (e reconstrução) em direção a novas formas sociais. Na tradição braudeliana, o capitalismo desenvolve-se em movimentos de longa duração (*longue durée*), com transformações estruturais no poder e na riqueza a partir da ascensão e queda de determinado Estado, polo e centro da acumulação mundial. Para Ernest Mandel (1986), o capitalismo percorre períodos históricos configurados como ondas longas que expressam ciclos no movimento da taxa média de lucro - de incremento e posterior descenso.

Um movimento muito comum no capitalismo para solucionar os desafios de uma dada estrutura é a passagem de uma onda longa para outra. Essas passagens ocorrem por meio de revoluções tecnológicas aplicadas à produção, que por sua vez determinam reestruturações dos processos de reprodução do capital em todas as suas dimensões. Como afirma Jaime Osorio, “não é difícil deduzir que tais mudanças na reprodução do capital no mundo central terminarão provocando sérias modificações nos processos de reprodução do capital nas regiões semiperiféricas e dependentes, quando não, inclusive, uma nova divisão internacional do trabalho” (OSORIO, 2012, p.81).

As modificações ocorridas principalmente a partir do centro na economia-mundo geram pressões sobre o tipo de estrutura produtiva dos países mais periféricos. Nesse sentido, a industrialização tardia é especialmente problemática, pois impõe aos recém-industrializados diferentes barreiras aos nódulos lucrativos das cadeias de mercadoria, a cada nova divisão internacional do trabalho, condicionando os Estados de menor

comando econômico a se especializarem em certos nódulos da produção menos lucrativos. A incorporação de novos Estados periféricos à economia-mundo capitalista, portanto, não é um convite à construção conjunta e paritária de sua ordem, mas uma adesão, na grande maioria das vezes, forçada.

A grande questão é que em um mesmo estrato (centro-semiperiferia-periferia) é possível perceber que alguns Estados têm apresentado desempenho diferenciado, possibilitado em momentos de mudança e expansão da economia-mundo, mas que não são generalizados a todos os demais países. Neste sentido, a China possui uma singularidade e apresenta uma trajetória que merece destaque. Enquanto o mundo capitalista entrava na longa etapa de prosperidade, iniciada na economia estadunidense e posteriormente estendida à Europa Ocidental, ao Japão e por fim avançando a industrialização na América Latina e Leste Asiático, a China continental em 1949, por meio da revolução socialista, manteve-se apartada da divisão internacional do trabalho capitalista. Em 1978, em meio a turbulenta crise da dívida na América Latina e propagação do neoliberalismo, a China reabriu-se ao mercado.

Exatamente essas são as particularidades que pretendemos confrontar neste capítulo: como se deu a incorporação da China, e como esse processo moldou o conteúdo do seu comando econômico e político no século XXI, de modo a distinguirmos sua posição na divisão internacional do trabalho? E como essa trajetória pode ser contraposta com a trajetória brasileira? Quais os indicadores históricos dos novos mecanismos de comando econômico nos permitem deduzir a posição desses dois países?

Muitas das variações no desenvolvimento da economia-mundo estão representadas pelas mudanças nas ondas tecnológicas (OSORIO, 2012), mas nem todos os Estados obtiveram sucesso no papel de desenvolver uma base tecnológica para melhorar sua posição na divisão internacional do trabalho. Essa questão é particularmente relevante à luz dos diferentes caminhos de desenvolvimento que os países do assim chamado terceiro mundo trilharam. O modo como se dará a inserção de cada Estado depende de mais fatores.

A globalização não eliminou a importância do Estado e da divisão internacional do trabalho (HARDY, 2013). Chase-Dunn (1998, p.238) chega a afirmar que os países que permaneceram na semiperiferia e na periferia são aqueles que, ou não tiveram movimentos de transformação política, ou falharam nas tentativas de desenvolver as

bases institucionais de um capitalismo central. Trata-se de considerar a particularidade de cada estrutura e organização social inserida na dinâmica mundial.

Mas as estratégias nacionais de desenvolvimento tampouco se dão no território econômico e político exclusivo da nação. As relações internas entre os grupos econômicos e sociais e seus Estados são vinculadas às relações entre estes e os demais Estados, em particular o Estado hegemônico, por meio de oportunidades econômicas, modelos e ideologia. O acesso a divisas e tecnologia, o apoio ou veto (e, no limite, o bloqueio) às estratégias nacionais de desenvolvimento entre os países que se industrializaram no pós-guerra foram influenciados pela posição do país no contexto da Guerra Fria e, posteriormente, após a dissolução da União Soviética, pelas transformações internas e externas lideradas pelos EUA sobre a economia internacional. (CGEE, 2013, 84)

Posto isso, consideramos a dinâmica transpassada no espaço territorial do Estado inserido no desenvolvimento do sistema-mundo como um todo, bem como a dinâmica do seu entorno imediato. Como argumenta Mittelman (1996, p.11), não somente os processos de produção e o Estado estão sendo globalizados, mas também a sociedade civil. Neste contexto, o regionalismo tanto blinda como serve para integrar a sociedade civil à divisão internacional do trabalho. Para o autor, o Estado continua importante, mas em face de uma redução na sua habilidade de subordinar as forças externas, tem ocorrido um fortalecimento dos grupos regionais.

4.2 AMÉRICA LATINA E LESTE ASIÁTICO

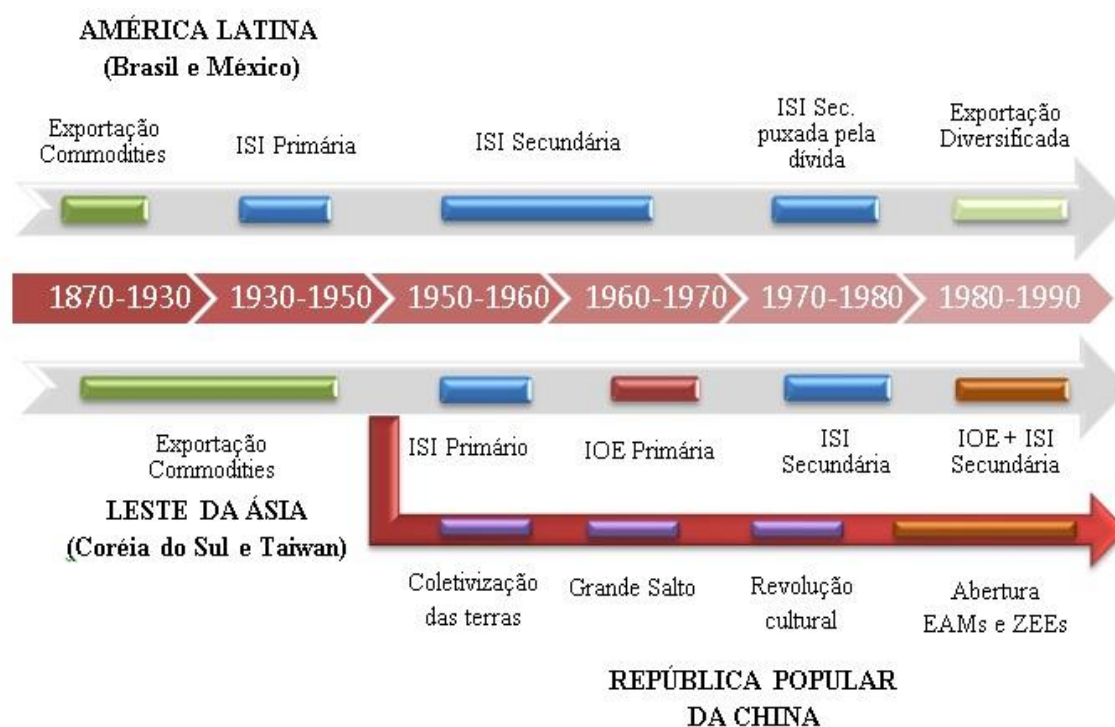
Mesmo que cada divisão do trabalho regional possua suas características particulares, todas essas experiências são fluidas e amarradas à divisão internacional do trabalho. O Leste Asiático e a América Latina são conglomerados bastante heterogêneos, com grandes diferenças em termos populacionais, territoriais, dotações recursais, legados culturais, regimes políticos, estruturas sociais e renda per capita. Porém, as nações dentro da categoria de novos países industrializados tendem a ter algumas características dinâmicas em comum, que os levaram a ser percebidos como “histórias de sucesso” (GEREFFI, 1992, p.9). As conexões entre os países de cada região diferem substancialmente de uma região para outra, mas exatamente por isso, elas fornecem uma importante base comparativa para entender o desenvolvimento da economia-mundo.

The semiperipheral zone encompasses an extremely diverse range of countries. In order to understand the actual roles played by semiperipheral nations in the world-economy today, we need to disaggregate this concept and focus on the specific characteristics of the NICs in different geographical regions like East Asia and Latin America. (GEREFFI, 1991, p.7)

Analisaremos a trajetória da China e do Brasil no século XX, dividida em fases com base na segmentação feita por Gary Gereffi (1990; 1991), considerando o desenvolvimento das duas regiões – Leste Asiático e América Latina – e abrindo destaque em cada uma delas para os dois países.

Quando vamos além da posição no sistema-mundo (centro, periferia, semiperiferia), para então observar o papel na divisão internacional do trabalho desempenhado por cada região do globo é possível observar uma similaridade entre as estratégias adotadas, principalmente entre os grupos de países que recentemente têm buscado maior comando econômico por meio de estratégias de industrialização. É preciso, contudo, notar que, se as estratégias diferem de região para região, tem sido exagerada a diferença entre as estratégias que buscam crescimento para dentro e para fora.

De todo modo, baseado e uma visão histórica da industrialização na América Latina e no Leste Asiático, Gereffi identificou cinco fases principais do desenvolvimento industrial. Três delas voltadas para fora: fase de exportação de commodities, e industrialização primária e secundária, orientada para exportação. As outras duas são voltadas para dentro: processo primário e secundário de industrialização por substituição de importações. Os subtipos podem ainda ser distinguidos pelos tipos de produtos envolvidos. (GEREFFI, 1990, p.17)

Figura 4: Trajetórias de Industrialização na América Latina e no Leste Asiático

ISI = Industrialização por Substituição de Importações

IOE = Industrialização Orientada para Exportação

EAMs = Empresas de Aldeias e Municípios

ZEE = Zonas Econômicas Especiais

Fonte: Adaptado de Gereffi (1990, p.18).

4.3 A DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO CLÁSSICA

Esta fase da divisão internacional do trabalho, também chamada de “dependência clássica” (CHASE-DUNN, 1998, p.79), é aquela que substitui a acumulação primitiva, de espoliação direta, para basear-se na troca por matérias primas extraídas por meio do trabalho forçado. É facilmente identificada na literatura da CEPAL, nas formulações de Raul Presbich sobre a América Latina e seu papel periférico.

Na teoria marxista da dependência, Jaime Osorio (2012, p.82) representa como “padrão primário-exportador” essa etapa da história do capitalismo latino-americano que se estende até as primeiras décadas do século XX. Essa etapa é concomitante à primeira e à segunda revolução tecnológica que ocorrem no centro. Não significa dizer

que não houvesse quaisquer indústrias nos países dependentes neste interregno. Entretanto, elas não atuavam como indutoras do crescimento econômico, e participavam com uma contribuição marginal, em uma estrutura bastante distante da fronteira tecnológica do centro. A exportação de matérias primas e alimentos visava primordialmente o abastecimento da demanda criada pelos países centrais, acentuando a dependência da economia periférica, econômica e política.

Quando as empresas multinacionais americanas e europeias começaram a investir em indústrias manufatureiras na América Latina nas décadas de 1910 e 1920, particularmente em bens de consumo, algumas indústrias modernas locais já haviam sido criadas (AMSDEN, 2001). Essas empresas estrangeiras cresceram rápido na Argentina, Brasil, Chile e México, principalmente comprando firmas locais. Alice Amsden afirma que a transferência de tecnologia para os países dependentes neste período teve alguns momentos de ganhos mútuos e cooperação, mas sofreu com as fracas habilidades de absorção no lado da demanda, a distância geográfica, altos custos, incompetência e má vontade no lado da oferta (AMSDEN, 2001, p.69). Os investidores estrangeiros, tendo chegado após o estabelecimento de algumas firmas locais, aumentaram a produtividade das empresas que adquiriram, mas não serviram para incentivar a diversificação industrial.

Portanto, a transferência de tecnologia não foi um meio favorável à equalização da produtividade internacionalmente. E sem o domínio tecnológico, as firmas dos países dependentes não conseguiram crescer em igual passo com as empresas líderes dos países centrais. A inabilidade em produzir inovações fez com que, através do livre comércio, os mercados domésticos fossem inundados de produtos importados, e a manufatura permaneceu nos países periféricos somente com uma pequena parcela das exportações totais, a despeito do seu rápido crescimento (AMSDEN, 2001, p.74). Por volta de 1926, a parcela de contribuição dos produtos manufaturados nas exportações totais era estimada em 43% no Japão, 37% nos Estados Unidos, mas somente 19% na Índia, 3% no México e em 1928, somente 16,5% das exportações totais da China.

Outros meios além da tentativa de absorver tecnologia e crescimento pelo livre comércio foram necessários para reduzir a distância entre centro e periferia, mas também muitas foram as dificuldades encontradas. Houve um longo esforço para atrair capital para a manufatura, porém eram percebidos pelos capitalistas como arriscados e pouco lucrativos. A indústria recebeu, portanto, poucos investimentos, e ainda

encontrava fortes competidores. Nos países que apostavam no desenvolvimento pelas exportações havia uma resistência interna colocada pelos proprietários dos ativos do complexo primário exportador, principalmente naqueles com maiores riquezas naturais, para quem “o regime de livre mercado foi ao encontro de seus interesses econômicos e corporativos, e o seu acesso sobre as divisas exerceu importante relação de poder sobre a política econômica” (MEDEIROS, 2013, p.83). A existência majoritária de pequenas firmas nos países “do resto” (os Estados periféricos) impossibilitou a formação de uma maior margem de lucro, alcançável somente com o monopólio.

Outra barreira significativa ao desenvolvimento da indústria foi o peso do “imperialismo do livre comércio”, ou a abertura forçada dos mercados pelas potências europeias (AMSDEN, 2001, p.70). As tentativas de adoção de políticas protecionistas foram constantemente frustradas pelas penalidades comerciais ou até mesmo a coerções militares impostas pelos países centrais. Assim sendo, a industrialização tardia dos países do terceiro mundo foi muito diferente da história de países como França, os Estados Unidos ou Japão (idem, p.31).

Gereffi (1990, p.19-20) lista como principais produtos exportados pelo Brasil o café, a borracha, algodão e o cacau. Para o México, metais preciosos e outros minerais. Representando o leste asiático, a Coréia, como exportadora de açúcar e arroz, também principal produto de Taiwan, junto ao feijão. Os quatro países, ainda que tivessem algumas indústrias desde o século XIX como o Brasil, eles fundamentalmente não participavam dos processos de manufatura nas cadeias de mercadorias. Havia um forte monopólio sobre a atividade industrial, escapando somente a manufatura de produtos marginais para atender ao consumo básico.

É importante observar, sobretudo, que mesmo nas exportações de commodities havia o controle do capital estrangeiro sobre os nódulos mais lucrativos das cadeias. No caso do Brasil, por exemplo, em que a cultura do café era a atividade econômica mais importante na época, as exportações eram controladas por empresas americanas e inglesas. Como havia muito mais produtores e comissários do que exportadores, essas empresas estrangeiras conseguiam apropriar-se de boa parte dos excedentes pela prática de oligopsonia:

Enquanto produtores e comissários eram quase sempre brasileiros, as exportações, desde seu início, eram controladas por empresas americanas e inglesas. Era justamente no circuito da comercialização externa que se encontravam as maiores possibilidades de lucros,

considerando-se o café uma das mercadorias mais importantes em todo o comércio mundial. Esse controle da comercialização externa por estrangeiros já havia ocorrido com o açúcar, cuja exportação e distribuição na Europa era controlada por capitais holandeses. (BOCCHI, 2011, p.81)

A pressão generalizada pela adoção de uma política liberal na região contribuiu para inviabilizar a produção industrial interna nos países recém-emancipados, e ampliar a dependência financeira no sistema bancário internacional. No caso do Leste Asiático, a apropriação dos excedentes era ainda mais evidente por conta da ferocidade do imperialismo.

Após a Guerra do Ópio em 1839-42, a China sofreu uma série de revezes que a colocaram no século de humilhações, que duraria até o fim da Segunda Guerra Mundial, quando “a China havia se tornado o país mais pobre do mundo” (ARRIGHI, 2008, p.20). Os Tratados Desiguais, forçando a cessão de territórios e abertura dos portos, a derrota na Primeira Guerra Sino-Japonesa (1894-1895) e uma série de rebeliões internas dificultaram ainda mais qualquer chance da China reestabelecer-se.

4.4 A INDUSTRIALIZAÇÃO DA PERIFERIA NO ENTRE GUERRAS

A experiência da grande crise de 1929 e da fase de declínio da segunda revolução tecnológica criaram importante marco de mudança na reorganização da divisão internacional do trabalho. Grande parte dos estudos que versam sobre a expansão do desenvolvimento industrial costuma atribuir somente à década de 1950 o surgimento dos novos países industrializados na periferia. Mas para Gereffi, a categoria “novos países industrializados” na verdade é um termo impróprio quando aplicado à Argentina, Brasil e México, vez que eles estabeleceram sua primeira grande onda de indústrias para substituição de importações na década de 1930 e 1940, em resposta aos deslocamentos econômicos internacionais causados pela Grande Depressão e a Segunda Guerra Mundial (GEREFFI, 1990, p.3). Nesse sentido, a segunda “nova” divisão internacional do trabalho toma forma na década de 1930 quando alguns Estados periféricos iniciam um processo de industrialização dependente, marcado por políticas estatais de substituição das importações, e a busca de alguns capitalistas nacionais para atender a demanda do mercado doméstico por produtos manufaturados.

É importante salientar que a substituição de importações é o processo genérico onde o país começa a produzir internamente o que antes importava. Mas o que se entende por industrialização por substituição de importações (ISI) representa a estratégia de liderança do crescimento econômico repousado no setor industrial, para “que este seja responsável pela dinâmica da economia, ou seja, que crescentemente seja responsável pela determinação dos níveis de renda e de emprego” (FONSECA, 2011, p.248).

Portanto, o processo de industrialização dos países fora do centro capitalista não começou com a grande crise de 1929. Porém, foi a partir de então que se estruturou dentro da política de Estado a tentativa de industrialização por substituição de importações, para atuar como vetor do crescimento econômico. A contração repentina de acesso ao financiamento externo e a redução das receitas de exportação impulsionaram um período em que os governos experimentaram a prática do controle de trocas, de tarifas e dos déficits fiscais. Como sugere Kaufman (1990, p.114), a mudança não ocorreu meramente por uma intenção dos governantes em promover mudanças estruturais. A drástica deterioração nos termos de troca durante a década de 1930 estimulou mudanças no direcionamento do investimento e recursos de mão de obra para indústrias locais. As dificuldades externas impunham novas medidas para solucionar a crise imposta ao balanço de pagamentos, e sobre a capacidade de manter o emprego público e de defender os interesses dos circuitos eleitorais importantes. Assim, a depressão estimulou também a expansão do papel econômico do estado.

Pela primeira vez o crescimento da manufatura foi o vetor principal que levou à expansão do PIB como um todo. E enquanto a razão de importações para o PIB caía substancialmente, a parcela das indústrias de substituição de importações expandiu-se. As medidas adotadas para estimular a manufatura tiveram efeitos anticíclicos fundamentais para promover o processo de Industrialização por Substituição de Importações.

O período considerado entre a década de 1930 e 1950 é então apontado como o início da inserção de uma estratégia de industrialização na América Latina. Porém, dificilmente é feita alguma referência a um processo equivalente deste período para o Leste Asiático. Conforme se verifica na divisão cronológica feita por Gereffi (1990; 1992), neste período Taiwan e a Coreia permaneceriam fundamentalmente como exportadoras de commodities, voltando-se para o processo de industrialização somente

após a segunda guerra mundial. Veremos que, se não é assimilado ao leste asiático a generalização de um processo tão estruturado de políticas estatais para o crescimento econômico, puxado pela industrialização, a região criou neste período importantes bases para a industrialização no pós-segunda guerra mundial. Na análise de Alice Amsden, a experiência de industrialização neste período e sua continuidade distinguiram os países que conseguiram industrializar-se tardiamente no pós-guerra (“*the rest*”) daqueles que não tiveram sucesso, nem tardiamente.

Thus, the depth of prewar manufacturing experience distinguished “the rest” and “the remainder.” The type of prewar manufacturing experience distinguished countries within “the rest.” The greater the continuity before and after World War II in the transmission of knowledge, and the greater the discontinuity in the ownership of foreign firms, the greater the basis for the rise of national leaders and national skill formation. (AMSDEN, 2001, p.16-17)

Finalmente, a depressão intensificou os conflitos sociopolíticos em evolução desde o final do século XIX, colocando em movimento processo de formação de coalizões e rivalidades políticas que variaram marcadamente de um país para outro.

4.4.1 América Latina – Processo Primário de Industrialização por Substituição de Importações

No período que se estendeu até a Grande Depressão, a indústria na América Latina cresceu induzida pela agroexportação, mas a partir da década de 1930 a economia retomou o crescimento a despeito da crise do setor exportador, mas sob a liderança dos setores voltados ao mercado interno.

Fonseca (2011) apresenta duas teorias que tentam explicar a mudança em direção à industrialização. A primeira tese, atribuída aos economistas da CEPAL, é vulgarmente conhecida como teoria dos choques adversos: “esta, em sua versão mais simplificada, argumenta que as crises das atividades exportadoras criavam condições para que a economia se voltasse ao mercado interno, sob a liderança do setor industrial” (idem, p.248). A crise no balanço de pagamentos forçava os governos à expansão monetária e à elevação de tarifas alfandegárias, razão pela qual Fonseca (2011, p.250) argumenta que essa descrição “induz a crer que, pela teoria dos choques adversos, a industrialização não se constituía propriamente em uma opção, ou fruto de uma consciência política explícita de um grupo dirigente vinculado aos interesses

industriais”. A industrialização dos países latino-americanos estaria vinculada às crises da agroexportação como uma resposta necessária e inclusive já anteriormente adotada. A grande diferença do impacto desta crise seria sua profundidade e a indisponibilidade de crédito externo, acentuando a desvalorização das moedas locais.

Criava-se, portanto, uma situação praticamente nova na economia brasileira, que era a preponderância do setor ligado ao mercado interno no processo de formação de capital. Abria-se espaço, assim, para o rompimento com a Antiga Divisão Internacional do Trabalho (ADIT), que reservaria aos países periféricos, na linguagem da CEPAL, o papel de fornecedores de alimentos e matérias-primas agrícolas aos países centrais. (FONSECA, 2011, p.251)

Uma segunda tese apresentada para explicar o início da industrialização é referida por Fonseca (2011, p. 251) como “industrialização induzida pelas exportações”. Para esta perspectiva, o processo de industrialização por substituição de importações não ocorre como resultado de um choque ou evento repentino, mas como um processo gradual que encontra bases em circunstâncias antes criadas. O efeito renda das exportações de commodities com a geração de riqueza, capital, mercado e infraestrutura — estradas de ferro, portos, eletrificação e economia urbana em geral —, haveria criado as condições para a industrialização, associando-a a própria necessidade de diversificação da riqueza, principalmente do comércio importador e exportador, um dos setores de maior lucratividade no contexto da agroexportação.

A divergência entre as duas teses apresentadas pode ser superada por uma abordagem que considere uma relação mais complexa entre a agroexportação e o processo de substituição de importações. Frente à crise existiram os que muito perderam, mas também os que ganharam com a falência e a expulsão do mercado dos produtores marginais. No Brasil, por exemplo, a produção e exportação do café foram importantes, junto com todas as atividades que se expandiram em torno dela, para dar forma a um processo de desenvolvimento capitalista e facilitar o surgimento de empresários. Portanto, desde o início deve ficar estabelecido que não basta somente o estrangulamento externo ou as crises: “é preciso que os países possuam certas condições para que as crises sejam superadas, voltando-se ao mercado interno e à industrialização, criando condições ao Processo de Substituição de Importações” (FONSECA, 2011, p.254).

De fato, o processo de industrialização não caminhou descolado do papel da produção agrícola. A substituição de importações nesta fase inicial concentrou-se nos

bens de consumo popular, de tecnologia mais simples e de fácil produção, porém, a industrialização destes bens criava uma nova demanda de importação de máquinas e tecnologia para produzi-los. Por isso o processo de substituição não deve ser entendido como um modelo de desenvolvimento que leva os países à autonomia, quando, na verdade para substituir algumas importações é preciso adquirir outras, como fruto da demanda derivada (FONSECA, 2011, p.259). A dependência de tecnologia estrangeira e de divisas para importá-la colocava os países em uma situação paradoxal, pois a desvalorização da moeda que protege a industrialização dificulta a importação de bens de capital que a viabiliza. O estrangulamento externo pode ser ao mesmo tempo um incentivo à substituição de importações, mas também pode transformar-se em seu limite, caso demande um aporte cada vez maior de importações para manter o processo produtivo.

Menciona-se, ainda, que em 1935 o governo brasileiro assinou tratado de comércio com os Estados Unidos, o qual estabelecia vantagens para alguns produtos de exportação brasileiros — café, borracha e cacau — em troca de reduções de 20% a 60% na compra de artigos industriais norte-americanos, como máquinas, aparelhos e aço. Se, à primeira vista, pode parecer uma reprodução da divisão internacional do trabalho tradicional, com o país periférico buscando mercado para seus produtos agrícolas, na verdade já dá para notar uma mudança: o país, além disso, procurava facilitar não a importação de bens de consumo, mas de bens de capital e insumos necessários para promover a industrialização. Não pode ser considerado, portanto, um acordo que visava reproduzir *in totum* a ADIT, constituindo-se ato que permitiu detectar uma nova postura do governo brasileiro. (FONSECA, 2011, p.252)

No período que vai do início da recuperação econômica da década de 1930 até início da década de 1950 predominou a substituição de importações de bens de consumo popular. Por esse motivo, é também chamada de substituição restringida por englobar somente alguns setores da manufatura. Porém, na própria década de 1930, o crescimento industrial atingiu também setores não tradicionais, como minerais não metálicos, metalúrgica, papel/papelão e química. No caso do Brasil, a fundação da Usina Siderúrgica de Volta Redonda em 1941 fazia o país ingressar, em grande escala, na produção do aço, imprescindível para o próprio crescimento industrial. (FONSECA, 2011, p.260)

Amsden observa que a transferência de experiência adquirida nas indústrias têxteis para a indústria do aço foi muito direta no caso dos novos industrializados. A América Latina recebeu muitos investimentos para a indústria petroleira no período,

porém neste caso a capacidade de repercussão para o restante das cadeias de produção era muito limitada (AMSDEN, 2001, p.116). A habilidade para competir em alguma dessas indústrias dependia da construção de plantas com uma eficiência mínima de escala. Quando países menos desenvolvidos tentavam construí-las, muitas firmas internacionais já competitivas de países centrais empreendiam práticas de dumping (idem, p.117).

Exatamente por conta da necessidade de condições favoráveis para o crescimento dentro dessa estratégia, é importante destacar que a crise não gerou os mesmos efeitos sobre todos os países da América Latina. Inclusive, nem todos os países latino-americanos adotaram a via da industrialização neste período. Isso é explicado por Robert Kaufman em função das diferentes capacidades dos Estados de executarem medidas emergenciais simples para sobrestar o estrangulamento externo e proteger a indústria nascente. Destarte, os Estados menores da América Central e economias de enclave como Cuba, Peru ou Venezuela permaneceram amarrados quase que totalmente ao sistema financeiro dos Estados Unidos, seguindo políticas ortodoxas (KAUFMAN, 1990, p.115).

O processo de mudança política insere-se em um conjunto de outras variáveis, para além daquelas de natureza estritamente econômicas, aspectos não menos importantes. Nesse sentido, cabe notar que a justificção política dada para a ISI na América Latina não foi a crise econômica, mas a ideia apresentada de que o processo de industrialização permitiria às nações na região aproveitarem da abundância em recursos naturais e mercados domésticos relativamente grandes (GEREFFI, 1992, p.19). A substituição de importações foi apresentada como uma maior possibilidade de diversificação industrial e elevação da renda per capita do que o modelo de exportação primária.

Com efeito, o processo de industrialização por substituição de importações durou mais tempo e foi mais orientado a políticas sociais na América Latina do que no Leste Asiático. No início do século XX a complexidade na estrutura social de alguns países latino-americanos permitiu o florescimento da ideologia desenvolvimentista e dos primeiros movimentos de criação das instituições para o desenvolvimento nacional nos anos 1930 e 1940.

Em versões mais sofisticadas, mostram que a revolução burguesa brasileira, para usar a expressão de Florestan Fernandes, já estava em

processo bastante adiantado no alvorecer do século XX, após contornar as principais barreiras que se antepunham a seu desenvolvimento, como a escravidão, em termos econômicos, e a monarquia, que lhe assegurava sustentação política. Em adição, cabe mencionar que vários estudos mais recentes têm mostrado a complexidade social das primeiras décadas do século XX, inclusive com movimentos sociais urbanos de vulto — como as greves de 1917, de alcance nacional — os quais seriam inconcebíveis numa economia estritamente agrária. (FONSECA, 2011, p.251)

A América Latina amadureceu no processo de formação de classes mais complexas da sociedade capitalista, mas sem necessariamente passar por reformas estruturais, como principalmente a agrária. A manutenção de uma elite agrária, a despeito da crescente importância da atividade industrial como impulsionadora do crescimento econômico, serviu como um fator retardatário de reformas mais radicais e significativas.

Dessa forma, Amsden afirma que os movimentos radicais de independência e descolonização no leste asiático permitiram a nacionalização, expropriação ou aquisição de empresas estrangeiras por alguns países da região. A associação e a dependência ao capital estrangeiro na América Latina, no período entre guerras, suprimiram as chances de um rompimento com a metrópole equivalente ao ocorrido no leste asiático, e conseqüentemente, inibiu a apropriação daquela capacidade tecnológica (AMSDEN, 2001, p.16).

O deslocamento do centro dinâmico da economia para a indústria, transitando de um modelo de fora (exportações), para dentro (orientado para mercado doméstico), foi uma mudança importante para muitos países, inclusive o Brasil. O foco no mercado interno permanece desde então. Os investimentos na agricultura exportadora continuaram a existir, mas foram se tornando progressivamente menos relevantes para a dinamização da economia brasileira.

4.4.2 Leste Asiático – Dependência da exportação commodities e a industrialização do Império Japonês

Giovanni Arrighi (1994) em “O Longo Século XX” retrata a economia regional do leste asiático como um espaço de expansão do capitalismo japonês reconstruído no

pós-guerra, inicialmente por razões estratégicas americanas e posteriormente por razões econômicas japonesas. Porém, a influência do Japão na industrialização da região precede a segunda guerra mundial, e a forma como ocorreu instituiu bases significativas para diferenciação nos períodos seguintes. Como anota o autor italiano, o crescimento industrial japonês promoveu dois “impulsos longos” na região: após 1955 foi “apenas ligeiramente mais exitoso que o “impulso longo” anterior, da década de 1930, que promovera originalmente a industrialização maciça das colônias do Japão” (ARRIGHI, 1994, p.346).

Na verdade, o Japão aparece como um pioneiro do modelo de industrialização tardia. O império japonês enfrentou grandes barreiras para entrada nos mercados mundiais, mas possuía ativos mais expressivos que dos outros países dependentes em um nível comparável de desenvolvimento – ricos o suficiente par colonizar seus vizinhos, Coréia, Taiwan e a Manchúria. Aos poucos o Japão entrou na órbita da indústria moderna inovando com novos modos de produzir produtos tradicionais (AMSDEN, 2001, p.7). A indústria japonesa de seda foi a primeira a introduzir novos padrões que envolviam maior participação do governo e grandes empresas. Desta forma, criou-se um complexo que garantia o controle de qualidade, investimento em pesquisas, e instituição de bancos de desenvolvimento para financiar a produção.

Esta inovação organizacional também se estendeu à indústria têxtil. O Japão não possuía mercado doméstico para adquirir algodão na década de 1920, então era preciso formar um estoque para produção futura. O risco dos investimentos era reduzido pela integração vertical: a aquisição da matéria prima e mercantilização dos produtos finais eram conduzidas pela mesma organização, permitindo minimizar as perdas pelas variações de preços nas diferentes etapas da cadeia (AMSDEN, 2011, p.310). A manufatura da seda verticalmente integrada surgiu no Japão para controlar toda a cadeia de produção, e as hierarquias gerenciais se tornaram devotadas a motivar o trabalho e monitorar a produtividade (idem, p.68).

A mobilização do Japão para a guerra e invasão da China na década de 1930 serviu como dispersor da industrialização pela região. A existência de grandes unidades empresariais com maior poder de mercado no Japão permitiu que esse país respondesse a problemas especulativos de curto prazo e de controle descentralizado sobre o processo de produção. Após estudar práticas estrangeiras, o Japão refinou a atividade manufatureira para blindar-se de crises no setor. Assim, ao passo em que as economias

ocidentais não podiam suprir os mercados asiáticos em decorrência do desgaste da primeira guerra mundial e estagnação causada pela Depressão de 1929, o Japão podia suprir essa lacuna, mas sua produção doméstica era insuficiente. A Lei Societária de 1911 do Japão que restringia investimentos coloniais em indústrias concorrentes com as indústrias nacionais japonesas foi relaxada, e a industrialização avançou principalmente para a Coreia e para Taiwan, e de forma mais acelerada com a invasão da Manchúria em 1931 (AMSDEN, 2001, p.101).

4.4.2.1 China - Exportação commodities e período de instabilidades

Os excedentes gerados na manufatura da seda foram importantes para o financiamento da industrialização no Japão, mas o mesmo não ocorreu com a China. Apesar de ter inventado a seda, a indústria Chinesa foi superada fortemente pelo Japão. Em 1859-61, a China representava 50,6% das exportações de seda enquanto o Japão representava 6,7%. Entre 1927-29 a parcela da China havia caído para 21,9%, enquanto o Japão correspondia a 67,2% (AMSDEN, 2001, p.53).

Tanto a China como o Japão modernizaram as indústrias tradicionais da seda importando tecnologia da Itália, mas o Japão foi capaz de aumentar a produtividade e qualidade relativamente mais que a China. Uma das explicações apresentada por Alice Amsden (2001, p.65) é a capacidade de absorção técnica japonesa, facilitada pelo complexo organizacional montado e o investimento na produção de conhecimento próprio. Quando a grande depressão acirrou a competição na indústria do algodão chinesa, muitas unidades de fiação quebraram ou caíram em desempenho enquanto a maioria das empresas japonesas crescia e se tornavam mais lucrativas (p.46). A situação da China foi agravada com a propagação da doença pebrina que infectou o bicho-da-seda e reduziu substancialmente a produção.

No plano político, na China, a primeira metade do século XX foi marcada por instabilidades e derrotas bélicas. Após a revolução republicana de 1911 que suplantou a monarquia, o país foi dividido entre chefes militares entre 1916 a 1928, no que ficou conhecido como a Era dos Senhores da Guerra. O período que seguiu à unificação foi igualmente turbulento, manchado pela disputa interna entre o Kuomintang e o Partido

Comunista Chinês, que interrompem a guerra civil e se unem apenas para enfrentar o Japão na segunda guerra sino-japonesa.

Os vários anos de beligerância e a declinante capacidade produtiva deixaram a China ao final deste período como um dos países mais pobres do mundo. A revolução socialista de 1949 insere o país em uma lógica diferente do sistema capitalista para criar as condições para mudança de curso.

4.5 OS ANOS DOURADOS DO CAPITALISMO (1950-1970)

Os anos que se seguem à segunda guerra mundial, principalmente de 1950 até a década de 1970 foram marcados por altas taxas de crescimento econômico, tornando-os conhecidos como a era de ouro do capitalismo. De modo geral, o período “caracterizou-se pela difusão do padrão industrial e de consumo americano, e pela construção de um regime macroeconômico mundial favorável à expansão dos mercados nacionais” (MEDEIROS, 2013, p.84). O crescimento da manufatura foi alimentado por uma enxurrada de novos produtos e novas tecnologias, pela remoção de barreiras ao comércio internacional, e pela integração física dos mercados mundiais por meio de melhoras na rede de transporte e comunicação. O conjunto dessas transformações permitiu o surgimento de um sistema integrado de manufatura global, em que a produção de um bem individual envolve normalmente vários países.

Essa etapa de prosperidade do capitalismo corresponde à fase de ascensão da terceira revolução tecnológica (OSORIO, 2012, p.81-83). Essa nova fase de transformação dos processos produtivos é marcada por inovações no campo da informática e suas aplicações nos campos da produção e do consumo. Algumas das principais realizações estão no desenvolvimento da química, biotecnologia, a robótica e a genética. Essa Revolução Técnico-Científica-Informacional moderniza a indústria de consumo em massa da segunda revolução tecnológica, aumentando sua capacidade de expansão, mas também criando novas atividades produtivas mais avançadas e lucrativas.

A necessidade de ampliar a produção e o consumo levou à periferalização de parcelas da atividade manufatureira. Os ganhos em escala permitiram ao centro

aumentar a lucratividade monopolizando um número menor de atividades altamente especializadas da cadeia de mercadoria. Era preciso então “escoar” as outras atividades das cadeias que eram reproduzidas domesticamente. Amsden observa que países do Atlântico Norte e também “do resto” do mundo foi “infestado por equipamentos de capital velho e tecnologicamente obsoleto” (AMSDEN, 2001, p.125). Uma diferença importante, entretanto, é que diferentemente da Europa, os países periféricos não tiveram um Plano Marshall para financiá-los, ou um Banco de Financiamento da Reconstrução como o Japão. A emergência do Estado desenvolvimentista foi crucial para preencher esta lacuna, aplicando os excedentes obtidos no período anterior:

Therefore, the development bank, in conjunction with the development plan, filled the void. For a very short time, until balance of payments problems emerged, “the rest” was cash-rich from wartime profits and forced savings. As wealth began to vanish with imports, developmental banks went into action to build local industry. (AMSDEN, 2001, p.125)

Foram então formuladas estratégias nacionais de desenvolvimento, subordinando o regime macroeconômico e um estrito controle sobre o câmbio, aos objetivos de crescimento puxado pela industrialização. O Estado desenvolvimentista incorpora novas funções que operam como mecanismos de controle para substituir a mão invisível do mercado: banco de desenvolvimento, gestão de conteúdo local, isolamento seletivo, e formação da empresa nacional (AMSDEN, 2001).

Os países encontraram não somente um contexto viável a essas estratégias no desenvolvimento da economia-mundo, mas também na geopolítica do sistema interestatal. A formação de um campo socialista rival, liderado pela União Soviética, favoreceu a consolidação de políticas de estratégias nacionais voltadas a promover capitalismo nacionalmente integrados (MEDEIROS, 2013, 84-85). A necessidade de contenção do comunismo ofereceu a muitos países acesso a crédito em condições mais favoráveis e margem de manobra para conduzir políticas protecionistas.

A era de ouro do capitalismo, entretanto, preservou limites historicamente impostos à periferia: as indústrias dos novos industrializados não eram capazes de competir a preços mundiais nos mercados internacionais ou desenvolver tecnologia e diversificação de ponta na produção (AMSDEN, 2001, p.111). Os Estados do centro preservaram, durante o período, o oligopólio sobre a produção dos bens de capitais utilizados na industrialização dos semiperiféricos e periféricos, e sobre maior parte da atividade manufatureira dos produtos mais tecnológicos. O comando político dos EUA

ganha sua máxima expressão no domínio do dólar e na regulamentação da ordem mundial manifestada na sua preponderante atuação nos organismos multilaterais como a Organização das Nações Unidas (ONU), Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN).

4.5.1 América Latina – Processo Secundário de Substituição de Importações

A América Latina deu seguimento ao processo de substituição de importações até o final da década de 1970, mas o modelo adotado para este período não deve ser confundido com a substituição de importações que vigorou entre 1930 e 1950. Por conseguinte, esta etapa do desenvolvimento latino-americano é chamada de processo substituição de importações secundária.

A mudança no processo de substituição de importações decorreu de um esgotamento do modelo, frente às transformações na economia-mundo capitalista.. Não conseguindo avançar na cadeia de mercadorias, os países da periferia e semiperiferia dependiam de condições favoráveis no preço das commodities e manutenção de vantagens de custo com mão de obra para preservar lucratividade. Em relação ao Brasil, Soares afirma que “a queda do preço do café no mercado internacional e o avanço da sindicalização esgotaram os confiscos cambial e salarial, impedindo que a taxa histórica de poupança acompanhasse o salto da relação capital-produto dos novos investimentos” (SOARES, 2011, p.287).

A abertura dos Estados Unidos para o mundo na década de 1950 inaugura uma nova fase de substituições de importações. A disponibilidade para ofertar crédito e a demanda interna desse país central torna desnecessário o Estado nacional-desenvolvimentista, pois o motor da expansão passa a ser o investimento externo nos países da AL. Desta forma, o Estado desenvolvimentista passa a combinar o apoio a indústrias estatais com o investimento estrangeiro, adotando a elevação de barreiras alfandegárias contra os produtos estrangeiros industriais como política para estímulo da indústria doméstica, mas também a sobrevalorização da moeda e disposições para atração de capital estrangeiro (GEREFFI, 2010, p.770).

Portanto, o processo de substituição de importações que se inicia em 1950 na América Latina é um processo viabilizado pela empresa multinacional, que desloca

parte de sua produção e plantas industriais para a periferia, após ter consolidado sua expansão nos países do centro (SOARES, 2011, p. 285-286). Se na fase primária as economias latino-americanas se concentravam em bens de consumo básico, na fase secundária houve uma profusão da produção de bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de capital. Tal expansão internacional foi concebida também como uma solução para os problemas causados pela concorrência interna nos países centrais. Por outro lado, a fase secundária do processo de substituição de importações foi necessária, porque em sua etapa inicial (de 1930 a 1955) a montagem dos parques industriais não foi concluída.

Gereffi (1991, p.19) atribui o sucesso relativo do processo de industrialização para América Latina neste período ao contexto de preços favoráveis das commodities, induzido pela Guerra da Coréia. A maior disponibilidade de crédito foi correspondida por uma estratégia de industrialização que consistiu no enfrentamento das restrições de infraestrutura ao crescimento (pontos de estrangulamento) e em políticas destinadas a potencializar e viabilizar decisões de investimentos e sua execução no setor industrial. O processo de industrialização foi relativamente espontâneo até a entrada dos anos 1950. O segundo governo Vargas (1951-54) correspondeu ao momento da história brasileira em que a política econômica tornou-se explícita e consistentemente industrializante. (BIELSCHOWSKY; MUSSI, 2013, p.140)

Contudo, o modelo de substituição de importações possui contradições inerentes que lhe rendem importantes limitações, eminentemente econômicas e também sociais. A proteção alfandegária aos mercados domésticos na realidade somente aumentava a capacidade de apropriação de excedentes por parte das transnacionais oligopolistas, pois encarecia a importação de manufaturas de seus concorrentes.

Gary Gereffi (1991, p.19) aponta como uma limitação relevante a dificuldade existente em conciliar a busca por menor vulnerabilidade externa por meio da industrialização, com a necessidade de importar bens de capital para industrializar-se:

The first is that, paradoxically, given its advocacy on the grounds of enabling countries to escape from the foreign exchange bind associated with late industrialization, it tends to cause even greater foreign exchange vulnerability. This is because ISI is import-intensive, and gives rise to the need for more intermediate and capital goods imports to the extent that consumer goods production advances.

As políticas padrão da substituição de importações constantemente desencorajavam as exportações da agricultura. Por conseguinte, o processo criava descompassos setoriais, com a produção industrial sendo enfatizada à custa da produção agroexportadora. Mas é preciso não perder de vista que a ênfase em um novo setor manufatureiro não significou uma reforma social estrutural, mas uma preservação das elites locais e da profunda desigualdade de classes. A coexistência de interesses antagônicos de classes sociais bem organizadas em ambiente de escassez só permanece estável até o ponto em que a conjuntura é favorável à produção de alguns excedentes para apaziguar as demandas. No limite, sem uma reforma estrutural, o modelo está fadado ao fracasso e/ou recorrentes crises até que encontre próximo momento de expansão da economia internacional.

Com efeito, na América Latina, países pequenos e ricos em recursos naturais não conseguiram sequer desenvolver uma estratégia industrial tamanha a força dos interesses socioeconômicos dos proprietários desses recursos naturais defensores do livre-comércio. Ao contrário do Brasil e Argentina, não houve marcante presença do corporativismo estatal e necessidade de negociação com classes sociais mais estruturadas. Para Medeiros, esses países “caíram no *staple trap*, seguindo o caminho de expansão liderada pelo setor exportador tradicional” (MEDEIROS, 2013, p.86).

Outra limitação desta estratégia é a tendência aos desequilíbrios fiscais, já que o Estado é sempre chamado a subsidiar os contínuos investimentos nas indústrias a partir de suas receitas. São esses desequilíbrios e a estatização da dívida privadas que se agravarão mais tarde na década de 1980 na crise da dívida.

Por fim, a adoção de tecnologia intensiva em capital tende a gerar um impacto negativo em países com severas desigualdades de renda. A importação de bens de capital cada vez mais avançados, inclusive para mecanização da agricultura diminui o potencial para criação de empregos e absorção da mão de obra.

4.5.2 Leste Asiático – ISI Primária e a rápida transição para IOE Primária

Gary Gereffi (1991) afirma que as fases de exportação de commodities e de substituição de importações foram comuns aos países industrializados tanto da América Latina como do Leste Asiático, mas com duração e momentos diferentes. Logo após

iniciar o processo de substituição de importações na década de 1950, a Coreia do Sul e Taiwan já transitavam na década seguinte para um modelo de crescimento puxado pelas exportações. Como sustenta o autor, as estratégias de crescimento econômico voltadas para dentro ou para o mercado não são excludentes. Mas a divergência entre as trajetórias regionais conectam-se à forma em que cada país respondeu aos problemas básicos associados com a continuação do processo primário de substituição de importações.

Assim, o leste asiático também enfrentou os problemas próprios da substituição de importações: desequilíbrio no balanço de pagamentos, pressão inflacionária, alto nível de dependência das importações de bens intermediários e de capital, e baixos níveis de exportações manufaturadas. Porém, o leste asiático defrontou-se com essas limitações em condições materiais e históricas diferentes da América Latina.

[U]m viés pró-exportação predominou em alguns poucos países asiáticos em que se combinaram escassez de recursos naturais, forte intervenção estatal e acesso preferencial aos mercados dos países centrais concedidos por razões geopolíticas – destacadamente, nos casos da Coreia do Sul e de Taiwan. (BIELSCHOWSKY; MUSSI, 2013, p.162)

Deste modo, as particularidades regionais foram importantes, bem como o momento histórico em que se deu seu desenvolvimento do sistema-mundo. Portanto, mesmo que tanto os “novos” países industrializados da América Latina e do Leste Asiático sejam ambos classificados dentro da semiperiferia, o tipo de dependência que se operou sobre eles foi diferente.

Os diferentes modos de associação ao capital estrangeiro são chamados por Gereffi (1989, p.54) de Vínculos Econômicos Transnacionais, e importam para definir o tipo de dependência. Gereffi lista quatro tipos de vínculos: assistência externa, comércio exterior, investimento direto estrangeiro, e empréstimos. Barbara Stallings (1990) ao tratar do papel do capital estrangeiro no desenvolvimento ainda desmembra os empréstimos entre aqueles advindos de bancos privados e de agências públicas (bilaterais ou multilaterais), e pondera que quem financiou cada país é algo importante em termos qualitativos.

Na América Latina o financiamento do processo primário de industrialização por substituição dependeu, no período anterior à segunda guerra mundial, mais dos capitais obtidos na exportação de commodities. Já no Leste da Ásia, o processo de

industrialização por substituição de importações ocorrido na década de 1950 apoiou-se em uma grande quantidade de recursos advindos de ajuda estrangeira, ao passo em que se vinculou pouco aos excedentes do comércio internacional.

Essa diferença foi importante para permitir uma transição mais rápida pela fase de substituição de importações em países do leste asiático como Coreia do Sul e Taiwan. Em pouco tempo esses países desenvolveram um modelo de crescimento puxado não pela industrialização para substituição das importações, mas por um processo de industrialização orientado para exportação. A disponibilidade de capital por meio da assistência externa reduziu a subordinação desses países à demanda externa por commodities, e evitou o próprio fortalecimento de uma oligarquia agrária que colocasse empecilhos políticos à industrialização. A rápida transição, por sua vez, contornou a formação de movimentos operários que disputassem pelos excedentes gerando demandas sociais.

Gary Gereffi (1991, p.13) afirma que, parcialmente por conta do seu tamanho, os primeiros países industrializados do leste asiático são mais dependentes da via do crescimento por exportações que os países da América Latina ou o Japão. Por outro lado, esses países também não dispunham de riquezas naturais para sustentar a industrialização pelo comércio de commodities. Somado a estes fatores, a baixa produtividade da mão-de-obra e a instabilidade política tornavam o leste asiático pouco atrativo ao investimento estrangeiro direto (STALLINGS, 1990, p.68), restando à região a dependência por assistência ou empréstimos para concretizar sua industrialização. Porém, geopoliticamente, a industrialização do leste asiático colocava-se como uma forte necessidade estratégica para os países centrais.

