

Rosângela de Lima Vieira
(Org.)

O Brasil, a China e os EUA

na atual conjuntura da Economia-Mundo Capitalista



**CULTURA
ACADÊMICA**
Editora

O BRASIL, A CHINA E OS EUA

ROSÂNGELA DE LIMA VIEIRA
(ORG.)

O BRASIL, A CHINA E OS EUA
NA ATUAL CONJUNTURA DA
ECONOMIA–MUNDO CAPITALISTA

Marília
2013



**CULTURA
ACADÊMICA** 
Editora

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS

Diretor:

Dr. José Carlos Miguel

Vice-Diretor:

Dr. Marcelo Tavella Navega

Conselho Editorial

Mariângela Spotti Lopes Fujita (Presidente)

Adrián Oscar Dongo Montoya

Ana Maria Portich

Antonio Mendes da Costa Braga

Célia Maria Giacheti

Cláudia Regina Mosca Giroto

Marcelo Fernandes de Oliveira

Maria Rosângela de Oliveira

Mariângela Braga Norte

Neusa Maria Dal Ri

Rosane Michelli de Castro

Ficha catalográfica

Serviço de Biblioteca e Documentação – Unesp - campus de Marília

B823 O Brasil, a China e os EUA na atual conjuntura da economia-mundo capitalista / Rosângela de Lima Vieira. – Marília : Oficina Universitária ; São Paulo: Cultura Acadêmica, 2013.

284 p.

Inclui bibliografia.

Apoio CAPES

ISBN 978-85-7983-415-8

DOI: <https://doi.org/10.36311/2013.978-85-7983-415-8>

1. Relações econômicas internacionais. 2. Capitalismo. 3.

Brasil – Condições econômicas. 4. China – Condições econômicas.

5. Estados Unidos – Relações econômicas exteriores. I. Vieira,

Rosângela de Lima.

CDD 337

Editora afiliada:



Associação Brasileira de
Editoras Universitárias

Cultura Acadêmica é selo editorial da Editora Unesp

SUMÁRIO

Apresentação	7
A Guerra Fria, a China e a ascensão e queda da hegemonia do dólar americano <i>Ho-fung Hung</i>	15
Estados Unidos e China na primeira década do século XXI: os custos da Guerra ao Terror e as mudanças na interdependência assimétrica <i>Bruno Hendler; Antônio J. E. Brussi</i>	49
O Ressurgimento da China e suas consequências para a América Latina e o Brasil <i>Helton Ricardo Ouriques</i>	81
Crise e mudança social: a luta social em um período de transição <i>Eduardo Barros Mariutti</i>	109
O Brasil e o longo século XX: condicionantes sistêmicos para estratégias nacionais de desenvolvimento <i>Marcelo Arend</i>	135
Emergências e emergentes: para onde? <i>Antônio J. E. Brussi</i>	173
Amazônia, interstício da economia-mundo capitalista Hoyêdo Nunes Lins.....	215
O Brasil na atual conjuntura científico-tecnológica da economia mundo capitalista <i>Pedro Antônio Vieira; Luiz Mateus da Silva Ferreira</i>	247
Sobre os autores.....	279

APRESENTAÇÃO

A oportunidade de coordenar a organização do *VI Colóquio Brasileiro em Economia Política dos Sistemas-Mundo*¹ foi um desafio! Do projeto inicial até sua realização percorreu-se um longo e denso processo. Como tal trouxe novas experiências e aprendizagens recheadas de preocupações, porém com realizações prazerosas.

E agora organizar e apresentar o livro com os textos daquele evento transborda os adjetivos academicamente usuais. Expressar meu entusiasmo pelos resultados é falar de admiração e gratidão a todos que colaboraram para que a difusão, no Brasil, da Análise dos Sistemas-Mundo (ASM) se ampliasse mais.

É preciso reconhecer, nesta obra, os múltiplos sujeitos que construímos juntos um conjunto de análises, reflexões e indagações pertinentes ao sistema social do tempo vivido, à luz da história. Para uma historiadora braudeliana, assumida, diria que a percepção do processo histórico, enquanto testemunhas oculares que somos, não pode encobrir a longevidade e lentidão em que foram construídas as estruturas sobre as quais se sedimenta o nosso 'presente'. Por outro lado, acrescento que nossa condição de sujeitos da história nos impele a uma postura otimista, diante do 'presente', pois podemos contribuir com o que está a ser construído. Para

¹Evento realizado no período de 27 a 29 de agosto de 2012 na Faculdade de Filosofia e Ciências da UNESP – Marília/SP, pelo Grupo de Pesquisa de Economia Política dos Sistemas-Mundo (CNPq) <http://www.gpepsm.ufsc.br/html/index.php> da UFSC. Apoio: CAPES, FAPESP e UNESP (PROPE, PROPG), Instituto Confúcio e SAPE da FFC/Marília. Financiamento desta coletânea: CAPES.

que aquele que virá seja não apenas um novo sistema social, mas um sistema social mais justo e equânime para toda a humanidade. Essa perspectiva nos induz a uma responsabilidade histórica inigualável, de quem vive em contexto de transformações paradigmáticas e tem consciência dela.