Ao final da Segunda Guerra Mundial, o objetivo dos Estados Unidos era dismantlar o poderio militar do derrotado Japão, sem a intenção de recuperar sua economia. Contudo, afirma Arrighi (1990, p.352), “a eclosão da Guerra Fria provocou uma inversão completa desse impulso de confronto”. A intenção da potência norte-americana era de criar um forte aliado regional capaz de opor-se às pretensões da União Soviética e da República Popular da China na região, mesmo que isso custasse reestabelecer uma versão competitiva das estruturas governamentais e empresariais centralizadas, típicas do Japão da década de 1930.

Na década de 1960 há uma mudança na estratégia de recuperação da capacidade industrial japonesa que passa a envolver também o fortalecimento da integração

comercial com outros países da região, pois já havia a percepção de que tal articulação poderia oferecer certas vantagens nos custos de produção de vários produtos. Com crescentes déficits na balança comercial, os EUA reduzem os recursos de assistência externa destinados aos países do leste asiático, enquanto ampliam o investimento direto (STALLINGS, 1990, p.68). A integração mútua em redes de comércio regional centradas no Japão marca a entrada dos “novos países industrializados” asiáticos na fase de Industrialização Orientada à Exportação.

Como anteriormente observado, a Coreia do Sul e Taiwan, tidos como maiores casos de sucesso em industrialização neste período, já haviam iniciado o desenvolvimento da manufatura no entre guerras enquanto colônias do Império Japonês, mas exatamente essa condição colonial gerava resistências ao capital nipônico. O ativismo do governo norte-americano em promover a coesão regional é apontado por Arrighi como responsável para que a Coreia do Sul e Formosa superassem seus ressentimentos nacionalistas contra o passado colonialista do Japão e permitissem que com facilidade este se tornasse o pivô do crescimento econômico regional: “Assim, sob a hegemonia norte-americana, sem nenhum esforço, o Japão obteve o domínio econômico que tanto lutara por obter através da expansão territorial na primeira metade do século XX, e que acabara perdendo na catástrofe da Segunda Guerra Mundial” (ARRIGHI, 1990, p.354).

A organização empresarial japonesa e o estabelecimento prévio da manufatura em suas ex-colônias serviram de importantes condições para o rápido crescimento econômico. Porém, importante notar que para Giovanni Arrighi, o salto japonês nos processos de acumulação de capital em escala mundial não é resultado de uma agressiva postura neomercantilista. O crescimento gerado pelo apoio ofertado pelos EUA ao Japão é interpretado por Arrighi (1990, p.355) como um “desenvolvimento a convite”, em referência à expressão criada por Immanuel Wallerstein⁴² para designar uma estratégia de ascensão. Mas os benefícios e privilégios de crédito e acesso ao mercado norte-americano foram estendidos aos outros países do leste asiático também:

Devido à situação política decorrente da Guerra Fria, esses países extinguiram os direitos proprietários tradicionais na terra e contaram com grande apoio dos EUA na provisão inicial de financiamento externo e de mercado preferencial para suas exportações. Tal

⁴² Wallerstein cita três estratégias disponíveis para ascensão no sistema-mundo: “the strategy of seizing the chance, the strategy of promotion by invitation, and the strategy of self-reliance”. (WALLERSTEIN, 1979, p.76)

estratégia industrializante, ao lado da subordinação política da classe trabalhadora, levou à formação de “Estados coesos” voltados para a promoção da grande indústria centralizada, como ocorreu na Coreia do Sul com os *chaebols*. (MEDEIROS, 2013, p.92)

Portanto, a década de 1960 foi marcada por ampliação das exportações e virtualmente pouca ajuda externa. A estratégia de industrialização orientada para exportações não significa um modelo absoluto, em que se derroga a substituição por importações, mas em que o setor externo passa a ser o maior difusor do crescimento econômico. Para tanto, Gereffi (1991, p.20) afirma que três condições precisam ser atendidas para que bons resultados possam ser produzidos: a manutenção de preços favoráveis para exportação, e estabilidade nos preços das importações; crescimento econômico continuado nos principais mercados estrangeiros, tipicamente os Estados Unidos, Europa Ocidental, e Japão, e; uma atmosfera não protecionista de mercado mundial. O leste asiático iniciou seu processo de exportação de produtos manufaturados em uma época de grande dinamismo na economia-mundo.

A estratégia de crescimento fundada na exportação de manufaturados possui limitações, portanto. Além da necessidade de encontrar essas condições favoráveis, há também um alto grau de vulnerabilidade externa, retratado na dependência de importação de bens de capital e a grande susceptibilidade a choques externos por conta da abertura econômica. A vulnerabilidade tende a se ampliar quando a maior parte das empresas exportadoras é dominada por capital estrangeiro, gerando instabilidades no emprego na manufatura.

Também em relação a essas limitações, o leste asiático encontrou um contexto favorável. Na década de 1960, enquanto o processo secundário de substituição de importações na América Latina foi financiado majoritariamente pelo investimento direto estrangeiro e empréstimos externos, orientados a atender a demanda interna, a industrialização orientada à exportação no leste asiático desenvolveu-se com acesso aos mercados externos e financiamento da empresa local. O contraste entre a limitada participação das corporações transnacionais no leste asiático desde o processo primário de substituição de importações e o peso do capital estrangeiro na industrialização latino americana será posteriormente bastante significativo para determinar a capacidade de criar estratégias mais autônomas de industrialização: “A main reason why dependency has been such a thorny issue for the Latin American countries is that FDI tends to create

greater frictions than other types of foreign capital in Third World countries⁴³” (GEREFFI, 1991, p.28).

Outra diferença relevante no financiamento da industrialização do Leste Asiático reside no fato de que tanto o Japão como os Estados Unidos estavam envolvidos, o que ofereceu a Coreia do Sul e à Taiwan um espaço de manobra maior do que aos países da América Latina para negociar condições mais favoráveis. “With both countries interested in East Asia, a possibility has existed for playing the two off against each other. Brazil and Mexico have tried to follow a similar strategy, but with less success” (STALLINGS, 1990, p.65).

Ao encontrar condições favoráveis para maior parte das limitações à estratégia de industrialização orientada à exportação, e tendo realizado importantes reformas estruturais, o Leste Asiático será capaz de responder com maior facilidade à crise da década seguinte, mas não sem sofrer mudanças.

4.5.2.1 A República Popular da China na Era Maoísta

A revolução socialista de 1949 insere a China em uma dinâmica distinta do leste asiático, e até mesmo da economia-mundo, pois não participará da acumulação capitalista mundial durante o período em destaque. Porém, como afirma Carlos Aguiar de Medeiros (2013, p.435), diferentemente de outras experiências de transição institucional, a superposição desses processos não implicou em interrupção no processo de industrialização na China, permanecendo como setor de impulso ao crescimento econômico. Há que se destacar, portanto, que na fase de governo que antecede a reabertura ao mercado, entre 1949 e 1978, há três períodos muito distintos:

um primeiro, marcado essencialmente pela distribuição e coletivização das terras; um segundo, iniciado em 1958 com o “grande salto à frente” priorizando a indústria pesada; e um terceiro, iniciado com o auge da “revolução cultural” em 1966 que provocou grande desorganização na agricultura. (MEDEIROS, 2013, p.437)

A periodização da estratégia de industrialização chinesa não segue os mesmos padrões encontrados no Leste Asiático ou na América Latina, mas isso não a afasta completamente da dinâmica do sistema-mundo. Mesmo não se inserindo na lógica das

⁴³ “Um principal motivo porque dependência tem sido uma questão espinhosa para os países da América Latina é que o Investimento Direto Estrangeiro tende a criar maiores atritos que outros tipos de capitais estrangeiros no Terceiro Mundo” (tradução nossa).

cadeias de mercadorias capitalistas da economia-mundo, o estado de beligerância e a animosidade da guerra fria no sistema interestatal impuseram a necessidade de desenvolver um complexo militar e tecnologias próprias, importantes para o momento seguinte à abertura.

4.5.2.1.1 1949-1958: Coletivização da agricultura

A China era um país essencialmente agrário, com uma sociedade majoritariamente camponesa. Medeiros (2013, p.467) afirma que até 1978, o ciclo econômico naquele país “foi determinado pelas restrições macroeconômicas decorrentes da produção agrícola, dos preços dos grãos e da capacidade de importar”. Como uma necessária medida para superar os limites ao aproveitamento de recursos técnicos e aumentar a produtividade, a revolução socialista e reforma agrária transferiram a propriedade da terra não para o pequeno proprietário, mas para o controle coletivo.

Apesar de representar um grande rompimento com a propriedade privada, a coletivização foi feita em passos graduais, ao contrário da experiência soviética na leitura de John Fairbank (2006, p. 352). No último passo dessa etapa os camponeses organizavam-se em cooperativas que eram verdadeiramente coletivas, em que trabalhavam por salários independentemente do seu aporte de propriedades, ferramentas, animais e terra. Para Fairbank, entretanto, o grande feito desse período foi a penetração do Estado na família camponesa, a politização de sua vida de modo a controlá-la (FAIRBANK, 2006, p.353).

O controle da produção e dos preços pelo Estado foi importante para aumentar a produtividade, reduzir as desigualdades e acumular de excedentes para a posterior fase de industrialização. Como afirma Renildo Souza (2007), “a criação do Sistema Unificado de Compra e Venda, em 1953, estabeleceu uma política de cotas de produtos agrícolas comprados pelo Estado, restringindo a liberdade mercantil e limitando a autonomia dos camponeses ricos” (SOUZA, 2007, p.131).

4.5.2.1.2 1958-1966: O “Grande Salto” da indústria pesada

Seguindo o modelo soviético, a República Popular da China passou a formular planos quinquenais, que funcionariam como diretrizes estratégicas para condução do

crescimento econômico. O primeiro plano quinquenal (1953-1958) foi marcado pela reforma agrária radical, educação obrigatória e a formação de cooperativas camponesas. O segundo plano quinquenal corresponde ao objetivo de estruturar as bases para o estabelecimento de um amplo e diversificado parque industrial, no que ficou conhecido como “o Grande Salto para Frente”. Souza destaca como fatores considerados no contexto de formulação desse plano “as condições de cerco internacional sobre a China, a deterioração das relações com a URSS e o começo das melhorias econômicas, em 1957” (SOUZA, 2007, p.136).

Um traço significativo no governo do Partido Comunista Chinês (PCCh) foi a tentativa de descentralização. Ao segmentar sua enorme população em uma organizada estrutura de controle, o Estado obteve monopólio sobre a produção e distribuição de alimentos, regulava os preços e os estoques, através de seus oficiais.

The structure of agricultural collectivization was capped in 1958 by the establishment of communes. The sheer size of the operation, far bigger than most outsiders can imagine, shows a special Chinese capacity. Once the collectivization structure was completed in 1958, the individual farmer found himself under six levels of administration—at the top was the province, followed by the prefecture, county, commune, brigade, and production team. Under China's 2,000 counties were 70,000 communes. Each commune was generally comparable in size to an old standard market community. Under these 70,000 communes were 750,000 brigades, each of which was roughly the size of a village and had about 220 households, almost 1,000 persons. Beneath the brigades were the 5 million production teams, each of about 33 households or 145 persons. (FAIRBANK, 2006, p.354)

O controle sobre a agricultura foi reproduzido também na indústria, pela coletivização e propriedade massiva da maioria das fábricas. Contudo o modelo Stalinista de industrialização através da ênfase na indústria pesada às custas da agricultura não se adaptou bem à realidade chinesa por conta da própria preponderância do campo na economia. Para Fairbank, ao adotar esse modelo soviético o PCCh foi induzido ao erro pelo fato de que na União Soviética a proporção da população em relação aos recursos era muito mais favorável, e a industrialização muito mais avançada antes do início da revolução (FAIRBANK, 2006, p.359)

Isso não significa dizer que a China não dispunha de quaisquer bases industriais mínimas. Contudo, como bem avalia Souza (2006, p.138), “A proposta do Grande Salto mostrou-se um erro, porque o esforço para se tentar alcançar metas muito ambiciosas,

em prazos curtíssimos, terminou submetendo a economia a insuportáveis tensões e desequilíbrios, que poderiam ter sido evitados”. A falta de ajuda externa, combinada com uma grande seca que diminuiu ainda mais a produtividade no campo exigiu o financiamento pela extração do trabalho excedente, principalmente, na agricultura, que agravou a fome e instabilidade política. Todos esses fatores fizeram com que os planejadores estatais do Partido Comunista Chinês reavaliassem algumas conclusões, assumindo que a indústria pesada necessitava de mais investimentos, mas que o progresso no campo seria essencial para o progresso de longo prazo nas cidades (FAIRBANK, 2006, p.359)

Em vista disso, Lu Zheng (2004, p.80) refere-se aos anos de 1963 a 1965 como uma breve etapa de “reorganização econômica nacional”. Buscando superar o problema da fome e do decréscimo na produção agrícola, o desenvolvimento da indústria pesada foi desacelerado e a elaboração de projetos industriais foi cancelada onde as condições não fossem as ideais. O papel da agricultura como pilar da economia nacional foi reforçado e consolidado; o crescimento das indústrias leve e têxtil, acelerado; a diretriz na produção industrial foi retificada. O resultado foi o reestabelecimento de um rápido crescimento econômico.

4.5.2.1.3 1966-1976: A Revolução Cultural

O insucesso com o segundo plano quinquenal rendeu grande criticismo no Partido Comunista Chinês às políticas de Mao Zedong e suas táticas de mobilização de massa. Cresceu em Mao o receio de que a revolução popular estivesse perdendo força, principalmente sendo eclipsada pelo crescimento da União Soviética (FAIRBANK, 2006, p.385). Apoiado nas prerrogativas que o personificavam como um “imperador”, Mao decidiu lançar uma cruzada ideológica, uma revolução dentro da revolução.

Não cuidaremos de analisar os fundamentos ideológicos ou os impactos que a Revolução Cultural teve sobre a continuidade do modelo socialista na China. Contudo, vale discutir que o período é amplamente visto como “anti-revolucionário” e estagnante. Lyrio (2010, p.55) classifica a atuação do PCCh como um “anti-intelectualismo militante”, vez que censurou e desestimulou a produção do conhecimento, principalmente aquele que não condissesse com os objetivos da “Revolução”. Houve

uma perda de contato com a realidade do desenvolvimento da força produtiva no país, com a ampliação do domínio público sobre a atividade econômica.

A Revolução Cultural representou um período de desempenho econômico comedido, porém não é correto afirmar que o país tenha sido paralisado (SOUZA, 2007, p.154). Durante esses anos que a China obteve um dos avanços tecnológicos mais importantes, na indústria militar:

Tal como os países que tiveram uma inserção geopolítica importante no pós-guerra, a China, muito rapidamente, desenvolveu tecnologias militares de ponta – o primeiro teste nuclear bem-sucedido foi em 1964, o primeiro míssil guiado foi em 1966, e o primeiro lançamento de satélite foi realizado em 1970 (WUANG; HONG, 2009) –, estabelecendo, nessa área, importante sistema de inovação. (MEDEIROS, 2013, p.443)

Nos outros setores, o que mais se observa são avanços ineficientes e alocações de recursos indevidas. A indústria pesada voltou a receber demasiado destaque em detrimento do desenvolvimento da indústria leve, “causando assim sérios desequilíbrios nas relações proporcionais da economia nacional e uma intensificada escassez de produtos de consumo no mercado local”. No campo, a ênfase na produção de grãos restringiu a alocação dos excedentes de mão de obra.

4.6 A CRISE E A TENTATIVA DE REESTRUTURAÇÃO (1970-1980)

A década de 1970 marca a reestruturação do capitalismo mundial, em uma transformação que pra alguns autores pode ser entendida como sua crise terminal. A tentativa de retomada da posição hegemônica dos Estados Unidos expôs as fragilidades dos processos de acumulação e frustrou estratégias nacionais de desenvolvimento. Não é foco deste estudo a análise dos argumentos contrários ou a favor do iminente fim do capitalismo ou do declínio da hegemonia norte-americana. Contudo, a mudança causada na divisão internacional do trabalho pela crise terá efeitos decisivos para determinar a posição da China e do Brasil na atualidade.

A hegemonia norte-americana sobre o sistema econômico global no período anterior é facilmente identificada com o Sistema de Bretton Woods. Ainda no curso da Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos lideraram uma série de acordos para facilitar o livre comércio internacional: o câmbio fixo tornou-se ajustável, sujeito a

condições específicas; aceitavam-se controles para limitar os fluxos de capital internacional; e uma nova instituição, o Fundo Monetário Internacional, foi criada para monitorar as políticas econômicas nacionais e oferecer financiamento para equilibrar os balanços de pagamentos de países em situações de riscos (EICHENGREEN, 2000, p.131). Essas medidas visavam o afastamento do padrão-ouro de divisas, e adoção do dólar como moeda internacional.

Contudo, durante os anos seguintes à Segunda Guerra Mundial os Estados testaram os limites o balanço de pagamentos na tentativa de reduzir o emprego e estimular crescimento, ao efeito de elevadas pressões de demanda. O FMI, por sua vez, não tinha poder para influenciar os desequilíbrios resultantes nos balanços de pagamentos. Em consequência disso, os EUA ofertaram ajudas como o Plano Marshall para recuperação da Europa, e por muito tempo as exigências do acordo de Bretton Woods foram flexibilizadas. Pelas ideias expostas por Eichengreen se depreende de que o Sistema Econômico estabelecido em Bretton Woods nasceu com uma fragilidade intrínseca, dado a exigência de condições contraditórias. A relativa estabilidade do sistema restava dependente de uma “teia de mútuas vantagens políticas e econômicas” (EICHENGREEN, 2000, p.182).

Com o reestabelecimento da economia europeia e do Japão no pós-guerra, foram os Estados Unidos que passaram a sofrer com déficits persistentes na balança comercial. Este reequilíbrio permitiu que os países passassem restaurar a própria conversibilidade da conta corrente.

A fuga de dólares para a Europa em 1971, o movimento de apreciação das moedas naquele continente e a ameaça de conversão do dólar em ouro quando grande volume dessa moeda em circulação encontrava-se sem lastro foram uma importante grande causa para a crise que se seguiu. Diante deste cenário, o presidente norte-americano Nixon suspendeu a conversibilidade do dólar em ouro, e com o acordo Smithsonian trouxe a desvalorização do dólar, a valorização das moedas europeias e a ampliação das bandas para controle cambial. Em 1973, entretanto, os países passaram a adotar o câmbio flutuante, marcando o que ficou conhecido como o fim do Sistema de Bretton Woods.

A solução governo americano de recorrer controle cambial visava, sobretudo preservar sua competitividade, vez que a política de mercado aberto tornara os Estados Unidos mais vulneráveis à competição. Os fluxos de capital durante o período foram

grandemente concentrados dentro do mundo capitalista avançado. A Alemanha Ocidental e o Japão em particular ampliaram seu poder econômico para desafiar a dominância americana durante a década de 1960. Como afirma Arrighi (2008, p.113), a Alemanha e o Japão haviam não só alcançado, mas até passado à frente do líder americano em vários setores. A capacidade dos EUA de absorver capitais excedentes internacionalmente começou a minar, e a superacumulação emergiu como um problema enquanto a competição econômica acirrou-se (HARVEY, 2005, p.59).

Abertura externa, desregulação dos mercados, privatização, subordinação da macroeconomia à estabilidade da moeda, lideradas e impulsionadas pelos EUA diretamente (e por meio das instituições de Bretton Woods) visaram, nos países centrais, resgatar o poder das grandes empresas em relação à regulação estatal e aos sindicatos – as “rigidezes sociais” no discurso conservador – e garantir autonomia aos processos de reestruturação face ao acirramento da concorrência. Esta se deveu à diluição dos territórios econômicos e monetários, à entrada de novas tecnologias baseadas na informação e telecomunicação (TIT) e à desregulação de setores, sobretudo bancos e telecomunicações. Tais transformações ampliaram, no tempo e no espaço, as estratégias privadas de acumulação. (MEDEIROS, 2013, p.95)

Como visto, para Arrighi o crescimento japonês nas décadas de 1950 e 1960 deve ser interpretada como uma espécie de “desenvolvimento a convite”. Importante observar que o pensador italiano interpreta o próprio sucesso como necessário para financiar a baratear o a expansão do consumo norte-americano. Enquanto os Estados Unidos elevaram-se à posição de liderança através de uma elevação fundamental dos custos de reprodução, o regime do leste asiático emergiu por uma compressão fundamental desses mesmos custos.

Deveu-se, antes, à crescente necessidade do governo norte-americano de baratear suprimentos essenciais para seus objetivos de poder, tanto internamente quanto no exterior. Não fosse a maciça encomenda de meios de guerra e de subsistência de fontes japonesas, por um custo muito mais baixo do que era possível obtê-los nos Estados Unidos ou em qualquer outro lugar, a escalada simultânea dos gastos norte-americanos com o bem-estar, internamente, e com a guerra, no exterior, na década de 1960, teria sido muito mais destrutiva em termos financeiros do que foi. (ARRIGHI, 1990, p.355)

Desse modo, a crise significou também uma mudança também na forma de produzir. Erica Schoenberger afirma que o modelo de produção fordista que perdurou até a década de 1970 procurou acelerar a produção, mas não se preocupou em diversificar produto. Segundo a autora, predominava a lógica da estabilidade do produto: “deep changes in the product, however well planned, would render too much fixed capital ‘prematurely’ obsolete” (SCHOENBERGER, 1994, p.54). Por outro lado,

a expansão espacial tinha como principal objetivo, até a década de 1960, o acesso e controle de mercados, ao invés da redução de custos. Por conta do oligopólio imposto pelas empresas norte-americanas, a gestão do tempo resumia-se à coordenação logística na montagem.

O modelo de produção americano foi desafiado pela produção Japonesa, por oferecer produtos a preços mais competitivos, e em uma proliferação de produtos novos e diferenciados no mercado. A indústria japonesa desafiou a lógica da estabilidade do produto com uma capacidade de desenvolvimento tecnológico mais rápido e de modo mais eficiente ao nível de custos:

They had developed different ways of organizing the flow of work and of using labor on the shop floor to enormously compress the time it took to manufacture and assemble a car. Partly in response to conditions in their own market, they had devised ways of producing a wider array of products on the line without efficiency losses. And they had substantially reduced the time involved in designing and developing new or renovated products (SCHOENBERGER, 1994, p.56)

Americanos responderam a competitividade de preço procurando mão de obra barata, mas não responderam de imediato ao rápido P&D japonês. A proliferação de produtos diferenciados requeria que o sistema de produção se adaptasse a mudanças constantes. Portanto, uma grande diferença entre o modelo Fordista e aquele que passou a vigorar é a necessidade de comprimir drasticamente o tempo, não só em relação à produção e distribuição no espaço, mas em relação ao tempo que o produto move no ciclo de design e desenvolvimento até a manufatura.

O sistema de produção em massa evolui para o sistema produtivo flexível. Este novo sistema requer uma base industrial diferente, capaz de adaptar-se rapidamente a configurações de um produto em constante inovação, e uma capacidade de entrega nos mercados mais acelerada e confiável. Em outra ponta, a mudança na produção é acompanhada por uma transformação no mercado norte-americano e padrão de consumo da família. Gereffi e Korzeniewicz (1994) observando a indústria de vestuário, que é intensiva em mão-de-obra, afirma que houve um movimento de dispersão geográfica em busca de flexibilidade organizacional e baixos custos salariais. A estrutura do setor tornou-se bastante oligopolista nas décadas de 1960 e 1970 nos EUA, com as grandes lojas de departamento absorvendo varejistas independentes. Essas empresas passaram a atender a família em uma estrutura diversificada de consumo: “Today the generalist strategy no longer works. The one shopper of yesterday has

become many different shoppers, with each member of the Family constituting a separate buying unit” (GEREFFI; KORZENIEWCZ, 1994, p.105).

O novo contexto acima descrito é importante para explicar uma mutação na forma de gerir as próprias cadeias de mercadoria. No sistema de produção em massa, as multinacionais do centro conseguiam controlar as cadeias de mercadoria concentrando as atividades manufatureiras em suas plantas industriais, subcontratando frações do produto. Na nova fase, o comando foi viabilizado pelo estabelecimento de oligopsônios, grandes compradores que conseguem apropriar-se do excedente por sua posição privilegiada na determinação de preços, gestão da distribuição e controle do processo de desenvolvimento do produto. As cadeias de mercadoria do primeiro sistema são chamadas por Gereffi e Korzeniewicz (1994) de “*producer-driven*” (dirigidas ou controladas pelo produtor), e a segunda de “*buyer-driven commodity chain*” (cadeias controladas pelo comprador).

The distinction between producer-driven and buyer-driven commodity chains bears on the debate concerning mass production and flexible specialization systems of industrial organization (Piore and Sabel, (1984). Mass production is clearly a producer-driven model (in our terms), while flexible specialization has been spawned, in part, by the growing importance of segmented demand and more discriminating buyers in developed country markets. (GEREFFI; KORZENIEWCZ, 1994, p.99)

Figura 5: Cadeias de Mercadoria dirigidas pelo produtor

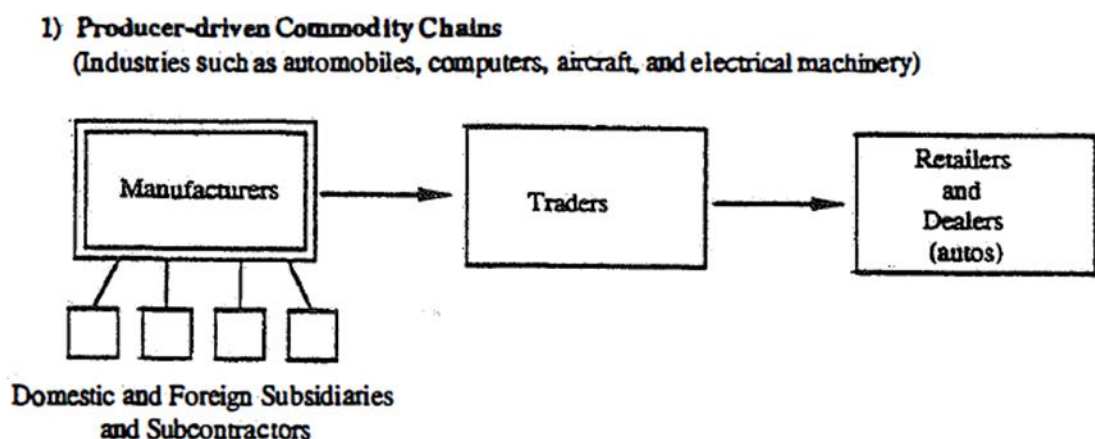
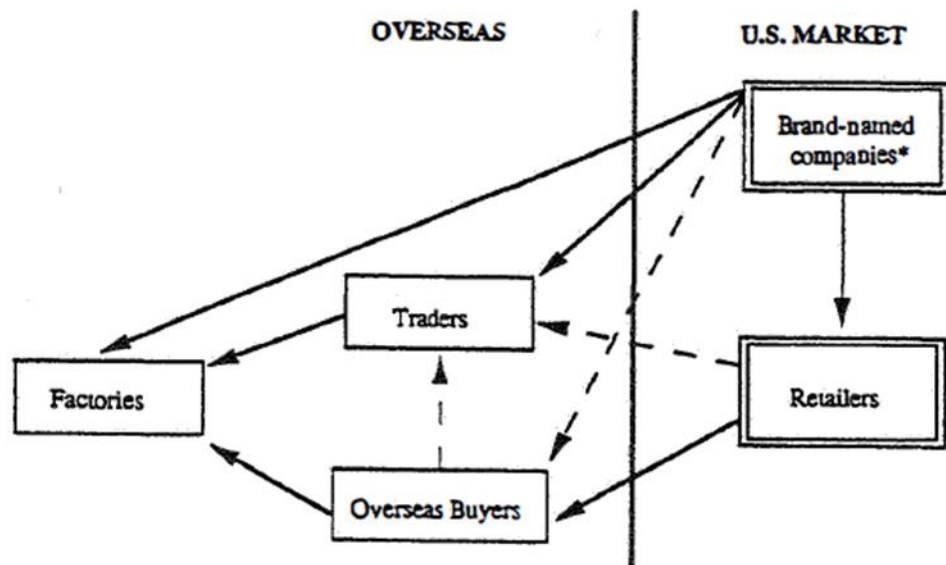


Figura 6: Cadeias de Mercadoria dirigidas pelo produtor

2) Buyer-driven Commodity Chains
(Industries such as garments, footwear, toys, and housewares)



*These design-oriented, national brand companies, such as Nike, Reebok, Liz Claiborne, and Mattel Toys, typically own no factories. Some, like The Gap and The Limited, have their own retail outlets that only sell private label products.

Note: Solid arrows are primary relationships; dashed arrows are secondary relationships.

Fonte: Gereffi e Korzeniewicz (1994, p.98)

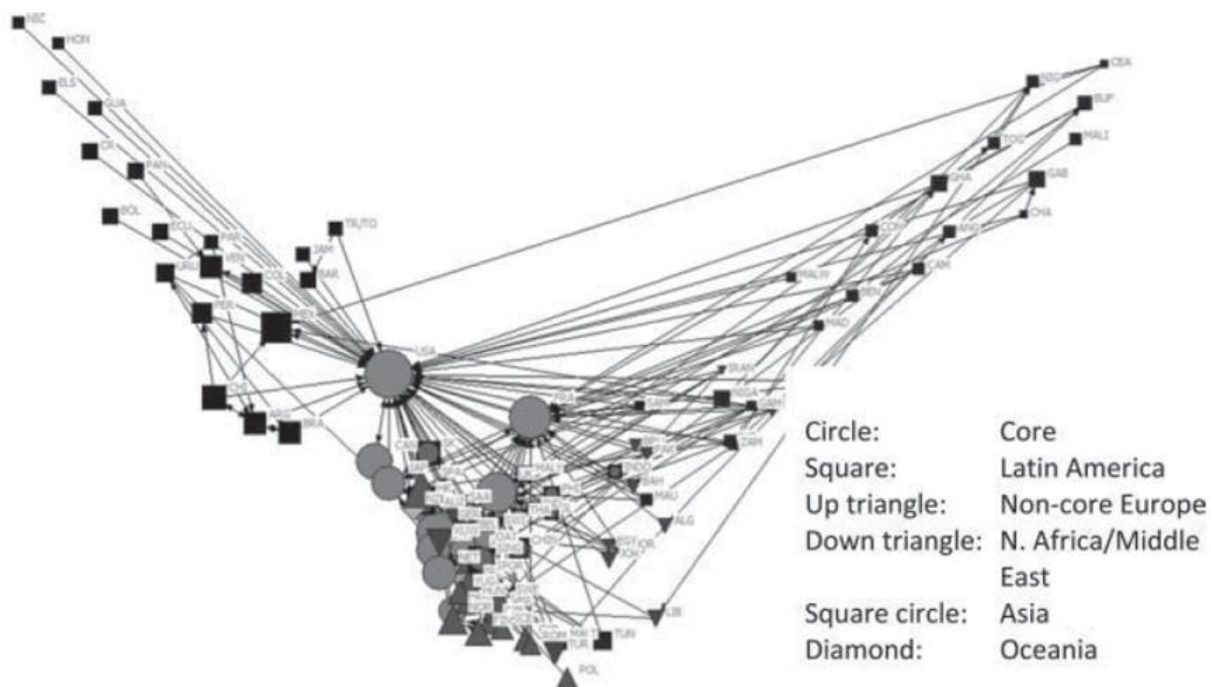
Em trabalhos posteriores, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) discorrem com maior profundidade sobre as formas de governança das cadeias de mercadoria (que passa a chamar de “cadeias de valor”). Como os autores destacam, “[t]he key insight is that coordination and control of global-scale production systems, despite their complexity, can be achieved without direct ownership.” (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p.81). Em outras palavras, o comando econômico e apropriação de excedentes no processo manufatureiro podem ser exercidos sem que haja uma participação direta no processo produtivo, como no caso das cadeias dirigidas pelos compradores. Não se trata de se estabelecer formas superiores de controle ou excludentes entre si, mas modos diferentes de exercício do comando econômico.

In producer-driven chains, power derived from a unique combination of resources and capabilities internal to the lead firms, which exercised this power both ‘backward’ towards raw material and supplier markets and ‘forward’ into final consumer markets. In buyer-driven chains, power derived from less tangible resources, which

included branding and supply chain management, and was directed principally ‘backward’ from the leading firms to the diffuse suppliers in their supply chains (MAHUTGA, 2014, p.159)

Para Mahutga, os países com posição mais elevada na hierarquia da divisão internacional do trabalho são países que concentram as firmas mais poderosas nas cadeias dirigidas por compradores ou produtores. Nas cadeias dirigidas por produtores um país será poderoso quando estabelece muitos compradores dependentes e captura uma larga parcela de seu mercado. Já nas cadeias dirigidas por compradores, o poder de um país relaciona-se com a existência de muitos parceiros comerciais de quem importa uma larga proporção de suas exportações.

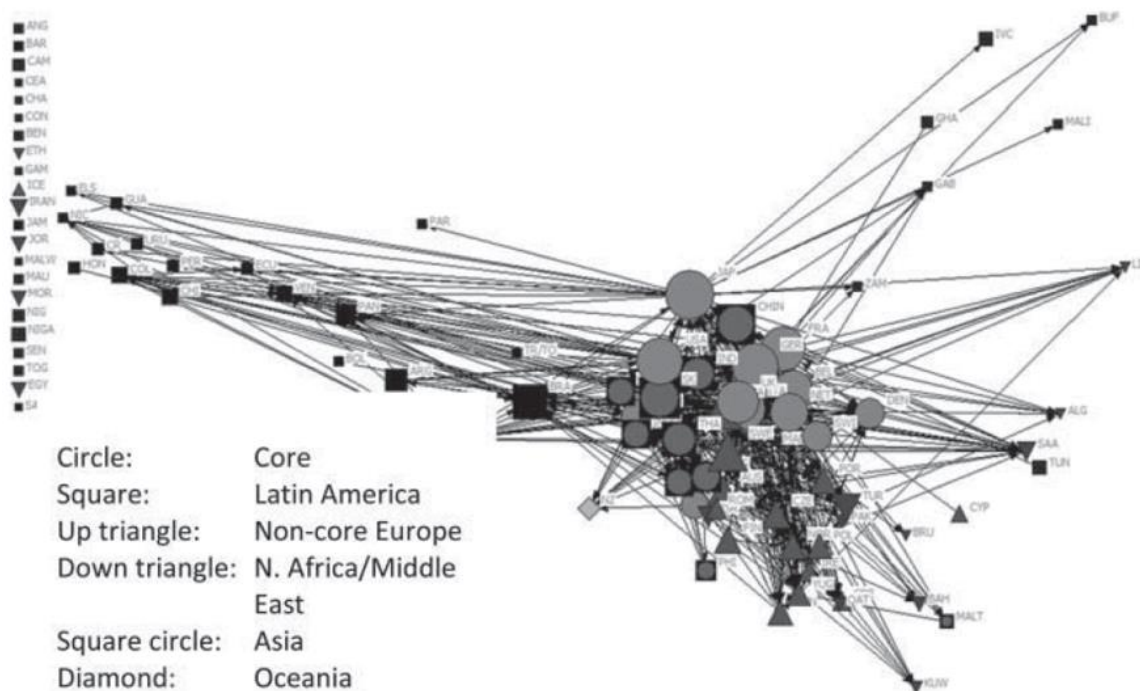
Figura 7: Análise de uma rede de comércio de vestuário



Apesar dos dados referirem-se ao ano 2000, ilustram uma tendência comum de formação de cadeias “buyer-driven” para essa mercadoria desde a década de 1970. A figura ilustra a concentração de nódulos da cadeia de mercadoria por país, com nítido predomínio dos países do centro (círculos) sobre algumas atividades. As flechas indicam a direção do fluxo de trocas.

Fonte: Mahutga (2014, p.169)

Figura 8: Análise de uma rede de comércio de equipamentos de transporte nos anos 2000



Retrata exemplo de uma cadeia “producer-driven”, e o tamanho de cada figura indicando o grau de concentração de nódulos da cadeia de mercadoria por país, e as flechas representando a direção do fluxo de trocas.

Fonte: Mahutga (2014, p.171)

Isso conta muito sobre o comando econômico dentro das cadeias de mercadorias. Como afirmam Rabach e Kim, “command over surplus value is anchored in command over the core niches of GCCs. For this reason, TNCs are concentrated and centralized in the upstream of PDCs and in the downstream of BDCs” (RABACH; KIM, 1994, p.128). Essa dinâmica para concentrar maior parte do excedente nos países centrais e sobre controle das transnacionais não reside na manufatura e no chão de fábrica, mas, sobretudo, nos serviços onde a tecnologia e a informação são indivisíveis e indispensáveis. É a capacidade de determinar o que é produzido, como é produzido, como se coordena espacialmente e se dá a distribuição que fornece poder sobre as cadeias para os serviços. E quanto mais atomizada a produção, maior o controle exercido pelos detentores dos serviços.

A capacidade de reorganizar as cadeias não implica que toda atividade pode ser terceirizada, que se possa livremente optar por uma das duas formas de governança,

nem que os controles operados são igualmente exploratórios. Na visão de Gereffi, Humphrey e Sturgeon os três principais determinantes do padrão de governança em uma cadeia de mercadoria são: complexidade das transações; confiabilidade da informação; e capacidade dos fornecedores. A depender do grau ou intensidade (baixa, média ou alta) com que possa se verificar cada um desses determinantes em uma cadeia de mercadoria, diferentes formas de interação podem surgir entre as firmas: relações modulares, de simples troca, de hierarquia e verticalização, cativa, de dependência mútua.

Assim, o poder nas cadeias de mercadorias é relacional. Ele depende da capacidade de criar barreiras para entrada em um nicho de mercado ou atividade produtiva e controlar recursos e vincula-se diretamente com o poder de barganha e o poder de recurso, tratados no comando econômico e comando político. Mas as diferentes relações de poder e modos de produção possibilitam distintas estratégias de incremento nas cadeias e são influenciadas pelas políticas estatais na produção e consumo. O acesso à tecnologia mais avançada pode ser mais facilitado no tipo de organização que transfere as bases modulares capazes de criar autonomamente novos produtos. Cada tipo de estratégia de industrialização favorece inserção em tipo de cadeia com governança específica

Import substitution occurs in the same kinds of capital -and technology -intensive industries represented by producer-driven commodity chains (e.g., steel, aluminum, petrochemicals, machinery, automobiles, and computers). In addition, the main economic agents in both cases are TNCs and state-owned enterprises. Export-oriented industrialization, on the other hand, is channeled through buyer-driven commodity chains where production in labor-intensive industries is concentrated in small to medium-sized, private domestic firms located mainly in the Third World. (GEREFFI, 1994, p.100)

Gereffi chega a afirmar que é possível observar um movimento de convergência nas trajetórias de desenvolvimento dos industrializados da América Latina e do Leste Asiático em direção a um modelo “misto” na década de 1980 que é simultaneamente orientado para dentro e para fora (GEREFFI, 1991, p.16). Porém, é exatamente com o colapso do sistema de Bretton Woods e os choques do petróleo na década de 1970 que o desempenho econômico entre as regiões começa a divergir dramaticamente. As economias asiáticas continuaram em uma trajetória de crescimento pela década de 1980 e 1990, enquanto a América Latina e o Leste Europeu entraram em um período de crescimento baixo e volátil (KAUFMAN, 1990, p.186).

Os países da periferia e semiperiferia foram atingidos por quatro diferentes tipos de choques decorrentes dessa crise: um choque de demanda, um choque de termos de troca, um choque de taxa de juros e um choque de oferta de capital. Medeiros chama atenção que a literatura dominante raramente aborda os quatro em conjunto, raramente referindo-se ao último.

A abertura financeira teve grande importância para a crise e descontinuidade das estratégias nacionais de desenvolvimento (tanto em países industrializados quanto, e principalmente, naqueles semi-industrializados) na medida em expunha as economias a fluxos externos especulativos e dissolvia o papel do crédito doméstico como mecanismo de coordenação dos investimentos. Foi na esteira das crises cambiais que as reformas estruturais foram introduzidas de forma concentrada. (MEDEIROS, 2013, p.96)

Entretanto, as condições de resposta à crise nos países industrializados no leste asiático e na América Latina foram diferentes, não só pelas condições domésticas formadas historicamente, mas também por conta das condições geopolíticas e de financiamento continuarem diferentes. No próximo capítulo abordaremos os diferentes papéis na economia-mundo assumidos pelos Estados semiperiféricos.

4.6.1 América Latina – Processo Secundário de Substituição de Importações puxado pelo endividamento

Durante as décadas de 1950 e 1960 as empresas transnacionais participaram fortemente da consolidação da segunda etapa do processo de substituição de importações no Brasil e no México, onde gozaram das vantagens de explorar grandes mercados domésticos protegidos. Gereffi (1991, p.24) pontua que os governos latino-americanos por sua vez obtiveram algum sucesso na década de 1970 exigindo que essas indústrias contribuíssem nas receitas de exportação, como condição de permanência. No caso do Brasil, o esforço estatal de industrialização refletido no II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) marca a conclusão da montagem de seu parque industrial: “Como resultado do programa de desenvolvimento adotado em 1974, a capacidade de produção de petróleo e eletricidade, de insumos básicos e de bens de capital foi drasticamente ampliada, e a indústria de bens de consumo duráveis deu sinais de ter atingido plenas condições de acesso ao mercado internacional” (SOARES, 2011, p.288).

Assim, as economias dos países industrializados da América Latina tornaram-se mais complexas ao fim do processo secundário de substituição de importações. Caso do Brasil está entre os mais promissores por desenvolver uma base bastante tecnológica e até de um setor de bens de luxo, com crescente acesso ao mercado externo. Entretanto, a transformação tecnológica foi insuficiente para garantir autonomia no desenvolvimento de novos produtos e reprodução de cadeias de mercadoria.

A difusão parcial e limitada da industrialização no pós-guerra (e, em particular, das indústrias e atividades mais próximas às atividades inovadoras, como o setor de bens de capital) foi uma decorrência de estratégias nacionais lideradas por Estados desenvolvimentistas, voltadas especificamente para reproduzir, em condições de atraso (e, em muitos casos, a partir de uma posição periférica), a indústria moderna e a sua infraestrutura como principal máquina de crescimento econômico. (MEDEIROS, 2013, p.80)

A ausência de medidas políticas voltadas para um projeto nacional de industrialização e combinado com reformas estruturantes limitou as possibilidades de um salto mais significativo. A manutenção de uma elite agrária e uma estrutura social bastante desigual que em algum momento era atrativo pela garantia de mão de obra abundante, desorganizada e barata, passou a ser limitante para o desenvolvimento: “Exige-se, hoje, mão de obra qualificada, cérebros e estrutura organizacional dificilmente encontráveis na maior parte dos países” (SOARES, 2011, p.289). Por outro lado, a dependência das empresas transnacionais oferece sérios constrangimentos às políticas industriais locais. As empresas estrangeiras operam em um escopo global e não nacional, e possuem seu centro de tomada de decisão localizado fora. Isso significa que sua decisão de investimento e de produção não necessariamente alinha-se com as estratégias de desenvolvimento do Estado que as recebe. Instabilidades econômicas e políticas na periferia são suficientes para desestimular um maior esforço de expansão das firmas estrangeiras. Ademais, a longa dependência de investimento estrangeiro direto cria mais um agravante na América Latina: a formação de alianças de classe das empresas transnacionais com governos locais, trabalhadores que dependem dos seus trabalhos e com a classe média que consome seus produtos, rendeu a essas empresas uma posição política privilegiada, que serve para amortizar pressão por uma postura que não lhes seja favorável (GEREFFI, 1991, p.24).

A coesão interna dos Estados desenvolvimentistas entre países asiáticos, como Coreia do Sul ou Taiwan, em torno dos capitalistas industriais deveu-se em parte à eliminação do atraso e do poder

político dos grandes proprietários de terra que se mantiveram fortes, gerando, nas economias subdesenvolvidas (quer na América Latina ou Ásia), Estados mais fragmentados e pluriclassistas. (MEDEIROS, 2013, p.83)

O compromisso do Estado nesta encruzilhada de interesses cobrou um alto preço. Efetivamente, o modelo de substituição de importações tende a gerar desequilíbrios fiscais, vez que o Estado é constantemente chamado a subsidiar investimentos na indústria. A América Latina dependeu muito dos mercados de capitais internacionais nos anos de 1970 para financiar sua industrialização, e na década de 1980 o modelo entrou em crise na região. O anúncio público do México em agosto de 1982 de que não seria capaz de honrar sua dívida foi o primeiro de uma série de suspensão de pagamento, renegociações e moratórias (GEREFFI, 2009, p.38).

Portanto, uma das causas mais imediatas para a crise da dívida foi a necessidade de financiar as importações de petróleo, insumos básicos e bens de capital indispensáveis para a continuidade do crescimento econômico, e a necessidade de financiamento em longo prazo para as inversões. A falta de recursos de longo prazo na magnitude requerida requeria acesso a crédito internacional e a estatização dessa dívida externa aumentava (SOARES, 2011, p.289). Os países não só sofreram limitação na sua capacidade de estimular o crescimento econômico, como foram pressionados por banqueiros internacionais a adotar políticas violentamente restritivas, ante a ameaça de decretação de insolvência (PEREIRA, 1998, p.120).

Uma das condições essenciais de acesso às novas condições das finanças internacionais é a estabilidade das taxas de câmbio em regime de livre convertibilidade. Isto significa no caso latino-americano uma drástica mudança na política cambial historicamente vigente. (MEDEIROS, 1997, p.306-307)

Para conseguir ajustar-se e financiar os desequilíbrios no balanço de pagamentos em meio a maior volatilidade dos fluxos de capitais, os países latino-americanos são impulsionados a ampliar suas exportações de produtos primários. Por este motivo, Gereffi (1990, p.18) fala de um modelo de “promoção diversificada de exportações combinado com substituição de importações” na América Latina, que se tornou ainda mais proeminente na década de 1980 em face da ampliação do endividamento externo:

Conforme antes se observou, a América Latina se vê a partir de 1985 confinada a uma posição marginal tanto nos fluxos de comércio quanto de investimento. As diferenças nacionais importantes em termos de padrão histórico e grau de industrialização - particularmente pelo êxito do desenvolvimentismo brasileiro e mexicano e a desindustrialização chilena e argentina do final dos anos 70- não

diferenciaram os países enquanto devedores do sistema financeiro internacional. O intenso esforço exportador latino-americano ocorrido nos anos 80 e, particularmente pós-85 foi acompanhado por deterioração dos termos de troca concentrando-se, com exceção do México e parcialmente do Brasil, essencialmente nas commodities agrícolas e industriais. (MEDEIROS, 1997, p.304-305)

A subordinação ao capital estrangeiro que costuma se acentuar nos momentos de estrangulamento externo, tornou-se uma limitação estrutural persistente. Contudo, os países industrializados do Leste Asiático e da América Latina tinham até então um desempenho econômico e um grau de dependência internacional muito próximos até então. É preciso olhar atentamente para as condições e transformações que produziram a distinção das trajetórias nas décadas seguintes. Na América Latina, a explosão da dívida pública externa torna manifesta a “incapacidade de o Estado brasileiro deixar de privilegiar velhos setores, a dificuldade para disciplinar o processo de acumulação de capital rompendo com interesses estabelecidos” (SOARES, 2011, p.289). Porém, além de fatores institucionais, motivações geopolíticas e macroeconômicas também estão na base dessa fragilidade.

4.6.2 Leste da Ásia – Substituição secundária

A avaliação de que os choques externos ocorridos na década de 1980 afetaram de forma indiferenciada a economia mundial é contestada por Medeiros (1997). Desde 1973 até o final da década, a taxa de crescimento anual no mundo que era de 5,6%, caiu para 4,5% a medida que as exportações de manufaturados dos novos industrializados começou a esbarrar em medidas protecionistas dos países centrais (GEREFFI, 1990, p.21). Essas tendências estão entre os fatores que levaram os países industrializados no leste asiático a modificar sua estratégia de industrialização orientada para exportação na década de 1970. Porém, Medeiros argumenta que as restrições enfrentadas pelas economias asiáticas foram diferentes, bem como as condições de financiamento, que se mantiveram “a despeito de elevados déficits em transações correntes como proporção do PIB em países como Coréia ou Indonésia” (MEDEIROS, 1997, p.292).

Enquanto a América Latina recorria à diversificação das exportações para driblar os desequilíbrios fiscais, os industrializados do leste asiático intensificavam o processo de industrialização, em etapas secundárias de desenvolvimento da manufatura, tanto nos

processos produtivos orientados para exportação, como na substituição de importações (GEREFFI, 1990). O destaque no período é feito para Coreia do Sul e Taiwan que enfatizaram a industrialização pesada de 1973 a 1979 com objetivo de desenvolver uma capacidade de produção nacional, justificada por motivos de segurança nacional, e de possibilitar exportações mais diversificadas no futuro.

O crescimento econômico da Coreia do Sul e de Taiwan, mas também de Hong Kong e de Cingapura na década de 1970 insere-se em um importante contexto regional. Em meio às dificuldades enfrentadas pela crescente competitividade japonesa, os Estados Unidos mudaram sua postura em relação ao favorecimento de sua expansão capitalista. Como afirma Arrighi (1996, p.355), “enquanto a reaproximação com a China e os acordos de paz de Paris de 1973 punham fim à guerra norte-americana com a Ásia, intensificaram-se as pressões dos Estados Unidos sobre o Japão para que este redistribuísse os benefícios de sua maior expansão econômica”.

Os investimentos diretos japoneses já contabilizavam montantes significativos e crescentes na década de 1960, porém foi a partir do Acordo de Plaza realizado pelo G7 em 1985 que o capital japonês tornou-se decisivo para industrialização regional. Segundo Medeiros (1997, p.300) a tratativa multilateral “inaugurou uma ampla ofensiva comercial dos EUA visando reverter seu déficit estrutural na balança comercial com o Japão”. O autor afirma que com o acordo, em um ano o dólar passou de 250 para 155 ienes. Giovanni Arrighi deixa claro que essa expansão das empresas japonesas no leste asiático decorreu de uma imperiosa necessidade, movida por fatores endógenos e exógenos:

ou seja, resultou da luta por escapar da armadilha da industrialização rápida num estreito espaço econômico interno; e o quanto a disposição das multinacionais japonesas de elaborar soluções conciliatórias com as exigências dos países anfitriões (como aceitar a participação acionária minoritária) deveu-se, em parte, a uma situação enfraquecida de barganha, tanto frente aos governos anfitriões quanto aos concorrentes norte-americanos e europeus ocidentais (ARRIGHI, 1996, p.361)

Foi essa posição enfraquecida de barganha frente aos países do leste asiático que permitiu inclusive a associação do capital japonês em condições mais favoráveis às estratégias de industrialização domésticas, junto a empresas familiares e por joint ventures (ARRIGHI, 1996, p.559). Por sua vez, com a pressão comercial exercida pelos EUA e a perda de competitividade de suas exportações decorrente da valorização do iene, o Japão intensifica um processo de deslocamento produtivo em direção aos países

do leste e sudeste asiático (MEDEIROS, 1997, p.300). Um fato importante sobre esse deslocamento é que ele “consistiu na reprodução ampliada do sistema de subcontratação multiestratificado, típico da iniciativa empresarial japonesa” (ARRIGHI, 1996, p.356). Esse tipo de sistema constituía-se fundamentalmente na descentralização produtiva, apoiada em vínculos mais estáveis baseados na relação familiar entre matrizes e subcontratadas e acesso a oferta abundante de mão-de-obra.

A integração produtiva no leste asiático desencadeou a importante articulação de uma triangulação entre o Japão como financiador, a Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura – os quatro “tigres asiáticos” - como polos exportadores manufatureiros, e os Estados Unidos e outros países da OCDE como importadores. A triangulação consolidou-se como um resultado da imposição de quotas de importações pelos EUA na década de 1970. A imposição dessas quotas para os tigres asiáticos levou à busca por novas localidades de produção livres de quotas na região (GEREFFI, 1990, p.114)

O deslocamento da produção japonesa permitiu aos países do leste asiático acesso a tecnologia e indústrias em condições muito mais favoráveis do que aquelas que a América Latina encontrou em sua relação dependente e associada ao capital estrangeiro. Mas em meio à grande crise dos anos 1970 e 80 a diferença nas condições de financiamento ampliaram ainda mais a lacuna entre as trajetórias regionais. Tanto a América Latina como o Leste Asiático sofreram desequilíbrios em decorrência da crise global, porém os fluxos financeiros para a Coréia e Taiwan não se reduziram.

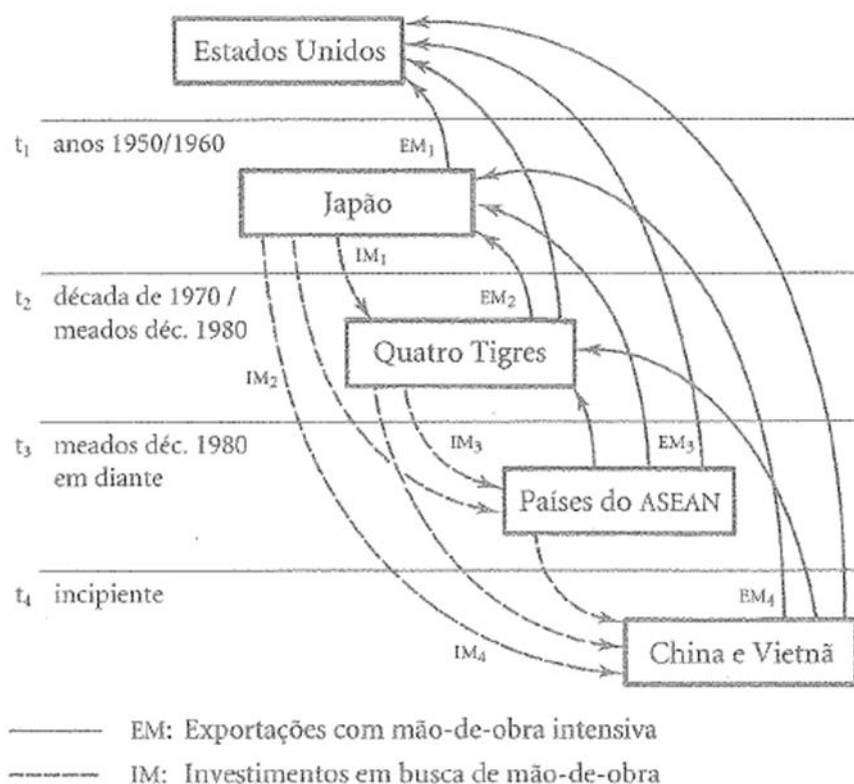
a existência de centros financeiros sofisticados operando com moedas conversíveis e ancoradas ao dólar, a disponibilidade de bens de capitais japoneses e coreanos, os IDEs japoneses e dos NICs decorrentes da reestruturação destas economias, a meteórica expansão chinesa e do comércio com Hong-Kong, os suppliers' credits e acúmulo de superávites com o comércio com a OCDE viabilizaram extraordinária expansão do comércio regional permitindo, na maioria dos países, taxas de crescimento mais altas do que as verificadas nos anos 70. (MEDEIROS, 1997, p.289-290)

Quando os EUA começaram a levantar barreiras na década de 1970 para deter enxurrada de produtos asiáticos, essas restrições foram implementadas gradualmente e sem a rigidez e ferocidade suficientes para sufocar a expansão econômica já em curso. O efeito mais brando da crise sobre a Ásia em comparação com os choques sofridos na América Latina justifica-se por uma série de fatores: as vantagens produtivas asiáticas continuavam necessárias a expansão interna do consumo americano; a região ainda vivia em um contexto geopolítico instável em que as preocupações de desenvolvimento

eram vistas como estratégicas; a oferta de crédito pelo Japão garantia condições mais favoráveis aos novos países industrializados. Portanto, a manutenção de baixas taxas de juros na segunda metade da década e de moedas relativamente valorizadas em termos do dólar no final da década fortaleceu os mercados financeiros asiáticos, ao invés de torna-los mais subordinados aos bancos americanos. O leste asiático não só recebeu mais financiamento, mas foi organizado em uma integração vertical que formou um grande complexo industrial competitivo, capaz de explorar as vantagens comparativas de cada país ao passo em que ampliava as suas produtividades:

Em outras palavras: a expansão externa das redes de comércio e produção japonesas é grosseiramente subestimada quando só se levam em conta os dados relativos aos investimentos externos diretos, porque a iniciativa japonesa investiu muito menos capital na aquisição ou na criação de instalações no exterior do que fizeram as empresas norte-americanas ou européias ocidentais. No entanto, foi precisamente a natureza “informal” e “inflexível” da expansão transfronteiriça do capital japonês, na região circundante de baixa renda, que impulsionou sua competitividade mundial, numa época de inflação de custos generalizada em todo o globo. (ARRIGHI, 1996, p.360)

Esse tipo de integração chamado de “gansos voadores” foi o que permitiu a reprodução de uma unidade produtiva sobre as cadeias de mercadorias a nível regional de forma bastante competitiva. Esse grande complexo manufatureiro regional não retirou dos Estados Unidos e da Europa Ocidental a posição de países centrais, mas a sua capacidade de incorporar atividades cada vez mais lucrativas ao longo das cadeias de mercadoria permitiu que mais excedentes fossem absorvidos pelos países da região. Com isso, o centro foi especializando-se cada vez mais em outros nódulos mais tecnológicos e aprofundando a apropriação de excedentes pelo mercado financeiro. A entrada da China acelera esse processo.

Figura 9: Espaços de fluxo do leste asiático

Fonte: (Arrighi, 1996, p.362)

4.6.2.1 CHINA: Reforma e abertura

Antes mesmo da morte de Mao Zedong em 1976, começava a desenhar-se uma importante viragem no comando político do Partido Comunista Chinês. Exercia grande influência no direcionamento da Revolução Cultural a chamada “Gangue dos Quatro”: o grupo de quatro membros do Partido Comunista da China composto por Jiang Qing (esposa de Mao Zedong), Zhang Chunqiao, Wang Hongwen e Yao Wenyuan. A Gangue dos Quatro colocava-se na posição de única intérprete do pensamento de Mao, e por isso disputavam a sua sucessão. Porém, no ano de 1975 assumiu posição à frente do Conselho de Estado Deng Xiaoping, dispendendo “esforços para a reorganização da economia e em favor da estabilidade e normalidade da ordem pública” (SOUZA, 2007, p.172).

Como argumenta Renildo Souza, não é possível afirmar que as medidas adotadas no Conselho de Estado por Deng Xiaoping sejam uma amostra das reformas que a China posteriormente passou a adotar. Porém, foi no poder que “Deng acumulou força política, legitimidade, e mobilizou aliados. Nesse sentido, o ano de 1975 foi uma

amostra da sua liderança na China” (SOUZA, 2007, p.172). Assim, um mês após a morte de Mao, foi decretada prisão do chamado bando dos quatro, em outubro de 1976, como importante sinal do encerramento da Revolução Cultural.

Foi na histórica 3ª Sessão Plenária do 11º Comitê Central do Partido, realizada em dezembro de 1978, que a inflexão política e também econômica tem seu mais significativo marco. Como afirma Zheng, nela o Partido Comunista Chinês resolutamente descartou a linha de “considerar o conflito de classes como elo-chave” e decidiu adotar a estratégia política de direcionar o esforço de todo o partido para o desenvolvimento econômico e levar adiante a “política de reforma e abertura para o mundo exterior” (ZHENG, 2004, p.84).

Desde o final da década de 1970 o crescimento econômico da China tem impressionado o mundo, ao tornar-se um dos maiores exportadores de bens manufaturados, enquanto retirou centenas de milhares da pobreza. A esquerda no ocidente se divide sobre como interpretar a transformação da China: alguns veem o socialismo de mercado chinês oferecendo oportunidades para reduzir pobreza e contraposição ao estilo neoliberal americano. Outros denunciam como um movimento para a economia neoliberal que contém sementes da emergência de um modelo dominado pelo capital estrangeiro (SO, 2009, p.50). Não analisaremos a natureza das transformações. Interessa-nos, entretanto, compreender quais foram essas reformas, para identificar em que medida elas alteraram o comando econômico e político da China.

4.6.2.1.1 1978- 1991: introdução do sistema de “responsabilidade familiar” e abertura externa

O grande crescimento econômico após as reformas de 1978 é atribuído à reestruturação econômica direcionada para aumentar a produtividade de várias empresas, e a um nível relativamente alto de poupança, com investimentos responsáveis por grande parcela do PIB (ZHENG, 2004). Giovanni Arrighi (2008) destaca que inicialmente a prioridade foi dada, sobretudo para a economia interna e agricultura. A adoção do Sistema de Responsabilidade Familiar significou a descoletivização da agricultura, minimizando a importância das comunas e devolvendo o controle dos excedentes agrícolas e das decisões para as famílias rurais. A produtividade foi elevada,

pois a distribuição dos recursos (ou remuneração) passou a vincular-se à produção. O sistema implantado entre 1979 e 1983 foi acompanhado pelo aumento dos preços dos produtos agrícolas, permitindo pelo acúmulo de excedentes que as empresas de comunas e brigadas pudessem produzir mercadorias não agrícolas. Arrighi (2008, p.374) ainda afirma que o crescimento da produção agrícola não pode ser dissociado do legado deixado pela era Mao, que através de suas políticas mais que dobrou a terra agrícola irrigada e disseminou tecnologias aprimoradas no campo, criando condições para elevar a produtividade e realizar uma distribuição de renda mais igualitária.

Principalmente a partir de 1984, pequenas novas empresas rurais não agrícolas firmaram-se como uma inovação de espetacular êxito, no contexto das reformas. Arrighi (2008, p.367) afirma que essas Empresas de Aldeias e de Municípios (EAM) eram de propriedade coletiva da aldeia, mas o poder público local designavam quem seriam os gestores. O governo que havia criado barreiras institucionais contra a mobilidade espacial da população passou a flexibilizar os regulamentos para permitir que os agricultores trabalhassem em cidades vizinhas. Souza revela, entretanto, que as EAMs em sua quase totalidade não eram empresas coletivas, mas apenas formalmente eram de propriedade dos governos locais, e em alguns casos associadas ao capital estrangeiro (SOUZA, 2007, p.223): “Funcionavam como empresas privadas, sob controle individual de líderes governamentais locais e/ou de seus próprios administradores, à revelia dos trabalhadores, submetidos a baixos salários”.

Importa acima de tudo considerar que essas empresas permitiram a absorção da força de trabalho, por serem intensivas em mão de obra. As EAMs empregavam mais trabalhadores que todas as empresas urbanas estrangeiras, privadas e de propriedade conjunta. A alocação dos lucros foi regulamentada pelo governo, determinando que pelo menos metade do deles fosse reinvestido na própria empresa, ajudando a expandir e modernizar a produção. E outra contribuição fundamental para a ascensão econômica chinesa foi o aumento da concorrência interna, estimulando melhorias no desempenho das empresas. Para Arrighi (2008, p.362), “a principal reforma não foi a privatização, mas a exposição das empresas estatais à concorrência de umas com as outras, com as grandes empresas estrangeiras e, acima de tudo, com uma cesta de empresas privadas, semiprivadas e comunitárias recém-criadas”. A entrada das EAMs em vários setores do mercado aumentou a pressão competitiva, e estimulou a inovação, fortalecendo o mercado doméstico.

Outra importante contribuição para o crescimento econômico foi a criação das Zonas de Processamento para Exportação ou Zonas Econômicas Especiais. Elas constituíram o principal mecanismo de abertura da economia chinesa, funcionando como zonas de livre comércio, reguladas por uma legislação mais flexível, com a redução ou até mesmo a isenção de impostos. O objetivo primordial das zonas era atrair investimentos estrangeiros e absorver as inovações tecnológicas. As ZEEs inseriram a China na estratégia de Industrialização Orientada para a Exportação vigente no Leste Asiático desde os anos de 1950. Além disso, o governo chinês tirou grande proveito dessa política pelas “vantagens de uma economia nacional centrada em si mesma e protegida informalmente pelo idioma, pelos costumes, pelas instituições e pelas redes, aos quais os estrangeiros só tinham acesso por intermediários locais” (ARRIGHI, 2008, p.362).

Quando as zonas econômicas especiais foram criadas na costa chinesa na década de 1980, seu objetivo primordial era criar canais eficazes para a absorção de dois componentes centrais para o desenvolvimento econômico, classicamente rarefeitos em países subdesenvolvidos: moeda forte e tecnologias mais avançadas de produção. (MORAIS, 2012, p.19)

A China também recebeu um grande influxo de capital na sua fase inicial de industrialização capitalista, como todos os outros países do leste asiático. Os EUA não proveram programas de ajuda externa para a China como forneceram para a Coreia do Sul e Taiwan na Guerra Fria, mas um fluxo equiparável de investimento foi gerado pelos capitalistas chineses estabelecidos no exterior. Como destaca Alvin Y. So (2009, p. 58), ao final da década de 1980 na abertura da China “there was a comparable influx of Chinese diaspora investment at the initial phase of transition to provide capital for primitive accumulation”. (SO, 2009, p.58)

A relevância da participação direta dos países do centro na China não deve ser desprezada. Primeiramente o Japão investiu, seguindo a tendência colocada pela estratégia dos “gansos voadores”, descolando a produção para países com baixo custo (principalmente de mão de obra barata) e com quotas disponíveis para exportar para os Estados Unidos. Com a apreciação do iene, restou ao Japão ampliar investimentos para aumentar a produtividade e também reduzir custos. Uma das soluções encontradas pelas empresas japonesas foi criar fábricas nos EUA e Europa para tentar driblar o protecionismo desses mercados às importações. A outra solução foi buscar países de

baixo custo no leste asiático: primeiro nos novos industrializados (Taiwan e Coréia do Sul), depois nos países da ASEAN, e por fim na China.

Seguindo os investimentos dos capitalistas chineses no exterior e do Japão, houve uma verdadeira corrida pelo investimento na China por parte dos países OCDE. Eles foram atraídos não só pelos baixos custos de mão de obra, mas também pelos incentivos governamentais, o acesso ao mercado interno altamente protegido, e a produtividade crescente. Por fim, o programa de modernização de Deng Xiaoping foi apoiado como resultado de sua importância política no contexto de Guerra Fria.

Mas, como veremos desde sua abertura a China desenvolveu mecanismos de apropriação de excedente que permitem o Estado gerar um crescimento econômico cada vez mais autônomo. O forte investimento em infraestrutura, associado ao seu processo de urbanização e às reformas sobre a comercialização das terras urbanas, o crescimento do mercado interno e a absorção de tecnologia pela incorporação de nódulos mais avançados das cadeias de mercadoria, logo permitiram à China ascender.

No próximo capítulo analisaremos como a China tem buscado ampliar os mecanismos de acumulação e desenvolvido estratégias para ascender nas cadeias de mercadoria nas últimas duas décadas. Buscaremos também indicadores que nos ofereçam alguma perspectiva sobre a medida do comando político e econômico resultantes dessa ascensão, e como se comporta relativamente ao comando do centro. Por fim, resgataremos uma importante questão colocada quando discorrermos sobre o funcionamento do sistema-mundo: qual a relação que esse recente desenvolvimento da economia-mundo tem com a posição do Brasil no sistema?

5 O ESTADO HÍBRIDO CHINÊS E A PERSISTENCIA NEOLIBERAL NO BRASIL

As transformações geradas pela reorganização do sistema durante as décadas de 1970 e 1980 conduziram os anos seguintes a uma lógica em que, o grau de controle sobre as cadeias de mercadoria determinaria a assimetria na divisão do trabalho, e “o domínio sobre as tecnologias-chaves passou a definir a posição dos países centrais” (MEDEIROS, 2013, p.98). Os choques gerados pela crise e a desregulamentação financeira ampliaram as estratégias de acumulação dos agentes privados em detrimento dos Estados. Na década de 1990, com o fim da guerra fria, ampliou-se a atenção norte-americana às políticas industriais agressivas, e renovaram-se os ataques ao Estado desenvolvimentista e as pressões para abertura comercial e financeira. A nova configuração da ordem mundial reafirma o poder dos países centrais detentores do capital financeiro e tecnologia avançada, reduzindo as chances de sucesso das estratégias adotadas nos anos anteriores.

Em todo o mundo, a globalização foi comumente associada com um modelo neoliberal de desenvolvimento, com a promessa de rápido crescimento econômico. Para muitos países a concepção de um modelo neoliberal não representa a trajetória assumida pelas políticas econômicas adotadas. Apesar do nítido papel do Estado desenvolvimentista no crescimento em algumas partes do globo, fundamentalmente no Leste Asiático, a ideia de solução universal pelo mercado difundiu-se hegemonicamente. Na América Latina, o neoliberalismo fora contraposto ao velho nacional-desenvolvimentismo, denunciado como o responsável pela deterioração social e baixo crescimento da região. Porém, o período de retomada do pensamento liberal nesta época é marcado por crises que atingiram a todos os países periféricos, latino-americanos e asiáticos, ainda que em diferentes graus. A grande diferença está nas fragilidades estruturais que cada região carregava, e, sobretudo, no reaparecimento de um modelo de atuação desenvolvimentista do Estado, principalmente na China (SO, 2009).

As diferentes configurações do Estado e seu papel na trajetória recente do Brasil e da China dão o tom ao tipo de inserção de cada um dos dois países na economia-mundo. A experiência torna cada vez mais evidente que a evolução produtiva não decorre automaticamente da participação nas cadeias globais de produção, mas depende

do esforço tecnológico e uso do instrumental de políticas destinadas a ampliar as capacidades de absorção técnica. Por outro lado, o momento histórico e as condições geopolíticas dadas reforçam a tese de que há uma dependência da trajetória e que ela é dificilmente replicável.

5.1 BRASIL NA ARMADILHA DO MEIO: FALÊNCIA DO ESTADO DESENVOLVIMENTISTA E OS EFEITOS DA INSERÇÃO LIBERAL NAS CADEIAS GLOBAIS

Ante o ataque aos modelos de Estado keynesiano, nos países desenvolvidos, de Estado nacional-desenvolvimentista, nos países periféricos, prevaleceu durante a década de 1990 uma abordagem mais orientada ao mercado, apelidada de “Consenso de Washington”. Segundo Gereffi (2009, p.39), na América Latina as políticas mais importantes desse neoliberalismo econômico podem ser resumidas em sete principais ações: abertura para o comércio exterior; privatização de empresas estatais; desregulamentação do mercado de bens, serviços e trabalho; liberalização do mercado de capitais, incluindo fundos de pensão privatizados; promoção da disciplina fiscal, baseada em profundos cortes nos gastos públicos; desmantelamento e redução dos programas sociais mantidos pelo Estado; fim da política industrial nos moldes da substituição de importações.

O abandono do modelo de Estado desenvolvimentista na América Latina e no Leste Asiático foi, em ambos os casos, sucedâneo de um mesmo processo de liberalização e desregulamentação financeira, em graus distintos, ainda que tenham atingido as regiões em momentos diferentes e por causas imediatas divergentes.

[T]anto nos países do Cone Sul no final dos anos 70 quanto nos países asiáticos de hoje houve uma trajetória comum: um irrestrito acesso do setor privado ao financiamento externo de curto prazo, apreciação da taxa de câmbio e desregulamentação dos mecanismos de controle sobre os fluxos de capitais. Tanto nos anos 80 no Cone Sul quanto em 1996 e 1997 nos países da ASEAN-4 e na Coréia, formaram-se bolhas especulativas com títulos, créditos e empreendimentos imobiliários (estes últimos foram muito mais importantes na Ásia do que na América Latina) em consequência da maior liberalização financeira e abundância de capitais, contagiando o mercado monetário e cambial. (MEDEIROS, 1998, p.155)

Contudo, nas duas regiões os padrões de resposta se diferenciaram, especialmente porque as bases estruturais e condições geopolíticas não eram as mesmas. O leste asiático possuía um grau de integração produtiva regional, acesso a financiamento e tecnologias (japoneses principalmente) que conduziram a um impacto distinto daquele sofrido pela América Latina. Conforme será observado, essas condições dadas no leste asiático foram um dos facilitadores para ascensão da China e em diferente instância, do Leste Asiático.

No caso da América Latina, e mais especificamente do Brasil, o esvaziamento do modelo desenvolvimentista expressou-se mais fortemente na grave crise da dívida na década de 1980. O país já vinha desde meados da década de 1950 em uma trajetória de maior dependência e associação com capital estrangeiro, intensificada durante o processo de industrialização por substituição secundária (1955-1980). Esta etapa sustentou-se em grande recurso ao endividamento externo. Frente à imposta necessidade de redirecionar a economia para honrar o compromisso com credores, a crise transfigurou até mesmo funções sociais típicas do Estado, como segurança, educação e saúde, limitando e alterando a forma como intervém na economia. No Brasil, a crise dos anos 1980 assumiu a forma de uma crise fiscal do Estado e de uma crise do modo de intervenção do Estado.

Bresser Pereira (1998, p.167) lista quatro choques externos que forçaram o Brasil a ajustar de forma imediata sua economia e inviabilizaram a estratégia desenvolvimentista após 1978:

“(1) o segundo choque do petróleo, que elevou o valor das importações; (2) a recessão nos Estado Unidos, que provocou uma redução das exportações brasileiras; (3) o aumento das taxas de juros nominais graças à inflação nos Estados Unidos; e (4) o aumento das taxas de juros reais graças à política monetarista de ajuste adotada pelos Estados Unidos. Os últimos dois choques aumentaram o montante de juros que o Brasil necessitava pagar a seus credores” (PEREIRA, 1998, p.167).

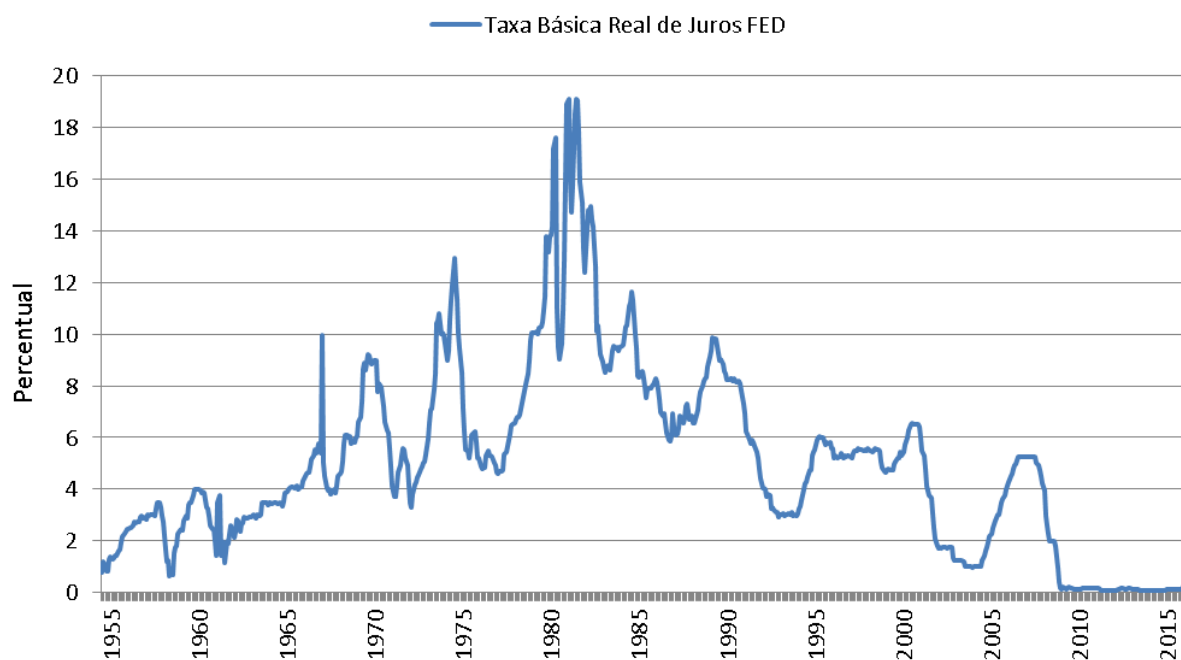
A continuidade do processo de industrialização dos anos setenta apoiou-se amplamente no acesso ao financiamento estrangeiro, viabilizado e até incentivado pela alta liquidez de crédito. O choque do petróleo de 1973 e a elevação do preço dessa commodity permitiu uma acumulação de divisas pelos países exportadores de petróleo, que por conta da limitação interna de suas economias inundaram o sistema financeiro internacional. Assim, ao invés de buscar divisas nas trocas do comércio internacional (balança comercial) para sustentar as importações de bens de capital necessárias à

industrialização, os países periféricos recorreram aos empréstimos, geralmente contraídos a taxas de juros flutuantes.

A inundação de dólares ameaçava a confiança na moeda de troca internacional ao final da década de 1970, pondo em risco a capacidade de controle dos fluxos financeiros internacionais por parte dos agentes norte-americanos. Na tentativa de “recuperar a credibilidade do dólar e centralizar o fluxo financeiro privado internacional nos Estados Unidos” o governo Reagan adotou uma política de elevação arbitrária e unilateral dos juros reais, e desregulamentou as transações financeiras para estimular o livre fluxo em direção ao país (LAIDLER, 2006, p.3).

Contudo, a política norte-americana teve um devastador efeito sobre os países periféricos endividados. A elevação da taxa de juros americana a partir de 1979 – que chegou a atingir 19% ao ano em 1983 -, ampliou a dívida dos países periféricos de tal forma que os novos empréstimos contraídos eram suficientes para financiar apenas uma parte dos juros devidos de empréstimos antigos.

Gráfico 1: Evolução da Taxa Básica de Juros Real do Federal Reserve (1955-2015)



Fonte: Federal Reserve⁴⁴ (elaboração própria)

A elevação das taxas de juros permitiram ganhos para o governo dos EUA, conferindo êxito ao seu objetivo de financiar o enorme déficit comercial e reestruturar o

⁴⁴ <https://www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm>

seu setor produtivo, além de garantir elevada lucratividade aos investidores estrangeiros. Porém, o volume da dívida externa dos países periféricos revelou-se insustentável após a declaração de moratória pelo México 1982. Assim, até mesmo obtendo elevada lucratividade, os credores (que já vinham restringindo a concessão de empréstimos) suspenderam a rolagem da dívida dos países latino-americanos, ou seja, o financiamento dos juros devidos.

A suspensão de novos empréstimos só agravou a situação do Brasil. Não podendo financiar a dívida por empréstimos adicionais, o país precisava gerar um superávit comercial elevado. A dívida pública cresceu ainda mais por meio da política de compra dos dólares excedentes dos exportadores, “com a emissão de títulos do Tesouro Nacional ou do Banco Central, com taxas de juros elevadas e prazos de resgate cada vez menores” (FILGUEIRAS, 2006, p.76). Para completar, a dívida externa pública ampliou-se ainda mais quando o Estado assumiu o pagamento das dívidas externas do setor privado, que as pagou em moeda doméstica ao Banco Central, mesmo em um contexto de escassez de divisas.

A falta de moeda internacional no Brasil levou à promoção de grandes desvalorizações cambiais para estimular os setores exportadores. As desvalorizações e o ajuste fiscal adotado visavam desaquecer a demanda interna e impactar negativamente as importações. Essas medidas faziam parte de uma série de recomendações do Fundo Monetário Internacional para a promoção de uma balança comercial superavitária. Os principais credores eram instituições financeiras privadas, porém o FMI ganhou importante papel não só no financiamento, mas na supervisão das economias nacionais, monitorando as condicionalidades necessárias para viabilizar a negociação de refinanciamentos.

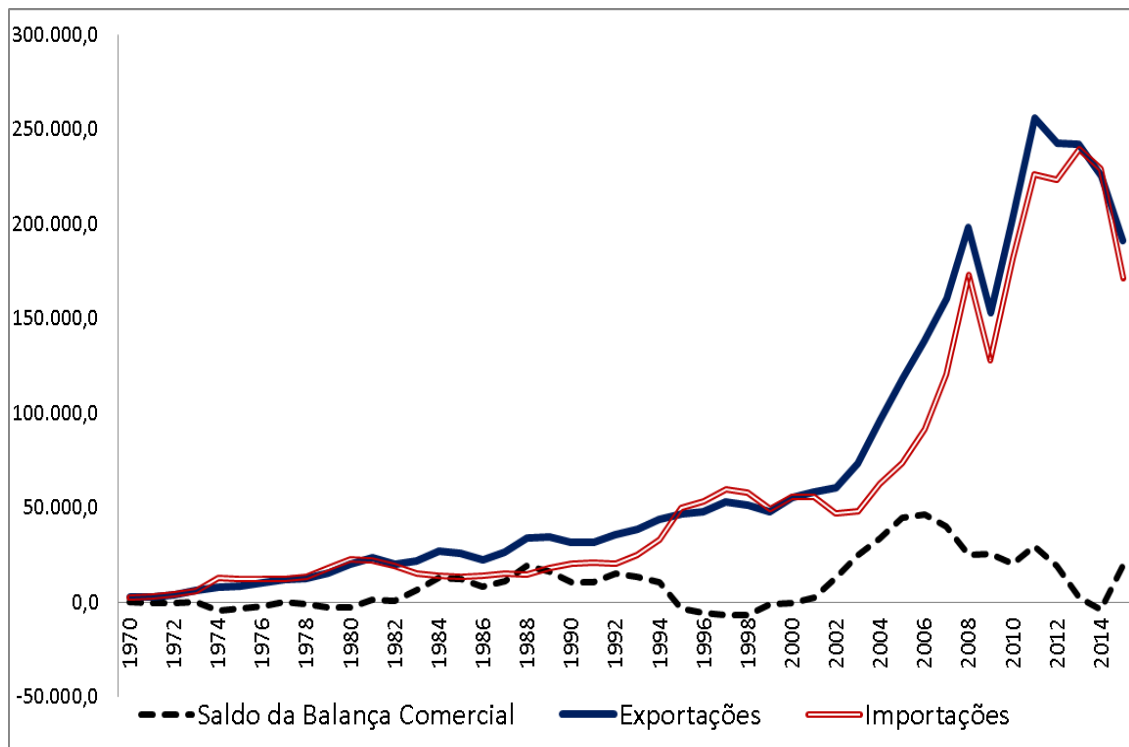
Tabela 2: Taxa de Crescimento, Dados da Balança Comercial e Dívida Externa Brasileira (1970-2015) em US\$ (milhões).

	Taxa de Crescimento do PIB (%)	Exportações	Importações	Saldo da Balança Comercial	Dívida Externa Bruta
1970	10,4	2739	2507	232	6240
1971	11,3	2904	3247	-344	8284
1972	11,9	3991	4232	-241	11464
1973	14,0	6199	6192	7	14857
1974	8,2	7951	12641	-4690	20032
1975	5,2	8670	12210	-3540	25115
1976	10,3	10128	12383	-2255	32145

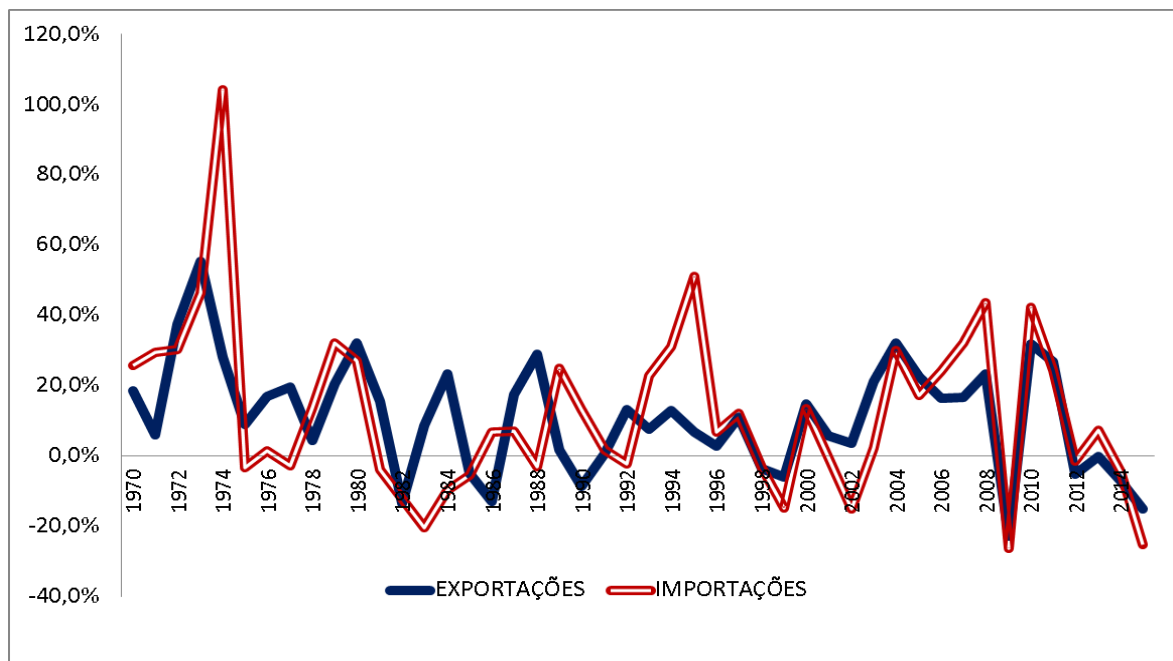
1977	4,9	12120	12023	97	37951
1978	5,0	12659	13683	-1024	52187
1979	6,8	15244	18084	-2839	55803
1980	9,2	20132	22955	-2823	64259
1981	-4,3	23293	22091	1202	73963
1982	0,8	20175	19395	780	85487
1983	-2,9	21899	15429	6470	93745
1984	5,4	27005	13916	13090	102127
1985	7,8	25639	13153	12486	105171
1986	7,5	22349	14044	8304	111203
1987	3,5	26224	15051	11173	121188
1988	-0,1	33789	14605	19184	113511
1989	3,2	34383	18263	16119	115506
1990	-4,3	31414	20661	10752	123439
1991	1,0	31620	21040	10580	123910
1992	-0,5	35793	20554	15239	135949
1993	4,7	38555	25256	13299	145726
1994	5,3	43545	33079	10466	148295
1995	4,4	46506	49972	-3466	159256
1996	2,2	47747	53346	-5599	179935
1997	3,4	52994	59747	-6753	199998
1998	0,0	51140	57714	-6575	241644
1999	0,3	48011	49210	-1199	241468
2000	4,4	55086	55783	-698	236156
2001	1,4	58223	55572	2650	226067
2002	3,1	60362	47240	13121	227689
2003	1,1	73084	48290	24794	235414
2004	5,8	96475	62835	33641	220182
2005	3,2	118308	73606	44703	187987
2006	4,0	137807	91351	46457	199372
2007	6,1	160649	120617	40032	240495
2008	5,1	197942	173107	24836	262910
2009	-0,1	152995	127705	25290	277563
2010	7,5	201915	181768	20147	351941
2011	3,9	256040	226247	29793	404117
2012	1,9	242578	223183	19395	455295
2013	3,0	242034	239634	2399	486663
2014	0,1	225101	229031	-3930	560440
2015	-3,8	191134	171461	19673	545353

Fonte: IPEA⁴⁵ (elaboração própria)

⁴⁵ Metodologia do Manual do Balanço de Pagamentos do FMI (5ª ed., 1993). Série descontinuada pela fonte.

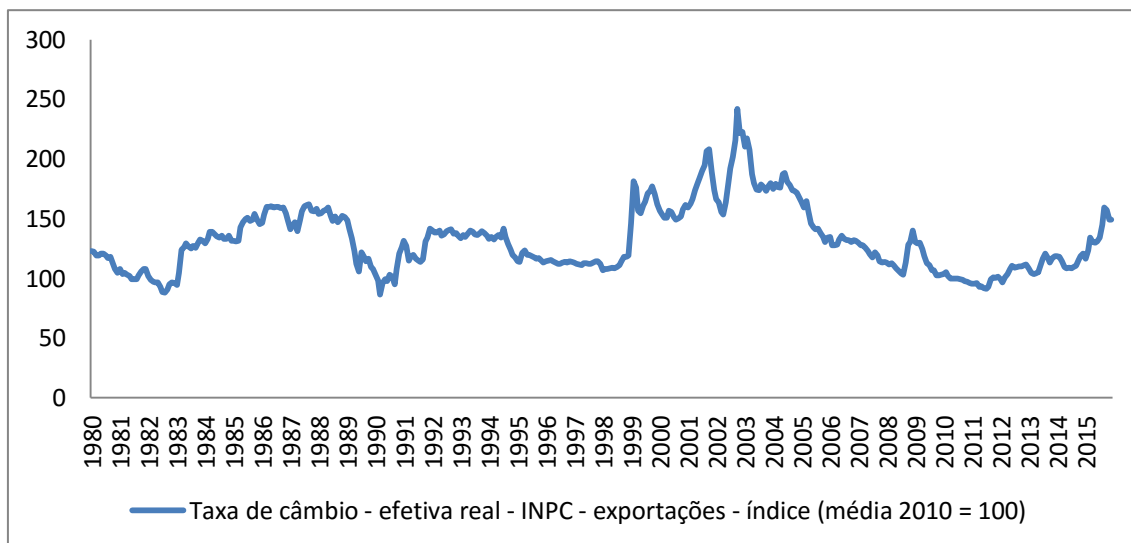
Gráfico 2: Saldo da Balança Comercial Brasileira (1970-2015)

Fonte: IPEA (elaboração própria)

Gráfico 3: Taxa de Crescimento das Exportações e das Importações Brasileiras (1970-2014)

Fonte: IPEA (elaboração própria)

Gráfico 4: Taxa de câmbio real do Brasil para exportações (com base no INPC) -1980 a 2015



Fonte: IPEA (elaboração própria)

Títulos públicos lançados pelo Brasil para tentar atrair moeda estrangeira (“moedas de privatização”) deviam ser aceitos como moeda na compra de estatais. Ou seja, a dívida externa foi parcialmente quitada pela transferência de firmas estatais para a mão dos credores internacionais, além de alguns capitais privados nacionais. Assim, parcelas da dívida adquiridas pelo capital estrangeiro puderam ser trocadas por ativos e empresas estatais, de forma que as privatizações nem sempre significavam a entrada de novos recursos nos países periféricos, embora pudessem servir para diminuir o peso do endividamento.

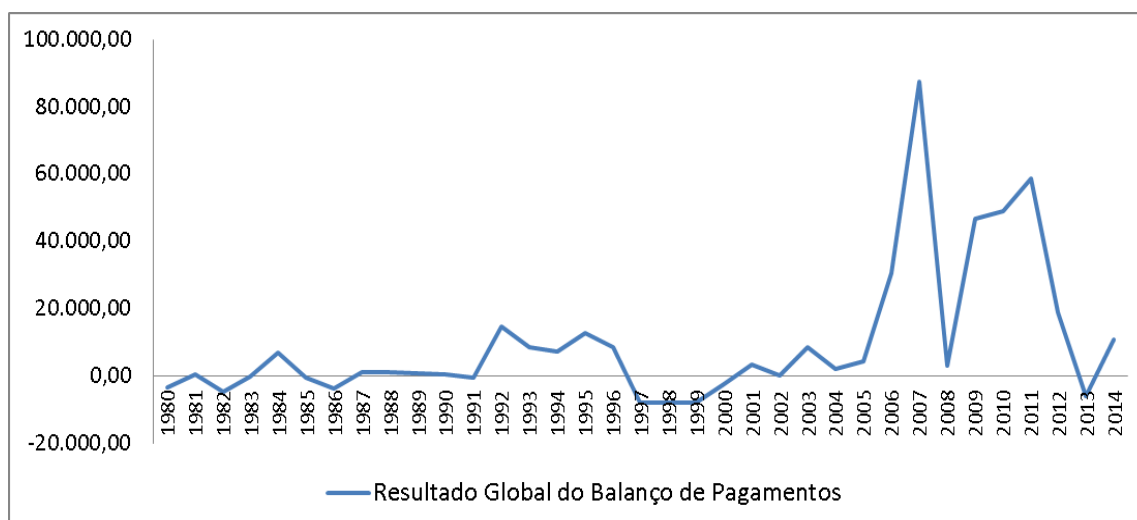
Portanto, na perspectiva do controle sobre o fluxo de excedentes, a crise subjogou o Brasil a uma condição notoriamente subalterna em relação ao centro. A iniciativa de estímulo aos superávits na balança comercial para pagamento da dívida e compensação dos déficits históricos e estruturais da balança de serviços implica, como destacado por Bresser Pereira (1998, p.173) “em uma transferência real de recursos para os países credores, que só pode ser obtido através de desvalorização real da moeda local e de uma política macroeconômica cronicamente recessiva”. Filgueiras sumariza a consequência esperada dessas medidas: “os países devedores deveriam passar da condição de importadores de capitais para a de exportadores de capitais, garantindo, assim, uma travessia mais tranquila para o sistema financeiro internacional” (FILGUEIRAS, 2006, p.75).

Aqui vale lembrar que a apropriação de excedentes ocorre tanto pelas atividades de troca de comércio, como também por atividades financeiras (CHASE-DUNN, 1998, p.206). O elevado endividamento da América Latina revela um período de extensa exploração destes países periféricos. A submissão ao pagamento de taxas de juros abusivas e a pressão pelo engajamento no livre comércio internacional apontam para operação por mecanismos de desigualdade tanto pela troca desigual, como a espoliação por transferências unilaterais.

O elevado endividamento da América Latina, submetida ao pagamento de taxas de juros abusivas, e a pressão por maior engajamento no comércio internacional revelam um período de extensa exploração destes países periféricos, tanto pela troca desigual, como espoliação por transferências unilaterais.

As limitações ao crescimento econômico brasileiro não advieram somente das elevadas taxas de juros americanas. Os incentivos às exportações e medidas tomadas para reduzir as importações esbarravam na deterioração dos termos de troca gerados pela queda progressiva dos preços agrícolas, e na ampliação da competição internacional (LAIDLER, 2006). No plano interno, o ajuste monetário do balanço de pagamentos e a aceleração inflacionária conduziram os governos a adotarem sucessivos planos de estabilização que tiveram efeito avassalador sobre a atividade econômica. Os planos econômicos adotados ao longo da década de 1980 (tanto de cunho ortodoxo como de caráter heterodoxo) impuseram uma significativa redução nas capacidades do Estado de expandir investimentos em infraestrutura ou na produção.

A longa estagnação e alta inflação que acompanharam a adoção dessas políticas de estabilização geraram um ambiente de desânimo e de descrença, favorável à consolidação das ideias liberais na década de 1990 (FILGUEIRAS, 2006, p.83). Porém, ao invés de trazer solução para crise fiscal, o desmonte do Estado desenvolvimentista expôs fragilidades estruturais nocivas. Com a erosão dos investimentos estatais, contraíram-se os investimentos globais e o impulso expansionista da capacidade produtiva. O resultado foi a redução das taxas de crescimento do Produto Interno Bruto durante os anos 1980 e 1990. A economia se tornaria ainda mais vulnerável a choques externos, refletidos em estrangulamentos constantes no balanço de pagamentos.

Gráfico 5: Resultado Global do Balanço de Pagamentos brasileiro de 1980 a 2014

Fonte: IPEA (elaboração própria)

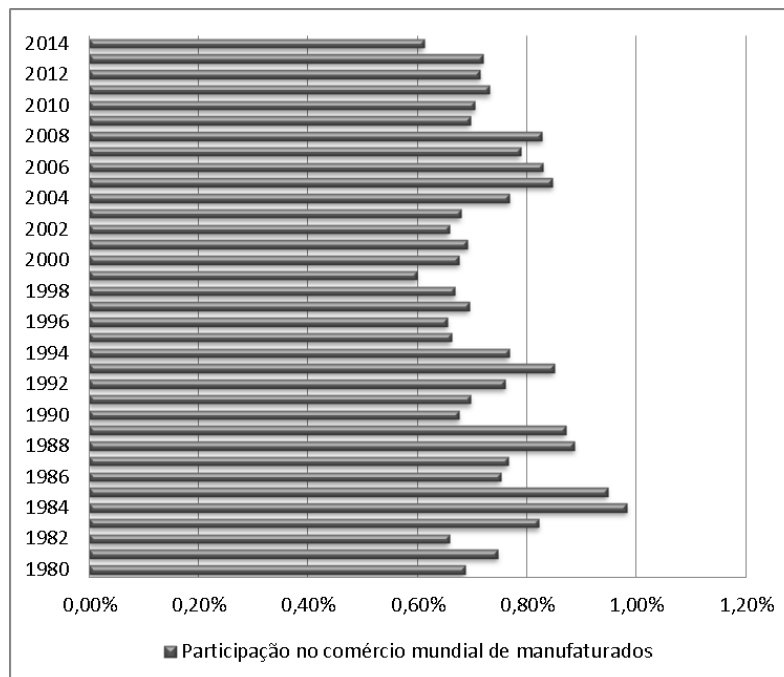
Na ausência de políticas estruturadas ao desenvolvimento e em contexto de adoção de medidas recessivas para a estabilização ajuste macroeconômicos, a indústria teve durante a década de 1980 um comportamento disforme entre taxas de crescimento e retração. Desse modo, Silva e Laplane afirmam que, como resultado, “o desempenho do setor industrial brasileiro apresentou oscilações em torno de uma trajetória claramente de estagnação” (SILVA; LAPLANE, 1994, p.87).

Se considerarmos a taxa de participação da indústria na atividade econômica, de modo aparentemente paradoxal, foi durante a década de 1980 que a produção manufatureira alcançou maior participação no PIB brasileiro, e no ano de 1990 na pauta de exportações. Contudo, a maior participação da atividade industrial na pauta de exportações não decorreu de uma melhora qualitativa da capacidade produtiva. Na realidade, o comércio mundial de manufaturados cresceu mais do que a produção nacional no setor (SILVA; LAPLANE, 1994, p.84). As exportações mundiais de manufaturas passaram a se expandir a 12,5% entre 1985 e 1990 (CASTRO, 2001, p.4). Enquanto as importações mundiais de manufaturados cresceram 294,8% de 1980 a 1999, as exportações brasileiras cresceram 240,5%⁴⁶. Assim, as taxas de crescimento justificam-se por uma ampliação das trocas externas e não por um avanço nas condições domésticas. E como as trocas internacionais cresceram a níveis superiores às taxas de

⁴⁶ Dados obtidos no sítio da Organização Mundial do Comércio. Disponível em: <
<http://data.worldbank.org/>>

crescimento das exportações brasileiras de manufaturados, houve na verdade um encolhimento de sua parcela de mercado.