Assumir tal responsabilidade significa primeiramente buscar a melhor compreensão possível da realidade. E em nosso entendimento, a abordagem dos Sistemas-Mundo – ao propor a análise histórico-mundial sistêmica – explicita sobremaneira as condicionantes históricas quer de natureza econômica, política ou social e contribui para uma apreensão mais ampla e profunda dessa realidade.

A Análise dos Sistemas-Mundo (ASM), edificada com fundamentos em Fernand Braudel, Immanuel Wallerstein e Giovanni Arrighi, possui hoje inúmeros autores, pesquisadores e estudiosos. Há naturalmente divergências pontuais entre alguns deles; contudo, as muitas similaridades nos aproximam, possibilitando a construção de identidades e mesmo daquilo que Wallerstein (2012) denomina Movimento do Saber.

Em Braudel, buscamos a inspiração e a metodologia para pensarmos historicamente as realidades – no interior da dialética temporal da longa, média e curta durações² – com análises interdisciplinares e concebendo o capitalismo como o conjunto de estratégias para se sobrepor à economia de mercado e dispor da liberdade necessária para atingir a maior lucratividade possível.

Com Wallerstein, aprendemos a indispensável postura relacional como fundamento para se pensar o moderno sistema-mundo e a necessidade de se buscar uma nova Ciência Social capaz de análises sistêmicas e históricas. O adjetivo “sistêmico” remete à percepção da rede de elementos econômicos, políticos e culturais que compõem os processos históricos. O qualitativo “histórico”, por seu turno, traduz o entendimento de que esses sistemas são delimitados temporalmente, isto é, tem início e fim, ou seja, as mudanças, por mais lentas que possam ser e até ‘imperceptíveis’, ocorrem continuamente.

² Três temporalidades braudelianas: a longa duração das estruturas com lentas transformações, as conjunturas de média duração e os fatos de breve duração.

É finalmente de Arrighi, herdamos os ‘ciclos sistêmicos de acumulação’ e suas transformações. Os CSAs apresentam uma divisão desse longo processo histórico do capitalismo, fundamental para o aprofundamento das especificidades de cada ‘fase’ e das permanências estruturais próprias do capitalismo histórico ao longo de seus cinco séculos de existência. Em conjunto, estes fundamentos norteiam o que chamamos de Análise dos Sistemas-Mundo (ASM).

Tem-se nessa tríade um amplo programa de estudos. A presente coletânea demonstra cabalmente a amplitude temática de tais estudos e nos direciona a observar a fertilidade e fecundidade que a ASM oferece ao pesquisador interessado em análises histórico-mundiais da complexa sociedade humana. A plêiade de jovens pesquisadores que apresentaram seus relatos de pesquisas e/ou projetos em desenvolvimento, nessa edição do *Colóquio*, demonstrou o vigor deste enfoque para as ciências sociais. Por sua vez, pesquisadores mais experientes que migraram seus estudos para um diálogo mais imbricado com esta abordagem, legitimam-na.

A pluralidade de temas apresentados no *VI Colóquio* e nesta coletânea expõe a amplitude de estudos que o enfoque permite como prenunciaram nossos mestres de referência. Já disse Theotonio dos Santos na apresentação de *Adam Smith em Pequim*: “No rastro de Giovanni Arrighi estão temas, descobertas e pistas que a ciência social brasileira precisa conhecer e seguir.” Certamente tal referência serve também para as obras de Fernand Braudel e de Immanuel Wallerstein.

A ASM nos possibilita analisar nossos desafios contemporâneos, oferecendo fundamentos para uma crítica profunda ao capitalismo global. Para nós, que vivemos em região mundial periférica ou semi-periférica, a abordagem contribui também para uma percepção mais densa das (im) possibilidades de superação dessa condição. Além disso, nos remete à tipicidade do próprio conceito da abordagem dos Sistemas-Mundo de superar a pulverização das ciências sociais.

Obviamente estamos tendo uma oportunidade ímpar: observar, analisar e discutir uma possível transição hegemônica, no ‘calor’ dos acontecimentos. Talvez em nenhuma outra época as pessoas tenham tido uma oportunidade similar. Nas três transições precedentes (de Gênova

para a Holanda, desta para a Grã Bretanha e depois para os EUA), algumas pessoas perceberam mudanças, transformações, até pensaram sobre elas. Mas hoje as nossas possibilidades de compreensão do processo nos diferenciam em relação aos contemporâneos daquelas transições; há uma especificidade em nossa conjuntura atual, somos sujeitos capazes de ter consciência do processo histórico vivendo-o. Por outro lado, o nível de dificuldade em refletir sobre o tempo presente é muito alto. Buscar semelhanças e diferenças em processos análogos para daí objetivamente contribuir para um exame da realidade vivida, constitui-se no valor do método comparativo. Além deste, esta perspectiva oferece referenciais e instrumentos metodológicos que favorecem análises mais amplas desse processo histórico.