Gráfico 6: Participação das Exportações Brasileiras no Comércio Mundial de Manufaturados



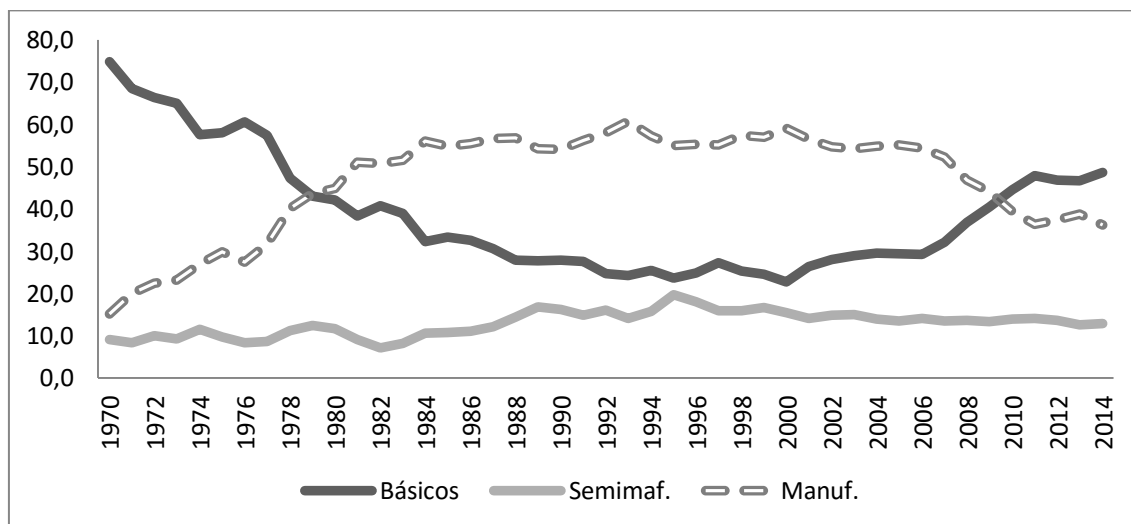
Fonte: Organização Mundial do Comércio (Elaboração própria)

Ainda assim, é preciso ponderar que, frente às adversidades, a produção industrial manteve participação significativa no produto e nas exportações; e se o efeito da crise foi menos agressivo no Brasil do que nos vizinhos latino-americanos é porque, com o fim do modelo de industrialização no final dos anos 1970, o país havia conseguido formar uma estrutura manufatureira complexa. O modelo desenvolvimentista promoveu uma diversificação da economia que significou maior robustez em momentos de crise (LAIDLER, 2006, p.7). A indústria brasileira parece possuir uma base sólida e rígida. O problema é que, essa rigidez também cristaliza o seu atraso tecnológico e estagnação produtiva, ainda que não haja consenso sobre os diagnósticos de existência da desindustrialização.

A “resistência” da estrutura industrial depois de 1980 – ou rigidez estrutural – tem um lado favorável e outro desfavorável. O favorável é que, em alguma medida, manteve-se, na indústria manufatureira, o grau de complexidade e de integração vertical conquistado até 1980, quando o sistema industrial brasileiro havia se distanciado das demais estruturas industriais latino-americanas e se posicionado a meio caminho entre estas e a de países altamente industrializados. O lado desfavorável é que houve avanço insuficiente na direção de setores

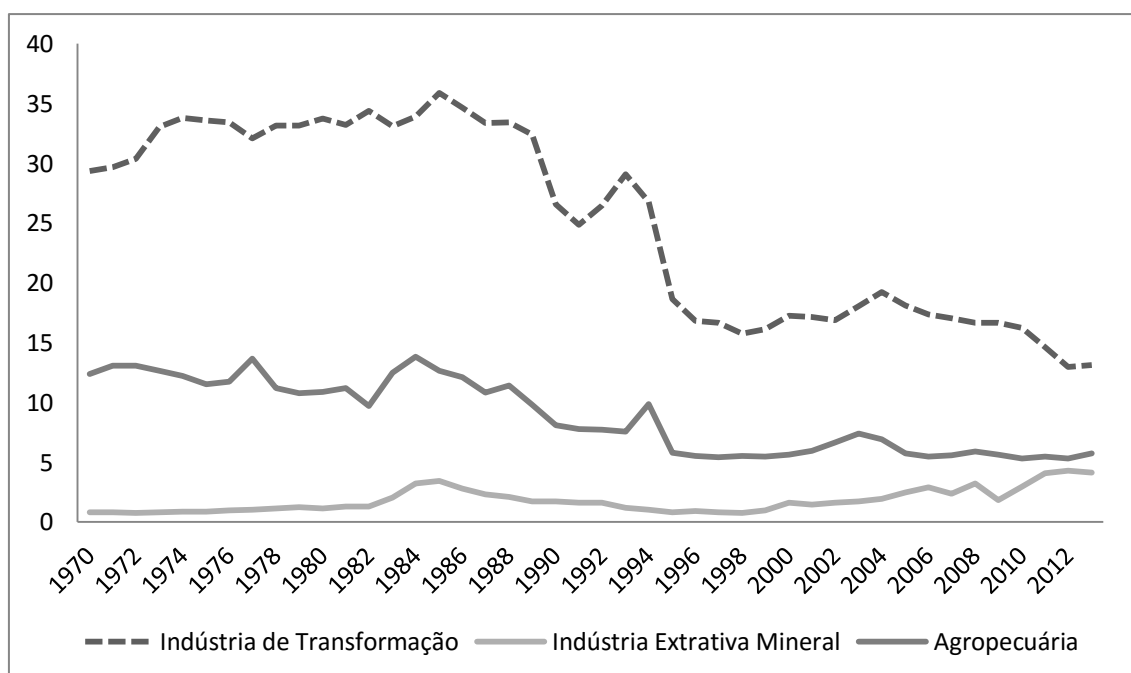
com maior grau de sofisticação tecnológica e maior dinamismo no comércio internacional – à diferença do que vem ocorrendo na China e em algumas outras economias do sudeste asiático. (MEDEIROS, 2013, p.154)

Gráfico 7: Participação nas exportações brasileiras por tipo de produto (em %)



Fonte: IBGE (elaboração própria)

Gráfico 8: Participação no PIB brasileiro por setor de 1970 a 2012 (em %)



Fonte: IBGE (elaboração própria)

As décadas de 1980 e 1990 revelaram a adoção de diferentes soluções para as trajetórias de desenvolvimento. Os países centrais incentivaram a globalização, mas forjaram para si soluções nacionalistas, avançando em direção a uma produção mais

tecnológica. Por sua vez, o leste asiático ampliou a integração regional, difundindo a industrialização por meio da triangulação no esquema dos “gansos voadores”. Nesse processo de integração produtiva a região asiática inseriu-se nas cadeias de mercadoria tecnologicamente mais avançadas, para atender à demanda de consumo dos países desenvolvidos. Em direção oposta, o Brasil reduziu a participação do Estado nas políticas industriais e estagnou nos processos de inovação e avanço tecnológico.

O contexto internacional era de retomada do crescimento da economia norte-americana que se expandia impulsionada por gastos militares, e de acirramento da concorrência intercapitalista. Os países centrais buscaram implementar mecanismos alternativos de intervenção, chamados por Silva e Laplane de “políticas de competitividade”, dentre as quais citam os “incentivos para setores selecionados, proteção dos mercados domésticos, apoio ao desenvolvimento tecnológico” (SILVA; LAPLANE, 1994, p.85). Essas políticas buscavam revitalizar a indústria, estimular o surgimento de novos produtos e processos, fomentar a pesquisa e desenvolvimento e difusão tecnológica, mas também contrabalançar o grau elevado de abertura de suas economias.

No caso do Brasil, as dificuldades imprimiram uma postura defensiva na reação dos capitalistas, ao invés da busca para compensar o atraso. Laplane observa que vários são os diagnósticos válidos que apontam os obstáculos ao crescimento da indústria. As reformas liberalizantes, o desequilíbrio fiscal, as apreciações cambiais recorrentes, a ausência de política de ciência e tecnologia e a deterioração da infraestrutura são exemplos de dificuldades que fizeram com que os investimentos em expansão da capacidade produtiva e em tecnologia fossem colocados em segundo plano, em prol da sobrevivência e preservação das margens de lucro em contexto de expectativas recessivas.

O baixo crescimento da indústria brasileira é consequência do ajuste defensivo, primordialmente financeiro e de defesa das margens de lucro, das empresas industriais em fase de sucessão de expansões curtas dos negócios recorrentemente interrompidas por choques da política econômica desde 1994. A agilidade mostrada pelas empresas, principalmente no plano financeiro, revela um pronunciado instinto de sobrevivência e de aversão aos riscos inerentes ao investimento em capacidade produtiva e em desenvolvimento tecnológico (LAPLANE, 2006, p.14).

Como se depreende da análise de Antônio Barros de Castro (2001), os empresários buscaram inovações, porém mais voltadas ao contexto específico em que

estavam inseridos. Durante a primeira metade da década de 1990, a indústria brasileira passou por uma “fase de cirurgia e reorganização”. Neste período não se deu foco à inovação tecnológica, mas em soluções organizacionais voltadas para gestão de preços e custos: “a escolha da trajetória de modernização se deu primordialmente através de procedimentos gerenciais - e não sob a forma de aquisição de máquinas e equipamentos” (CASTRO, 2001, p.8).

Castro ressalta que com a estabilização dos preços e da inflação pelo Plano Real, modificaram-se os padrões de reação dos empresários. Uma primeira possibilidade aventada para essas empresas foi o prosseguimento da reestruturação produtiva, visando a adoção de métodos modernos de gestão. Porém, nesta nova fase, esse tipo de reação não estaria voltado tanto para os corte e reorganização, e sim na escolha do uso de novos insumos. Outro padrão de resposta bastante verificado foi o deslocamento das fábricas dentro do território nacional em busca de condições mais favoráveis.

Por fim, Castro aponta a “modernização/diversificação das linhas de produto, visando acompanhar a renovação em curso no mercado doméstico” (2001, p.12). Este tipo de mudança foi possibilitado principalmente pela valorização do câmbio que barateou as importações e permitiu a aquisição de insumos e equipamentos para acelerar a absorção de tecnologia contida nos novos processos e produtos. Como já observado, durante a década de 1980, uma das máximas da política econômica era desvalorizar a moeda, seguindo as recomendações do FMI para obter superávits na balança comercial. Porém na década de 1990 os Estados Unidos passaram a pressionar por uma mudança nas recomendações do FMI, impulsionando os países a promoverem valorizações cambiais, e conseqüentemente criar condições para reversão dos déficits americanos acumulados na década anterior. Essa reorientação “levaria diversos países a acumularem déficits comerciais e a dependerem de um fluxo internacional de recursos que, não raro, era obtido através de altas taxas de juros e de privatizações em massa” (LAIDLER, 2006, p.10).

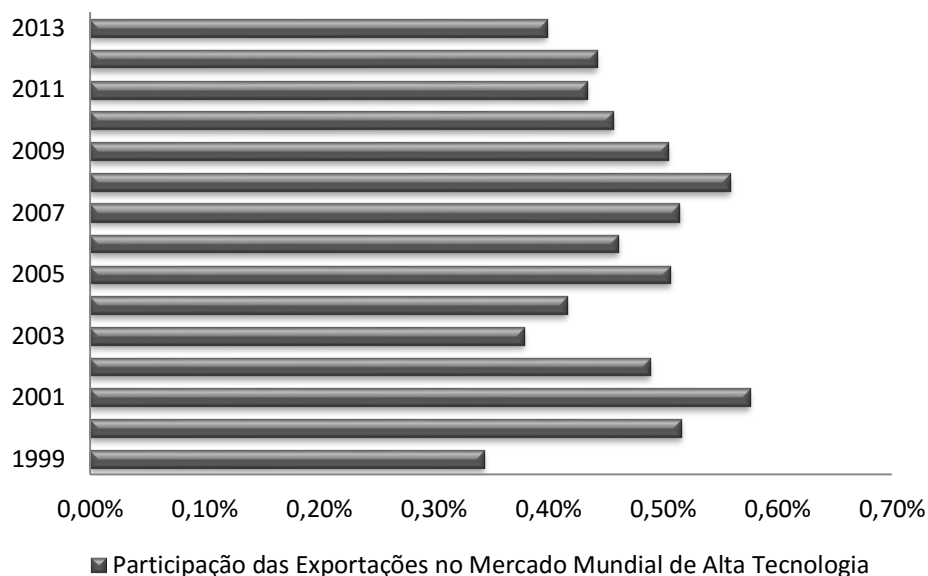
O favorecimento das importações foi especialmente nocivo em um contexto de abertura comercial e financeira. Houve uma redefinição na orientação da política industrial, que passou a considerar o livre mercado e a concorrência como principais indutores da expansão produtiva. Jackson De Toni observa que o governo Collor deu início a um ciclo de privatizações, financeirização e desnacionalização da estrutura, que mais representou a adoção de uma política industrial “ao contrário”. Os governos do ex-

presidente Fernando Henrique Cardoso também optaram por rechaçar a estruturação de uma política industrial, como uma medida “considerada nociva e causadora de distorções insanáveis ao equilíbrio resultante do livre jogo de mercado” (TONI, 2015, p.9). A abertura da economia e a desregulação seriam os principais estímulos para induzir comportamentos empresariais mais competitivos. Mas como avalia o autor, “nossa política cambial herdada dos anos 1990 e mantida até recentemente, aliada ao brutal aumento da competitividade de produtos asiáticos (sem esquecer das práticas desleais de comércio), tem resultado numa queda brutal da participação da manufatura nacional no mercado interno e nas exportações” (TONI, 2015, p.11).

Em um novo contexto de acirramento da concorrência internacional, tornaram-se mais limitadas as possibilidades de convergência em direção à estrutura industrial dominante dos países centrais. Anteriormente, ao final da década de 1970, o Brasil tinha alcançado um patamar de industrialização, com investimentos voltados para setores de energia, insumos básicos para indústria, bens de capital, química e metal-mecânica. Com a crise, nos anos de 1980, as principais oportunidades remanescentes para a ampliação da base industrial na periferia concentraram-se nos setores intensivos em energia e recursos naturais. Sem o apoio do Estado, abatido pela crise, faltava à periferia a competitividade tecnológica e financeira para concorrer nos mercados internacionais. Assim, esses países não conseguiram avançar autonomamente para os setores mais tecnologicamente avançados e encontraram maiores dificuldades para manter ou ampliar sua inserção internacional na eletromecânica.

O sentido defensivo das estratégias implementadas pelas empresas em face das condições progressivamente adversas pode ser detectado nas mudanças recentes do perfil de atividades dos principais grupos empresariais brasileiros. Dos nove maiores grupos nacionais que, no decorrer dos anos 80, avançaram em direção a setores intensivos em tecnologia, cinco destes retrocederam intensamente nestas estratégias, enquanto os outros quatro tiveram suas posições fragilizadas, em face do agravamento da instabilidade macroeconômica do final dos anos 80 e particularmente das mudanças no ambiente institucional do início dos 90. (SILVA; LAPLANE, 1994, p.88)

Gráfico 9: Participação das Exportações brasileiras no mercado mundial de produtos de alta intensidade tecnológica – 1999 a 2013 (em %)



Fonte: Banco Mundial (elaboração própria)

O posicionamento defensivo - ou, a não adoção de estratégias ofensivas para modernização do sistema empresarial brasileiro - ampliou a distância em relação à estrutura capitalista dos países centrais, e até mesmo em relação a outros países semiperiféricos. Silva e Laplane (1994) apontam como consequência da inércia a falta de avanço dos grandes grupos em direção a um perfil moderno de atividades de elevada densidade tecnológica. Por outro lado, o divórcio entre banco e indústria sinaliza para uma incapacidade de articulação progressista sem contribuição positiva do Estado. Esse fator é especialmente sintomático das péssimas condições de financiamento para projetos de longo prazo, elevadas taxas de juros dos títulos públicos que tornam pouco atrativos os investimentos produtivos, e a alta dependência da indústria pela disponibilidade do financiamento estatal. Por fim, o tamanho econômico dos grupos de capital nacional praticamente não cresceu, em contraste com as grandes empresas de outros países em desenvolvimento. A indústria brasileira é bastante diversificada e heterogênea, mas o pequeno tamanho dos capitais nacionais impossibilita sua internacionalização.

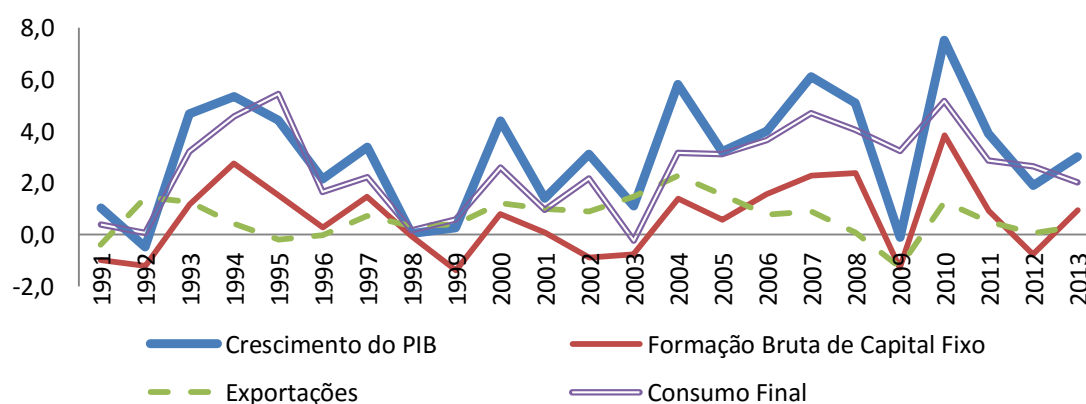
Enquanto há um relativo consenso na literatura de que o modelo de Industrialização por Substituição de Importações no Brasil entrou em crise e se esgotou na década de 1980, não há um consenso sobre a natureza do novo padrão de desenvolvimento que foi sendo construído ao longo das décadas seguintes

(FILGUEIRAS, 2013). Jaime Osorio desenha para a América Latina a caracterização de uma nova economia que chama de “padrão exportador de especialização produtiva”, em que, segundo o autor, há um abandono do projeto de industrialização diversificada, mas que deixa aberta a ideia de que as economias podem seguir industrializando-se em setores específicos (OSORIO, 2012, p.101).

O que chama atenção no novo padrão de desenvolvimento dos países latino-americanos é a compreensão de que a reinserção internacional pode sustentar-se na vocação exportadora de setores agrícolas ou extrativos minerais, ao invés de somente focar em produtos industriais. Esse processo marca uma tendência à “reprimarização” e “especialização regressiva” da pauta de exportações (FILGUEIRAS, 2013), e em última análise, do eixo dinâmico da economia. Isso não significa necessariamente uma mudança para um modelo orientado para exportações.

Desde os anos 1930, quando ocorreu o deslocamento do centro dinâmico do setor agroexportador para a indústria, o crescimento da economia brasileira passaria a orientar-se “para dentro”. “Os investimentos industriais predominantemente orientados para o mercado doméstico passaram a liderar a expansão econômica, em lugar dos investimentos à agricultura exportadora” (BIELSCHOWSKY; MUSSI, 2013, p.163). A partir dos anos 2000, o mercado exportador ganhou importância, mas houve grande impulso do mercado interno de consumo popular, ainda que os investimentos industriais tenham se tornando menos relevantes. O novo padrão sugere que ainda há uma forte orientação pró-mercado interno na economia brasileira, porém cada vez menos puxada por investimento industrial e mais vulnerável à demanda externa.

Gráfico 10: Taxa de Crescimento do PIB e contribuição para crescimento do PIB



Fonte: IBGE (elaboração própria)

A redução na capacidade de condução estatal é resultado do que Bielschowsky e Mussi (2013) chamam de “rebelião pelo alto”, movida pelas grandes empresas. Essa rebelião exprime a força da ideologia neoliberal para desqualificar as políticas industriais frente à opinião pública. “A coesão e a legitimidade em torno da estratégia de acumulação centrada na indústria foram profundamente abaladas” (BIELSCHOWSKY; MUSSI, 2013, p.99).

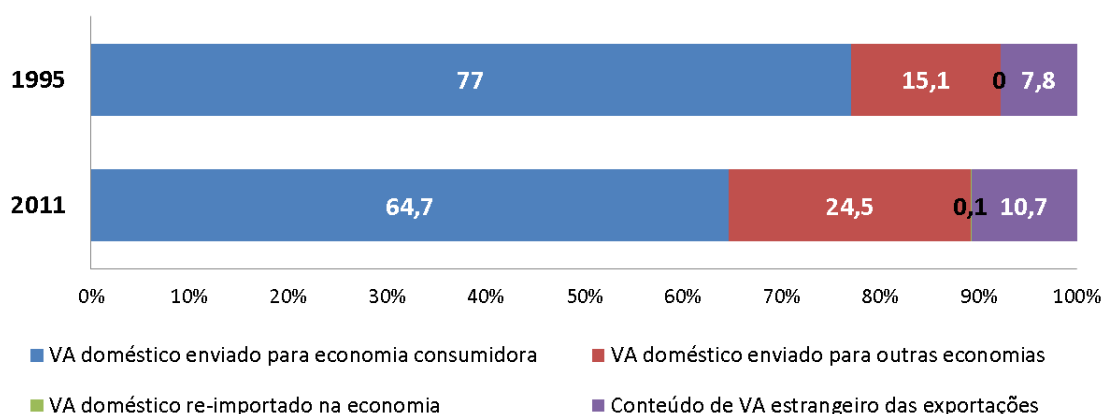
A opção por uma postura defensiva do empresariado, a falência do Estado desenvolvimentista e a rejeição às políticas industriais refletiram-se no modo de inserção do Brasil na nova divisão do trabalho. A estratégia de desenvolvimento adotada como resposta a esse contexto foi a via integracionista. Esse tipo de trajetória busca o desenvolvimento por meio da integração às cadeias produtivas lideradas por empresas estrangeiras, como uma tentativa de beneficiar-se dos fluxos de capitais já existentes. Nela a “compra” de tecnologia é prevacente e a relação externa se dá de forma subordinada e associada. A via integracionista é diferente da estratégia de “independência”, onde se dá preferência à produção doméstica de tecnologia e se busca na inserção a liderança das cadeias por empresas nacionais (AMSDEN, 2001, p.206).

A integração consolidou-se como estratégia dominante na América Latina, e por conta da incapacidade de competir inclusive com outros países da periferia, o lugar ocupado nas cadeias globais de mercadoria restringiu-se em muitos casos a nódulos menos lucrativos.

A retomada de um maior crescimento com estabilidade de preços fez do bloco de interesses costurados pelo Consenso de Washington um projeto hegemônico na América Latina, ao longo dos anos 1990. A via “integracionista” predominou tanto pela retomada do modelo “primário exportador” (Argentina e economias menores da região) quanto pela expansão das atividades industriais intensivas em trabalho nas “plataformas de exportação” (México). (BIELSCHOWSKY; MUSSI, 2013, p.102)

Relatório de estudo publicado pela OCDE em parceria com a OMC sobre a participação de diversos países nas Cadeias Globais de Valor revela que o Brasil é uma das economias que menos utiliza insumos estrangeiros nas suas exportações. Em 2011, somente 10,7% do conteúdo de suas exportações adveio de valor adicionado estrangeiro.

Gráfico 11: O Valor Adicionado (VA) das exportações brutas brasileiras de 1995 e 2011 (em %)



Fonte: OECD

O baixo conteúdo de insumos importados das exportações Brasileiras (comparado a 32% na China e 14% na Rússia) não é necessariamente um indicador de autossuficiência. Para o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), o baixo valor adicionado estrangeiro nas suas exportações pode sinalizar que “a economia brasileira é fechada, ou porque é forte na produção doméstica de matérias primas e bens intermediários, ou porque produz relativamente poucos bens que demandam componentes vindos do exterior ou ainda porque somos uma economia protegida” (IEDI, 2013). Quando analisados os setores onde há maior valor agregado doméstico, a produção doméstica brasileira nas cadeias globais tem ocupado mais espaço em indústrias de extrativas e de baixa complexidade tecnológica.

Tabela 3: Principais Indústrias de Exportação – VA doméstico e estrangeiro contido nas exportações brasileiras, 2011

	(% participação nas exportações brutas totais da indústria)			(% participação nas exportações brutas totais da economia)	
	VA Doméstico	VA Estrangeiro	Total	VA Doméstico	VA Estrangeiro
1. Mineração	90,1	9,9	100,0	17,8	1,9
2. Alimentos e bebidas	90,2	9,8	100,0	12,6	1,4
3. Comércio Atacado e Varejo	96,8	3,2	100,0	10,8	0,4

Fonte: OECD

O maior ou menor conteúdo estrangeiro nas exportações de um país indica o grau de “participação para trás” (*Backward participation*), ou seja, o quanto da atividade produtiva doméstica nos estágios mais primários do processo produtivo é

substituído por importações. Em uma produção globalizada a importação de insumos pode significar a obtenção de componentes mais baratos, sofisticados, ou uma forma de abrir mão do controle de nódulos menos lucrativos para especializar-se. Por outro lado, a “participação para frente” revelada pela contribuição do “valor agregado doméstico enviado para outras economias” reflete o peso das exportações brasileiras na pauta de exportações de outras economias. O percentual de 24,5%, mais elevado que a média das “economias em desenvolvimento” (23,1%) e das “economias desenvolvidas” (24,2%) reforça a constatação de que o Brasil atua principalmente como país exportador de insumos e matérias-primas.

A maior fragmentação da produção mundial - analisada pela dispersão das cadeias globais – sinaliza para a necessidade das políticas econômicas considerarem que a divisão internacional do trabalho produz novos arranjos industriais. Entre os países com capacidades distintas são alocados não somente setores diferentes, mas há diversificação alocativa em uma mesma indústria, de acordo com as funções ao longo dos estágios produtivos (IEDI, 2013).

O governo Lula (2003-2010) desbloqueou o debate sobre política industrial e retomou a adoção de instrumentos de planejamento como uma tentativa de reconstituir um Estado desenvolvimentista. O plano de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) lançado logo em 2004 tentou impulsionar setores estratégicos como de tecnologias de informação e comunicação, semicondutores, fármacos e software. Além disso, criou a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, a ABDI, para atuar como “*think tank*”, além de fortalecer o BNDES para o financiamento da indústria. Entretanto, Jackson de Toni (2015) afirma que os esforços foram limitados por conta da desvalorização do dólar e das altas taxas de juros (Selic).

5.2 A CONSTRUÇÃO DA GRANDE ESTRATÉGIA CHINESA

Quando alguns países foram atingidos pela Crise Financeira Asiática em 1997, muitos economistas neoliberais proclamaram o fim do “milagre asiático”. Contudo, a crise financeira de 1997 não produziu os mesmos efeitos experimentados pelos países Latino-Americanos na década de 1980. Entre os principais resultados decorrentes

estiveram o aprofundamento da integração regional, o avanço dos países do leste asiático na produção de bens de alta intensidade tecnológica, e, sobretudo, a ascensão da China como importante eixo de dinamismo econômico.

Para além das notórias taxas de crescimento, a evolução da economia chinesa nas últimas três décadas não é de tão fácil caracterização. Desde 1979 o Partido Comunista Chinês vem adotando uma série de medidas para inserir o país no mercado mundial. Porém, ao passo em que políticas de abertura e liberalização econômica implementadas assemelham-se a políticas do receituário neoliberal (mas não se confundem com este), o governo constantemente lança mão de instrumentos próprios de um Estado desenvolvimentista. Em verdade, o É importante ainda notar que o desenvolvimento chinês não pode ser dissociado de um processo mais complexo de desenvolvimento regional.

Como observado, de 1978 a 1991, as reformas fundamentais na China foram a abertura econômica e a descoletivização da agricultura. A eliminação da comuna para instauração do sistema de responsabilidade familiar levou a um crescimento puxado pelo mercado interno e pela expansão do consumo. A abertura lenta e gradual forneceu acesso à tecnologia e divisas necessárias para modernização produtiva.

Barry Naughton (2007) destaca para esse período nove elementos caracterizadores da transição. De todos os aspectos, o mais significativo foi o gradual abandono da economia planificada, característica dos regimes comunistas, por meio da combinação de dois princípios distintos. No âmbito do poder político chinês exprimia a convivência de duas facções, uma defensora da centralização, e outra, da descentralização (MEDEIROS, 2013, p.474). Esse regime ficou conhecido como “*dual track system*”. Seu termo em mandarim (“*shuangguizhi*”) refere-se à coexistência de um planejamento tradicional e uma via de mercado para alocação de um dado bem (NAUGHTON, 2007, p.92).

Na prática, o *dual track system* significou um sistema de preços de dois níveis, para a maioria dos bens. Uma mesma mercadoria possuía um preço fixado pelo planejamento estatal (geralmente mais baixo) e um preço de mercado (geralmente mais alto). As empresas eram designadas a produzir uma determinada quantidade, de acordo com o plano, e autorizadas a vender uma proporção significativa da sua produção para além do estabelecido no planejamento. O preço das vendas da produção fora do plano poderia divergir dos preços planejados (BRAMALL, 2008, p.350). A proporção do

produto permitida fora do planejamento foi sendo gradualmente ampliada, até quase a totalidade ser alocada por mecanismo de mercado na década de 1990. Isso fez com que os novos preços igualassem a oferta com a demanda, pela ampliação da oferta nos setores em que havia escassez. Naughton afirma que para o sistema funcionar, os planejadores assinavam um contrato bilateral com cada empresa estatal, especificando termos de funcionamento e performance, inclusive os tributos, de modo que na prática não havia um sistema tributário regular. Como o autor faz questão de frisar, o dual track não se refere a sistemas de propriedade, mas a mecanismos de coordenação (NAUGHTON, 2007, p. 93).

Para além do “dual-track system”, “crescimento fora do plano”, “equalização de oferta e demanda” e os “contratos particularistas” que existiam em função do sistema dual, são apontados como elementos dessa fase inicial de transição: a redução de barreiras de entradas em alguns setores econômicos; reformas de incrementação gerencial em lugar de privatização formal; desarticulação de sucessivos setores da economia do planejamento central; estabilização macroeconômica inicial; e manutenção de elevada poupança e investimento (NAUGHTON, 2007).

Do ponto de vista da abertura comercial e reinserção à economia mundial, até 1991 as reformas foram mais tímidas, mais notabilizadas pela criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE). Para promover exportações, foram criadas empresas na forma de “joint ventures”, induzindo a transferência de tecnologia por meio da associação das firmas estrangeiras com firmas locais. Essas empresas foram contempladas com um regime regulatório mais flexível, abonos tributários e outros incentivos fiscais. Ao invés de grandes centros industriais como Shangai e Liaoning, optou-se por instalar as quatro primeiras zonas no sudeste da China por um objetivo duplice: valer-se da proximidade com Hong Kong, e testar a abertura inicialmente em cidades pouco industrializadas, onde seria mais fácil manter sobre controle o “contágio capitalista”, caso a experiência falhasse (BRAMALL, 2008, p.333).

O incentivo ao comércio internacional também tinha por objetivo facilitar as importações necessárias à modernização tecnológica e o abastecimento da demanda doméstica de insumos, matérias primas e até alimentos. Porém, quando os governantes tentaram acelerar as importações tecnológicas em 1978-1979, encontraram-se sem reservas internacionais para cobrir as importações e em grande limitação para adquirir essas divisas. O principal produto da pauta de exportação chinesa no momento era o

petróleo, porém tomou-se consciência de que não podiam depender da venda desse produto por questões de segurança estratégica e mesmo de escassez (NAUGHTON, 2007, p.381).

As Empresas de Aldeias e Municípios localizadas na região costeira eram as principais agentes na estratégia de alocação dos excedentes do comércio internacional para aprimoramento da indústria e infraestrutura (CHEN, 2009, p.86). Elas permitiram um elo de conexão mais próximo entre a indústria local e os processos produtivos estrangeiros mais avançados, criando condições favoráveis para o capital externo, mas mantendo um controle estatal razoável sobre o conflito distributivo. Uma característica fundamental do comércio exterior chinês é que, até os dias de hoje, “parte significativa das suas vendas externas são exportações processadas: bens exportados após o processamento de componentes, peças e partes importadas com vantagens tarifárias e utilizadas como insumos para a indústria no país” (NOGUEIRA, 2012, p.17). A política tarifária inclusive criou um regime segmentado entre exportações processadas e originárias (produzidas com insumos locais). A ênfase na indústria de processamento para exportação atendia a necessidade de acesso a divisas, contato com processos produtivos mais avançados tecnologicamente, mas também evitava uma guerra de recursos com a economia do interior do país.

Quando as zonas econômicas especiais foram criadas na costa chinesa na década de 1980, seu objetivo primordial era criar canais eficazes para a absorção de dois componentes centrais para o desenvolvimento econômico, classicamente rarefeitos em países subdesenvolvidos: moeda forte e tecnologias mais avançadas de produção. (NOGUEIRA, 2012, p.19)

Essa possibilidade de combinar elementos da estratégia de substituição de importações para modernizar a indústria nacional com uma orientação da industrialização para exportação sinaliza um dos mais importantes distanciamentos entre a experiência brasileira e a chinesa. A tentativa de industrialização por substituição de importações no Brasil apoiou-se na dependência por importações de bens de capitais, empregados na produção industrial voltada para o mercado doméstico, altamente protegido e com baixa ênfase em exportações. No Brasil, a década de 1980 foi marcada por uma crise no balanço de pagamentos, decorrente da escassez de moeda estrangeira necessária para liquidar a dívida externa contraída para viabilizar exatamente o processo de substituição de importações. A China, por sua vez, também adotou uma estratégia de modernização apoiada na importação de insumos e bens de

capital que não conseguia produzir autonomamente. Porém, as importações chinesas foram cobertas com crescentes superávits na balança comercial e um progressivo incentivo às trocas internacionais.

Em Outubro de 1992, o décimo quarto Congresso do Partido Comunista Chinês endossou a proposta de construção de uma “economia de mercado socialista”, deixando claro que os mecanismos de mercado deveriam se estender a todos os setores da economia (NAUGHTON, 2007, p.100). Para Medeiros (2013), a década de 1990 na China foi marcada pelo aprofundamento das reformas liberalizantes, diversificação das exportações e expansão da indústria pesada. A extinção da União Soviética forçou ainda mais o Partido Comunista Chinês à interpretação de que o progresso econômico seria o caminho mais apropriado para expansão de seu status político internacional (MEDEIROS, 2008, p.230). A guerra do Golfo Pérsico, por sua vez, revelou a fragilidade da indústria bélica chinesa quando os EUA apresentaram ao mundo as armas e tecnologia de nova geração⁴⁷.

Naughton (2007, p.100) qualifica o período pós-1991 como uma “Fase de Abordagem Regulatória e Reestruturação Administrativa”. Para o autor, esse processo foi viabilizado por um pacote de políticas que firmaram as bases para o foco do governo na reestruturação e regulação de setores chave do mercado. O “dual track system” que persistia como o mais significativo resquício de uma economia planificada foi praticamente abandonado em 1993, implicando na unificação do mercado e fim dos contratos particularistas. E para combater a inflação que crescia no início da década, o premier Zhu Rongji adotou medidas de austeridade macroeconômica visando estabilidade de preços. Há, portanto, uma mudança de mentalidade em relação à fase anterior. Até antes desse período, as reformas eram feitas com atenção para não causar perdas na renda da população e no bem estar social: passou-se de um direcionamento de “reforma sem perdedores” para uma reforma que admitia e desproteção de alguns grupos da concorrência de mercado (NAUGHTON, 2007, p.106).

Contudo, a combinação de elementos liberalizantes e intervencionistas na política econômica chinesa revela um modelo híbrido que requer análise mais cuidadosa. De fato, no começo dos anos 1990 são adotadas reformas de mercado muito condizentes com as recomendações neoliberais, porém a segunda metade da década

⁴⁷ Na guerra do Golfo o exército iraquiano era superior ao exército chinês, e usava armas de tecnologia similares. <<http://nationalinterest.org/feature/what-scares-chinas-military-the-1991-gulf-war-11724>>

apontou para um distanciamento da imagem de um Estado mínimo. Em contraste, o Estado chinês se fortaleceu em sua capacidade gerencial e fiscal, e passou a intervir mais na economia, inclusive no sentido da proteção social e ambiental (SO, 2009, p.54-55). O período marca também a instituição e consolidação de um direcionamento para a política industrial, exatamente quando se fortalecia no Ocidente – principalmente na América Latina pelo Consenso de Washington, mas também em diversas economias asiáticas – o apelo às forças do mercado como instrumento quase exclusivo para o desenvolvimento econômico. “A partir de então, o governo chinês passa a assumir claramente o propósito de definir orientações para cada setor da economia” (ABDI, 2011, p.77).

Os contornos do Estado Desenvolvimentista na China ficam mais nítidos principalmente na resposta dada à crise asiática, mas alguns indícios já se notavam antes como a reforma fiscal. Quando os mecanismos de economia planificada começaram a ser abandonados, o sistema de receitas formais do Estado começou a declinar. Parte significativa da renda advinha da posição monopolista das empresas estatais, posição essa que foi gradativamente minorada. O sistema tributário chinês dependia da coleta local de receitas que eram então remetidas ao centro, mas essa estrutura administrativa se provou vulnerável à erosão fiscal à medida que o controle econômico era progressivamente descentralizado na década de 1980 (WONG; BIRD, 2008, p.431). A reforma de 1994 visou centralizar o sistema fiscal no governo federal, aumentando sua capacidade intervencionista.

Outra mudança importante ocorreu no sistema de governança corporativa e controle de mercado. O governo buscou de algum modo dinamizar o desenvolvimento industrial com soluções que adotavam uma mistura de privatização, fechamento e reestruturação de empresas. A Lei das Sociedades (Company Law) de 1993 previa a reorganização das empresas estatais na forma de sociedades de responsabilidade limitada (Limited Liability Company) ou sociedade anônima de capital fechado / em comandita por ações (Joint Stock Corporation) (NAUGHTON, 2007, p.314). Em outras palavras, criava novas formas de propriedade, incluindo a privatização completa ou parcial, e a criação de um novo nível legal de atuação. Medidas como essa se inseriam em uma estratégia mais ampla, anunciada no 5º Pleno do 14º Congresso do Partido Comunista Chinês em 1995: “*zhuada fangxiao*” (“retenha as grandes, desprenda-se das pequenas[empresas estatais e coletivas]”).

On the one hand (*fangxiao*), the Chinese state sought to privatize, merge or close most of China's small SOEs (many of which were owned by local government and were to be found within China's counties) and TVEs. [...] The second element (*zhuada*) in the strategy focused on the larger enterprises. In part, *zhuada* aimed at creating large, dynamic and (hopefully) globally competitive firms by merger and by channelling state financial support in their direction. A group of 120 enterprise groups were selected to be 'national champions'. (BRAMALL, 2008, p.419-420)

Deste modo, a China buscava por meio de tal estratégia criar grandes conglomerados, capazes de explorar economias de escala e competir internacionalmente, assim como já haviam feito o Japão com as “*keiretsu*” e a Coréia do Sul com “*chaebols*”.

Por fim, a maior abertura comercial e a tentativa de diversificar as exportações foi uma estratégia que se operou por meio de um sistema de economia dualista: a China construiu um regime de exportação liberal, mas esse regime caminhou ao largo de um regime doméstico de troca relativamente fechado e protegido (BRESLIN, 2007, p.87). Quando os negócios estrangeiros não competiam com os agentes domésticos, eles eram encorajados a ir para a China. Esse regime foi criado para proteger os produtores domésticos da concorrência, assim como seus lucros e os empregos. Assim, muitos investimentos estrangeiros eram encorajados para produzir somente para os mercados externos.

A partir de 1995 o governo passou a publicar Catálogo de Diretrizes de Investimentos Estrangeiros da Indústria⁴⁸. Este catálogo classifica os investimentos em quatro categorias: subsidiadas, permitidas, restritivas e proibidas. Os investimentos em indústrias não previstas são permitidos. Certamente essa medida favoreceu empresas estatais pouco eficientes protegendo-as nos setores proibidos. Porém, o Catálogo de Investimentos Estrangeiros é regularmente alterado (aproximadamente a cada três anos) para refletir as políticas econômicas prevalentes do governo. À medida que a indústria doméstica ganha competitividade, os setores proibidos vão sendo gradativamente permitidos ou até incentivados. Publicada em 10 de Março de 2015, a versão mais

⁴⁸ <http://www.cecc.gov/publications/commission-analysis/china-revises-foreign-investment-guidance-catalogue>

recente do catálogo reduziu o número de indústrias com restrições de 79 para 38 setores⁴⁹.

Portanto, se o Estado Chinês adotou políticas que o descaracterizam como economia socialista, de certo que não se pode afirmar que tenha ele avançado por uma via neoliberal. Ao contrário do Brasil, não houve no país asiático o desmonte da capacidade estatal de impulsionar o crescimento econômico. A estratégia de expansão do mercado chinês beneficiou amplamente os países centrais, fornecendo acesso a condições de produção mais competitivas. Porém a expansão foi construída erigindo as bases para uma condução mais autônoma da política econômica. Isso não quer dizer que as decisões de governo na China possam estar alheias ao contexto internacional e ao movimento do centro, mas que o país forjou mecanismos para dirimir suas vulnerabilidades e atuar de maneira anticíclica.

Nesse diapasão, é preciso frisar que a diversificação e ampliação do comércio chinês foram facilitadas pelo contexto regional. Nas últimas décadas a China esteve realizando comércio com economias de mercado, principalmente países centrais, e ao mesmo tempo cercada de economias dinâmicas orientadas para exportação. A existência de muitos países exportadores poderia não só criar atritos entre os países asiáticos como reduzir a lucratividade pelo excesso de competição. Essa situação compatibilizou-se em uma espécie de triangulação, em que os países de maior capacidade tecnológica exportavam para os países de menor especialização técnica e mão de obra mais barata, que processavam os insumos e reexportavam para grandes mercados consumidores. A integração proporcionada por esse modelo foi especialmente importante por dois motivos: garantir a inserção em processo produtivo altamente tecnológico puxado pelo Japão, e facilitar o acesso a grandes mercados consumidores, principalmente o americano.

Como já elucidado, convencionou-se chamar esse esquema de “gansos voadores”. De acordo com o mesmo, os países especializam-se ao nível regional de acordo com seus diferentes custos de produção (MEDEIROS, 2010, p.262). Forma-se uma cadeia de mercadoria onde o país mais avançado assume a posição de ganso líder que inaugura uma pressão para baixo nos demais países, iniciando a sequência

⁴⁹ A lista de indústrias pode ser visualizada no site oficial para Investimento Estrangeiro Direto, disponível em <http://www.fdi.gov.cn/1800000121_39_4830_0_7.html>, acessada em 25 de março de 2016.

articulada. Portanto, há uma hierarquia determinada pelas capacidades tecnológicas e a capacidade de ofertar vantagens produtivas.

Os ganhos de produtividade a partir da fragmentação são grandes se as dotações de recurso forem suficientemente diferentes entre países; conseqüentemente, uma empresa pode estabelecer um processo de produção que exija muita mão de obra em um país de mão de obra desqualificada, porém abundante, ao passo que o processo que demande muito conhecimento estará em um país de pessoas com alto nível de educação. (HAMAGUCHI, 2010, p.311)

Na formulação original, há a presunção de que os países em posições mais baixas de especialização deixariam de ser atrativos em termos de custos de produção por conta da elevação do nível dos salários, mas em compensação poderiam subir na hierarquia do esquema na medida em que eles absorveriam processos mais avançados. Porém, o deslocamento na hierarquia das especializações nacionais depende de circunstâncias não automáticas. Faz-se necessária a adoção de políticas industriais que viabilizem a inovação e adaptação tecnológica.

A dificuldade em obter ganhos com a triangulação amplia-se quando o grau de competitividade se eleva, ao passo que mais países são incorporados ao esquema. Como já alertava Gereffi (1992, p.20), a primeira limitação da estratégia de industrialização orientada para exportação decorre da “falácia da composição”: “if all developing countries tried to pursue export-led growth at the same time, the ensuing competition would drive down the gain for all”. Essa proposição vincula-se à ideia básica de que os ganhos obtidos nas cadeias globais de mercadoria estão inversamente relacionados com o número de agentes operando em um mesmo nóculo.

Nos anos 1980, a triangulação foi favorecida pelo contexto de guerra fria. A preocupação em conter a União Soviética fez com que os Estados Unidos se acomodassem em relação ao crescimento asiático, abrindo concessões especiais como no caso das quotas que limitavam as importações. Era importante para a potência norte americana manter aliados relativamente fortes na região, inclusive economicamente. Mesmo a China comunista foi admitida como aliada, quando possuía a URSS como inimigo comum. Assim, com intuito de manter os parceiros na região, o acesso ao mercado consumidor no ocidente foi facilitado, ainda que esses países não cumprissem uma série de imposições geralmente feitas pelas potências ocidentais. Medeiros (2001, p.39) destaca que o fim da guerra fria eliminou um “déficit de atenção” que havia, e os

Estados Unidos passaram a pressionar pela abertura das economias. Junto com a pressão por abertura, os americanos buscaram novos fornecedores aumentando a competição.

Se para cada país em particular o declínio do crescimento das exportações decorreu da maior ou menor valorização das suas taxas de câmbio, para o conjunto, algumas transformações na direção do comércio foram fundamentais. Com efeito, ao longo dos anos 1990, o declínio do mercado americano para os quatro tigres se deu em parte pela expansão dos países do Sudoeste⁵⁰ da Ásia e sobretudo da China, cuja abertura estratégica permitiu absorver e expandir enormemente sua capacidade exportadora acirrando a concorrência com os países da ASEAN-4 no mercado americano. (MEDEIROS, 2001, p.39)

A China passou a exercer uma pressão sobre os outros países asiáticos, ganhando maiores parcelas do mercado americano, mas também absorvendo maiores influxos de investimentos. As vantagens competitivas iam além dos baixos custos de mão de obra. O baixo custo da terra e o acesso a uma infraestrutura física que facilita o rápido e fácil fluxo de componentes também tinham importância.

A taxa de câmbio merece algum destaque, pois desde a abertura nos anos 1980, a mesma assumiu importância estratégica como instrumento de competitividade das exportações e proteção do mercado interno. Medeiros revela que a “liberalização progressiva de preços não incidiu sobre três preços básicos de grande importância para a regulação macroeconômica da China: o preço dos grãos, a taxa de câmbio e o preço da energia e insumos estratégicos” (MEDEIROS, 2013, p.478). Desse modo, o “dual track system” para o câmbio persistiu até 1994, quando as duas taxas foram unificadas. A unificação das taxas representou de fato uma grande desvalorização do Yuan.

A desvalorização cambial provocou a fuga de investimentos produtivos para a China e, portanto, na menor captação de divisas pelos outros países em razão da diminuição das exportações. Com a desvalorização do Yuan a China começou a capturar o mercado dos demais países do Sudeste Asiático, que tiveram seus superávits comerciais reduzidos ou transformados em déficit, até passar a depender, como o Brasil, da abundância de capitais disponíveis no mundo. Somado a desvalorização da moeda chinesa, a desvalorização do iene em 1994 causou importante queda dos fluxos de saída de investimento japonês para o exterior. “A contração dos investimentos japoneses entre os países da ASEAN-4 foi particularmente notável” (MEDEIROS, 2001, p.43). Essas políticas cambiais impulsionaram um movimento de maior abertura de capitais e a

⁵⁰ Medeiros afirma que houve expansão para os países do “Sudoeste”, mas acreditamos que seria mais apropriado afirmar que foi o “Sudeste”.

desregulamentação financeira nas outras economias visando atrair capital estrangeiro, o que foi um dos grandes fatores para a crise de 1997.

For some observers the 1994 devaluation of the RMB was a pivotal moment in the reorganisation of the East Asian regional economy. For example, Makin (1997) and Bergsten (1997) both argue that it was the starting point for economic problems in many regional states that resulted in the financial crises. Devaluation made exporting from China so attractive that labor intensive production moved to China resulting in the ASEAN states losing out in the key US and Japanese export markets (BRESLIN, 2007, p.150)

As causas e natureza da crise financeira asiática não serão exploradas na presente pesquisa, porém é relevante dizer que os efeitos sobre a China foram muito menos nocivos graças ao estrito controle da conta de capitais.

Ainda assim as pressões da crise financeira foram sentidas de outras formas. Os investimentos estrangeiros diretos que alcançaram mais de 70 bilhões de dólares antes da crise foram reduzidos para 41,2 bilhões em 1999, afetando os esforços para absorver capital externo (LONG, 2009, p.69). Ademais, a partir de 1998 o impacto negativo da deflação provocada por medidas de austeridade macroeconômica começou a ser sentido. A primeira reação do governo foi promover a expansão por meio da política monetária, com o Banco do Povo da China (Banco Central Chinês) reduzindo em março de 1998 a taxa de depósito compulsório em cinco pontos percentuais (LIU, 2009, p.8). Não tendo surtido efeito a política monetária, o governo decidiu ao fim daquele ano lançar mão de uma política fiscal ativa.

Nesse contexto, os impactos da crise asiática sobre a economia e o nível de emprego favoreceram a facção favorável, no governo e no partido, a uma maior centralização e a um maior controle da economia. Com a crise asiática do final dos anos 1990 e a forte desaceleração do crescimento e do emprego, a política monetária chinesa foi claramente expansiva mediante o corte da taxa de juros e aumento do crédito. Com um contínuo ingresso de divisas, a expansão do crédito dos bancos locais, as pressões deflacionárias, e tendo em vista as prioridades antes examinadas, o governo chinês introduziu um pacote fiscal que passou a assumir, no último ciclo, uma importância maior para a expansão econômica (MEDEIROS, 2013, p.470).

Uma das decisões mais significativas foi a emissão de títulos do tesouro de longo prazo, destinados à construção e à expansão do investimento público como forma de estimular a demanda doméstica agregada (LIU, 2009, p.9). A dívida pública

aumentou de 4 bilhões de Yuan no início dos anos 1980, para cerca de 200 bilhões de Yuan ao final dos anos 1990 (BIN, 2008, p.30). Esses recursos deveriam ser utilizados primordialmente em projetos de infraestrutura. Os fundos de títulos adicionais deveriam ser utilizados também na transformação técnica de algumas indústrias chave, industrialização de alta intensidade tecnológica, proteção ambiental, melhorias ecológicas e infraestrutura para ciência e educação (JIA, 2009, p.27). Para além dos ganhos estruturais na indústria, a contribuição desses investimentos para o crescimento do PIB foi de 1,5% em 1998, 2% em 1999, 1,7% em 2000, e 1,8% em 2001 (BIN, 2008, p.32).

Por outro lado, a partir da crise asiática foi estruturando-se entre os países do leste asiático uma nova dinâmica de integração regional. As economias regionais desvalorizaram suas moedas após a desvalorização do Yuan em 1994 na tentativa de manterem competitividade nas exportações. Especulou-se que após esta crise do final da década de 1990 a China iria recorrer a uma nova rodada de desvalorização cambial, o que gerou uma fuga de capitais. A adoção de tal medida cambial pela China poderia levar os países asiáticos que haviam sofrido em 1997 a uma situação ainda pior. Entretanto, o governo optou por manter estável a taxa de câmbio, o que fez com que suas exportações perdessem um pouco da competitividade obtida em 1994. Essa decisão, no entanto, ajudou a promover a ideia de que a China opera como um ator econômico responsável (BRESLIN, 2007, p.154). Além disso, o governo chinês forneceu empréstimos em dólares para os países afetados pela crise para superarem as dificuldades econômicas, ainda que a própria China ainda dispusesse de limitados recursos financeiros à época (LONG, 2009, p.70).

Portanto, nas palavras de Medeiros, “a reação chinesa à crise asiática de 1997 foi o prosseguimento do alto crescimento a partir de um programa de obras públicas e manutenção da estabilidade do yuan indexado ao dólar” (MEDEIROS, 2010, p.274). Como se deixou claro, essas mudanças favoreceram um deslocamento ainda maior para a China dos investimentos japoneses, mas também recursos advindos de Hong Kong e de Taiwan. Grandes varejistas de países centrais como o Walmart ampliaram comércio com a China, tornando-a o centro manufatureiro e exportador asiático.

Esse deslocamento da produção transferia não toda a cadeia produtiva, mas fragmentos dela. Hamaguchi explica que a integração produtiva regional torna-se lucrativa “quando a região é caracterizada por dotações de fatores de diversificação e de

fácil transporte” (HAMAGUCHI, 2010, p.318). Para se beneficiar de tais condições, o processo de produção deveria ser fragmentável, consistindo de “sub-processos múltiplos de intermediação separáveis, cujas intensidades tecnológicas fossem diferentes entre si”. Essa última premissa garantiria que as empresas transnacionais operando a internacionalização das cadeias de mercadoria pudessem manter o comando de toda a cadeia por meio do controle das atividades produtivas mais complexas.

A indústria de eletrônicos encaixou-se adequadamente no processo de integração regional. Uma explicação é que as peças e grande parte dos produtos finais possuem uma elevada razão entre valor e peso, o que torna o transporte relativamente barato. Outro motivo é a “modularidade do produto”, que permite aumentar a interoperabilidade e a substituição de elementos do sistema sem a necessidade de redesenhar todo o produto (STURGEON; KAWAKAMI, p.254). A indústria modular de eletrônicos outorga ao fabricante um processo tecnologicamente avançado, mas não lhe confere maior domínio sobre a produção. A modularidade possibilita a terceirização de atividades produtivas tecnológicas sem que a transnacional contratante abra mão de sua posição privilegiada, pois os produtores de componentes e outras firmas na cadeia de fornecimento podem ser substituídos sem necessidade de mudanças na engenharia. Retomando a análise das cadeias de mercadoria, a modularidade possibilita uma situação de competição em atividades tecnológicas, periferalizando-as.

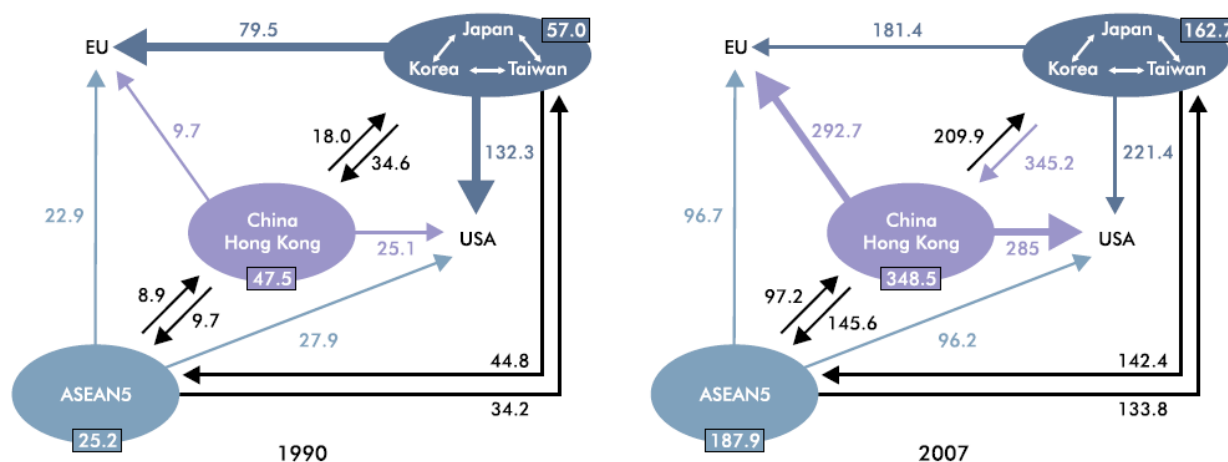
A integração produtiva regional guiada pela indústria de eletrônicos japonesa começou a agir separando a produção de peças e componentes de um lado, do processo de montagem do outro, e relocando a última no leste asiático e China. A produção de algumas peças eletrônicas exige alta tecnologia enquanto que a montagem do produto é intensiva em trabalho final e exige mais mão de obra, e é por essa razão que a fragmentação internacional desempenha uma significativa redução de custo. Recentemente, o próprio processo de produção de peças e componentes vem sendo desintegrado, enquanto que somente parte da produção de dispositivos-chave associada com alta intensidade tecnológica permanece no Japão, como no caso dos dispositivos para peças eletrônicas (HAMAGUCHI, 2010, p.320).

De certo modo, a concorrência internacional, especialmente de disputa pelos mercados da América do Norte e Europa, é o principal agente impulsionador da produção nesse processo de expansão das cadeias no leste asiático (HAMAGUCHI, 2010, p.317). Porém, na virada para o século XXI uma nova onda de investimentos

diretos estrangeiros entrou na China buscando espaço frente ao mercado interno. Assim o país aumenta seu poder de comando econômico porquanto vai desenvolvendo formas endógenas de dinamismo produtivo. A China afirmou-se como um duplo polo na economia mundial, pois se tornou o principal produtor e exportador asiático, mas também se apresenta como grande mercado para peças e componentes, bens intermediários e bens de capitais (MEDEIROS, 2010, p.275).

A China intensificou o fluxo de importações muito mais concentrado na Ásia, sobretudo em máquinas, peças e componentes, e ampliado suas exportações especialmente voltadas para os EUA e UE.

Tabela 4: Direções e volumes do comércio no leste asiático



Fonte: Hamaguchi (2010, p.316)

Essa tendência se consolidou por novos arranjos institucionais. Em 2001 a China ingressa na Organização Mundial do Comércio (OMC), fato importante que culminou na flexibilização da política de regulação sobre o investimento estrangeiro. Na prática, antes mesmo da sua adesão à OMC, o Estado chinês introduziu uma série de mudanças normativas, algumas além do usual para países de mesmo nível de renda, de modo a adequar-se, inclusive para atender ao acordo firmado com os Estados Unidos em 1999. Os negociadores chineses frisaram a importância em serem considerados como um “país em desenvolvimento”, o que permitira manter medidas chave de proteção ao mercado doméstico e subsidiar exportações. A China enfrentou muita resistência dos países centrais à essa formulação: “Quite simply, China was considered too big and too potentially important to be allowed in on its own terms even if it had already liberalised as much as other developing countries” (BRESLIN, 2007, p.92).

A entrada na OMC foi vista como uma ferramenta importante para garantir acesso ao mercado do Atlântico Norte. E a filiação ao organismo multilateral trouxe muitos resultados concretos e imediatos, como o aumento do comércio e do investimento estrangeiro. Contudo, isso não significou menor controle econômico por parte do governo chinês. Breslin (2007, p.100) afirma que o Estado se vale de uma lista de práticas indiretas para negar acesso das firmas estrangeiras aos canais de mercado doméstico, manipulando o câmbio, discriminando-as na maioria dos projetos, e continuando a usar o sistema financeiro como meio de conceder condições preferenciais, principalmente financiamento de atividades de pesquisa e desenvolvimento das firmas chinesas.

Assim a China construiu uma capacidade de institucionalizar condições mais favoráveis para promoção do crescimento econômico. Seu posicionamento privilegiado nas cadeias de mercadoria e grande poder de barganha são utilizados como instrumento de resistência contra a vulnerabilidade, comum à periferia. Isso permitiu o país forjar uma estratégia autônoma de crescimento. O que não significa que a China esteja em trajetória alheia ao desenvolvimento do sistema, mas que há maior capacidade de levar à frente uma pretensão política sem que careça estar alinhada de forma dependente e associada com o centro.

Por outro lado, os governos estrangeiros têm buscado politizar a relação com a China, de forma a pressionar por mais abertura. A pressão política não é mais feita tanto sobre questões transversais como direitos humanos, mas sobre a perda de empregos que a expansão chinesa tem causado em seus países, por conta das práticas “desleais” de comércio. Nos Estados Unidos, essas críticas são feitas tanto por Republicanos como por Democratas. Contudo, o mais interessante a se notar é que a despeito das críticas feitas, pouca pressão efetivamente é exercida, e a razão é simples: as empresas transnacionais desses países centrais são grandes beneficiárias das vantagens obtidas pelo comércio com a China. Um perfeito exemplo está na campanha presidencial norte-americana em 2016 do bilionário Donald Trump, que tem como um dos seus principais programas de governo a reforma das relações comerciais com a China. Ele assinala “The Goal Of The Trump Plan: Fighting For American Businesses

And Workers⁵¹”, porém vários jornais revelam que suas empresas vendem produtos fabricados na China⁵².

Essa evidência contrapõe-se, na ótica da TSM, à perspectiva de que a manufatura na China se caracterize por baixa agregação de valor. A China adiciona enorme quantidade de trabalho humano em suas mercadorias, remunerada a valor mais baixo que a média mundial. Assim, com baixo custo de mão de obra, os chineses em verdade exportam excedente de mais valia. Tal fenômeno tem o efeito duplice (e antagônico) de puxar para baixo o salário médio global, enquanto contribui para diminuir o valor dos bens de consumo dos trabalhadores em outros países.

Given the extent of these criticisms, it is perhaps surprising that more hasn't been done to pressure China for further reform. But we should remember that it is not just Chinese companies that have benefited from the Chinese trade regime. In fact, foreign investment generates far more Chinese exports than domestic investment. Although some producers in the US and elsewhere are losing money because of production in China, many others are making more money than before because they have moved their production to China. (BRESLIN, 2007, p.102)

Em atenção à necessidade de incorporar atividades que absorvam mais excedentes e que porventura aumentem o bem estar social, o Partido Comunista Chinês reverteu no início do século XXI as medidas pró-mercado⁵³ (SO, 2012, p.126). A China tem recorrido a Planos Quinquenais para atingir seus objetivos em relação ao desenvolvimento econômico, e sob a vigência do 10º plano quinquenal (2001-2005), foram criadas as bases para um novo ciclo expansivo. É possível notar uma ênfase dada nos investimentos em infraestrutura, o desenvolvimento na indústria de bens de capitais e de tecnologia da informação. O plano “contém metas para a indústria de máquinas, como acelerar o desenvolvimento de produtos indispensáveis para outras empresas competitivas no mercado mundial”, e destaca-se pela implantação pelo Ministério da Ciência e Tecnologia de 12 mega projetos para aprimorar o status da ciência na China (ABDI, 2011, p.80).

⁵¹ <https://www.donaldjtrump.com/positions/us-china-trade-reform>

⁵² ABC News: “Donald Trump Sells Chinese Goods Despite Accusing China of Stealing US Jobs” Disponível em <<http://abcnews.go.com/Business/donald-trump-sells-chinese-goods-accusing-china-stealing/story?id=31826791>> Acesso em 30 de abril de 2016. CNN Money: “Donald Trump suits and ties are made in China” Disponível em <<http://money.cnn.com/2016/03/08/news/economy/donald-trump-trade/>> Acesso em 30 de abril de 2016.

⁵³ Alvin Y. So classifica muitas das políticas pró-mercado como neoliberais. “In the first decade of the twenty-first century, the Chinese communist party state slowed down, stopped, or reversed the pro-market neoliberal policy”. Entretanto, a utilização do termo para descrever a experiência chinesa é controversa e geralmente pouco apropriada.

O 11º Plano quinquenal teve a pretensão de firmar ainda mais profundamente o caráter desenvolvimentista, para equalizar o crescimento econômico com os ganhos sociais, ao se basear em dois princípios: a construção de uma “sociedade socialista harmoniosa” (emprego, segurança social, redução da pobreza, cuidados com a saúde, proteção ambiental e segurança), através do “desenvolvimento científico” (crescimento econômico associado à busca do bem estar e preocupações ambientais). Além do mais, propunha a “construção de um novo interior socialista”, na tentativa de criar políticas voltadas a mitigar a precária situação da população rural. Em última instância, um dos principais focos do plano era promover o desenvolvimento através da expansão da demanda doméstica sustentável.

State-developmentalism advocates a transfer of resources from the state to strengthen the fiscal foundation of the countryside. Not only was the agricultural tax abolished to help relieve the burden on peasants, but the state increased its rural expenditure by 15 percent (to \$15 billion) to bankroll guaranteed minimum living allowances for peasants, and provided an 87 percent hike (to \$4 billion) in the health-care budget (SO, 2012, p.126).

Importante ressaltar no período de 15 anos contemplados pelo 9º, 10º e 11º planos a ênfase dada ao desenvolvimento baseado no avanço tecnológico, e dada à reversão para o crescimento puxado pelo mercado doméstico. Em verdade, a contribuição do setor externo para o processo de industrialização rural foi ínfimo até meados da década de 1990, pois os investimentos estrangeiros eram muito limitados às províncias costeiras. Para Bramall (2008, p.276), “there is no empirical evidence to suggest that FDI spillover effects have been anything other than relatively weak”. Mas a política de portas abertas teve como resultado aumentar as disparidades espaciais na China. Isso porque, os países só podem fazer um uso efetivo do investimento estrangeiro direto se desenvolverem, como requisito, uma capacidade de absorção (BRAMALL, 2007, p.384).

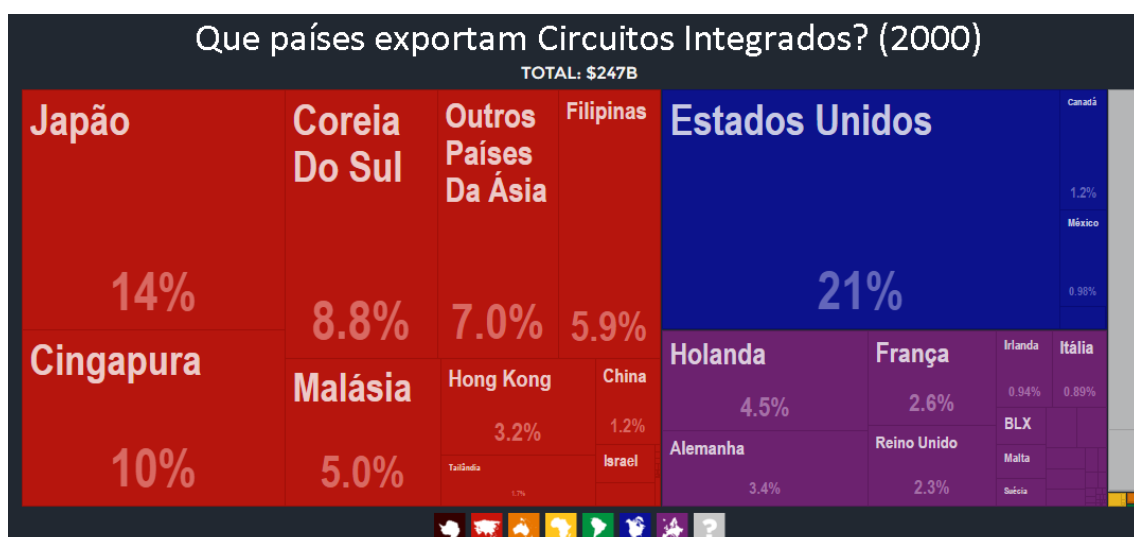
A capacidade de absorção dos efeitos “spillover” de capitais estrangeiros e a subsequente produção autônoma de avanços tecnológicos vincula-se à existência de mão de obra qualificada tecnicamente. Esse fator por sua vez não é automático, mas decorre do impulso promovido por investimentos para gerar condições para absorção tecnológica, tanto por infraestrutura física como por financiamento à pesquisa e desenvolvimento. Na China, a evidência é de que esse impulso foi gerado primordialmente pelo próprio Estado chinês.

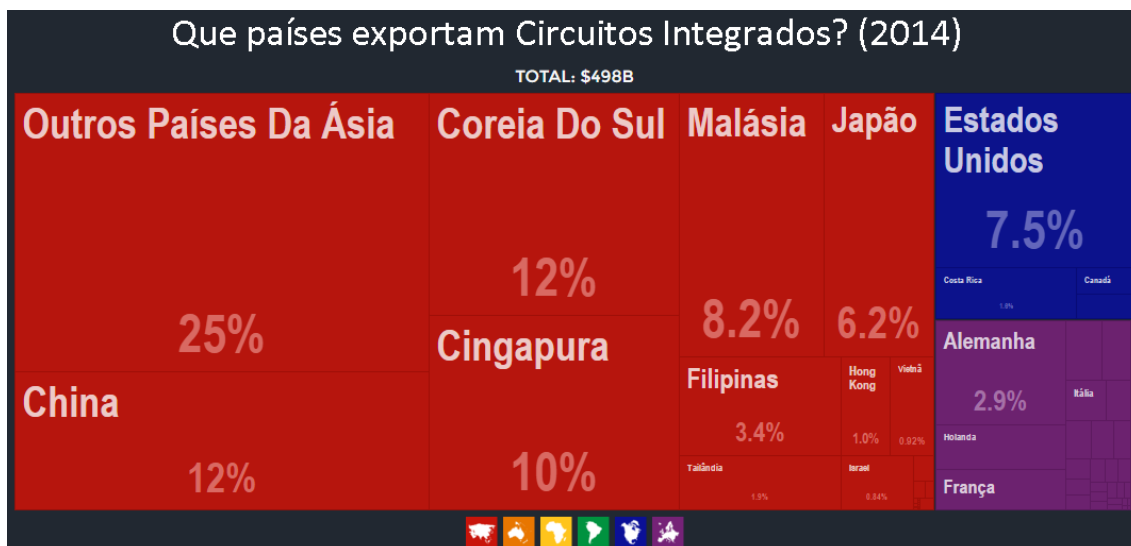
Mas se a sofisticação das exportações chinesas decorre do processamento de exportações, então deveria predominar uma forte relação entre o investimento direto estrangeiro (IDE) e a evolução do conteúdo tecnológico das exportações chinesas. Com base em dados agregados sobre os fluxos de IDE, mas desagregados por cidades e regiões, Wang e Wei (2007) não encontraram tal relação, o que os levou a concluir que a maior sofisticação ocorreu devido à expansão das exportações em particulares zonas especiais de alta tecnologia com alto investimento do governo. (MEDEIROS, 2013, p.461)

Assim, um dos grandes diferenciais da trajetória chinesa foi a combinação de estratégias de importação e exportação, aliadas a um esforço Estatal para criar condições para o progresso técnico.

Daniel Poon (2014) chama atenção para a dificuldade em avaliar a trajetória de desenvolvimento na China, por conta da natureza dual das reformas econômicas. O pacote de reformas adotado combinou um apoio para substituição de importações em setores selecionados, enquanto conduzia atividades de processamento de exportações de produtos com encadeamentos ainda não assimilados pela economia doméstica. Quando o governo chinês optou por priorizar a indústria eletrônica nos anos 1990 durante o nono e décimo planos quinquenais, foi criado um fundo especialmente para viabilizar uma grande substituição de importações em circuitos integrados (MEDEIROS, 2013, p.455). Como resultado, em 2014 a China figurou como um dos maiores exportadores de circuitos integrados no mundo.

Figura 10: Principais exportadores de Circuitos Integrados em 2000 e 2014





FONTE: The Observatory of Economic Complexity⁵⁴ (<http://atlas.media.mit.edu/>)

A estratégia de utilizar a importação de alta tecnologia para possibilitar exportação não é completamente nova. Pode ser associada com a transição tecnológica de sucesso do Japão e a primeira onda de modernização das economias industrializadas asiáticas, como a Coreia do Sul e Taiwan, que se valeram da importação para ampliar suas capacidades produtivas em setores de bens de capital de tecnologia média. Esse processo foi referido como “substituição de importações secundária” na industrialização do leste asiático, e colaborou significativamente para a ascensão daquelas economias e para “aumentar a contribuição do valor-agregado doméstico nas exportações” (POON, 2014, p.9). Portanto, a diferença entre o desenvolvimento da América latina e o ocorrido leste asiático não está em uma pretensa superioridade da estratégia adotado no último, de orientação para exportações: “a oposição *learning by doing*, associada à substituição de importações, e a *learning by trade*, associada à promoção de exportações, é falsa” (MEDEIROS, 2013, p.462). O processo de substituição de importações foi relevante para que processos produtivos tecnológicos (mais complexos do que aquelas associadas ao processamento de exportações) se tornassem assimiláveis. “Desse modo, o rápido crescimento do saldo comercial chinês no novo milênio deve-se tanto ao processo de substituição de importações na indústria eletrônica, quanto ao crescimento das exportações de indústrias de menor conteúdo importado”. (MEDEIROS, 2013, p.458).

Entre os principais diferenciais da estratégia chinesa em relação aos demais países asiáticos está o peso do mercado interno e as condições construídas para uma

⁵⁴ The Observatory of Economic Complexity (OEC), MIT Media Lab. Disponível em <<http://atlas.media.mit.edu/>> Acesso em 01 de Maio de 2016.

menor dependência das exportações. O crescimento da economia doméstica chinesa tem sido cada vez mais importante para assegurar novos mercados e lucros para algumas empresas. Para Breslin, a expectativa do que a economia da China pode se tornar é que baliza boa parte das decisões comerciais e políticas governamentais (BRESLIN, 2007, p.139). A perspectiva sobre o potencial mercado faz com que empresários inclusive arrisquem parte dos seus lucros com violações de seus direitos de propriedade, só para não perderem espaço frente à essa grande massa de consumidores⁵⁵. Essa atratividade não só trouxe mais capitais estrangeiros dispostos a investir, como permitiu ao governo chinês usar a barganha como estratégia de política tecnológica, demandando transferência de tecnologia em troca de acesso ao seu mercado interno.

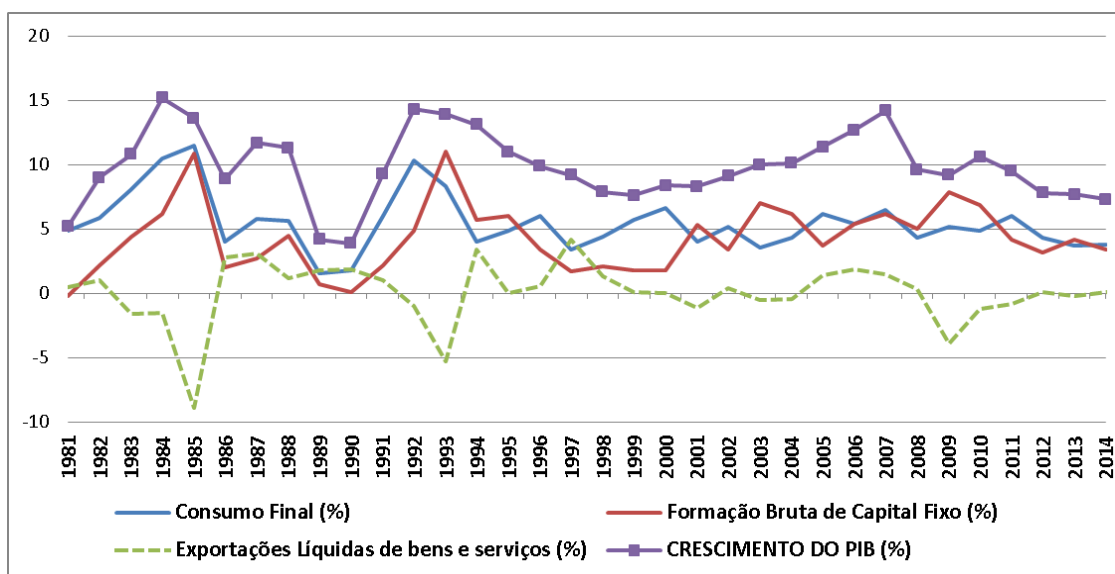
Assim, o efeito final do crescimento chinês sobre a região decorreu não apenas do maior ou menor grau de complementaridade da rede verticalizada de produção e do processamento das suas exportações, mas da taxa de crescimento do seu mercado interno. Ao contrário das demais economias asiáticas em que as elevadas correntes de comércio as tornam fortemente dependentes das flutuações cambiais e do comportamento dos mercados externos, a China com um amplo mercado interno que se constituiu historicamente na fonte principal de sua expansão e, a despeito de sua magnitude absoluta, uma corrente de comércio externo proporcionalmente menor, pôde afirmar uma dinâmica centrada em sua política interna. Para isso, manteve estrito controle sobre a conta de capitais do seu balanço de pagamentos. (MEDEIROS, 2010, p.280)

Como é possível observar nos gráficos abaixo, há uma correlação muito mais estável entre o crescimento do produto e o consumo final ou a formação bruta de capital fixo, do que entre o crescimento do produto e o crescimento das exportações.

⁵⁵ “When questioned about the widespread piracy of Microsoft software in China, Gates observed: ‘Although about three million computers get sold every year in China, people don’t pay for the software. Someday they will, though. And as long as they’re going to steal it, we want them to steal ours. They’ll get sort of addicted, and then we’ll somehow figure out how to collect sometime in the next decade.’” (YU, 2007, p.181)

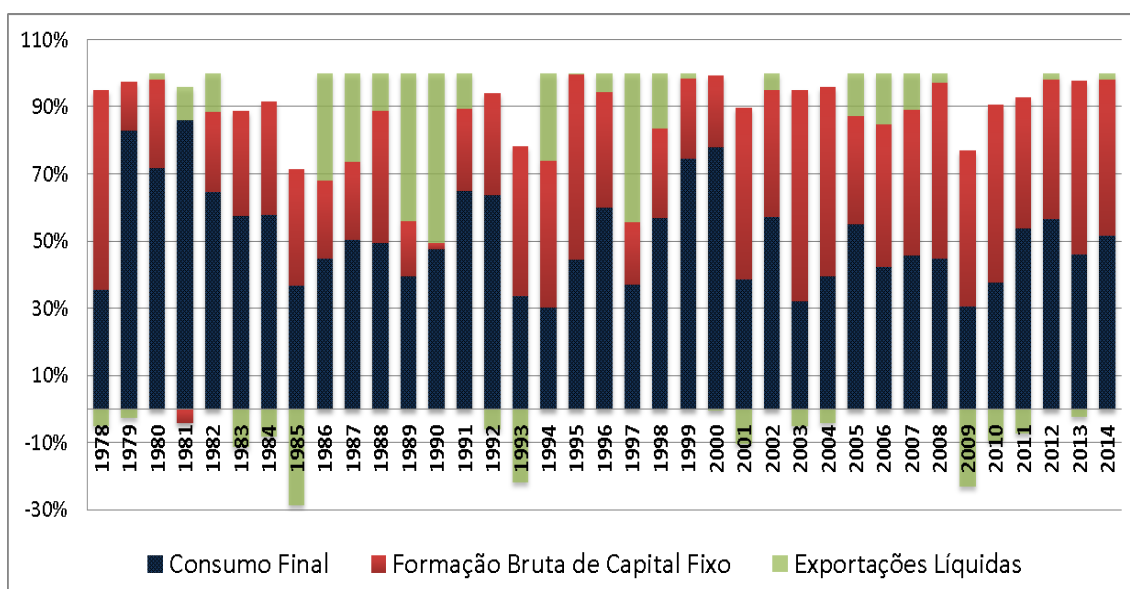
“Losing sales in China isn’t your biggest problem if you don’t start manufacturing here,” I added. “How long do you think it’ll be before your Chinese competitors begin to eye the market, and those higher prices, in the United States? If you don’t get over here, your 50 percent market share at home could also be in jeopardy.” < <http://www.forbes.com/sites/jackperkowski/2012/04/18/protecting-intellectual-property-rights-in-china/#3c559cf94c01> >

Gráfico 12: Contribuição do Consumo, Investimentos e Exportações para o Crescimento do PIB da China de 1981 a 2014 (em %)



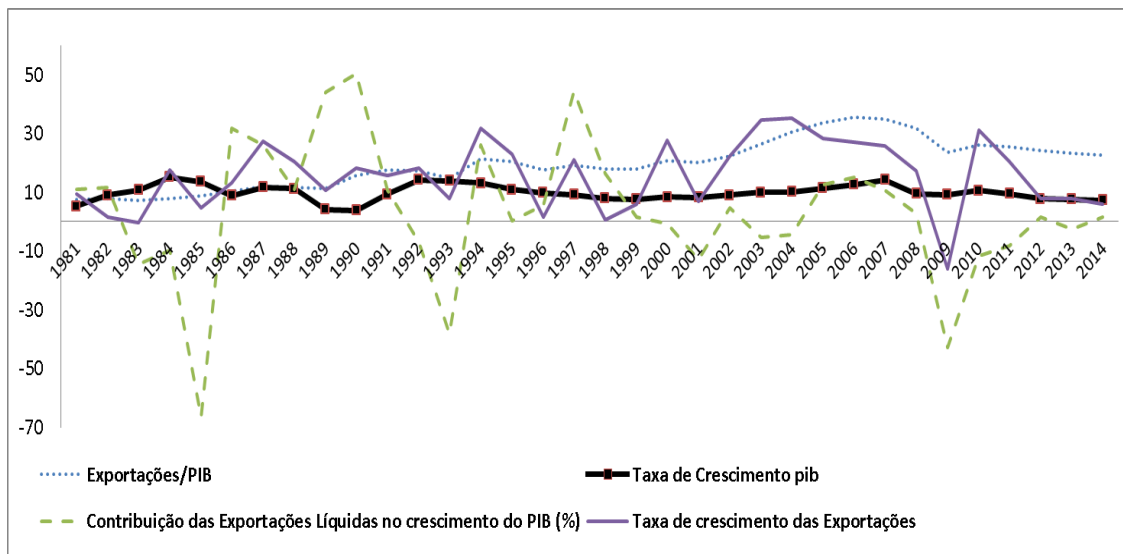
Fonte: China Statistical Yearbook 2015

Gráfico 13: Contribuição dos componentes no PIB da China de 1978 a 2014 (em %)



Fonte: China Statistical Yearbook 2015, World Bank

Gráfico 14: Taxa de crescimento do PIB chinês e contribuição das exportações de 1981 a 2014 (em %)



FONTE; China Statistical Yearbook 2015, World Trade Organization

Medeiros descreve uma economia orientada para exportações como sendo uma economia em que “as exportações são muito elevadas em relação aos demais componentes autônomos da renda, o conteúdo doméstico das exportações constitui parcela significativa da renda e o crescimento econômico, num período amplo de tempo, se ajusta ao crescimento das exportações (MEDEIROS, 2013, p.466)”. Nesse sentido, as exportações foram importantes para economia chinesa, porém não de modo a estabelecer uma correlação de dependência para o crescimento, ou a constituir eixo dinâmico. A política de abertura permitiu acesso à tecnologia contida em cadeias globais de mercadorias mais avançadas ao passo em que permitiram evitar o estrangulamento no balanço de pagamentos, mas não explica a ascensão. Avançando para atividades industriais mais complexas e podendo acumular reservas internacionais a China conseguiu trilhar por uma estratégia tendente a superar os dois maiores desafios de uma economia periférica: a dependência tecnológica e financeira. Não significa que essa estratégia seja replicável pela simples abertura comercial. O momento do desenvolvimento do sistema-mundo ofereceu condições geopolíticas e de oportunidades na economia mundo que associadas a certas particularidades chinesas, permitiram a maior mobilidade social da história.

A China beneficiou-se das duas grandes potências econômicas. Em um contexto de Guerra Fria, mesmo sobre regime socialista, a opção do Partido Comunista Chinês de formar aliança com os Estados Unidos em oposição à União Soviética forneceu-lhe

condições mais propícias de apoio ao crescimento econômico, do que as obtidas pelo Brasil. Por outro lado, a intensa competição e pressão comercial provocada pelos EUA tornaram o Japão um grande financiador e dispersor de processos produtivos tecnologicamente mais avançados pela região, que permitiram o aprofundamento da industrialização em cadeias mais próximas da fronteira da revolução tecnológica. A existência e acesso facilitado ao mercado consumidor dos próprios Estados Unidos facilitou a formação de uma integração regional mais complementar. Nesse sentido, até a natureza modular dos processos produtivos da indústria eletrônica facilitou a integração, enquanto na América latina a onda de industrialização se deu em período em que predominavam setores menos favoráveis, como o automobilístico (HAMAGUCHI, 2010, p.318).

Internamente, o monopólio e continuidade do poder político sobre os auspícios do Partido Comunista permitiu que as reformas fossem graduais. As reestruturações tendentes à liberalização não foram adotadas sem disputas entre as diversas facções do Partido. A importância em reforçar a legitimidade do PCCh tornou ávida a perseguição pelo crescimento econômico, mas sempre com largas negociações em torno de políticas sociais. O maior controle sobre a conta de capitais e um poder de atuação do Estado são coerentes com essa trajetória, e permitiu a maior resistência à crise, e repactuação em direção a um Estado desenvolvimentista.

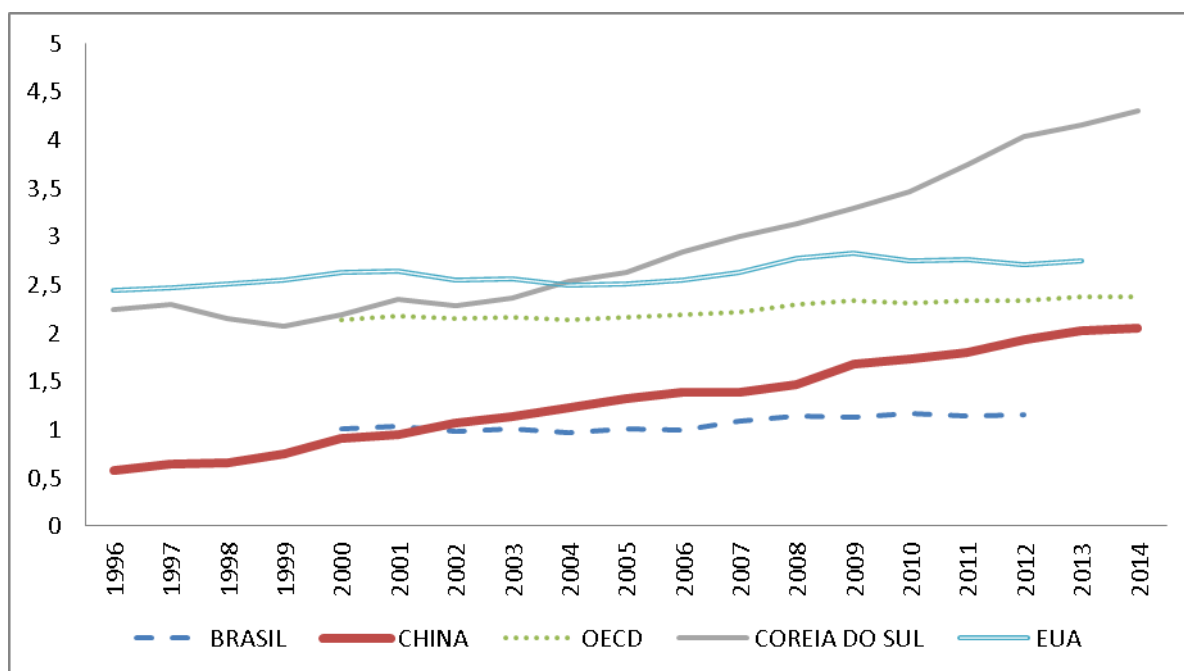
5.2.1 As estratégias de ascensão nas cadeias de mercadoria

Do ponto de vista da inserção da China nas cadeias globais de mercadorias, a estratégia de aprofundar a industrialização aumentou o conteúdo tecnológico de sua produção e pauta de exportações. Essa estratégia é uma clara tentativa de ampliar seu comando econômico, pois eleva a composição orgânica do capital e lhe permite capturar maior valor nas trocas.

A ascensão da China em algumas cadeias de mercadoria realiza-se buscando primordialmente a ocupação e domínio dessas atividades centrais (tal como qualificadas pela Teoria do Sistema-Mundo). Naughton (2007) chamou o conjunto de políticas utilizadas com esse propósito de “esforço tecnológico”. Porém, é importante destacar que na China a escalada para alcançar a fronteira tecnológica se iniciou antes mesmo da abertura em 1978. Mesmo sendo um país de renda baixa, a China perseguiu uma estratégia de esforço por alta tecnologia, chegando a investir 1,7% do PIB em pesquisa e

desenvolvimento em 1964, ano em que explodiu sua primeira bomba atômica (NAUGHTON, 2007, p.353). A diferença foi que, até a década de 1990, os esforços eram prioritariamente voltados para a indústria militar. Posteriormente, os esforços do próprio complexo da indústria militar - que formava o maior conglomerado industrial do país - foram gradativamente sendo convertidos para fins civis, movidos pela necessidade de autofinanciar-se (MEDEIROS, 2008, p.262). Durante os primeiros anos da reforma econômica, o Estado enfrentou dificuldades para levar adiante tal esforço tecnológico com as receitas das empresas estatais e orçamento declinante (NAUGHTON, 2007, p.355). A reforma e centralização fiscal em meados da década de 1990 recolocou o Estado chinês na condução da política industrial.

Gráfico 15: Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)/PIB, países selecionados



Fonte: World Bank, OECD (Elaboração própria)

Naughton (2007, p.356-360) cita sete estratégias de esforço tecnológico empregadas pela China. Uma delas é a abertura ao investimento estrangeiro direto, que já foi amplamente discutida. As demais são:

a) “Faça você mesmo”:

Designação de tarefas específicas pelo Estado, principalmente no campo militar, como encomenda de construção de um míssil. Para o autor, essa estratégia tem baixa capacidade de transferência para a área civil.

b) “Compre”:

Aquisição de tecnologia por meio de contratos de compra direta de direitos, inclusive pagamento de propriedade intelectual.

c) “Semeie”:

A China criou um sistema de financiamento de pesquisas baseado em concessões competitivas, em que os institutos preparam editais com propósitos de financiamento específicos e os submetem a agências de financiamento. O governo consegue exercer controle sobre as agendas de pesquisa através dessas fundações de financiamento. Dois importantes programas lançados nesse intento foram o Programa Nacional de P&D High-Tech (Programa 863) e o Programa Nacional de Pesquisa Básica da China (Programa 973) (ABDI, 2011, p.50).

d) “Barganhe”:

A China buscou parceiros que seriam recompensados com acesso privilegiado ao mercado doméstico e troca de transferência de tecnologia. Medeiros chama essa política de “TT-MI”: transferência de tecnologia em troca de acesso ao mercado interno, que ganhou contornos mais estruturados no Catálogo de Diretrizes de Investimentos Estrangeiros da Indústria (MEDEIROS, 2013, p.455). Um dos exemplos mais citados é o caso da Shanghai Bell Telephone Equipment Manufacturing Corporation, a primeira joint-venture (por iniciativa da empresa belga Bell Telephone Manufacturing Company) a formar-se na China no ramo de telecomunicações, em 1983. Em troca de acesso ao mercado, a empresa belga teve de treinar engenheiros chineses, cooperar com universidades locais e institutos de pesquisa e até mesmo empregar funcionários do corpo técnico do Ministério de Correio e Telecomunicações. Essas medidas foram críticas para desenvolver na China a expertise que foi posteriormente utilizada para criar empresas de sucesso no setor de telecomunicações como a Huawei e ZTE Telecom (NOGUEIRA, 2015, p.64).

e) “Encoraje spin-offs”⁵⁶:

⁵⁶ “Spin-off” é um termo em inglês utilizado para descrever uma nova empresa que o negócio é baseado em produtos ou tecnologia inicialmente desenvolvido em uma empresa matriz, universidade ou centro de pesquisa público ou privado. (“A spin-off is also a company whose business is based on products or technology initially developed in a parent company, university or research institution.”) < http://lexicon.ft.com/Term?term=spin_off >

Durante a década de 1980 o governo tentou dar maiores incentivos aos institutos de pesquisa para difundir tecnologia. Os institutos e universidades foram autorizados a contratar com empresas para fornecer serviços técnicos. Mas Naughton (2007, p.359) afirma que essas empresas atuavam em uma área nebulosa da organização industrial, pois ao passo em que eram de propriedade do Estado que as derivava (spin-off), elas eram consideradas civis por não terem supervisor burocrático direto e gozarem de liberdade operacional significativa. Um importante exemplo é a Lenovo que surgiu no Instituto de Tecnologia da Computação da Academia Chinesa de Ciências em 1984. Ainda hoje, 42,3% do capital da Lenovo são da Legend Holdings Ltda. (da Academia Chinesa de Ciências). (CASSIOLATO; PODCAMENI, 2015, p.506).

Alvin Y. So também constata que há uma fronteira obscura entre empresas estatais e empresas coletivas ou privadas, assim como é difícil diferenciar funcionários estatais e capitalistas privados. Isso acontece por conta do incentivo empreendedor do Estado desenvolvimentista chinês, que incentiva os funcionários estatais a se tornarem bons gestores, e a transformarem as empresas estatais em negócios lucrativos, além de permitir a transformação de ativos públicos em propriedades “quase-públicas, quase-privadas” ou mesmo empresas privadas. Nesse sentido, o Estado desenvolvimentista chinês é significativamente diferente dos outros Estados do leste asiático em sua forma híbrida: “the Chinese characteristic is a hybrid state-capitalist ‘walking on two legs’ (*liangtiao-tui zoulu*) in both the state sector and private sector” (SO, 2009, p.60). A China não simplesmente incentiva a formação de grandes capitais, mas o próprio Estado assume a atividade de mercado.

“As grandes empresas são majoritariamente públicas e vinculadas direta ou indiretamente ao complexo produtivo militar chinês. Neste caso, podem-se mencionar os dois gigantes das telecomunicações, a Huawei, que tem ligações com o citado complexo, e a ZTE, criada em 1985 por um grupo de empresas estatais do Ministério da Indústria da Aviação da China”. (CASSIOLATO; PODCAMENI, 2015, p.506)

f) “Apoie empreendimento doméstico”:

Ao invés da antiga política de favorecimento exclusivo às empresas estatais, o governo agora apoia virtualmente todas as empresas tecnologicamente avançadas, incluindo empresas privadas, agora vistas como empresas “nacionais”.

Do ponto de vista da competição capitalista, as estratégias de esforço tecnológico e de coordenação pelo Estado são tentativas de melhorar a capacidade de valorização dos capitais individuais. Starosta (2010a) argumenta que a competição

capitalista ocorre em uma estrutura de estratificação, onde há uma diferenciação qualitativa entre capitais normais e capitais pequenos. Os capitais normais são aqueles que possuem a concentração necessária para por em funcionamento os métodos normais de produção, e, portanto participam ativamente na formação da taxa geral de lucro (STAROSTA, 2010b, p.549). Os capitais pequenos não conseguem alcançar tal escala, e por causa da competição o preço de seus produtos cai (para a taxa de valorização específica do seu setor) e o lucro excedente é apropriado pelas firmas de capital normal/maior. Para Starosta (2010, p.443), a característica central das cadeias globais de mercadoria é a conformação de nódulos com capitais de diferentes lucratividades, sob o comando de uma empresa líder que sistematicamente apropria lucros extraordinariamente altos.

Significativo notar que os capitais pequenos são incapazes de estar na vanguarda do desenvolvimento tecnológico, e por isso “agem como uma barreira reacionária para o desdobramento da plenitude das potencialidades de uma transformação revolucionária das condições materiais do trabalho social através do processo de automação” (STAROSTA, 2010a, p.446, tradução nossa). Ou seja, ao nível de produção desses capitais menores há maior recurso à exploração do trabalho vivo (pela extensão da jornada do trabalho, intensificação do trabalho, menor remuneração) como fonte de competitividade.

Thus, although it is true that one of the conscious motives for normal capitals to outsource manufacturing is the benefit to be obtained by the employment of “cheap labour” in low-wage locations, this line of reasoning simply assumes that those lower costs will not (entirely) translate into higher profits for contractors but will be appropriated by “lead firms” (STAROSTA, 2010a, p.451).

Considerando a importância do esforço tecnológico (NAUGHTON, 2007) e da formação de grandes capitais como uma via para alcançar maior capacidade de valorização (STAROSTA, 2010a), a estratégia de criação de empresas líderes nas cadeias globais hegemônicas revela-se como uma das mais importantes expressões da ascensão de um país.

O processo chinês tem combinado estratégias de integração nas cadeias de valor globais com trajetórias de formação de “campeões nacionais” em setores que suas lideranças julgam estratégicos. O esforço agora, segundo as lideranças chinesas, está na tentativa de construir uma base de inovação nacional que permita às empresas nacionais deter a propriedade intelectual dos produtos e serviços comercializados nas cadeias globais (NOGUEIRA, 2015, p.58).

A indústria de hardwares eletrônicos é o setor de produção de bens mais importante do mundo, pois ele emprega elevado número de trabalhadores e gera mais receita do que qualquer outro. Se até o início dos anos 1990 a indústria automobilística provia o modelo de organização, com a mudança do fordismo para a produção enxuta os últimos anos testemunharam a indústria eletrônica tornar-se um terreno fértil para inovação na estrutura industrial (STAROSTA, 2010b, p.545). O setor eletrônico também é relevante na divisão do trabalho porque aumenta a produtividade em outras atividades e estimula a inovação com encadeamentos para toda a economia (STURGEON; KAWAKAMI, 2010, p.245).

Analisando a cadeias de eletrônicos, nota-se a existência de três principais atores: firmas líderes, líderes de plataforma e as firmas contratadas, tanto para produção (Electronics manufacturing services – EMS) como também para o design (Original design manufacturing – ODMs) dos produtos dos quais elas não detêm a marca (NOGUEIRA, 2012; STURGEON e KAWAKAMI, 2010). As firmas líderes vendem produtos nos mercados finais para consumidores individuais, outros negócios ou agências governamentais. Elas lideram as atividades da cadeia de valor criando demandas aos fornecedores. O “poder de comprador” (*“buyer-driven chains”*) das firmas líderes geralmente está associado à marca, às vantagens tecnológicas e às capacidades financeiras, por sua vez relacionadas ao seu poder de penetração no mercado, o que lhes permite encomendas em larga escala. “São as firmas líderes que determinam e dominam os ciclos do produto e concentram grande parte da agregação de valor, uma vez que elas detêm o chamado poder do comprador” (NOGUEIRA, 2015, p.55).

As empresas líderes de plataforma desenvolvem circuitos integrados e sistemas operacionais que são utilizados pelas empresas líderes detentores de marca. Porém, em alguns casos as empresas líderes de plataforma conseguem capturar margens de lucro superiores às empresas líderes e reter controle sobre a trajetória de inovação da indústria (STURGEON e KAWAKAMI, 2010, p.260). O caso mais notório é o da empresa norte-americana Intel, plataforma líder na indústria de computadores pessoais que consegue, unilateralmente, mesmo sem vender computadores, alterar pontos centrais desta cadeia em função do seu poder de mercado e domínio tecnológico (NOGUEIRA, 2012, p.12).

As firmas contratadas para manufatura (*CMs – contract manufactures*) não detêm a propriedade da marca do bem que produzem. Quando essas empresas realizam serviços de compra de componentes, montagem e teste nas cadeias eletrônicas elas são conhecidas como EMS (*“Eletronic Manufacturing Services”*) ou como OEM (*“Original Equipment Manufacturing”*). Quando além da manufatura essas empresas contratadas realizam serviços de design, são conhecidas como ODM (*“Original Design Manufacturing”*). As empresas contratadas para manufatura geralmente tem poder comprimido de mercado nas cadeias tecnológicas, com os nódulos mais lucrativos da cadeia ocupados pelas empresas líderes detentores de marca e as líderes de plataforma tecnológica.

By and large, the world’s major contract manufacturers have been trapped in low value-added segments of the electronics GVC: manufacturing and iterative, detailed design. In the PC industry, most of the industry’s profits have been captured by branded lead firms such as Dell and Hewlett-Packard, and especially by platform leaders in software operating systems (Microsoft) and CPU chipsets (Intel). (STURGEON; KAWAKAMI, 2010, 278)

A China tem atacado duas frentes para ampliar seu poder nas cadeias globais eletrônicas: “Avançar na posição das firmas EMS ou ODMs, sem marca, e desenvolver, nacionalmente, firmas líderes capazes de entrar na cadeia global parece ser elemento definitivo para países que querem avançar na hierarquia de agregação de valor” (NOGUEIRA, 2012, p.32). Os casos mais citados para retratar o sucesso da iniciativa chinesa de criar firmas líderes são a Lenovo, Huawei, a ZTE, a Haier e a Gree. Essas novas empresas líderes chinesas são beneficiadas pelo acesso a um enorme mercado interno, formas variadas de apoio governamental, acesso a crédito e forte capacidade de acumulação de capital. Em alguns casos o apoio estatal com agressivas aquisições e estrutura para inovação são determinantes.

A opção por dominar as cadeias globais pelas empresas contratadas para manufaturas merece certo destaque, por revelar uma nova tendência. Como já argumentado, o comando econômico pode ser visto como função da capacidade de monopólio e menor concorrência em uma atividade produtiva. O que se percebe é um movimento de concentração e centralização de pequenos capitais, dando forma a empresas contratadas tão grandes que criam uma situação anômala de monopólio do produtor em uma cadeia dirigida por compradores (*buyer driven chain*). Sturgeon e Kawakami (2010, p.286) afirmam que essas empresas no leste asiático adquirem escala global por meio do processo de aquisição de produtores regionais menores (*“rolling*

up”), o que se intensificou após a crise de 2008. Essas empresas se comportam como capitais normais em atividades de capitais pequenos – ou, em outras palavras, em atividades periféricas.

It seems reasonable to consider those contractors as normal capitals that have eventually managed to enter into (or, rather, grow within) branches of production formerly dominated by small capitals. Those are the general economic processes that account for the initial tendency for a fragmentation of the supply base into a mass of small capitals and its subsequent consolidation through the emergence of giant global contract manufacturers. (STAROSTA, 2010b, p.552)

Gereffi (2009) usa o termo “*supply chain cities*” para se referir ao surgimento de grandes aglomerações fabris. O fenômeno diz respeito às gigantes fábricas verticalmente integradas para criar vantagens de economia de escala, mas também retrata o processo de aglomeração de cidades com o mesmo fim, organizadas especialmente pelo governo. Starosta (2010b, p.553) observa que a necessidade tecnológica de integração dos sistemas produtivos ainda proporciona grande autoridade às empresas líderes nas cadeias eletrônicas. Os limites tecnológicos na modularidade que enfatizam a necessidade contínua de um elemento de organização ainda não controlado pelas empresas de manufatura impedem que essas comandem a cadeia eletrônica. Porém, o surgimento de gigantes manufatureiros globais certamente alteram as condições de repartição dos excedentes.

Por fim, cabe observar que a apropriação de excedentes em razão de maior poder de mercado (“poder do comprador” ou “poder do produtor”) deve ser visto em um contexto institucional de hegemonia setorial. Nesse sentido, a teoria do sistema-mundo permite considerar a competição intercapitalista e a competição interestatal como mutuamente influenciadas. A disputa entre capitais ocorre não somente sobre limites puramente econômicos, mas em um enquadramento normativo que encontra barreiras colocadas institucionalmente, e determinadas na presença dos Estados.

In doing so, I argue that the intersection of private governance and inter-state rivalries can best be understood by tracing the construction and dissolution of sectoral hegemonic coalitions. By tracing struggles among coalitions of leading firms and states for hegemony over the institutions governing particular commodity chain sectors, we can shed light on the trajectories of sectoral level governance which are constituted by and constitutive of broader world-system level hegemonic struggles (QUARK, 2014, p.39)

Os países centrais frequentemente interferem na governança das cadeias globais, formando uma coalizão hegemônica com as empresas líderes para estabelecer uma série

de instituições, privadas ou estatais, que permitam a acumulação expandida de capital em determinado setor (QUARK, 2014, p.42).

Amy Quark (2014, p.46) analisa que nas cadeias da indústria têxtil e de algodão, a governança envolve três tarefas chave: definição da qualidade ou característica do algodão a ser avaliada para determinar o preço e classificação; a criação de algodões de benchmark, ou processo altamente manipulável de representação física do valor de diferentes níveis; e o mecanismo de resolução de conflitos. Durante boa parte do século XX, essas tarefas relacionadas ao comércio de algodão foram controladas por uma coalizão liderada pelos Estados Unidos, com destaque para o poder dado à agência norte-americana Universal Cotton Standards Agreement na determinação dos padrões de qualidade. A autora chama atenção para a existência de um discurso de legitimação no domínio setorial, que baseado no argumento de cientificidade atribui um grau de superioridade a processos e mercadorias compatíveis com as capacidades técnicas dos países centrais.

A liberalização do comércio têxtil e de vestuário pela OMC fez da China o maior produtor de têxteis e vestuários, e maior importador mundial de algodão, com uma parcela de 35-40% das importações da commodity (QUARK, 2014, p.39). Essa posição privilegiada gerou um novo poder de mercado, capacitando a China e os produtores chineses a desafiar as instituições da coalizão hegemônica norte-americana. Contudo, a transição hegemônica é erigida por disputas sobre as instituições que governam o sistema-mundo e as cadeias de mercadoria. Nas cadeias têxteis, a China possui diferentes preferências de governança da qualidade, que conduzem a uma reconfiguração de poder. Para rivalizar as instituições dominantes, o Estado chinês criou uma associação de comércio denominada Associação de Algodão da China (*China Cotton Association - CCA*), sobre a supervisão do Ministério de Assuntos Civis (*Ministry of Civil Affairs*), e exigindo que todo algodão importado fosse submetido à certificação de qualidade de sua agência estatal.

O objetivo da rivalidade criada pelo Estado Chinês era iniciar uma campanha de construção de sua própria estrutura hegemônica, apoiada pelo fato de ser o maior mercado importador de algodão. A pressão exercida pela China tem feito a coalizão hegemônica norte-americana remodelar-se e incorporar novas demandas. Por outro lado, também não é fácil para a China romper abruptamente com a governança vigente por conta da dependência institucional existente na trajetória de transição. De todo

modo, Amy Quark revela que o período atual é de instabilidades na hegemonia reconstituída, pois na tentativa de perpetuar-se incorporando a ascensão chinesa, ela criou uma divergência de interesses dentro da fração central interna de sua coalizão hegemônica (QUARK, 2014, p.53).

Ser país central não se trata somente de conseguir em um momento histórico (estático) ser capaz de apropriar-se de excedentes econômicos (comando), mas de adquirir um poder estrutural que garanta fluxo institucionalmente estabelecido. A constituição de um poder estrutural como componente do comando central é o que diferencia a apropriação de excedentes por um país meramente exportador de petróleo com elevado PNB per capita de um Estado que possua comando político.

6 EVIDÊNCIAS DA POSIÇÃO DA CHINA E DO BRASIL NO SISTEMA-MUNDO

A discussão sobre a posição de um país na hierarquia da divisão internacional do trabalho permite uma visão mais precisa sobre a capacidade estrutural de apropriar-se da riqueza mundial. Uma das formas de analisar como o país se insere na economia-mundo é através do tipo de produto e atividades trocadas. Gereffi (1990, p.34-38) identifica um conjunto diferenciado de papéis de exportação que as nações semiperiféricas desempenham na economia-mundo. Os cinco papéis econômicos básicos são:

<p>Exportação de Commodities: fornecimento de matérias primas e recursos naturais. Esses setores são geralmente controlados por capitais periféricos nos estágios de produção, e a atividade de exportação e distribuição controladas por capitais centrais.</p>
<p>Processamento de exportações: atividade com grande participação de capitais estrangeiros, destinada à montagem intensiva em trabalho de bens manufaturados. Concentradas geralmente em países com vantagens de custo em mão de obra, em zonas criadas especialmente para atrair esse tipo de firmas.</p>
<p>Fornecedor de componentes: produção de peças e componentes para indústrias intensivas em capital e de alta intensidade tecnológica. Principalmente na América Latina, muitas dessas indústrias são de capital estrangeiro. O processo de distribuição e comercialização dos produtos é coordenado pelas empresas multinacionais. (Cadeias dirigidas pelo produtor)</p> <p>- Uma variação desse papel no Leste Asiático envolve a produção de componentes por firmas locais para serem comercializados no mercado para compradores diversificados. (aproxima-se mais da configuração de cadeias dirigidas pelo comprador)</p>
<p>Subcontratação comercial: produção por empresas locais de bens para consumo final, distribuídos e comercializados por grandes empresas varejistas.</p>
<p>Exportador independente: indústrias exportadoras sem relação de subcontratação entre o a firma manufatureira e o distribuidor do produto.</p>

Algumas constatações são possíveis com base nas informações já discutidas. Dentro da tipologia proposta por Gereffi, percebe-se que o Brasil assume principalmente o papel de exportador de commodities, e fornecedor de componentes. O baixo conteúdo de valor agregado estrangeiro nas exportações brasileiras e a própria pauta exportadora sinalizam para essa constatação.

Na China, assim como em outros países do leste asiático, o processamento de exportações e a subcontratação tiveram importante peso no processo de industrialização. O processamento de exportações ganhou força com a criação das Zonas Econômicas

Especiais que estimulavam a ida de capitais estrangeiros para aproveitar das vantagens competitivas que eram oferecidas.

Gráfico 16: O Valor Adicionado (VA) das exportações brutas chinesas de 1995 e 2011 (em %)

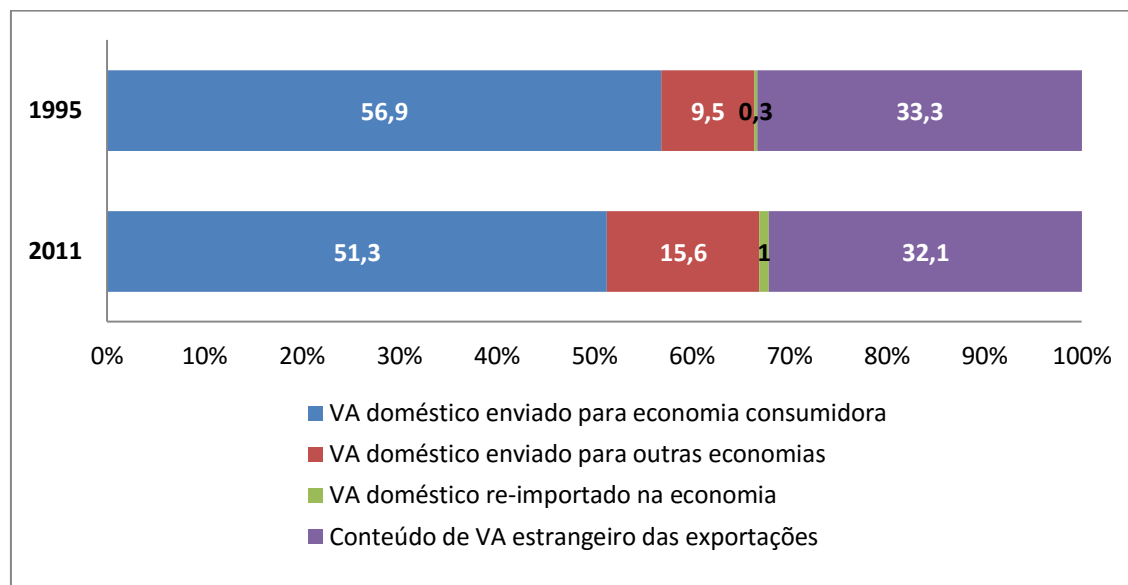


Tabela 5: Principais Indústrias de Exportação – VA doméstico e estrangeiro contido nas exportações chinesas em 2011 (em %)

	(% participação nas exportações brutas totais da indústria)			(% participação nas exportações brutas totais da economia)	
	VA Doméstico	VA Estrangeiro	Total	VA Doméstico	VA Estrangeiro
1. Computador e eletrônicos	45,0	55,0	100,0	10,7	13,1
2. Comércio Atacado e Varejo	95,9	4,1	100,0	12,6	0,5
3. Têxteis	96,8	3,2	100,0	10,8	0,4

Fonte: OECD

A elevada participação de mais de 95% de valor agregado doméstico no conteúdo das exportações de têxteis e produtos para o consumo final no atacado e varejo revela que essas são indústrias em que a China participa no papel exportador de subcontratação comercial. São cadeias de mercadoria dirigidas pelo comprador (*buyer-driven chains*) em que as firmas locais realizam quase todo o processo de produção dos bens, e os excedentes são apropriados pelo capital central pelo poder de compra.

No caso da indústria de eletrônicos, a maior participação relativa do valor estrangeiro nas exportações do setor decorre do elevado custo dos insumos de alta intensidade tecnológica que são importados principalmente da indústria norte-

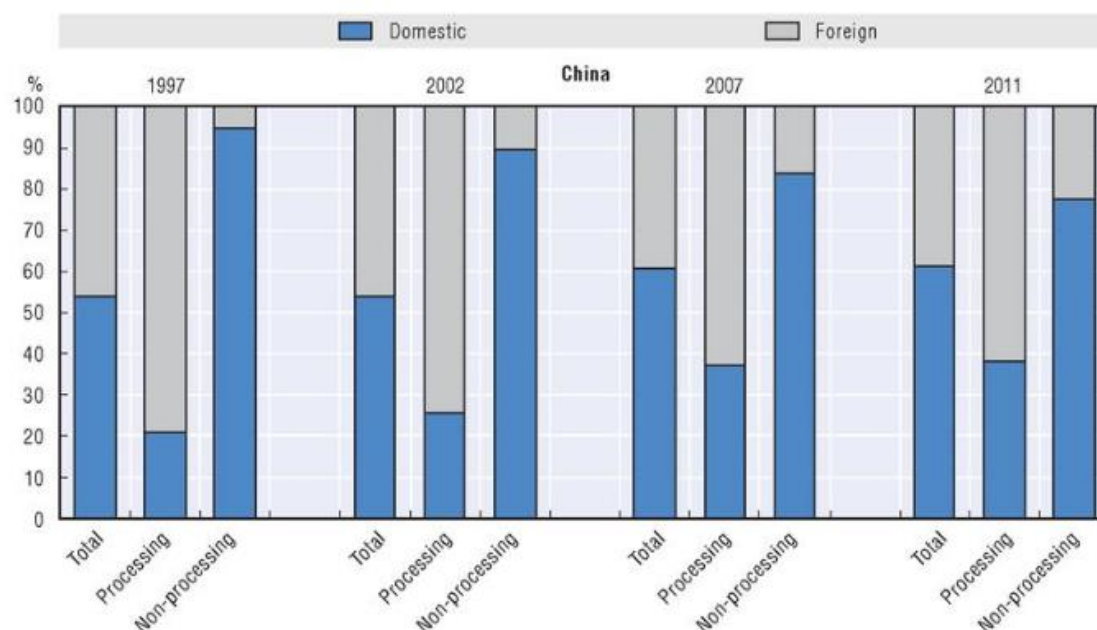
americana, japonesa, sul-coreana para produção dos bens finais. O grande peso do valor agregado (VA) estrangeiro em bens eletrônicos é característica própria das economias de processamento de exportações. O aumento do conteúdo doméstico chinês reflete a ocupação de estágios mais complexos na produção de computadores e outros eletrônicos.

Tabela 6: Principais Destinos das Exportações – VA doméstico e estrangeiro contido nas exportações chinesas de 2011 (em %)

	(% participação nas exportações brutas totais da indústria)		Total	(% participação nas exportações brutas totais da economia)	
	VA Doméstico	VA Estrangeiro		VA Doméstico	VA Estrangeiro
1. Estados Unidos	65,3	34,7	100,0	13,7	7,3
2. Japão	68,1	31,9	100,0	7,0	3,3
3. Coreia do Sul	67,7	32,3	100,0	3,6	1,7

Fonte: OECD

Figura 11: Valor adicionado doméstico e estrangeiro, em exportações para processamento e originárias chinesas.

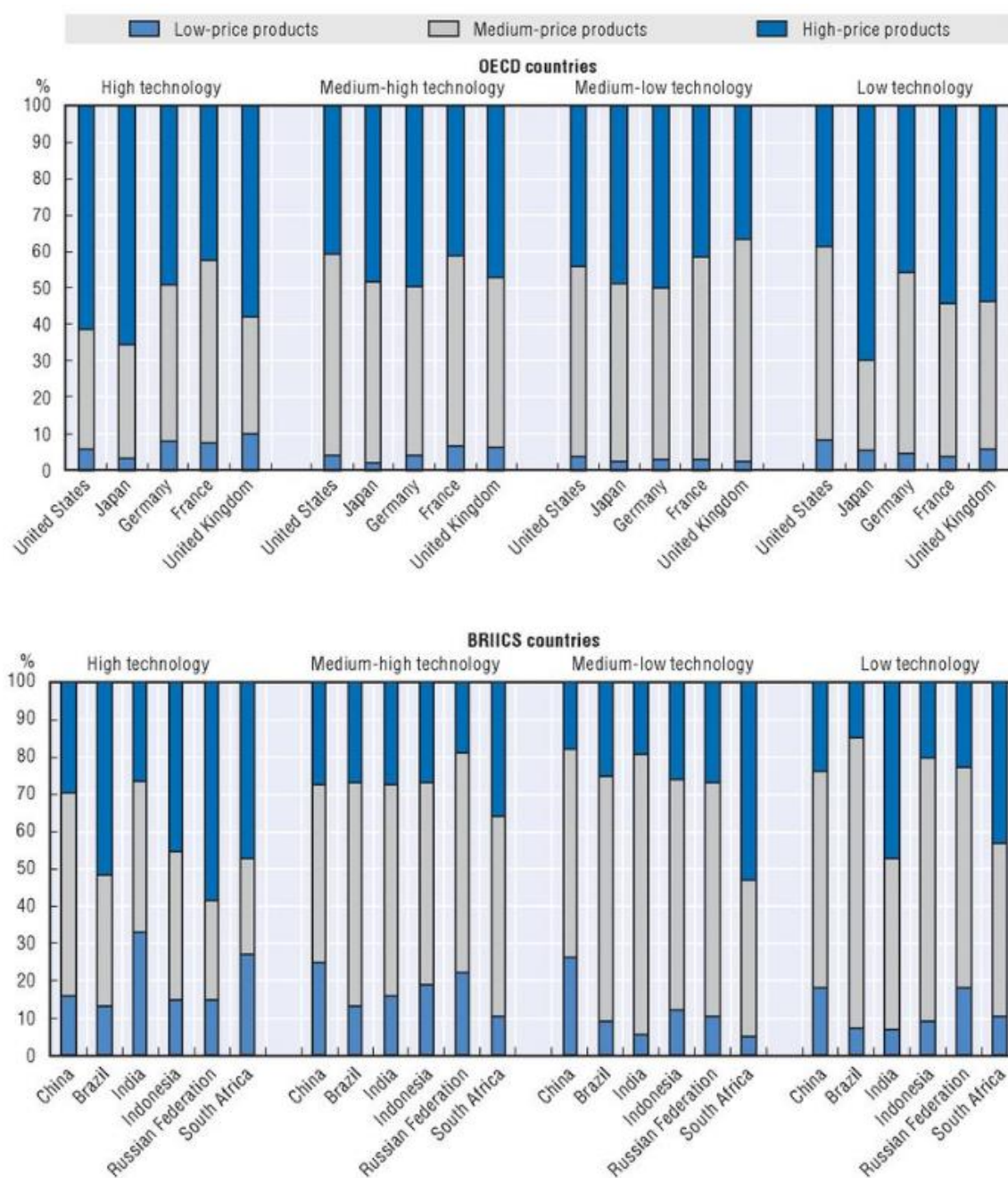


Fonte: OECD (2013, p.148)

Assim, no leste asiático as empresas domésticas controlam a etapa da produção nas cadeias de mercadoria de bens para consumo final, enquanto o capital estrangeiro busca controlar as atividades mais lucrativas da exportação, distribuição e venda. A princípio, essas cadeias se expandiram na Ásia, focadas na produção de bens menos tecnológicos. A combinação de diversos papéis e uma política orientada à ascensão nas cadeias permitiu maior diversificação das exportações.

O domínio sobre a produção de bens mais complexos e a superior capacidade de diversificação é uma indicação da evolução qualitativa em direção a atividades centrais. Não se trata de focalizar em indústrias mais tecnológicas em que os bens finais sejam caros. O simples fato de exportar eletrônicos não significa maior captura de excedentes. Trata-se de atuar nas etapas ou nódulos mais lucrativos das diversas cadeias. Nesse sentido, os países centrais dominam, mesmo nas indústrias de baixa intensidade tecnológica, a produção dos bens que capturam maior valor.

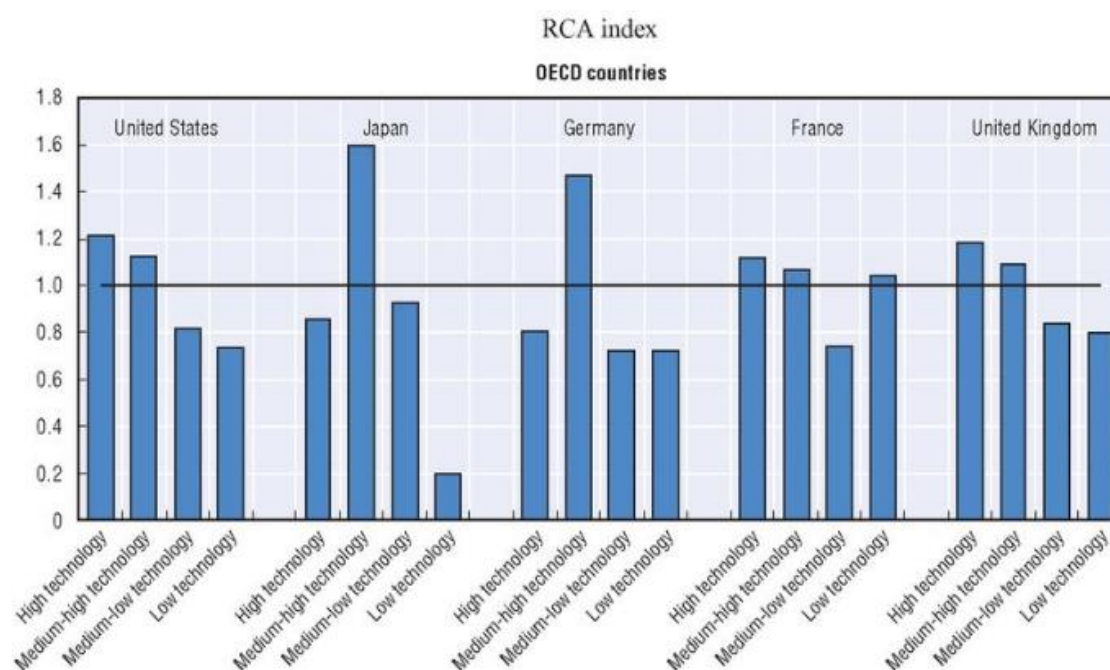
Figura 12: Exportações por nível tecnológico e de preços, países selecionados da OCDE e BRIICS – 2010



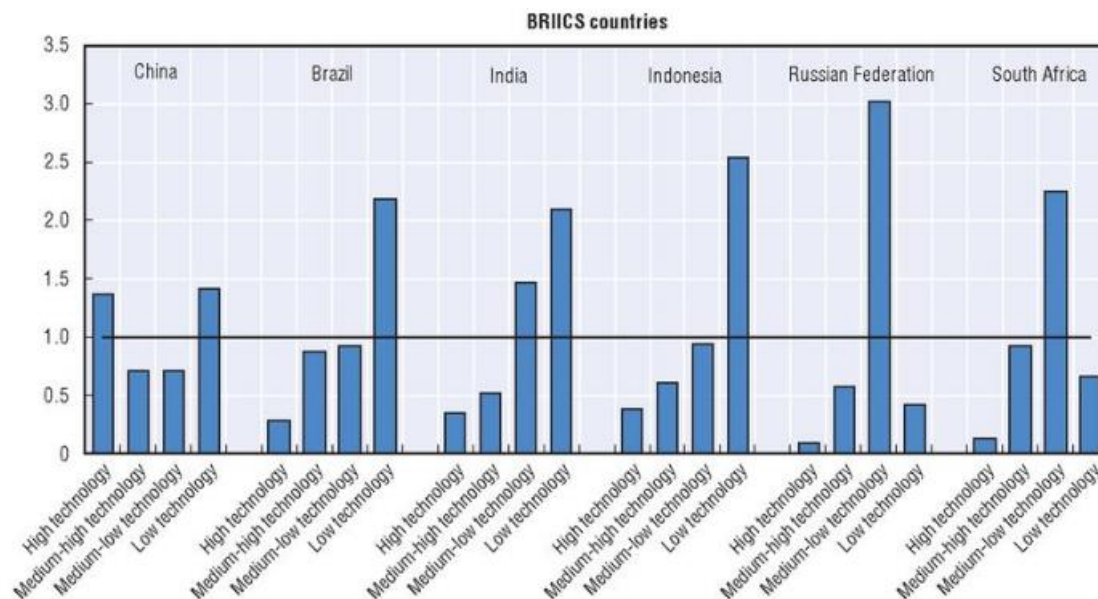
Fonte: OCDE (2013, p.154)

Uma grande peculiaridade da estrutura produtiva chinesa é a grande competitividade em setores de alta e baixa intensidade tecnológica, enquanto é relativamente menos competitiva nos setores intermediários. Seguindo a literatura da teoria do sistema-mundo, essa combinação de produtos de caráter mais centrais e periféricos (distinto das duas indústrias de maior peso na China, respectivamente o setor de eletrônicos e setor de têxteis e produtos para varejo) evidencia uma economia semiperiférica. Um dos fatores que oferece dificuldade na classificação da China nos diferentes estratos da economia-mundo é essa polarização, menos comum nas outras economias semiperiféricas, em que as atividades semiperiféricas⁵⁷ têm maior peso.

Figura 13: Vantagem comparativa revelada (Revealed Comparative Advantage - RCA) e exportação de bens em países selecionados da OCDE e BRICs - 2010



⁵⁷ Assumindo nesse caso, a já discutida classificação criada por Christopher Chase-Dunn (1998, p.210), que admite a existência de atividades semiperiféricas, e não somente centrais ou periféricas.

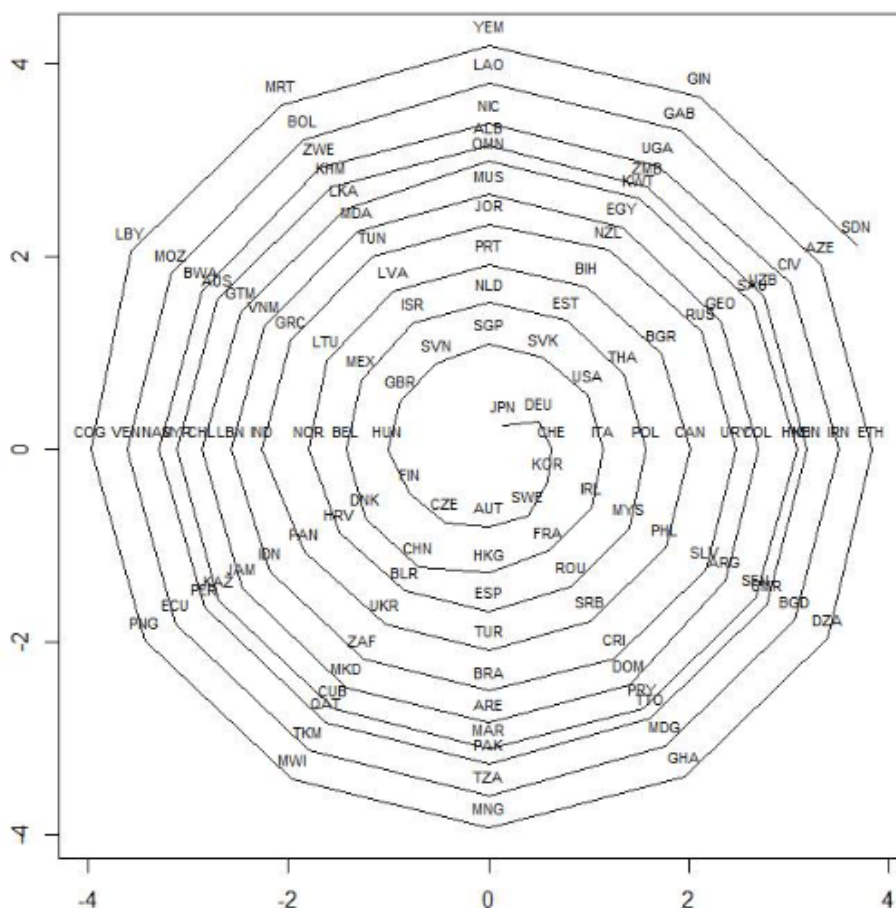


Fonte: OECD (2013, p.139)

Um importante indicador sobre a capacidade de um determinado país atuar em várias cadeias e em atividades de maior complexidade, foi criado por R. Hausmann e C. Hidalgo, em parceria entre o Media Lab do MIT e a Kennedy School de Harvard. O Índice de Complexidade Econômica desenvolvido por esses dois autores busca medir a sofisticação tecnológica da capacidade produtiva de um país, pela análise da sua pauta exportadora. Os resultados foram compilados no Atlas da Complexidade Econômica (<http://atlas.media.mit.edu/>).

A partir do resultado no ranking de países no Atlas de 2014, Paulo Gala (2016) constrói um gráfico de coordenadas polares em espiral, de modo a evidenciar os países que estão no centro e na periferia. Os países com índices mais altos ao centro (Japão, Alemanha e Suíça), e os de índice mais baixo de complexidade na área mais periférica do espiral (Sudão, Guiné e Iêmen). A China (1,102516) ocupa a 19ª posição no ranking, e o Brasil (-0,0023685) a 54ª. Para Paulo Gala, o estudo sobre a complexidade econômica representada na espiral corrobora a tese inicialmente aventada pela CEPAL de que existe uma dicotômica relação de centro-periferia entre os países do mundo, consolidada pelo grau de sofisticação dos processos de industrialização das diferentes economias. O índice oferece uma ponderação relevante frente às classificações de países com base unicamente na renda (PIB, PIB per capita, etc.), que superestimam a posição de países exportadores de recursos naturais, por exemplo, mas que não necessariamente dominam atividades centrais.

Figura 14: Plotagem em coordenadas polares do ranking de países de acordo com Índice de Complexidade Econômica de 2014



Fonte: <http://www.paulogala.com.br/?p=4483>

Do ponto de vista estrutural, a posição de um país na hierarquia das cadeias globais de valor é crucial, pois determina a maior apropriação do valor adicionado pelas atividades centrais na divisão do trabalho, e menor remuneração ou exploração sobre as atividades submetidas a elevada competição.

Assim, a divisão vertical de trabalho organizada pelas Empresas Multinacionais leva a importantes assimetrias entre países conforme a sua especialização na cadeia de formação de valor, podendo constituir tanto uma possibilidade de desenvolvimento para os países mais atrasados tecnologicamente quanto uma armadilha. (MEDEIROS, 2010, p.259-260).

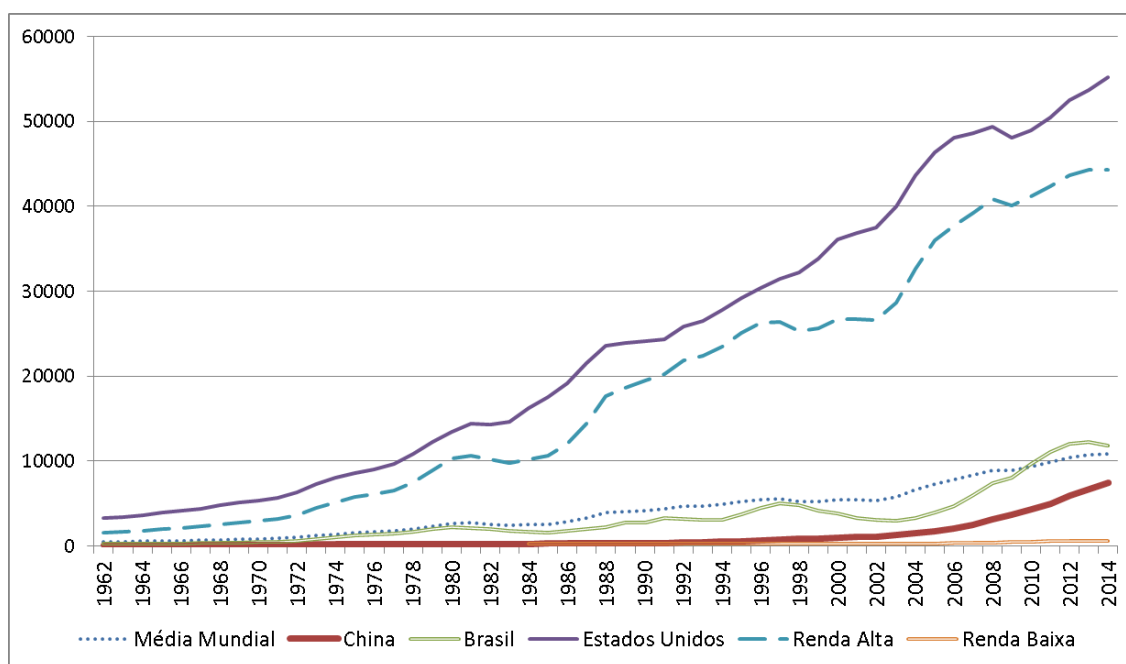
Devido à dificuldade em se analisar todas as cadeias de mercadoria para determinar quais os nódulos mais lucrativos e que empresas/países dominam as atividades, Arrighi e Drangel (1986) propõem a noção de comando econômico relativo como forma de exame indireto da posição na hierarquia das cadeias. Assim, considerando que os países que detém atividades produtivas mais centrais apropriam-se

de uma parcela relativamente maior da renda mundial, a renda per capita de um país indicaria a capacidade de comandar mais ou menos recursos.

The greater the weight of the peripheral activities in the mix falling within the jurisdiction of a given state, the smaller the share of the total benefits of the world division of labor commanded by the residents of a state. And, conversely, the greater the weight of core activities, the larger the share of those benefits commanded by the residents of a state. The differences in the command over total benefits of the world division of labor must necessarily be reflected in the commensurate differences in the GNP per capita of the states in question. (ARRIGHI; DRANGEL, 1986, p.31)

A preferência pelo Produto Nacional Bruto (ou Renda Nacional Bruta) ao invés do Produto Interno Bruto é facilmente justificável. O PIB mede o total do valor adicionado produzido por firmas operando no país, independente da origem do seu capital. Enquanto o PNB considera o valor adicionado gerado por fatores de produção de propriedade de residentes, levando em consideração a renda líquida enviada ou recebida do exterior (FEIJÓ, 2004).

Figura 15: PNB per capita (em dólares), média mundial e países selecionados – 1962-2014



Fonte: Banco Mundial (elaboração própria⁵⁸)

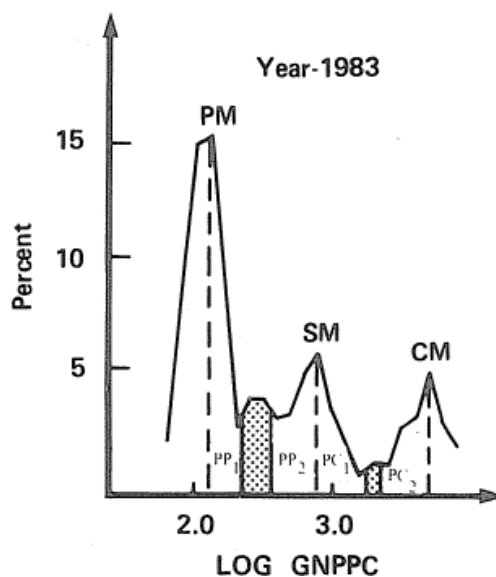
⁵⁸ Os agrupamentos de países como “Renda Alta” e “Renda Baixa” seguem a classificação adotada no banco de dados do Banco Mundial.

Arrighi e Drangel formulam o índice do comando econômico relativo a partir da média logarítmica do PNB per capita, de forma a ponderar os resultados e diminuir as diferenças absolutas, criando um indicador mais relativo.

We take the log of GNP per capita, not only because of its highly skewed distribution, but mainly because we are interested in the relative rather than the absolute differences among states. And we take GNP per capita in U.S. dollars at market exchange rates because we are interested in differences in command over world economic resources rather than in differences in actual standards of living (ARRIGHI; DRANGEL, 1986, p.31).

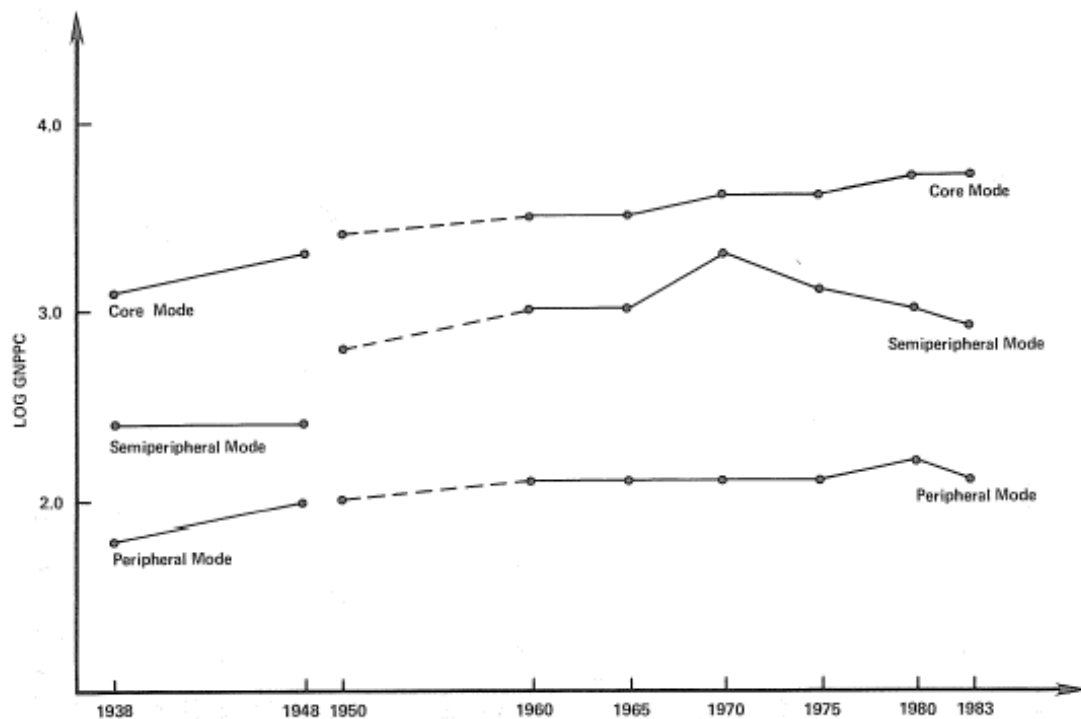
No artigo apresentado em 1986, a principal preocupação dos autores era identificar a estratificação tri-modal da economia mundo, estabelecendo as médias de PNB per capita referentes à periferia, semiperiferia e ao centro. Os limites para cada estrato foram obtidos considerando, para cada um dos três níveis hierárquicos, o PNB per capita médio de um grupo de países considerados membros orgânicos dentro de cada um deles (ARRIGHI; DRANGEL, 1986, p.65).

Figura 16: Distribuição da população mundial pelos estratos de países com base no Log do PNB per capita



Fonte: Arrighi e Drangel (1986, p.35)

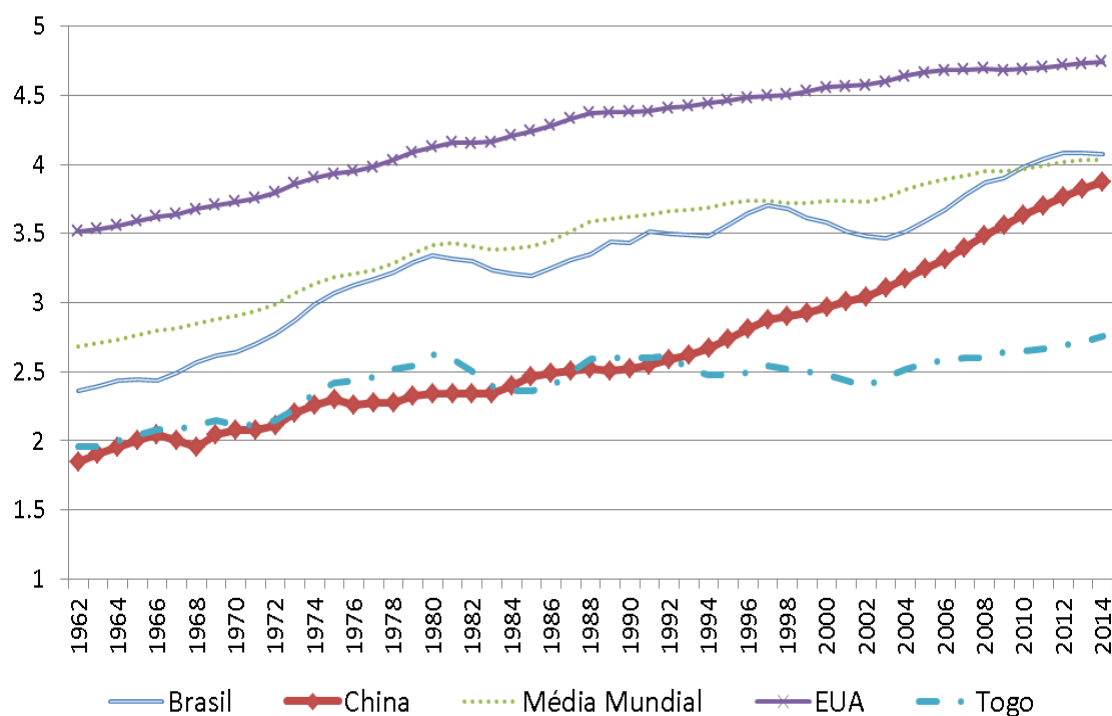
Figura 17: Linhas de Tendência no PNB per capita das Três Zonas (1938-1983)



Fonte: Arrighi e Drangel (1986, p.38)

Não é objetivo da presente pesquisa atualizar ou refazer toda estratificação da economia-mundo feita por Arrighi e Drangel. Em seu artigo, os autores agruparam os países orgânicos de cada estrato para obter uma média indicativa do comportamento dessas hierarquias. Tomando como base a premissa de que os Estados Unidos fazem parte do grupo orgânico do centro, o Togo como parte da periferia, e o Brasil da semiperiferia, é possível ilustrar e sinalizar os três estratos sem ter de recalculá-los todos os países.

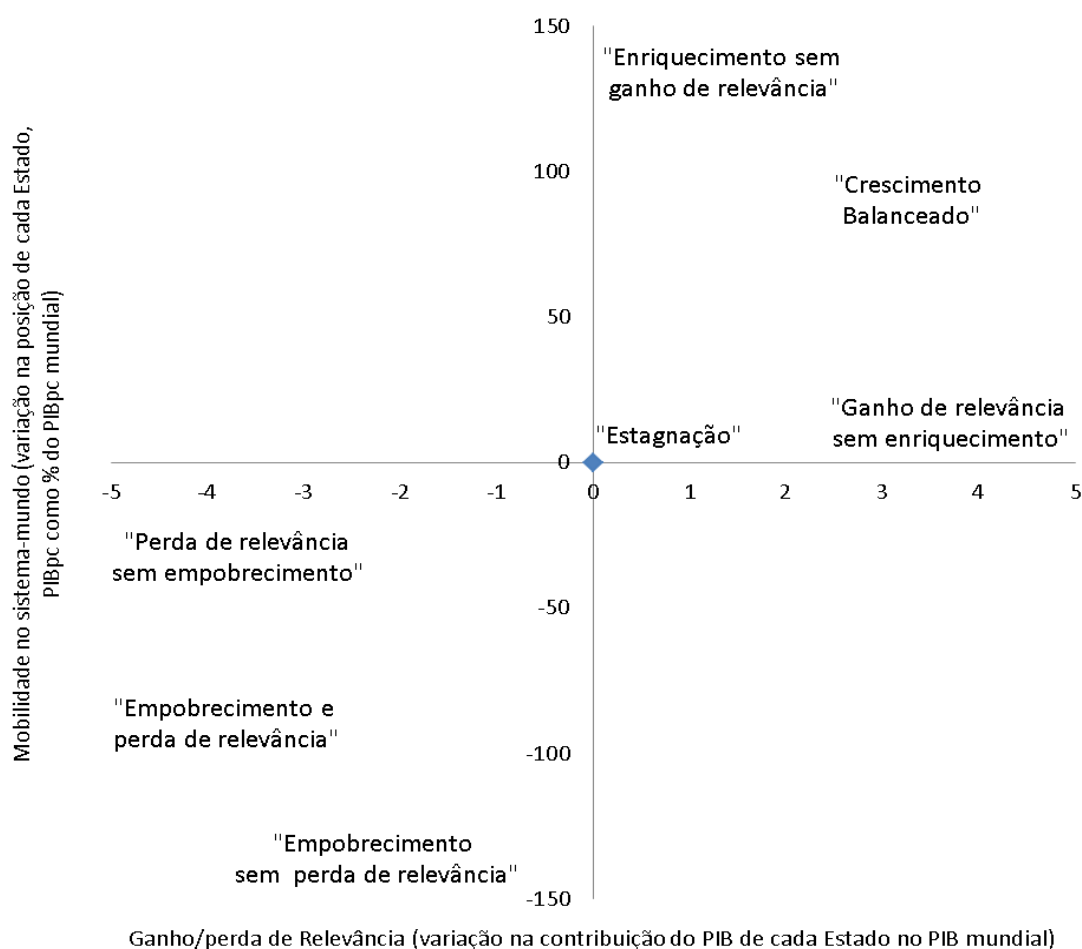
Gráfico 17: Trajetória de países selecionados representados pelo Log do PNB per Capita – 1962-2014



Fonte: Dados do Banco Mundial (elaboração própria)

Utilizando o índice de “comando econômico relativo” proposto por Arrighi e Drangel é possível perceber a ascensão da China da periferia para a semiperiferia. O gráfico também revela a rapidez na transição e a relativa regularidade do crescimento.

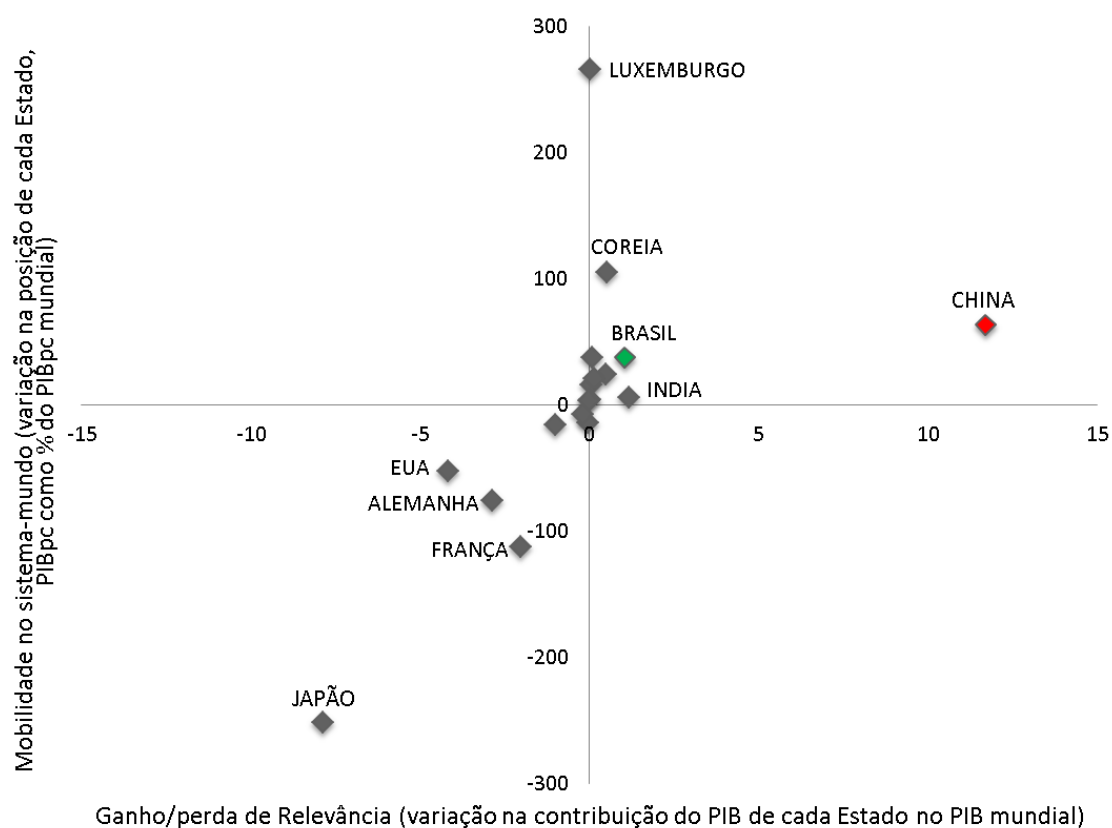
Existem outras formas de observar a ascensão de um país na hierarquia da economia-mundo, mensurando a mudança no nível de enriquecimento e peso global. József Böröcz (2009) considera a variação no PIB per capita de um país (em relação ao PIB per capita médio mundial), e a variação na parcela de contribuição do PIB de um país no produto mundial como medidas da influência coletiva de uma economia nacional e o seu nível médio de acumulação. Além disso, tem a interessante capacidade de retratar as pressões que a ascensão de um país provoca sobre os demais. Entretanto, o autor ressalta que os dois índices nem sempre caminham juntos (BÖRÖCZ, 2009, p.90). Portanto, é possível que a trajetória reflita efeitos bastante diversificados.

Figura 18: Modelo Bidimensional para Análise das Trajetórias Globais dos Estados

Fonte: Adaptado de Böröcz (2009, p.91).

Uma ascensão balanceada é aquela em que há um ganho de relevância de uma economia (medida pelo aumento na parcela de contribuição no PIB mundial), combinado com enriquecimento da população (elevação do PIB per capita nacional comparado com o PIB per capita mundial)⁵⁹. Para desenhar as trajetórias dos Estados József Böröcz utilizou dados de 1989 a 2001. Em seu estudo, o autor já havia então percebido com aquela base de dados o crescimento chinês como o fenômeno de maior variação positiva em termos de ganho de relevância no PIB mundial, seguido pela Índia. Outro resultado que chamou a atenção foi o baixo desempenho das economias de países centrais em termos de relevância na contribuição para o PIB mundial, ainda que tenham mantido elevadas rendas per capita.

⁵⁹ A variação levada em consideração para confecção do gráfico é a diferença entre os percentuais em dois períodos de tempo. Assim, como a China respondia por 1,59% do PIB mundial em 1990 e 13,25% em 2014, é atribuído valor de 11,69 para o seu ganho de relevância.

Figura 19: Trajetórias Globais para Estados selecionados 1990-2014**Tabela 7:** Variação da Relevância e riqueza de Estados selecionados (1990-2014)

	Var. PIB/PIB Global	Var. PIB per Capita/PIB per capita médio global
África do Sul	-0,05	-14,20
Alemanha	-2,87	-75,84
Argentina	0,06	15,28
Brasil	1,05	37,22
China	11,69	63,27
Coréia do Sul	0,54	104,80
Estados Unidos	-4,18	-52,66
Federação Russa	0,09	36,92
França	-2,03	-112,91
Índia	1,18	5,94
Japão	-7,86	-251,73
Luxemburgo	0,02	265,90
México	0,50	24,24
Quênia	0,04	4,08
Reino Unido	-1,01	-16,38
Serra Leoa	0,00	3,26
Tailândia	0,14	20,31
Ucrânia	-0,19	-8,08

Fonte: Dados do Banco Mundial (elaboração própria)

A representação da mobilidade na economia-mundo proposta por Böröcz diferencia-se das construções empíricas anteriores porque considera o peso do montante da renda nacional. O comando econômico relativo traz perspectiva relevante sobre a capacidade de apropriação de excedentes, mas o tamanho da economia nacional também importa. Um maior peso de mercado pode servir de base para barganha e facilitação de outros instrumentos de política.

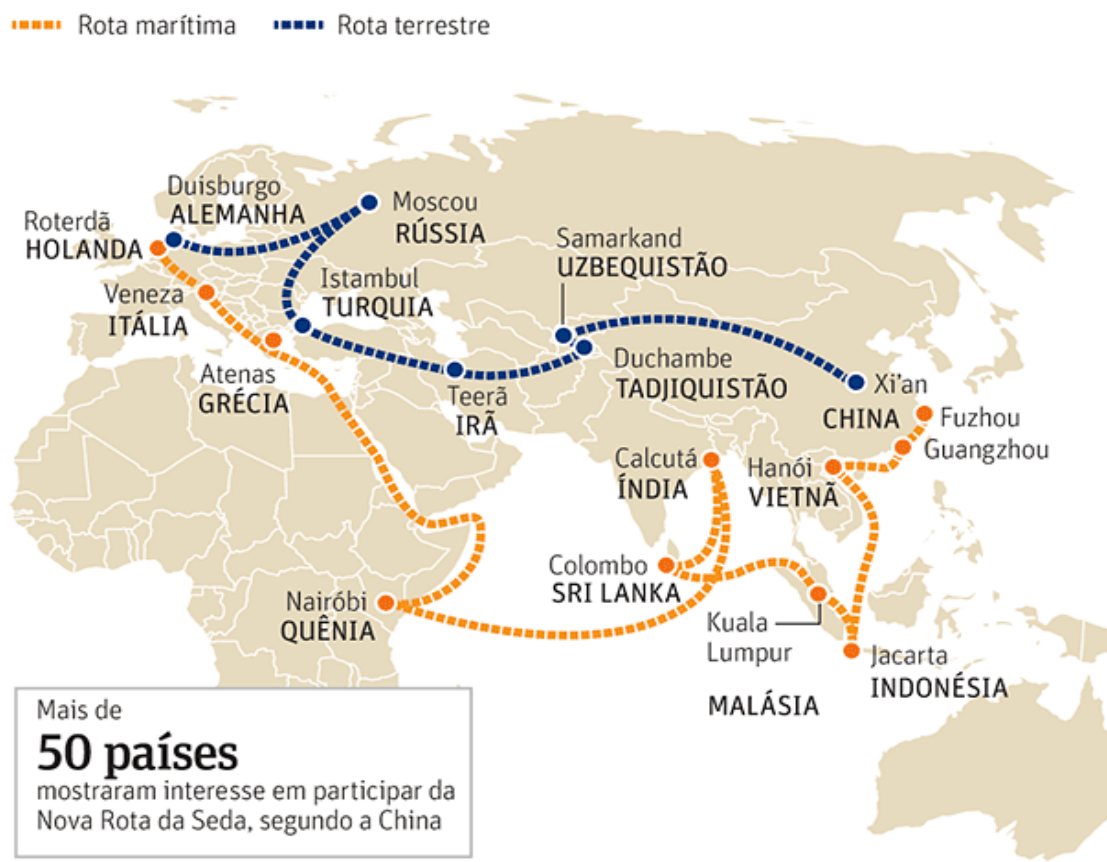
A habilidade dos países centrais de sustentarem elevadas riquezas per capita decorre parcialmente de um processo histórico, ou seja, é o resultado de assumir posições privilegiadas na hierarquia. Porém, como reza a Teoria do Sistema-Mundo, em um sistema-mundo bastante integrado, a questão do poder econômico global é um processo quase que de soma-zero. A ascensão dos países asiáticos precisaria ser compensada. Os resultados obtidos sobre as trajetórias globais na década de 1990 levaram József Böröcz (2009, p.101) a concluir que a incorporação dos países do antigo bloco socialista soviético na economia mundo teria servido como amortecedor geopolítico global da expansão do leste asiático. O autor calculou que no período, a perda de espaço na riqueza mundial dos antigos países socialistas foi equiparável ao ganho do crescimento da China e Índia. A persistência do acentuado crescimento das economias asiáticas nos anos 2000 demonstra que as perdas dos países do leste europeu e do norte da eurásia retardaram os efeitos sobre os países do Atlântico Norte e Japão. Porém, para manter o poder econômico global do centro, outras regiões teriam de sofrer erosão.

Short of another former Moscow bloc whose global weight could be sacrificed to weather the relative losses of economic weight required by Asia's continued rise, the losses will have to hit elsewhere, and the European Union and North America - which continue to be the two largest single markets in the world - inevitably will be affected by those transformations more adversely than they have been so far. To a large extent, attempts at placing such burdens on actors outside North America and Western Europe are likely to be the essence of the geopolitics of the states - the wealthiest and currently the geopolitically most powerful areas of the world. (BÖRÖCZ, 2009, p.103)

Essa volatilidade traz efeitos não só para a economia-mundo. Nas últimas duas décadas houve uma mudança geográfica no centro de gravidade da economia política e também da geopolítica do sistema-mundo. O aumento do peso asiático terá de ser absorvido por outros lugares geopolíticos, e por outras transformações geopolíticas diferentes daquela representada pelo colapso dos estados socialistas (BÖRÖCZ, 2012, p.118).

Porém, não somente os países do centro têm promovido transfigurações geopolíticas. A China tem utilizado seu crescente poder econômico para expandir o comando político e criar novos canais para apropriação de excedentes. Um exemplo marcante da lógica territorial presente na expansão externa do seu poder evidencia-se nos megaprojetos de infraestrutura transnacional. Após a crise asiática a China deu grande importância à indústria de construção e aos investimentos em infraestrutura na consolidação do estado desenvolvimentista. O crescimento da indústria nesses setores permitiu a sua modernização a ponto de poder e necessitar competir internacionalmente. O grande impulso gerado pela demanda interna torna-se limitado na medida em que a necessidade de infraestrutura é suprida. Hoje a China exporta infraestrutura para dar vazão a esses capitais e para garantir mercados.

A criação do Cinturão Econômico da Rota da Seda (*Silk Road Economic Belt*) é uma evidente expressão da expansão territorial perseguida na reprodução dos capitais chineses. Anunciado em 2013 pelo presidente Xi Jinping, o programa “objetiva estabelecer uma infraestrutura de grande escala, mediante uma malha ampliada de trens de alta velocidade, estradas, redes elétricas, cabos de fibra óptica e sistemas de telecomunicações, oleodutos, gasodutos etc” (CINTRA;SILVA;PINTO, 2015, p.24). As estruturas criadas pelo programa produzem corredores comerciais terrestres e marítimos (*Maritime Silk Road*). A integração física com os países de seu entorno viabilizam a formação de novas redes de comércio com a China, o escoamento de suas exportações e maiores mercados para as empresas de construção que estavam ficando com grande capacidade produtiva ociosa.

Figura 20: Cinturão Econômico da Rota da Seda

Fonte: Folha de São Paulo⁶⁰

Marcelo Ninio (2015) afirma que o projeto da nova Rota da Seta tem sido comparado ao Plano Marshall (programa norte-americano de reconstrução da Europa após a segunda guerra mundial). Por sua vez, o governo chinês nega, alegando que não impõe condicionalidades, como o que aconteceu no plano americano.

Porém, os megaprojetos de infraestrutura também possuem uma finalidade política significativa. A República Popular da China participa de disputas e contestações territoriais com outros Estados da região, além de enfrentar conflitos étnicos dentro de suas fronteiras. O fomento ao desenvolvimento dos países vizinhos aumenta a credibilidade no “projeto de prosperidade recíproca e de destino comum”, com relações de “ganha-ganha” (CINTRA;SILVA;PINTO, 2015, p.26). A preocupação em criar relações harmônicas e estabelecer uma hegemonia regional é altamente justificável.

⁶⁰Jornal Folha de São Paulo (“China ambiciona poder global com Nova Rota da Seda”. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/mundo/2015/03/1596528-china-ambiciona-poder-global-com-nova-rota-da-seda.shtml>> Acesso em 20 de abril de 2016.

Como já argumentado em capítulo anterior, a transição da semiperiferia para o centro tende a ser complicada, bastante susceptível ao aprisionamento em “armadilhas”, que comumente limitam a mobilidade dos países de renda média. A evolução para um comando econômico característico de países centrais demanda um instrumental político e econômico mais complexo, e a institucionalização de vias permanentes para apropriação de excedentes. A própria competição intercapitalista é permeada pela competição interestatal, portanto o poder político é importante. A fragilidade das condições chinesas de acesso a recursos é notória e as autoridades governamentais parecem estar dedicando esforços a questão. Com uma população de 1,368 bilhões de habitantes⁶¹ e limitados recursos naturais, questões como segurança energética e alimentar tornam-se vitais para manter a estabilidade interna. Medeiros (2008, p.260) entende que “a expansão econômica da China no Sudeste Asiático e a construção de uma rede política de apoio em fóruns como o da Asean são essenciais para o acesso a recursos e rotas marítimas que a projeção econômica chinesa demanda”. O “dilema de Malacca” é símbolo desta vulnerabilidade: pelo estreito de Malacca passam cerca de 80% das importações chinesas de petróleo⁶², mas esse corredor entre a Malásia e Indonésia pode ser facilmente bloqueado. Um relacionamento inamistoso que engatilhe elevado grau de divergência regional amplificaria as dificuldades impostas à ascensão chinesa.

O risco de que os outros países asiáticos formem uma coalizão liderada pelos Estados Unidos pode restringir as ambições chinesas. Medeiros (2008, p.264) avalia que está em curso uma ampla estratégia americana de contenção do crescimento da China. A “grande estratégia” chinesa para responder à investida americana é de crescer econômica e politicamente a tal ponto que não seja mais possível ser contida (MEDEIROS, 2008, p.264-265). Apesar do peso econômico de sua estratégia, a China não tem ignorado o desenvolvimento militar como uma via de afirmação no sistema interestatal. Para Cintra, Silva e Pinto (2015, p.26), o foco da Rota de Seda Marítima não é somente comercial, mas também “exercer controle sobre os mares da China e empurrar a Marinha americana para o Pacífico Ocidental”.

⁶¹ China Statistical Yearbook 2015

⁶² Malcom Davis. “China’s ‘Malacca Dilemma’ and the future of the PLA”. The University of Nottingham, 2014. Disponível em < <http://blogs.nottingham.ac.uk/chinapolicyinstitute/2014/11/21/chinas-malacca-dilemma-and-the-future-of-the-pla/> > acesso em 03 de maio de 2016.

O livro branco da Defesa Nacional lançado em 2015, “China's Military Strategy⁶³” institui o encaminhamento por políticas militares de defesa ativa e considera as ameaças e desafios da segurança marítima como uma de suas questões mais relevantes. A grande novidade do documento oficial de 2015 é a ampliação do conceito de “interesses estratégicos” para expandir a atuação militar para além das fronteiras nacionais: “In response to the new requirement coming from the country's growing strategic interests, the armed forces will actively participate in both regional and international security cooperation and effectively secure China's overseas interests⁶⁴”. Na prática, a Marinha Chinesa já atua em missões de defesa nas rotas econômicas, como na escolta de navios pelo Golfo de Aden, contra ataques de piratas⁶⁵.

O Relatório Anual ao Congresso produzido pelo Departamento de Defesa dos Estados Unidos (2015) revela que a China tem modernizado a capacidade de suas forças armadas para combater em conflitos regionais de curta duração e alta intensidade. Esse desenvolvimento tático leva em conta a prioridade dada ao predomínio regional, mas a tendência é de atuação mais global e em sofisticação de armamento de longo alcance. Os gastos oficiais com orçamento militar na China cresceram em média 9,5% ao ano entre 2005 e 2014, com massivos investimentos em tecnologia que ampliam as perspectivas de encurtamento das vantagens norte-americanas. Estudos de revistas especializadas têm apontado a China como a terceira potência militar mundial⁶⁶, atrás apenas dos Estados Unidos e Rússia.

A expansão do comando político chinês busca também a consolidação de uma posição financeira privilegiada. A dependência financeira é, junto com a dependência tecnológica, uma marca da subordinação periférica. José Luís Fiori (2008) afirma que o capitalismo necessita da mediação nacional do poder do território e da moeda. Como os países mesmo se internacionalizando eles mantêm vínculo com a moeda nacional,

⁶³ O Livro Branco foi lançado em Maio de 2015 pelo Conselho de Estado e é o nono desde 1998. Disponível em < http://www.china.org.cn/china/2015-05/26/content_35661433.htm > Acesso em 20 de janeiro de 2016.

⁶⁴ Em resposta às novas demandas advindas nos interesses estratégicos crescentes do país, as forças armadas irão participar ativamente em cooperação de segurança tanto regional como internacional e efetivamente proteger os interesses da China ultramarinos (tradução nossa).

⁶⁵ People's Daily Online. “China Navy's Escorting Missions in Gulf of Aden, Somali waters”. Disponível em < <http://en.people.cn/90002/96181/> > Acesso em 22 de abril de 2016.

⁶⁶ BUSINESS INSIDER. RANKED: The world's 20 strongest militaries <<http://www.businessinsider.com/these-are-the-worlds-20-strongest-militaries-ranked-2015-9>>; GLOBAL FIRE POWER. China Military Strength. Disponível em: <http://www.globalfirepower.com/country-military-strength-detail.asp?country_id=china> Acesso em 23 de fevereiro de 2016.

“existe uma hierarquia de moedas que corresponde, mais ou menos, à hierarquia de poder dos seus Estados emissores” (FIORI, 2008, p.33). A hegemonia norte-americana dá lastro à hegemonia do dólar, mas a dependência internacional do dólar também reforça a posição privilegiada dos Estados Unidos. Isso explica porque grande parte do acúmulo de saldos positivos no balanço de pagamento chinês foi revertida para financiar os gastos americanos. A República Popular da China é o governo estrangeiro que detém a maior quantidade de títulos americanos⁶⁷, e uma reserva de mais de 3 trilhões de dólares⁶⁸. Para Fiori (2008, p.66-68), existe uma “relação siamesa” entre a globalização americana e o crescimento econômico chinês, tendente a uma “fusão financeira” entre os dois países. Mas é preciso observar que a China busca formas de estabelecer-se com maior independência. O financiamento de megaprojetos de infraestrutura tem servido como uma forma de obter maior remuneração que a aplicação em títulos do governo americano (CINTRA;SILVA;PINTO, 2015, p.27). Em outubro de 2014 o Reino Unido tornou-se o primeiro país ocidental a emitir títulos da dívida pública em moeda chinesa⁶⁹, e no final de 2015 o Yuan foi incluído na cesta de moedas de Direitos Especiais de Saque do Fundo Monetário Internacional⁷⁰.

As transformações causadas pelo crescimento chinês revelam que a continuidade de uma trajetória de ascensão no sistema-mundo cria demanda sobre uma série de variáveis. À medida que se aproxima do centro, o uso do comando econômico e do comando político direciona-se para formas mais complexas de apropriação de excedentes. Nesse sentido, a “grande estratégia chinesa” desponta para uma promoção de medidas de expansão do comando econômico e comando político que anulem os desafios da mobilidade na semiperiferia. Porém, além do esforço autônomo para impulso do crescimento econômico, a China articula-se em condições geopolíticas que proporcionaram um contexto fundamental e dificilmente replicável para outros países.

⁶⁷ Patrick Gillespie. “China leads global U.S. debt dump”. CNNMoney, 17/02/2016. Disponível em < <http://money.cnn.com/2016/02/17/news/economy/china-us-debt-dump-central-banks/> > Acesso em 05 de maio de 2016.

⁶⁸ Yuan Yang. “China’s foreign exchange reserves rise for first time in five months”. Financial Times, 7/04/2016. Disponível em: < <http://www.ft.com/cms/s/0/5b66ff90-fc6f-11e5-b3f6-11d5706b613b.html#axzz48aKgeuVo> > Acesso em: 05 de maio de 2016.

⁶⁹ Britain issues western world’s first sovereign RMB bond, largest ever RMB bond by non-Chinese issuer. UK GOVERNMENT, 14/10/2014. Disponível em < <https://www.gov.uk/government/news/britain-issues-western-worlds-first-sovereign-rmb-bond-largest-ever-rmb-bond-by-non-chinese-issuer> > Acesso em 05 de maio de 2016.

⁷⁰ “Chinese Renminbi to Be Included in IMF’s Special Drawing Right Basket”, 01/11/2015. Disponível em: < <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2015/new120115a.htm> > Acesso em: 05 de maio de 2016.

6.1 O FATOR CHINA NO BRASIL

A ascensão chinesa trouxe mudanças para a inserção internacional brasileira, afetando o direcionamento do comércio exterior e gerando reflexos nos arranjos domésticos. O crescimento asiático tem impulsionado uma maior atividade econômica em boa parte dos países latino-americanos neste início do século XXI, mas também contribui para cristalizar o padrão de desenvolvimento que se impôs na região após a crise da dívida na década de 1980. Por sua vez, a crise de 2008 fez com que a China buscasse novos mercados e oportunidades de desenvolvimento frente ao baixo dinamismo dos países centrais.

Após um período de rompimento diplomático, por ocasião das divergências surgidas na década de 1960 com o governo militar no Brasil, a parceria sino-brasileira foi reestabelecida em 1974. Apesar de estarem sobre regimes político-ideológicos diferentes, China e Brasil pautavam sua política externa em princípios comuns, com visões muito próximas sobre a questão do desenvolvimento na agenda internacional e a necessidade de articulação entre os países do Sul Global (OLIVEIRA, 2010). A importância da relação entre os dois países foi expressa mais à frente no termo “parceria estratégica”, empregada pela primeira vez em 1993, pelo então Primeiro Ministro Chinês Zhu Rongji para tratar do vínculo com o Brasil.

Contudo, as relações comerciais foram tornando-se cada vez mais assimétricas em favor da China. Enquanto entre 1980 e 1990 as exportações chinesas para o Brasil eram fundamentalmente de matérias-primas minerais e agrícolas e o Brasil exportava manufaturados, esse padrão inverteu-se: “Dados consolidados do governo brasileiro já registravam que, ao final da década de 2000, dos produtos exportados pelo Brasil à China, 83,7% eram básicos, destacadamente commodities agrícolas e minerais, enquanto 97,5% dos importados eram manufaturados” (COELHO;MASIERO;CASEIRO, 2015, p.95). A princípio, a demanda gerada pelo crescimento da economia chinesa abriu novo mercado para a ampliação das exportações da América Latina. Sozinho, o gigante asiático possibilitou o aumento de 28% na demanda mundial por commodities agrícolas entre 2002 e 2012. Em 1993, a América Latina possuía superávit com a China. Já em 2005, a região registrava déficits, boa parte advinda da importação de produtos de alta intensidade tecnológica (SCHWARTZMAN, 2015, p.110). Não somente o grau de dependência das importações chinesas denuncia a assimetria. Em 2009 a China tornou-se o maior parceiro comercial do Brasil, porém em

2014, importações e exportações de produtos brasileiros corresponderam somente a 2,63% e 1,49% do total de transações chinesas⁷¹.

A questão mais relevante é saber se o crescimento chinês está provocando um deslocamento ou encolhimento da economia brasileira. Entretanto, para além de uma resposta simplista, cabe notar que a ascensão chinesa tem causado dois efeitos antagônicos: “efeito complementariedade” e “efeito concorrência” (IEDI, 2003). Por um lado, o impulso às vendas externas de commodities beneficiam as exportações brasileiras, tanto no volume de vendas, como na elevação dos preços internacionais. Assim, há uma complementariedade entre a expansão chinesa e as possibilidades de crescimento brasileiro. Um efeito indireto decorrente da demanda da China por commodities na América Latina é o aumento da capacidade desses países vizinhos importarem produtos manufaturados brasileiros.

O “efeito concorrência” demanda ainda maior cautela. Esse efeito está associado ao papel da China como exportadora de produtos manufaturados, vez que ela praticamente não disputa mercados com o Brasil na exportação de commodities. Apesar da recente tendência de queda, a participação brasileira no comércio mundial de manufaturados não se alterou significativamente desde 1980. Além disso, o Brasil perde pouco espaço no mercado mundial porque detinha uma parcela já pouco expressiva e menos similar aos setores de atuação chinesa. Contudo, a invasão de importações chinesas no mercado doméstico e nos mercados tradicionais brasileiros marca o peso da concorrência.

O efeito concorrência foi muito mais nocivo ao México do que nos outros países latino-americanos, porque esse país possui um perfil exportador mais parecido com a China, no que diz respeito à indústria de processamento para exportação (SCHWARTZMAN, 2015). A concorrência de produtos importados chineses podem ser vistas sobre a perspectiva da ameaça direta, quando reduzem a parcela de mercado, ou indiretamente na forma de oportunidades perdidas, quando as exportações chinesas crescem mais do que as exportações brasileiras.

Para comparar a competitividade no Mercosul, Carmo Bittencourt e Raiher (2014) observam que entre 1995 e 2009, a China agregou 1.159 produtos à sua pauta de exportação, enquanto o Brasil sofreu redução de 415 produtos.

⁷¹ China Statistical Yearbook 2015

Tabela 8: Número de produtos exportados pelo Brasil, pela China e simultaneamente por ambos os países para o Mercosul de 1995 a 2009

Ano	Brasil	China	Por ambos os países
1995	3.668	2.020	1.756
1996	3.637	2.093	1.810
1997	3.573	2.214	1.877
1998	3.545	2.301	1.966
1999	3.543	2.299	1.962
2000	3.497	2.426	2.053
2001	3.509	2.441	2.031
2002	3.251	2.169	1.723
2003	3.330	2.424	1.980
2004	3.398	2.691	2.224
2005	3.491	2.797	2.381
2006	3.406	3.056	2.502
2007	3.403	3.086	2.598
2008	3.327	3.178	2.661
2009	3.253	3.179	2.606

Fonte: Carmo, Bittencourt, Raiher (2014, p.598)

Tabela 9: Número de produtos exportados pelo Brasil, pela China e simultaneamente por ambos os países para o Mercosul por setores (valores médios para os subperíodos 1995/1997 e 2007/2009)

Setor	Brasil		China		Por ambos os países	
	1995/1997	2007/2009	1995/1997	2007/2009	1995/1997	2007/2009
Animal e prod. animais	74	58	8	15	3	6
Produtos vegetais	160	155	40	63	28	45
Produtos alimentícios	137	130	21	62	21	58
Produtos minerais	81	78	14	40	11	33
Químico	542	506	307	485	236	390
Plástico/borracha	170	172	79	147	77	141
Couros e peles	39	32	25	32	22	26
Madeira	174	145	72	117	66	104
Têxtil	575	526	422	604	346	472
Calçados	44	38	45	48	38	37
Pedra/vidro	136	121	76	123	69	101
Metais	471	427	213	378	204	339
Máquinas/elétrico	670	618	454	649	427	583
Transporte	91	87	50	76	47	65
Produtos diversos	262	235	284	309	219	223

Fonte: Cálculo dos autores com base nos dados da BACI.

Fonte: Carmo, Bittencourt, Raiher (2014, p.599)

Os resultados são expressos na tendência de elevação do Índice de Similaridade das Exportações (ISE) desenvolvido pelos autores. Sobretudo, os dados fornecem evidências empíricas de que “as exportações industriais chinesas também deslocam seus rivais brasileiros de mercados externos, agravando a perda de dinamismo de nossa produção industrial” (COELHO; MASIERO; CASEIRO, 2015, p.95).

Mas o efeito concorrência também repercute internamente. Coelho, Masiero e Caseiro (2015, p.96) observam que para várias instituições representantes de setores industriais “a inserção comercial manufatureira chinesa no Brasil tem contribuído para a desindustrialização do país, dado que a manufatura nacional tem sido preterida pelos importados, especialmente os oriundos da China, em que o fator preço normalmente”. O deslocamento de produtos brasileiros fica claro quando se toma a análise em pormenor de algumas cadeias de mercadoria, como por exemplo, a indústria têxtil e de calçados.

Conforme já discutido, a China tem ganhado grande poder de mercado na indústria têxtil, articulando inclusive mudanças na governança da cadeia de mercadorias. O país foi beneficiado pelo Acordo Multifibras - AMF (1974 a 1994), que estabelecia quotas sobre as exportações de países de baixa destinadas para países mais ricos, como também foi beneficiado pelo Acordo de Têxteis e Vestuário – ATV (1995 a 2004) que liberalizou o comércio para adequar-se ao novo contexto regulatório da OMC. A combinação de baixo custo de mão de obra e modernização tecnológica posiciona a indústria chinesa como a mais competitiva em sete de nove categorias de indústria têxtil, quando comparada com produtores como Brasil, Índia, Coreia, Turquia e EUA. Achyles Costa, Nelton Conte e Valquiria Conte (2013, p.14) afirmam que em relação às nove categorias, o Brasil é competitivo em três, compartilhando posição em uma delas junto com a China. Esses autores analisam os três elos ou nódulos da cadeia de mercadoria têxtil, e concluem que a China é a maior exportadora em todos eles, e no elo de maior complexidade possui capacidade de ampla diversificação de produtos.

Uma das grandes forças das empresas chinesas no setor supramencionado é a capacidade de responder à necessidade de inovação do produto, crucial por conta dos curtos ciclos de mudança da moda, mas conseguindo ao mesmo tempo atender a diferentes padrões de qualidade dos produtos. Países como os Estados Unidos, Japão e alguns da Europa buscam enfrentar a concorrência inserindo novas tecnologias na manufatura e nos sistemas gerenciais. A estratégia brasileira tem sido de incorporar insumos importados chineses de forma a reduzir os custos dos demais elos e se tornar

mais competitivo nas partes mais avançadas da cadeia. Complementarmente, introduz algumas melhorias técnicas e de design nos produtos.

Em síntese, verifica-se que a evolução da cadeia têxtil-vestuário no início da década de 1990, diante da abertura comercial, levou a que a maioria das empresas empreendesse um ajuste defensivo, caracterizado pela redução de pessoal em alguns elos, buscando maior eficiência no processo produtivo (introdução de inovações organizacionais e melhorias dos sistemas de qualidade), terceirização de atividades e especialização da produção, bem como o crescimento das importações de insumos. (COSTA; CONTE; CONTE, 2013, p.36)

Similar fenômeno ocorre na indústria brasileira de calçados. As cadeias em que o Brasil se insere são dominadas por grandes varejistas, principalmente os Estados Unidos. Os pequenos produtores tendem a se associar aos agentes de exportação para produzir com especificação predefinida, em regimes de subcontratação. Com a concorrência chinesa, os produtores brasileiros tentaram expandir a produção de calçados em regiões do país com menor custo de mão de obra, principalmente do sul em direção ao Nordeste (SANTANA, 2015). Assim como na indústria têxtil, as empresas de calçados buscam maior dinamismo nas etapas de marketing e design, e a inserção em mercados mais sofisticados como o europeu, onde predomina o consumo de produtos com qualidade superior (SANTANA, 2015, p.18).

É relevante ressaltar então que a concorrência entre o Brasil e a China tem sido atenuada, principalmente no MERCOSUL, pois muitos dos produtos chineses são utilizados pelas indústrias brasileiras como insumos para atender segmentos diferentes de mercado. Carmo, Bittencourt e Raiher (2014) chegam a essa conclusão decompondo Índice de Similaridade das Exportações entre os produtos onde há competição horizontal (ISE^H) e vertical (ISE^V). Os maiores valores atribuídos à similaridade vertical indicam que o acirramento da competição em favor da China pode gerar não uma exclusão completa da indústria brasileira em determinado mercado, mas a sub-rogação da atuação em partes da cadeia produtiva em favor das importações de insumos chineses.

Tabela 10: Decomposição do índice ISE em ISE^H e ISE^V por setores (valores médios percentuais por subperíodos)

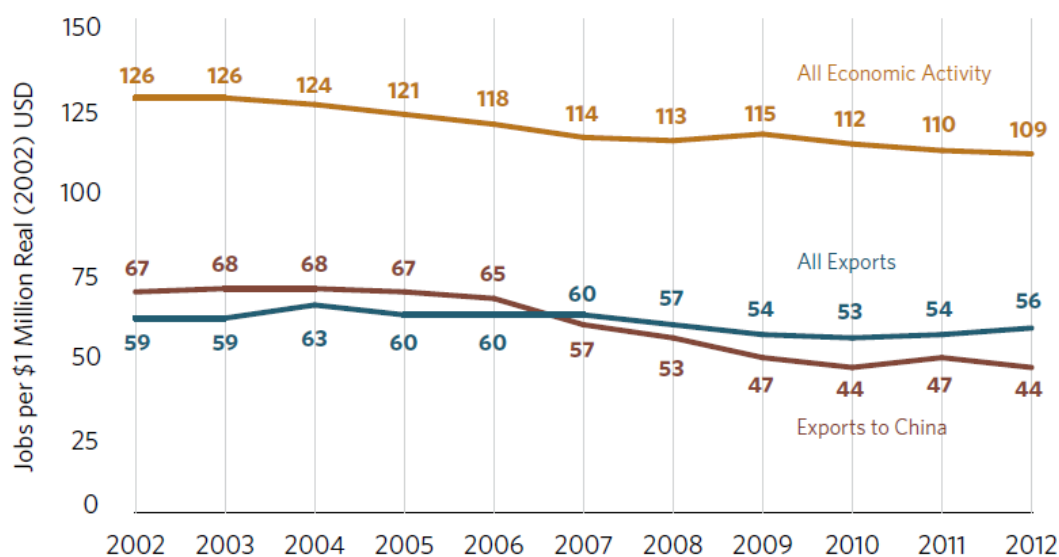
Setor	1995/1997		2001/2003		2007/2009	
	ISE ^H	ISE ^V	ISE ^H	ISE ^V	ISE ^H	ISE ^V
Animal e prod. animais	0,0	100,0	0,1	99,9	35,6	64,4
Produtos vegetais	5,8	94,2	10,8	89,2	42,5	57,5
Produtos alimentícios	16,8	83,2	31,1	68,9	21,0	79,0
Produtos minerais	15,5	84,5	21,1	78,9	19,2	80,8
Químico	17,9	82,1	23,5	76,5	36,6	63,4
Plástico/borracha	28,0	72,0	17,2	82,8	31,7	68,3
Couros e peles	1,3	98,7	6,2	93,8	26,5	73,5
Madeira	28,8	71,2	23,1	76,9	48,9	51,1
Têxtil	9,6	90,4	23,8	76,2	20,2	79,8
Calçados	15,6	84,4	25,6	74,4	9,1	90,9
Pedra/vidro	23,9	76,1	27,9	72,1	43,3	56,7
Metais	9,7	90,3	22,0	78,0	30,5	69,5
Máquinas/elétrico	8,0	92,0	17,7	82,3	27,2	72,8
Transporte	6,5	93,5	36,6	63,4	13,8	86,2
Produtos diversos	8,7	91,3	16,8	83,2	10,7	89,3

Fonte: Carmo, Bittencourt, Raiher, (2014, p.600).

Apesar da possibilidade de verticalização e especialização industrial, a pressão do crescimento chinês sobre as cadeias de mercadoria brasileiras reforça tendências na própria configuração social. A primeira delas é alteração no perfil do emprego, na indústria e na economia como um todo. No caso da indústria têxtil-vestuário brasileira, Costa, Conte e Conte (2013, p.39) observam que o crescimento das importações chinesas diminuiu o volume de empregos do elo de fiação, etapa mais primária da cadeia, enquanto aumentou a quantidade de mão de obra na tecelagem e confecção. Portanto, a análise do emprego corrobora a tese de que o avanço chinês tem empurrado a produção brasileira para setores mais especializados.

Porém, o crescente peso dos produtos agrícolas e extrativos minerais na pauta de exportação pode implicar na especialização regressiva do padrão comercial do país (COELHO;MASIERO;CASEIRO, 2015, p.95). Por conta da menor empregabilidade da indústria extrativa, as exportações para a China geram menos postos de trabalho para a América Latina, do que as exportações que a região realiza com o resto do mundo.

Gráfico 18: Postos de trabalho apoiados por atividade econômica e exportações globais da América Latina



Fonte: Ray, Gallagher, Lopez, e Sanborn (2015, p.7).

A inserção da América Latina diferencia-se substancialmente da forma de inserção chinesa, e a elevação da importância da China como grande importador marca importante diferença para com a relação comercial frente aos países centrais. Kaplinsky, Terheggen e Tijaja (2010) observam que a substituição da União Europeia como principal importador de mandioca da Tailândia e madeira do Gabão alterou também a natureza dos produtos exportados por esses dois países. Tanto em relação às importações de mandioca como de madeira, a China tem dado preferência a estas mercadorias em estágios mais brutos ou de menor processamento. Fenômeno semelhante ocorre em relação à importação da soja brasileira, que em 2012 absorveu cerca de 60% das exportações, mas restringida cada vez mais aos grãos em detrimento dos produtos derivados de maior valor⁷². A política chinesa privilegia a geração de emprego em seu território e para nacionais, razão porque favorece a importação de grãos in natura para industrialização interna (VIEIRA et al., 2016, p.61). A China construiu um moderno parque agroindustrial com capacidade de processamento da soja,

⁷² Giovanni Ferreira. Brasil e China a complexa relação do complexo soja. Gazeta do Povo, 25/03/2013. Disponível em < <http://www.gazetadopovo.com.br/agronegocio/colunistas/giovani-ferreira/brasil-e-china-a-complexa-relacao-do-complexo-soja-7hc7mdlstlncns2udrumuid1eq> > Acesso em 09 de maio de 2016.

e cria barreiras à importação de óleo e farelo para expandir o beneficiamento do grão no próprio país⁷³.

A maior relevância da China como principal destinatário daquelas mercadorias primárias não é impulsionada unicamente pelo crescimento da sua demanda doméstica, mas também por uma tentativa das empresas estrangeiras de comprimirem custos e preservarem os lucros. Scharzman (2015, p.108) afirma que essa “corrida para baixo” que comprime condições de trabalho, salários e integridade ambiental envolve não só uma dimensão competitiva intercapitalista, mas também uma disputa entre os Estados do Sul Global. Kaplinsky, Terheggen e Tijaja (2010, p.303) chegam a mesma conclusão: “whereas there would be a complementary division of labor in the South-North trade of commodities, it was at least a possibility that the South-South trade in commodities would lead to a more competitive and less complementary division of labor”.

Parte da expansão chinesa é resultado do deslocamento produtivo das empresas do centro em busca de menores custos para contornar a concorrência. Porém, quando a China avança sobre as cadeias de mercadoria, não só ocupa os nódulos que estavam localizados nas economias centrais, mas também passa a dominar parte dos nódulos periféricos. Quando o domínio europeu sobre as exportações de móveis em madeira declinou por conta da transferência da atividade industrial para a China, as empresas chinesas assumiram não somente as atividades de manufatura, mas de processamento da própria madeira que vinha do Gabão (KAPLISNKY;TERHEGGEN;TIJAJA, 2010).

A China para ascender tem criado pressões para cima e para baixo. Uma das explicações pode ser encontrada na formulação de Kaoru Sugihara sobre a “Revolução Industrial⁷⁴” asiática, resgata por Arrighi (2008). Enquanto a revolução industrial na Europa e nos Estados Unidos inaugurou um caminho desenvolvimentista de uso intensivo de capital, a Revolução Industrial na Ásia teria criado um caminho tecnológico e institucional diferente, para responder às configurações específicas da região (ARRIGHI, 2008, p.48). Por conta do grande contingente populacional e escassez em recursos naturais, foi preciso um arranjo que absorvesse mão de obra e se

⁷³ “Lei chinesa prejudica exportação de óleo de soja brasileiro”. Revista Globo Rural, 2015. Disponível em < <http://revistagloborural.globo.com/GloboRural/0,6993,EEC812735-1931,00.html> > Acesso em 09 de maio de 2016.

⁷⁴ O conceito fora formulado originalmente por Hayami Akira “em referência ao Japão do período Tokugawa” (ARRIGHI, 2008, p.47).

concentrasse na unidade doméstica. Para Giovanni Arrighi, a recente modernização tecnológica aliada à constância da Revolução Industrial na China criou condições para a ascensão. Em muitas fábricas há baixo nível de mecanização, enquanto que “as linhas de montagem são ocupadas por fileiras de rapazes recém-saídos das muitas escolas técnicas da China” (ARRIGHI, 2008, p.371).

A Europa tem deslocado boa parte das atividades intensivas em mão de obra para especializar-se em atividades de alta intensidade tecnológica. A especialização de alguns setores da indústria brasileira pressionada pela elevação da competitividade vertical precisa ser analisada com cautela. A estratégia chinesa de manter e absorver atividades intensivas em mão de obra tem a importante função de viabilizar o grande aumento populacional e êxodo rural, acompanhado não da deterioração e sim de melhora, embora modesta, do padrão de vida. A modernização da indústria brasileira sem correspondente ampliação dos postos de trabalho tende a perpetuar as dificuldades de ascensão da condição semiperiférica (“efeito sanduíche”).

A dificuldade do Brasil em reformatar políticas industriais aprofunda-se com a nova conjuntura. Lançado em 2011, o Plano Brasil Maior foi o programa de política industrial que deu mais ênfase nos últimos anos às atividades inovadoras e à melhor inserção do país nas cadeias produtivas globais. A proposta revela influências das experiências asiáticas e marca um distanciamento para o receituário do Consenso de Washington. Porém, o programa é barrado pela contração da economia doméstica e menor dinamismo global pós-crise de 2008 (COELHO;MASIERO;CASEIRO, 2015, p.99).

Para muitos países há uma opção de curto prazo por medidas protecionistas, como forma de fazer frente à enxurrada de produtos importados chineses. Contudo o peso do efeito complementariedade é um fator determinante para entender alguns aspectos da conjuntura política latino-americana na atualidade. O crescimento das exportações de commodities aumentou em alguma medida o poder de barganha dos países ricos em recursos naturais, mas, internamente, o poder foi fortalecido em setores com poucos incentivos ou interesses em criar novos arranjos sociais. Assim, a tentativa de pressionar a reformulação da relação com a China é uma via complicada tanto do ponto de vista econômico quanto político.

In Brazil, the China boom has also had major impact on the agricultural sector. There, Chinese demand has enriched and

empowered the 'ruralist' voting block, representing large landholders in Congress. This newly strengthened voting block has exerted powerful influence on the current administration's environmental stances (Santilli, 2014; Smeraldi, 2014). For example, it has mounted an effort to roll back the new Central Bank rules cited above, which have proven useful in strengthening enforcement of environmental safeguards. (RAY, GALLANGHER;LOPEZ;SANBORN, 2015, p. 12)

Além disso, a crise financeira de 2008 contribuiu para o estreitamento dos laços comerciais, mas também financeiros entre a China e a América Latina. Para Cunha, Lélis e Bichara, o governo chinês busca novos mercados e oportunidades de investimento para compensar o baixo dinamismo das economias centrais no pós-crise (CUNHA et al.,2012, p.210).

A China tem se consolidado como um dos principais parceiros comerciais e uma fonte de financiamento para várias nações em desenvolvimento. Sem as condicionalidades exigidas pelos governos ocidentais e pelas agências multilaterais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, o apoio chinês aos países periféricos tem sido um catalizador de influência e acesso privilegiado aos seus mercados e recursos naturais. (CUNHA et al, 2012, p.213)

Os investimentos diretos chineses contribuíram para a internacionalização das empresas latino-americanas, o financiamento do balanço de pagamentos e de obras de infraestrutura (CUNHA et al., 2012, p.224). No caso brasileiro, os superávits na balança comercial foram tão elevados que ultrapassaram o déficit na balança de serviços e na última década permitiram importante acúmulo de reservas internacionais. A mudança na relação entre os dois países está no crescente peso dos investimentos. Os investimentos chineses para fusões e aquisições saltaram de 0,1% em 2008 para 16,1% do total realizado no Brasil em 2012. Ademais, 77% dos recursos investidos no período de 2009 a 2012 foram destinados a setores relacionados a commodities (COELHO;MASIERO;CASEIRO, 2015, p.95-96).

A baixa capacidade de articulação política brasileira para estabelecer uma estratégia nacional de desenvolvimento corre o risco de ficar ainda mais limitada pelos interesses chineses, interna e externamente. A China possui uma política externa mais auto interessada que o Brasil, apoiada em acordos bilaterais que permitem negociar condições mais favoráveis (VIEIRA et al., 2016, p.53). A China necessita acessar recursos naturais para sustentar seu crescimento, mas para isso leva adiante uma estratégia que diminui a dependência de suas próprias fontes. Um exemplo é o acordo firmado em 2013 com a Ucrânia para aquisição de parte de seu território para cultivo

agrícola por 50 anos⁷⁵, com grande potencial para reduzir a dependência da soja brasileira.

Essa questão da cooperação remete às diferenças históricas das políticas externas do Brasil e da China. Enquanto historicamente a China negocia, o Brasil coopera; ou seja, se o Brasil aguardar passivamente a dinâmica do mercado, fatalmente será engolido pela China. (VIEIRA et al., 2016, p.78)

A relação da China com a América Latina não possui o mesmo grau de entrelaçamento, que a primeira tem com a Ásia ou mesmo com a Europa e América do Norte. O crescimento da participação diplomática chinesa na região latina é mais claramente notado a partir da mudança de prioridade na política externa dos Estados Unidos após 2001. Com as novas incursões no Oriente médio, os EUA passaram a dar menos atenção aos seus vizinhos continentais e a China surge preenchendo um vazio criado. Esse momento também é um momento de inflexão em que Gudynas (2011) chama de “giro à esquerda”, cuja expressão política tem sido a instalação de governos que se definem como sendo de esquerda, ou progressistas. Essa mudança foi produto de um movimento contraditório de questionamento às estratégias neoliberais e ampliação dos debates sobre desenvolvimento. A China surgiu como uma alternativa atraente, por ser identificada como um parceiro do Sul Global que impõe pouca ou nenhuma interferência na política interna. Porém o novo direcionamento político na região foi um movimento em que os países defenderam o crescimento econômico como sendo sinônimo de desenvolvimento. O grande problema é que o crescimento econômico foi diretamente associado com o aumento das exportações e controle sobre recursos naturais. Para Eduardo Gudynas, essa circunstância explica o forte apoio dos governos progressistas aos setores extrativos como meio para alcançar esse crescimento, gerando um “neoextrativismo progressista”.

Camila Moreno (2015, p.33) relaciona a crítica do extrativismo à noção de “consenso das commodities”: a aceitação da inserção no sistema de produção e acumulação global como provedores de produtos básicos para os grandes centros manufatureiros mundiais. O “consenso das commodities” por sua vez insere-se em uma dinâmica ditada pelo que alguns autores chamam de “consenso de Pequim”. Este segundo consenso é definido por Ariel Slipak (2014, p.113) como a “adhesión a la idea

⁷⁵ “China reportedly just bought 5% of Ukraine (but the Ukrainian partner denies it)”. Disponível em < <http://qz.com/127258/why-china-just-bought-one-twentieth-of-ukraine/> > Acesso em 09 de maio de 2016

de que el sendero inevitable para el desarrollo de la región es la profundización de estos vínculos con la República Popular China⁷⁶”. Assim, o desenvolvimento passou a ser associado ao uso dos recursos naturais para ampliar riquezas, e a comercialização com a China seria não só uma via atrativa como inevitável. Contudo, o gigante asiático passou a interessar-se não só por commodities, mas no investimento em infraestrutura “e com isso assegura sua presença territorializada como fundamental para os destinos econômicos da América Latina e suas perspectivas de integração”, moldando imaginário do “desenvolvimento” a serviço das lógicas destinadas a alimentar o mercado global (MORENO, 2015, p.36).

A crescente importância da cooperação chinesa para os países do terceiro mundo não se justifica somente por razões históricas e políticas de um lado, ou pela ambição chinesa por recursos naturais. Como aponta o estudo feito pela ECOSOC-ONU (2008), a cooperação chinesa oferece melhor custo benefício, obtido pelo acesso a financiamento mais barato, menor custo de mão-de-obra, maior produtividade, aquisição de material de baixo custo e a transferência de tecnologia mais apropriada. O apoio à Iniciativa de Integração da Infraestrutura Regional Sul-americana (IIRSA) é a maior expressão da participação chinesa nos projetos de infraestrutura da região. Do ponto de vista doméstico, Carmen Mendes (2006) aponta como “outra das características da presença chinesa na África e na América Latina o fato de Pequim estabelecer um relacionamento direto com as elites como forma de assegurar os seus interesses”. Assim, a cooperação chinesa atende não só os interesses da RPC como também é muito mais atrativa para os países do Sul. Ainda que os efeitos derivados dessa parceria possam criar dependência no longo prazo, é importante destacar que são essas características da cooperação Sul-Sul, e em particular da cooperação chinesa que permitem gozar de uma legitimidade e receptividade nos países receptores da ajuda.

Assim, a China vem se firmando como país central no sistema interestatal. No plano geopolítico expande sua atividade diplomática aprofundando sua presença nos foros e organismos internacionais, mas também criando por iniciativa própria espaços alternativos, nas mais diferentes agendas (SLIPAK, 2014). A “grande estratégia chinesa” procura obstar principalmente o “isolamento que poderia resultar das iniciativas americanas de segurança na Ásia” (MEDEIROS, 2008, p.265). O impulso à

⁷⁶ adesão à ideia de que o caminho inevitável para o desenvolvimento da região é o aprofundamento dos vínculos com a República Popular da China (tradução nossa).

regionalização asiática vai nessa direção, assim como a formação de parcerias com países da África, geralmente marginalizada nos grandes acordos comerciais. A aproximação com a Rússia materializada na Organização de Cooperação de Xangai (OCS) tem o importante condão de contrapor o avanço da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN), e também garantir a segurança energética. A aproximação com a América Latina atende à necessidade de segurança alimentar, mas firma-se cada vez mais como importante mercado para reprodução do capital chinês.

6.2 CONTROLE DAS CADEIAS GLOBAIS E O CAPITAL FINANCEIRO

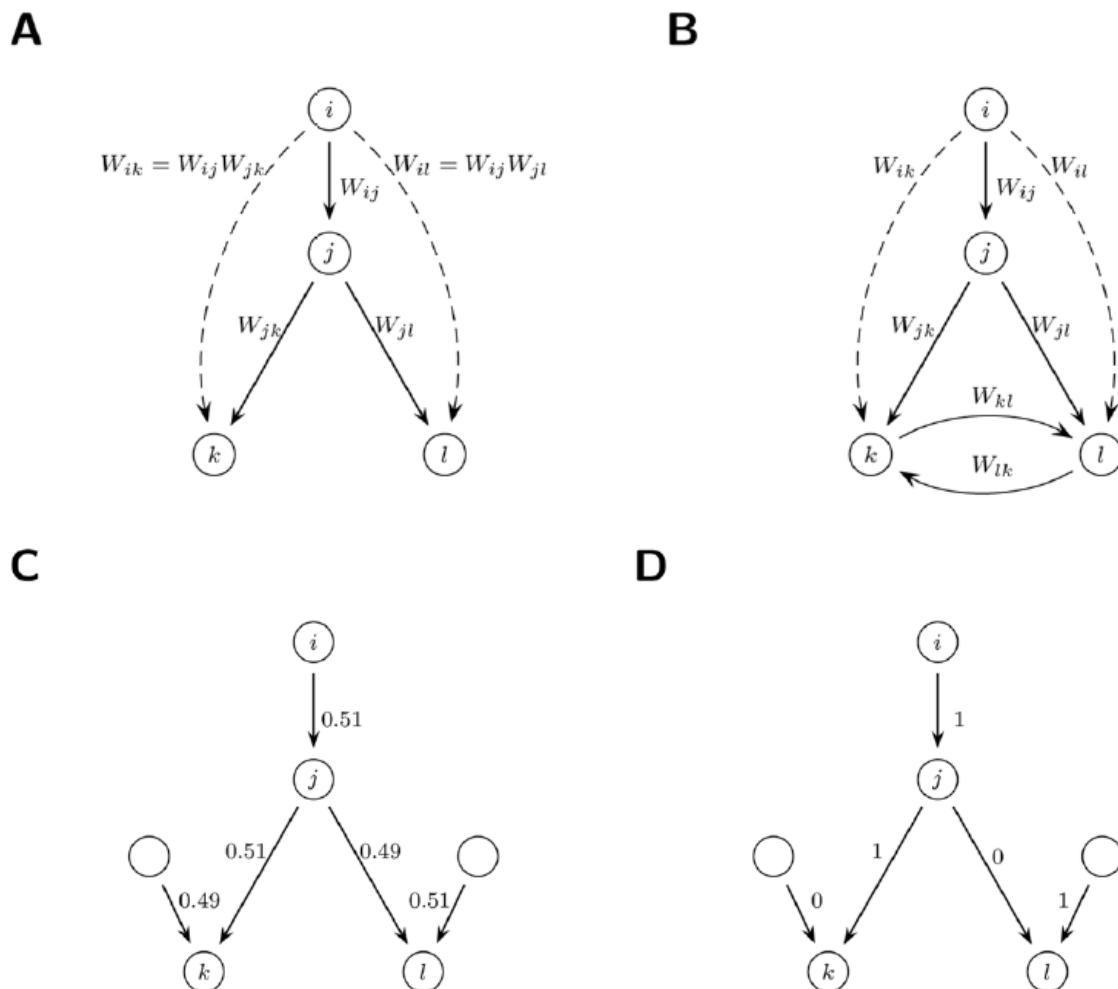
Nesta dissertação foi trabalhado o conceito de comando político, e mais extensivamente o comando econômico na perspectiva das cadeias globais de mercadoria para elucidar a capacidade de captura de excedentes pelo Brasil e China, e assim derivar suas posições no sistema-mundo. Uma consideração final precisa ser feita a respeito do domínio sobre as cadeias globais. O poder sobre alocação dos recursos não é determinada somente pela concentração dos processos produtivos mais lucrativos em uma jurisdição.

A China exerce uma influência cada vez mais ampla sobre os fluxos de excedentes na economia-mundo, à medida que incorpora maior parcela de mercado, tanto como produtora, como consumidora. A ocupação de atividades intensivas em capital e a tendência ao monopólio proporcionam o aumento no comando econômico, como exaustivamente tratado neste trabalho. Isso indicaria que o país asiático aumentou relativamente o poder de captura de excedentes. Por outro lado, notou-se um relativo declínio na relevância em alguns países do centro e pressões na periferia, compensando a ascensão chinesa.

James Glattfelder (2013) revela, entretanto, que o comando sobre a produção pode ser exercido de fora da atividade produtiva das cadeias. Segundo o autor suíço, é possível supor que as empresas transnacionais organizam-se por três possíveis padrões de atuação: ou operam isoladamente, ou se agrupam em coalizões independentes, ou elas formam um grande componente conectado, com uma estrutura típica de centro-periferia. Acontece que na prática maior parte das empresas não age dissociada uma das outras, e um agente econômico pode deter a propriedade de uma firma assumindo a sua

posse integral, ou uma parte dela. Como cada possuidor (shareholder) detém o direito sobre parte da receita, diz-se que tem posse direta sobre tal valor. Assim as empresas exercem controle da produção através da aquisição de cotas e ações umas das outras. Cada cotista ou acionista possui o direito a uma fração da receita (dividendo) e à voz no processo de tomada de decisão: quanto maior o direito à propriedade em uma firma, maior o controle associado a ela. Vitali, Glattfelder e Battiston (2011) associam a noção de controle às chances que um agente tem de ver o seu interesse prevalecer na estratégia de negócio de uma firma, o que é definido em função da propriedade sobre a firma ou suas receitas.

Figura 21: Propriedade e Controle



(A&B) Propriedade direta e indireta. (A) Firma i possui W_{ij} por cento de controle direto da firma j . Através de j , ela possui também uma propriedade indireta em k e l . (B) Com ciclos é preciso levar em consideração os caminhos recursivos. (C&D) modelo de limiar. (C) Porcentagens de propriedade são indicadas nas conexões. (D) Se um acionista possui propriedade excedendo o limiar (ex. 50%), ele possui controle completo (100%) e os outros não tem nenhum (0%).

Fonte: Vitali et al. (2011, p.2)

Os autores chamam atenção para o fato de que muitos teóricos mediram a concentração de riqueza e de renda, mas não há uma estimativa quantitativa para o controle. Esse exercício prova-se importante, pois o grau de concentração de riqueza não é idêntico à concentração do controle.

In principle, one could expect inequality of control to be comparable to inequality of income across households and firms, since shares of most corporations are publicly accessible in stock markets. In contrast, we find that only 737 top holders accumulate 80% of the control over the value of all TNCs [...] This means that network control is much more unequally distributed than wealth. (VITALI et al, 2011, p.4)

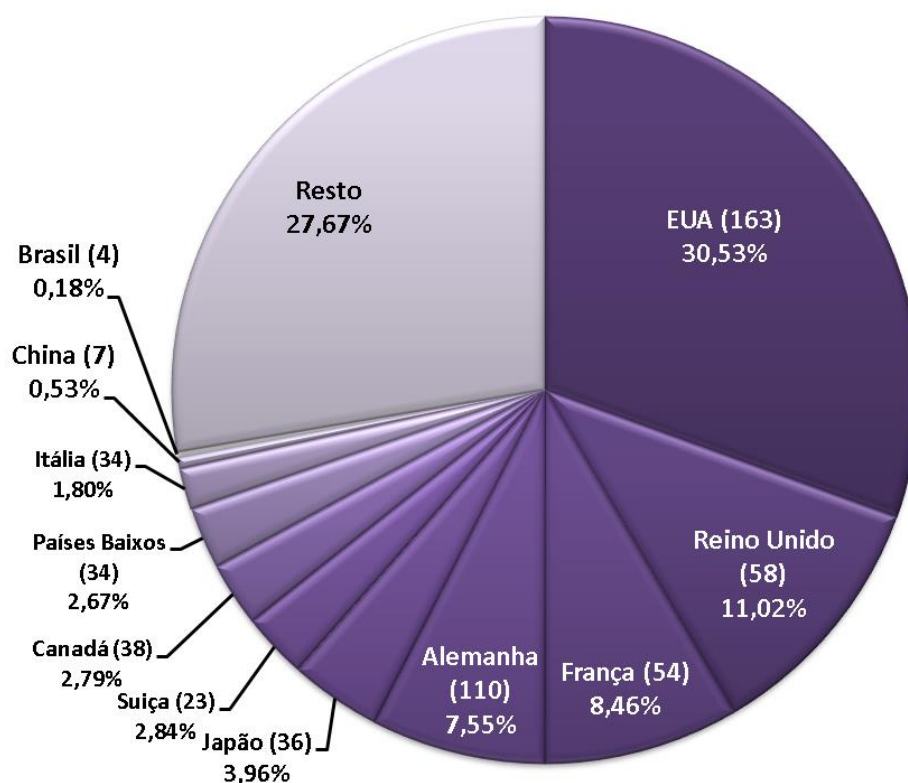
Se o controle das redes (ou cadeias) é muito mais desigual que a distribuição da riqueza, isso indica que há uma capacidade de certos agentes econômicos de comandar as atividades produtivas dos nós, mesmo não detendo diretamente a propriedade das firmas que ali operam. Essa conclusão pode parecer muito similar ao conceito de governança das cadeias de mercadoria já apresentado (ver Gereffi 1994, 2010) onde pelo poder de produtor ou comprador as empresas organizam as cadeias. A ideia de controle trabalhada por Vitali, Glattfelder e Battiston vai além: no conceito de governança as empresas atuam necessariamente em algum dos nós, e derivam seu poder das relações de mercado ali desenvolvidas, enquanto que o controle admite que o comando econômico possa ser praticado por instrumentos financeiros, detidos por empresas, pessoas físicas, governos, fundos de pensões, bancos e outros tipos de entidades. Essa compreensão segue a linha de ampliação da noção de comando econômico para além das trocas desiguais.

Portanto, há uma constituição das cadeias globais de valor que ocorre associada à centralização do controle da produção por empresas que exercem poder através das finanças. Em seu estudo, Glattfelder (2013) acessou a um banco de dados de 2007 com 37 milhões de agentes econômicos (entre empresas, fundações, agências, governos), onde identificou 43 mil empresas transnacionais, operando em 116 países, formando uma rede de 600 mil nós. Sobretudo, o autor descobriu que 737 desses agentes detêm controle sobre 80% do valor (receita operacional) de todas as 43 mil empresas, e os 147 primeiros, controlam 38,4%. O fato de o controle ser altamente concentrado em poucos agentes não quer dizer que eles estejam interconectados. Porém, por meio de uma combinação topológica, notou-se a existência de uma estrutura de controle: “As the reader may by now suspect, powerful actors tend to belong to the core. In fact, the

location of a TNC in the network does matter⁷⁷” (VITALI et al. 2011, p.4). Portanto, para os autores, o centro forma uma “super entidade” econômica na rede global de corporações e $\frac{3}{4}$ do centro é formado por intermediários financeiros.

Na lista de 737 agentes disponibilizada pelo autor à Forbes⁷⁸, é possível notar que o país que concentra maior controle é os Estados Unidos, com 163 agentes controlando 30, 53%. É seguido pela Grã-Bretanha (58 agentes, 11,02% de controle), França (54 agentes, 8,46%) e Alemanha (110 agentes, 7,55% de controle). A lista apresenta 7 agentes chineses, controlando 0,53%, e 4 brasileiros controlando 0,18% do valor.

Gráfico 19: Distribuição do controle entre as 737 maiores transnacionais (e número de transnacionais por país)



Fonte: Lista dos 737 atores transnacionais⁷⁹ (Elaboração própria)

As implicações sobre o cenário retratado nestes dados ainda são um tanto quanto desconhecidas. Se “comando” é não só posse, mas também influência, o controle

⁷⁷ Como o leitor já pode por agora suspeitar, atores poderosos tendem a pertencer ao centro. Em verdade, o lugar da empresa transnacional na rede sim importa. (tradução nossa)

⁷⁸ <http://www.forbes.com/sites/bruceupbin/2011/11/21/the-147-companies-that-sort-of-control-sort-of-everything-full-list-revealed/#66fef9226d4b>

⁷⁹ Disponível em https://docs.google.com/spreadsheets/d/1XzcZldlpTlrlw_i-HRxNEj9DGps2zsSv5ofgJd_9-Nk/edit?usp=sharing Acesso em 01 de março de 2016.

financeiro amplia a noção construída aqui sobre comando econômico. Mas não é possível dizer que a crescente centralização da governança sobre as cadeias pelos países centrais esteja migrando definitivamente para o controle sobre a propriedade acionária dos agentes produtores. Vale a reflexão feita por Christopher Dunn em 1998, dez anos antes da crise financeira de 2008, mas que parece aplicar-se ao caso. A fuga dos capitais para o mercado financeiro pode ser um reflexo da própria crise. O impacto que a ascensão China irá causar nas novas formas de acumulação é incerto, mas há sinais de que grandes transformações podem estar em curso.

As for Arrighi and Drangel observation that capital intensive production not always yield the highest returns, this is true, but again it is necessary to examine economic constellation of activities. Speculators on the stock exchange may enjoy the highest rate of profit, and this activity may increase in a period of uneven development in the core and stagnating growth throughout the world-system, because money-capital cannot find profitable productive investments in a world in which productive capacity greatly exceeds effective demand. But this should not lead us to the conclusion that these "innovative entrepreneurs" have succeeded in moving on to a new form of accumulation which will be successful in the long (or even medium) run. Rather this form of speculative activity is more a sign of world-level crisis than a new form of core accumulation (DUNN, 1998, p.209).

Esse trabalho transparece que a fragmentação dos nódulos produtivos e a difusão pela “globalização” não significa uma maior equalização do “desenvolvimento”, mas o aprofundamento da exploração por outras formas de comando econômico.

O crescimento econômico chinês provoca pressões no sistema e a posição central na hierarquia do sistema interestatal anuncia que seus efeitos podem ser permanentes. Nem a derrocada dos EUA (ou do capitalismo), nem o estabelecimento de uma hegemonia chinesa figuram como hipóteses da presente pesquisa, mas verificou-se que as possibilidades abertas pela ascensão chinesa são diferentes daquelas ocorridas na transição entre o Reino Unido e os Estados Unidos. Robert Biel assinala que a China, muito por conta de seu tamanho, pode “desenvolver uma estratégia para o Sul [global]” atuando como catalizador do Norte a permitir que parte do valor acumulado se fixe em algum tipo de desenvolvimento local mais profundo.

[S]e bem dificilmente consiga desencadear uma redistribuição do poder decisiva, bem pode significar uma interrupção do sistema de acumulação global, forçando o capitalismo internacional a levar a cabo uma considerável reestruturação desde uma posição debilitada, com resultados imprevisíveis. (BIEL, 2007, p.307)

Assim, a apropriação de excedentes pela China poderá desencadear em outras regiões novos processos de expansão da área de domínio do capital, criando novos escoadouros de excedentes com boas perspectivas de lucro. Por outro lado, a apropriação de excedentes também pode significar que a própria China esteja forjando novas relações de dependência na periferia para consigo. Em ambos os casos o crescimento econômico chinês apresenta-se como concorrente aos processos de acumulação do centro. Por esse motivo John Mearsheimer (2006, p.160) afirma que, se a China continuar com esse impressionante crescimento econômico pelas próximas décadas é provável que se envolva em intensa uma competição por segurança com considerável potencial para guerra com os Estados Unidos. Contudo, as cadeias americanas estão muito mais conectadas com as cadeias chinesas do que estavam com as soviéticas na Guerra Fria. O entrelaçamento do capital produtivo e financeiro, e o sucesso da grande estratégia chinesa são importantes fatores que podem obstar o conflito e apontar para uma acomodação pacífica da China.

7 CONCLUSÃO

Não é coerente pensar as unidades nacionais, nem a realidade política e econômica como esferas isoladas. O poder que correlaciona a capacidade dos Estados e dos capitais de apropriarem-se dos excedentes é estruturalmente condicionado por suas posições no sistema-mundo. A análise das cadeias de globais oferece perspectiva sobre a forma mais comum e cotidiana pela qual se operam os fluxos de riqueza. Contudo, a troca de mercadorias não é a única forma de obter vantagens. Em uma realidade cada vez mais complexa, a combinação de instrumentos econômicos e políticos é elemento fundamental para garantir lugar na competição capitalista.

A semiperiferia tem a peculiar característica de acessar a um conjunto de propriedades que pertencem tanto ao centro como à periferia, sem, contudo, conseguir facilmente ampliar sua capacidade de expropriação sobre qualquer um dos dois estratos. O desafio de mobilidade na semiperiferia e ao mesmo tempo evidencia das perversas contradições capitalistas, e um elemento de coesão por contrabalancear dois extremos.

A inserção diferenciada dos países industrializados da América Latina e do Leste Asiático revela que as estratégias empregadas para melhorar a posição na divisão internacional do trabalho não dependem somente de arranjos internos favoráveis. As condições geopolíticas no sistema interestatal e o peso das barreiras impostas pelos países centrais em alguns casos foram decisivos. Enquanto a China beneficiou-se do contexto de Guerra Fria e do impulso industrializante no leste asiático por integração produtiva, o Brasil fazia concessões cada vez maiores ao capital estrangeiro. No plano interno, a recente vivência de um regime socialista permitiu que a China resistisse às crises internacionais financeiras e adotasse um modelo desenvolvimentista. A rígida estrutura social brasileira e baixa capacidade de articulação em torno de um projeto nacional de desenvolvimento (também por conta do longo período de inserção dependente e associada ao estrangeiro) fizeram com que o país fique à mercê de uma conjuntura favorável.

Os resultados empíricos apresentados demonstram que tanto o Brasil como a China figura no “meio” da hierarquia da economia-mundo. Contudo, percebe-se que esses dois gigantes mundiais constituem “impérios” de capacidades diferentes. A primeira e marcante diferença é que, embora a China também pertença à semiperiferia,

essa classificação é verossímil no que diz respeito à posição na economia-mundo, mas não em relação ao sistema interestatal.

A China é o país mais populoso do mundo, segunda maior economia, e terceira potência militar. O elevado controle político do Partido Comunista Chinês permite (legitimado pelo poder econômico) a condução das diretrizes internas e externa com grau relativamente baixo de interferências. A história certamente ensinou através do século de humilhações que não basta um comércio opulento e dinâmico para assegurar sua posição. Por esse motivo, a China consegue utilizar do comando político para tornar estruturais e permanentes suas vantagens econômicas.

A teoria do Sistema-Mundo foi escolhida para explicar os efeitos da mobilidade de um país na ordem mundial, pois esta retrata melhor o capitalismo como um sistema “anti-mercado”. A ascensão econômica é derivada não da livre concorrência, a simples intensificação de trocas e ganhos mútuos, mas da geração de monopólio e apropriação de excedentes. Nesse sentido, a ascensão chinesa pode gerar tanto a compressão de lucros, como novas formas de exploração e apropriação de excedentes. Há evidência de ambos os fenômenos.

As estratégias utilizadas na China revelam a necessidade de se criar internamente condições favoráveis, para reproduzir externamente uma posição mais elevada. As limitações às estratégias de mercado da periferia e a semiperiferia (como por exemplo, a constante deterioração da balança de pagamentos ou a falácia da composição) restringem a própria mobilidade interna das classes capitalistas nacionais na busca pelo poder, restando maior opção aos capitais que aceitam se associar ao capital internacional. O dilema da acumulação-legitimação revela a dificuldade em realizar a condução por mudanças políticas e econômicas para transitar da armadilha da renda média. Geralmente um país com capitais fracos pode ser conduzido equivocadamente à maior subordinação. A China tem conseguido transpor essa lógica, pois o próprio Estado fez as vezes de grande capitalista.

A China entendeu que a formação de grandes capitais indica a força de uma economia nacional. Os grandes capitais mantêm-se pelo domínio de atividades de baixa concorrência e consequentemente de maior lucratividade. Outro elemento que justifica a atribuição de maior poder aos grandes capitais é a capacidade de mobilidade: quanto maior o capital (e se está complexamente estruturado, no caso em arcabouço financeiro), maior sua capacidade de migrar para o controle de outras atividades. A

China inova ao unir pequenos capitais para comportarem-se como grandes capitais. Seu enorme contingente populacional não só criam condições para ocupar vários nódulos das cadeias de mercadoria, como geram uma necessidade social de garantir postos de trabalho. Desse modo, a China cria pressões para baixo e para cima nas cadeias.

Sobretudo, a China combina com bastante eficácia comando político e econômico. Circunstâncias geopolíticas permitiram que o país avançasse com muito mais facilidade para uma posição central na hierarquia do sistema interestatal, mas o aumento da sua capacidade de se apropriar de excedentes é tratado como prioridade, até que se torne grande demais para ser detido. Não é possível afirmar ainda que o país assuma uma posição central na economia-mundo nos termos aqui trabalhados. O país ainda depende muito do capital estrangeiro e ainda tenta institucionalizar seus canais de apropriação de excedentes. Forma-se uma classe capitalista muito forte, mas a dependência do Estado ainda é considerável, o que indica possibilidades de reversão da trajetória no caso de captura da máquina governamental.

Por outro lado, principalmente após a crise de 2008, o Brasil sinaliza estar preso na armadilha da semiperiferia. Observando o último século, o país apresentou grande crescimento econômico durante o período dos anos dourados do capitalismo (1950-1970) e no recente boom das commodities (2003-2010), mas a ausência de reformas estruturais revelou a vulnerabilidade externa nas crises seguintes a ambos os interregnos. Assim como a China, o Brasil reúne condições favoráveis a uma maior projeção do comando político, mas que permanece contido pela incapacidade de articulação interna.

O Brasil já opera na órbita do Império que a China tenta firmar como Meio, centro. Ainda não é possível afirmar que a relação entre os dois países represente uma relação de subordinação periférica do Brasil, ainda que reproduza em alguns aspectos a dependência. Primeiro porque, conforme apresentado, o Brasil desenvolveu como semiperiferia mecanismos de pressão para baixo, que tornam rígida sua posição também para descender. Outro motivo relevante é que a China ainda proporciona condições favoráveis ao Brasil. É por meio da relação com o país asiático que o país ainda pode vislumbrar as oportunidades, no curto prazo, de ampliar seu espaço na economia-mundo e no sistema interestatal.

8 REFERÊNCIAS

- ABDI - Política industrial de países selecionados: Brasil, Rússia, Índia e China. Brasília: ABDI, 2011.128 p. (Política Industrial Comparada, vol. 10).
- AMSDEN, Alice. **The Rise of “The Rest”**: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. New York: Oxford University Press, 2001.
- ARRIGHI, Giovanni, DRANGEL, Jessica. **The Stratification of the World Economy: An exploration of the semiperipheral zone**. Review, Beverly Hills, vol. X, n.1, pp. 9-74, Summer 1986
- ARRIGHI, Giovanni. **The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery**. In: MARTIN, William G.(ed.) "Semiperipheral States in the World-Economy". Westport: Greenwood Press, 1990, pp.11-44
- ARRIGHI, Giovanni. **O Longo Século XX**: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo. São Paulo: Editora UNESP, 1996.
- ARRIGHI, Giovanni. **Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2008.
- ARRIGHI, Giovanni. China's Market Economy in the long run. In: HUNG, Ho-fung (org). **China and the transformation of Global Capitalism**. Baltimore: John Hopkins University Press, 2009, pp. 22-49
- ANDERSON, James. Borders in the New Imperialism. In: DONNAN, Hastings, WILSON, Thomas M (ed). A companion to border studies. Oxford: Blackwell Publishing Ltd, 2012. pp. 139-158
- BABONES, Salvatore J., “The Country-Level Income Structure of the World-Economy”. In: Journal of World-Systems Research, Vol. XI, n. 1, July 2005, p. 29-55
- BAIR, Jennifer. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. COMPETITION & CHANGE, Vol. 9, No. 2, June 2005 pp.153–180
- BAIR, Jennifer (ed). **Frontiers of Commodity Chain Research**. Stanford: Stanford University Press, 2009
- BIEL, Robert. **El nuevo imperialismo**: crises e contradicciones en las relaciones Norte-Sur. Ciudad de México: Siglo XXI, 2007
- BIELSCHOWSKY, Ricardo, MUSSI, Carlos. Padrões de desenvolvimento na economia brasileira: a era desenvolvimentista (1950-1980) e depois. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Padrões de desenvolvimento econômico (1950-2008): América Latina, Ásia e Rússia**. 1. ed. Brasília: CGEE, 2013. v. 1.
- BIN, Liang. **The changing Chinese legal system, 1978–present**: centralization of power and rationalization of the legal system. New York: Routledge, 2008.
- BOCCHI, João Ildebrando. Século XIX: Renascimento Agrícola, Economia Cafeeira e Industrialização. In: REGO, MARQUES (orgs.). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2011 (2ªed.)

- BÖRÖCZ, József. The "Rise of China" and the Changing World Income Distribution. In: HUNG, Ho-fung (ed.). **China and the Transformation of Global Capitalism in the 21st century**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2009, p.86-108.
- BÖRÖCZ, József. Notes on the Geopolitical Economy of Post-State Socialism. BANDELJ, Nina, SOLINGER, Dorothy J. **Socialism Vanquished, Socialism Challenged: Eastern Europe and China, 1989-2009**. New York: Oxford University Press, 2012. p.103.124.
- BOTTOMORE, Tom (ed.). **Dicionário do Pensamento Marxista**. Trad.: Dutra, W. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2001.
- BRAMALL, Chris. **Chinese economic development**. New York: Routledge, 2008
- BRAUDEL, Fernand. **Civilization and capitalism**. Vol.I: The structures of everyday life. Rev. ed. London: William Collins Sons & Co Ltd, 1981.
- BRESLIN, Shaun. China and the global political economy. New York: Palgrave Macmillan, 2007.
- BRITO, Lana Bauab e GONÇALVES, William. "RELAÇÕES BRASIL-CHINA: UMA PARCERIA ESTRATÉGICA?" SÉCULO XXI, Porto Alegre, V. 1, Nº1, jan-dez 2010
- CALLINICOS, Alex. **Imperialism and Global Political Economy**. Cambridge: Polity Press, 2009.
- CARCANHOLO, Marcelo Dias. **Neoconservadorismo com Roupage Alternativa: a Nova CEPAL dentro do Consenso de Washington**. Revista Análise Econômica, Porto Alegre, ano 26, n. 49, p. 133-161, março de 2008
- CARCANHOLO, Marcelo Dias. (Im)Precisões sobre a Categoria Superexploração da Força de Trabalho". In: ALMEIDA FILHO, Niemeyer. **Desenvolvimento e Dependência: cátedra Ruy Mauro Marini**. Brasília: IPEA, 2013.
- CARMO, Alex S., BITTENCOURT, Maurício, RAIHER, Augusta. **A competitividade das exportações do Brasil e da China para o Mercosul: evidências para o período 1995-2009**. Nova Economia_Belo Horizonte_24 (3)_6587-608_setembro-dezembro de 2014
- CASTRO, Antonio Barros de. A Reestruturação Industrial Brasileira nos Anos 90. Uma Interpretação. Revista de Economia Política, vol. 21, n.3 (83), julho-setembro, 2001
- CHASE-DUNN, Christopher, GRIMES, Peter. **World-System Analysis**. Annual Review of Sociology, Vol. 21. (1995), pp. 387-417.
- CHASE-DUNN, Christopher, HALL, Thomas. **Rise and Demise: Comparing World-Systems**. Boulder: Westview Press, 1997.
- CHASE-DUNN, Christopher. **Global Formation: Structures of the World-Economy**. 2nd ed. Boston: Rowman & Littlefield Publishers, inc. 1998
- CHEN, Yun. **Transition and Development in China: Towards Shared Growth**. Farnham: Ashgate Publishing, 2009.
- CINTRA, Marcos Antônio Macedo, SILVA FILHO, Edison Benedito, PINTO, Eduardo Costa (Orgs.). **China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Ipea, 2015.

- COELHO, Diego B., MASIERO, Gilmar, CASEIRO, Luiz. A ascensão da China e seus reflexos no Brasil: fundamentos e evidências para uma estratégia de desenvolvimento. *Rev. Bras. Inov.*, Campinas (SP), 14, n. esp., p.85-108, julho 2015
- COSTA, Achyles, CONTE, Nelton, CONTE, Valquiria. A China na cadeia têxtil – vestuário: impactos após a abertura do comércio brasileiro ao mercado mundial e do final dos Acordos Multifibras (AMV) e Têxtil Vestuário (ATV). *Teoria e Evidência Econômica - Ano 19, n. 40, p. 9-44, jan./jun. 2013*
- COX, Robert W. Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. In: **Neorealism and Its Critics**. KEOHANE, R. New York: Columbia University Press, 1986
- COX, Robert. A Perspective on Globalization. In: MITTELMAN, James H. (ed) **Globalization: Critical Reflections**. Boulder: Lynne, 1996, pp. 21-28
- CUNHA, A. M. et al. O Brasil no espelho da China: tendências para o período pós-crise financeira global. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 16, n. 2, p. 208-236. 2012.
- ECOSOC. Economic and Social Council; ONU. Background study for the Development Cooperation Forum. Trends in South-South and triangular development cooperation. New York: April, 2008.
- EICHENGREEN, Barry. **A Globalização do capital internacional: uma história do sistema monetário**. São Paulo: Editora 34, 2000.
- FAIRBANK, John King. **China: a new history**. London: The Belknap Press of Harvard University Press, 2006
- FANGYIN, Zhou. Equilibrium Analysis of the Tributary System. *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 4, 2011, p.147–178
- FEIJÓ, Carmem. *Contabilidade Social - a Nova Referência das Contas Nacionais do Brasil - 3ª Ed.* 2004
- FILGUEIRAS, Luiz. A natureza do atual padrão de desenvolvimento brasileiro e o processo de desindustrialização. In: CASTRO, Inez Silvia Batista. **Novas interpretações desenvolvimentistas**. Rio de Janeiro: E-papers: Centro Internacional Celso Furtado, 2013, p. 371-450.
- FIORI, José L. O sistema interestatal capitalista no início do século XXI. In: FIORI, José L., MEDEIROS, Carlos, SERRANO, Franklin. **O mito do colapso do poder americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008
- FLEURY, Afonso, SAKUDA, Luiz Ojima. “Global Value Chains, Global Production Networks: Towards Global NetChains Synthesis?”. In: Cambridge International Manufacturing Symposium, 16th 2012, Cambridge. **Capturing Value in International Manufacturing and Supply Networks: New models for a changing world**. Cambridge: Institute for Manufacturing, 2012. Pp. 125-156.
- FONSECA, Pedro Cezar Dutra. O Processo de Substituição de Importações. In: REGO, MARQUES (orgs.). **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2011 (2ªed.)
- FRANK, Andre Gunder. **ReORIENT: Global Economy in the Asian Age**. Los Angeles: University of California Press, 1998

- GEREFFI, Gary. **Repensando la Teoría del Desarrollo**: Experiencias del Leste de Asia y América Latina. Foro internacional 30, 1 (julio-septiembre, 1989): 36-65
- GEREFFI, Gary and WYMAN, Donald L. (co-editors), **Manufacturing Miracles**: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990
- GEREFFI, Gary. Recasting Development Theory in Latin America and East Asia. In: The University of Hong Kong, Social Sciences Research Center, Occasional Paper Series, Paper No. 6, 1991
- GEREFFI, Gary, KORZENIEWCZ Miguel. **Commodity Chains and Global Capitalism** (Contributions in Economics & Economic History). Westport: Praeger Publishers, 1994
- GEREFFI, Gary, HUMPHREY, John, STURGEON, Timothy. **The governance of global value chains**. In: Review of International Political Economy 12:1 February 2005: 78–104
- GEREFFI, Gary. CHINA Y MÉXICO EN LA ECONOMÍA GLOBAL: TRAYECTORIAS DE DESARROLLO DIVERGENTES EN UNA ERA DE CRISIS ECONÓMICA Foro Internacional, vol. L, núm. 3-4, julio-diciembre, 2010, pp. 778-807
- GEREFFI, Gary, LEE, Joonkoo. **Why the world suddenly cares about global supply chains**. Journal of Supply Chain Management, Volume 48, Number 3, July 2012
- GERRING, John. **Social Science Methodology: a criteria framework**. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- GLATTFELDER, James B. **Decoding Complexity**: Uncovering Patterns in Economic Network. Heidelberg: Springer, 2013
- GRANT, Richard, LYONS, Donald. **The Republic of Ireland in the World-Economy: An Exploration of Dynamics in the Semiperiphery**. In: MARTIN, William G.(ed.) "Semiperipheral States in the World-Economy". Westport: Greenwood Press, 1990, pp.125-140
- GUDYNAS, Eduardo. “Debates sobre el desarrollo y sus alternativas en América Latina: Una breve guía heterodoxa”. In: “Más allá del Desarrollo”. Fundación Rosa Luxemburg, Abya Yala Ediciones in November, 2011
- HAMAGUCHI, Nobuaki. Integração produtiva regional no leste da Ásia. In: ALVAREZ, Roberto, BAUMANN, Renato, WOHLERS, Marcio – ABDI. **Integração Produtiva**: caminhos para o Mercosul. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2010.
- HARDY, Jane (2013). New divisions of labour in the global economy. Disponível em < <http://isj.org.uk/new-divisions-of-labour-in-the-global-economy/> > Acessado em 20 de dezembro de 2015.
- HARVEY, David. **The New Imperialism**. New York: Oxford University Press, 2003.
- HOPKINS, Terence K., WALLERSTEIN, Immanuel Maurice. **World-Systems Analysis: Theory and Methodology**. Beverly Hills: SAGE Publications, 1982.
- HOPKINS, Terence K., WALLERSTEIN, Immanuel Maurice. Commodity Chains: Construct and Research. In: In: GEREFFI, Gary, KORZENIEWCZ Miguel.

- Commodity Chains and Global Capitalism** (Contributions in Economics & Economic History). Westport: Praeger Publishers, 1994, pp.17
- IEDI, Carta IEDI n. 578 – O Lugar do Brasil nas Cadeias Globais de Valor, 2013. Disponível em < http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_578.html > Acesso em 21 de janeiro de 2016.
- IEDI Carta n. 590 – O Dinamismo Exportador do Brasil e a Ameaça das Exportações Chinesas no Após Crise. Disponível em < http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_590.html > Acesso em 21 de janeiro de 2016
- JIA, Kang. From proactive to sound fiscal policy: an improvement to China's public finance system. In: WANG, Mengkui (ed.). **China in the wake of Asia's financial crisis**. Oxon: Routledge, 2009
- KAPLISNKY, R. Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? *Journal of Development Studies* 37: 2000, pp. 117-146.
- KAPLINSKY, Raphael, TERHEGGEN, Anne, TIJAJA, Julia. What Happens When the Market Shifts to China? The Gabon Timber and Thai Cassava Value Chains. In: CATTANEO, Olivier, GEREFFI, Gary, STARITZ, Cornelia (eds.). *Global value chains in a postcrisis world: a development perspective*. Washington D.C.: The World Bank, 2010.
- KAUFMAN, Robert. How societies change developmental models or keep them: reflections on the Latin American experience in the 1930s and the Postwar World. In: GEREFFI, Gary and WYMAN, Donald L. (co-editors), **Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990
- KENNEDY, Scott. Overcoming Our Middle Kingdom Complex: Finding China's Place in Comparative Politics. In: KENNEDY, Scott (ed.) **Beyond the Middle Kingdom: comparative perspectives on China's**. Standford: Standford University Press, 2011
- KORZENIEWICZ, Roberto P. **The Limits to Semiperipheral Development: Argentina in the Twentieth Century**. In: MARTIN, William G.(ed.) "Semiperipheral States in the World-Economy". Westport: Greenwood Press, 1990, pp. 97-124
- LAIDLER, Christiane. A “crise da dívida” e o Estado na América Latina. In: **Usos do Passado: XII Encontro Regional de História**, ANPUH, Rio de Janeiro, UERJ, FFP, 2006.
- LAPLANE, Mariano Francisco. Indústria e desenvolvimento no Brasil do século XXI. *Economia e Tecnologia*, Curitiba: v.2, n.6, 5-16, jul./set. 2006.
- LIU, He. From overcoming deflation to preventing inflation. In: WANG, Mengkui (ed.). **China in the wake of Asia's financial crisis**. Oxon: Routledge, 2009
- LONG, Guoqiang. China's policy of opening up in the decade after the Asian financial crisis. In: WANG, Mengkui (ed.). **China in the wake of Asia's financial crisis**. Oxon: Routledge, 2009
- LYRIO, Mauricio Carvalho, **A Ascensão da China como Potência: fundamentos políticos internos**. Brasília: FUNAG, 2010.

- MAHUTGA, Matthew. **Global models of networked organization, the positional power of nations and economic development.** In: Global Value Chains and Global Production Networks in the Changing International Political Economy. Review of International Political Economy, Volume 21, Issue 1, 2014, pages 157-194
- MANDEL, Ernest. **Las ondas largas del desarrollo capitalista: La interpretación marxista.** Siglo XXI: Madrid, 1986.
- MARTIN, William G. **Introduction: The Challenge of the Semiperiphery.** In: MARTIN, William G.(ed.) "Semiperipheral States in the World-Economy". Westport: Greenwood Press, 1990, pp.3-10
- MARX, Karl, ENGELS, Frederich. Ideologia Alemã. São Paulo: Boitempo, 2007.
- MEARSHEIMER, John. China's Unpeaceful Rise. In: Current History; Research Library, Vol. 105, No. 690 (April 2006) Disponível em < <http://mearsheimer.uchicago.edu/pdfs/A0051.pdf> > Acesso em 04 de março de 2015.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, Maria da Conceição, FIORI, José Luís (orgs). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização.** Petrópolis: Vozes, 1997 pp.279-346
- MEDEIROS, Carlos Aguiar de. **Raízes estruturais da crise financeira asiática e o enquadramento da Coreia. Economia e Sociedade.** Campinas: Instituto de Economia, Unicamp. n.11, dez. 1998. pp.151-72.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar. **A economia política da crise e da mudança estrutural na Ásia.** Economia e Sociedade, Campinas, (17): 33-54, dez. 2001.
- MEDEIROS, Carlos. Desenvolvimento Econômico e Ascensão Nacional: rupturas e transições na Rússia e na China. In: FIORI, José L., MEDEIROS, Carlos, SERRANO, Franklin. O mito do colapso do poder americano. Rio de Janeiro: Record, 2008
- MEDEIROS, Carlos Aguiar. Integração produtiva: a experiência asiática e algumas referências para o Mercosul. In: ALVAREZ, Roberto, BAUMANN, Renato, WOHLERS, Marcio – ABDI. **Integração Produtiva: caminhos para o Mercosul.** Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2010.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar. Padrões nacionais de desenvolvimento. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Padrões de desenvolvimento econômico (1950-2008): América Latina, Ásia e Rússia.** 1. ed. Brasília: CGEE, 2013. v. 1. pp.79-112, 2013.
- MENDES, Carmen Amado. "A China e a cooperação Sul-Sul". Relações Internacionais Junho: 2010 (26). pp. 039-046
- MITTELMAN, James H. (ed) **Globalization: Critical Reflections.** Boulder: Lynne, 1996
- MORENO, Camila. O Brasil made in China: para pensar as reconfigurações do capitalismo contemporâneo. São Paulo: Fundação Rosa Luxemburgo, 2015
- MORGENTHAU, Hans. A Política entre as Nações. Brasília: Editora UnB, 2002.
- NAUGHTON, Barry. **The Chinese Economy: Transitions and Growth.** Cambridge: The MIT Press, 2007.

- NINIO, Marcelo. China ambiciona poder global com Nova Rota da Seda. Folha de São Paulo, 01/03/2015. < <http://www1.folha.uol.com.br/mundo/2015/03/1596528-china-ambiciona-poder-global-com-nova-rota-da-seda.shtml> > Acesso em: 20 de abril de 2016.
- NIOSI, Jorge. **Periphery in the Center: Canada in the North American Economy**. In: MARTIN, William G.(ed.) "Semiperipheral States in the World-Economy". Westport: Greenwood Press, 1990, pp. 141-160
- NOGUEIRA, Isabela. **Cadeias Produtivas Globais e Agregação de Valor**: A posição da China na indústria eletroeletrônica de consumo. Revista Tempo do Mundo. IPEA, vol.4, n.4, 2012 pp. 5-46.
- NOGUEIRA, Isabela. Políticas de Fomento à Ascensão da China nas Cadeias de Valor Globais. In: CINTRA, Marcos Antônio Macedo, SILVA FILHO, Edison Benedito, PINTO, Eduardo Costa (Orgs.). **China em transformação**: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea, 2015.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). The Impact of the Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufactures. Paris, OECD, 1979.
- OECD. Interconnected Economies: benefiting from global value chains. OECD Publishing, 2013. Disponível em < http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en > Acesso em 21 de março de 2016
- OECD/ECLAC/CAF, Latin American Economic Outlook 2016: Towards a New Partnership with China, OECD Publishing, Paris, 2015.
- OFFICE OF THE SECRETARY OF DEFENSE. Annual Report to Congress: Military and Security Developments Involving the People's Republic of China. Washington D.C., 2015.
- OLIVEIRA, Nelson de. **Neocorporativismo e Política Pública**. São Paulo: Edições Loyola, 2004.
- OLIVEIRA, Henrique Altemani. "Brasil e China: uma nova aliança não escrita?" Rev. Bras. Polít. Int. 53 (2): 88-106 (2010).
- OSORIO, Jaime. Padrão de reprodução do capital: uma proposta teórica. In: FERREIRA, Carla, OSORIO, Jaime, LUCE, Mathias (orgs). **Padrão de reprodução do capital**: contribuições da teoria marxista da dependência. São Paulo: Boitempo, 2012.
- PALTIEL, Jeremy. Constructing Global Order with Chinese Characteristics', Chinese Journal of International Politics, Vol. 4, 2011, No. 4, pp.375–403.
- PARTHASARATHY, Balaji. Marxist Theories of Development, the New International Division of Labor, and the Third World. Berkeley Planning Journal 9 (1994), 109-124
- PEREIRA, Luiz C. Bresser. **Economia brasileira: uma introdução crítica**. 3ª ed. São Paulo: Ed. 34, 1998
- POMERANZ, Kenneth. **The Great Divergence**: Europe, China, and the Making of the Modern World Economy. Princeton: Princeton University Press, 2000.

- POON, Daniel. **China's Development Trajectory: A strategic Opening for Industrial Policy in the South.** UNTAD Discussion Paper n° 218. 2004.
- QUARK, Amy. Private Governance, Hegemonic Struggles, and Institutional Outcomes in the Transnational Cotton Commodity Chain. *Journal of World-Systems Research*, Winter/Spring 2014, Vol. 20 Issue 1, p.38-63
- RABACH, Eileen, KIM, Bun Mee. Where Is the Chain in Commodity Chains? The Service Sector Nexus. In: GEREFFI, Gary, KORZENIEWCZ Miguel. **Commodity Chains and Global Capitalism** (Contributions in Economics & Economic History). Westport: Praeger Publishers, 1994, pp.123
- RAY, Rebecca, GALLANGHER, Kevin P., LOPEZ, Andres, SANBORN, Cynthia. *China in Latin America: Lessons for South-South Cooperation and Sustainable Development.* Global Economia Governance Initiative, Boston University, 2015. Disponível em : <http://www.bu.edu/pardeeschool/files/2014/12/Working-Group-Final-Report.pdf>
- RICE, Condoleezza, "Promoting the National Interests", *Foreign Affairs*, Vol. 79, No. 1 (Jan. - Feb., 2000), pp. 45-62
- SANTANA, Synthia Kariny Silva de. O impacto da reconfiguração internacional do mercado calçadista sobre o segmento brasileiro de couro e calçados. Texto para discussão 2114 / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília: Ipea, 2015
- SCHOENBERGER, Erica. Competition, Time, and Space in Industrial Change. In: GEREFFI, Gary, KORZENIEWCZ Miguel. *Commodity Chains and Global Capitalism* (Contributions in Economics & Economic History). Westport: Praeger Publishers, 1994, pp. 51-66.
- SCHWARTZMAN, Kathleen C. Will China's Development lead to Mexico's Underdevelopment?. *Journal of World-Systems Research*, Volume 21 Number 1, Winter/Spring, 2015. Disponível em: < <http://jwsr.pitt.edu/ojs/index.php/jwsr/article/view/545/557> >
- SILVA, Ana. L. G.; LAPLANE, Mariano Francisco. **Desempenho Recente da Indústria Brasileira e Desenvolvimento Competitivo.** *Economia e Sociedade* (UNICAMP), Campinas, n.3, p. 81-97, 1994
- SO, Alvin Y. Rethinking the Chinese Developmental Miracle. In: HUNG, Ho-fung (ed.). **China and the Transformation of Global Capitalism in the 21st century.** Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2009, p. 50-64
- SO, Alvin Y. The Global Capitalist Crisis and the Rise of China to the World Scene. In: BERBEROGLU, Berch. **Beyond the global capitalist crisis: the world economy in transition.** Farnham: Ashgate Publishing, 2012.
- SOARES, Paulo de Tarso P.L., A Propósito do Chamado Processo de Substituição de Importações. In: REGO, MARQUES (orgs.). *Formação Econômica do Brasil.* São Paulo: Saraiva, 2011 (2ªed.)
- SOUZA, Antonio Renildo Santana. As relações entre a reforma do estado e a dominação do capital na China: as transformações pós-1978. Tese (doutorado) – Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração, 2007.
- SLIPAK, Ariel. América Latina y China: ¿Cooperación Sur-Sur o “Consenso de Beijing”. *Nueva Sociedad* No 250, março-abril 2014

- SMITH, David A., SU-HOON, Lee. **Limits on a Semiperipheral Success Story? State Dependent Development and the Prospects for South Korean Democratization.** In: MARTIN, William G.(ed.) "Semiperipheral States in the World-Economy". Westport: Greenwood Press, 1990, pp. 79-96
- STALLINGS, Barbara. The Role of Foreign Capital in Economic Development. In: GEREFFI, Gary and WYMAN, Donald L. (co-editors). **Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia.** Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990
- STAROSTA, Guido. Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value. *Antipode*. Volume 42, Issue 2, pages 433–465, March 2010a
- STAROSTA, Guido. The Outsourcing of Manufacturing and the Rise of Giant Global Contractors: A Marxian Approach to Some Recent Transformations of Global Value Chains, *New Political Economy*, 15:4, 543-563, 2010b
- STURGEON, Timothy, KAWAKAMI, Momoko. Global value chains in the electronics industry: was the crisis a window of opportunity for developing countries?. In: CATTANEO, Olivier, GEREFFI, Gary, STARITZ, Cornelia (eds.). **Global value chains in a postcrisis world: a development perspective.** Washington D.C.: The World Bank, 2010.
- TONI, Jackson de. (Org.). **Dez anos de política industrial: balanço e perspectivas.** 1 ed. Brasília: ABDI, 2015
- VIEIRA, Pedro, BUAINAIN, Antônio, FIGUEIREDO, Eliana. O Brasil alimentará a China ou a China engolirá o Brasil?. In: *Tempo do mundo / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada* – v. 2, n, 1, (jan. 2016). – Brasília: IPEA, 2016.
- VITALI, Stefania, GLATTFELDER James B, BATTISTON Stefano. The Network of Global Corporate Control. *PLoS ONE* volume 6, issue 10: e25995. doi:10.1371/journal.pone.0025995, 2011. Disponível em < <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995> > Acesso em 21 de janeiro de 2016.
- WALLERSTEIN, Immanuel. **The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century** v. 1. New York: Academic Press, 1974
- WALLERSTEIN, Immanuel. **The Capitalist World-Economy.** New York: Cambridge University Press, 1979
- WALLERSTEIN, Immanuel. **World-System Analysis: An introduction.** Durham e Londres: Duke University Press, 2004
- WALLERSTEIN, Immanuel. **Impensar a ciência social: os limites dos paradigmas do século XXI.** São Paulo: Ideias & Letras, 2006.
- WALLERSTEIN, Immanuel. **Universalismo europeo: El discurso del poder.** Mexico D.F.: Siglo veinteuno editores, 2007
- WONG, Christine P.W., BIRD, Richard M. China's Fiscal System: A Work in Progress. In: BRANDT, Loren, RAWSKI (eds). **China's Great Economic Transformation.** New York: Cambridge University Press, 2008. pp. 429-466
- YU, Peter. Intellectual property, economic development, and the China puzzle. In: GERVAIS, Daniel. **Intellectual Property, Trade and Development: Strategies**

to Optimize Economic Development in a TRIPS Plus Era. Oxford University Press 2007. Pp. 173–220.

ZHENG, Lu. O Caminho do Desenvolvimento Econômico Chinês. In: BELLUCCI, Beluce. **Abrindo os Olhos para a China.** Rio de Janeiro: EDUCAM, UCAM, 2004.