O Brasil, China e EUA na atual conjuntura da economia-mundo capitalista pretende contribuir com o debate sobre a atual crise do Ciclo Sistêmico de Acumulação Norte-Americano, bem como com a inserção do Brasil, da China e do próprio EUA nessa conjuntura. A maioria dos textos trata do período posterior a 1970, quando se iniciou, para Wallerstein e Arrighi, a crise terminal do atual ciclo sistêmico. É importante destacar também que os textos trazem aspectos teóricos e metodológicos da ASM, oferecendo trilhas para quem se interessar em dar os primeiros passos nesta abordagem. Vejamos.

O texto “A Guerra Fria, a China e a ascensão e queda da hegemonia do dólar americano” de Ho-fung Hung, da Universidade Johns Hopkins, apresenta a história da ascensão do padrão-dólar como o meio para transações internacionais na economia mundial e moeda corrente para reservas internacionais. Hung questiona o juízo de alguns analistas de que o padrão-dólar esteja em declínio; segundo ele, o que há é um dilema na atual conjuntura: por um lado, o atrelamento da moeda chinesa ao dólar e o desenvolvimento do país voltado às exportações levam a China a comprar ‘obrigações do Tesouro Norte Americano’ de juro fixo em escala maciça que, conseqüentemente, colabora para a viabilização de curto prazo do padrão-dólar; e por outro lado, o déficit exponencial da conta-corrente dos Estados Unidos com a China acelera uma crise de confiança sobre as perspectivas de longo-prazo do dólar. O autor expõe essa contradição

e manifesta que o futuro do poder global está condicionado pela relação entre os dois países.

O artigo de Bruno Hendler e Antônio J. E. Brussi, “Estados Unidos e China na primeira década do século XXI: os custos da Guerra ao Terror e as mudanças na interdependência assimétrica” trata também dessa condição de ‘refêns mútuos’ para as relações entre os EUA e a China, analisando a interdependência comercial e financeira entre os dois países, embora aparentemente cada vez menos simétricas. Comparando com o processo histórico da transição hegemônica britânico/estadunidense, afirmam que a China dos anos 1970 em diante, tal como os EUA no final do século XIX e começo do século XX, também teve o início de seu desenvolvimento econômico associado e dependente da hegemonia de sua época. E como nos casos anteriores, a partir dos anos 1990, essa dependência foi sendo gradualmente substituída por uma série de alianças inovadoras entre capitais produtivos e o Estado chinês. Outras analogias são possíveis, como os empréstimos ingleses para a Holanda na Guerra de Sucessão Espanhola e os empréstimos norte-americanos para a Inglaterra na Primeira Guerra Mundial. O que explica, por semelhança, a interdependência. A busca da superação da vulnerabilidade comparativa de ambos os países garante a assimetria, porém, segundo os autores, não fiança ainda a inversão total dessa interdependência.

Também o artigo de Helton Ricardo Ouriques, “O ressurgimento da China e suas consequências para a América Latina e o Brasil”, analisa as principais características do processo de desenvolvimento chinês contemporâneo. Além disso, busca comparações, entre a China e alguns países latino-americanos, de maneira especial o Brasil. Sobretudo ele demonstra que fatores internos e externos são fundamentais na compreensão dos distintos caminhos de desenvolvimento das regiões em questão. O que reforça uma das vigas mestras da ASM, de que os elementos estruturais da economia-mundo capitalista são constitucionais da atual conjuntura. Ao contextualizar as diferenças de trajetória entre o Leste Asiático e a América Latina, evidencia alguns aspectos sistêmicos que determinaram os distintos percursos históricos destas regiões. O autor apresenta também indicadores que validam sua argumentação.

Já em “Crise e mudança social: a luta social em um período de transição”, Eduardo Barros Mariutti traz uma análise das características da hegemonia norte-americana à luz de elementos da abordagem dos Sistemas-Mundo. E demonstra ainda as possibilidades, ou melhor, as exigências históricas diante da crise vivida atualmente. Nesse contexto, ele afirma que para se buscar efetivamente enfrentar os desafios contemporâneos é indispensável reconhecer a amplitude do problema. Ora, estamos diante uma prolongada *crise geral*. E mais, medidas tímidas não irão reverter este quadro. É imperativo, reconhece o pesquisador, que não existem soluções unilaterais e isoladas para o problema, e, sobretudo, essa situação suscita a busca para uma sociedade mais justa e igualitária.

A proposta do artigo “O Brasil e o longo século XX: condicionantes sistêmicos para estratégias nacionais de desenvolvimento”, de Marcelo Arend, consiste em analisar o desempenho da economia brasileira na dinâmica da economia-mundo ao longo do século XX. Destaca-se a discussão dos fatores que condicionaram a mudança do país do grupo periférico da economia-mundo para o *status* de Estado semiperiférico e a confirmação da tese de Giovanni Arrighi referente à “ilusão desenvolvimentista” pela qual o país passou ao longo do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano. O autor expõe, a partir de uma análise histórica, como a economia-mundo condicionou as estratégias de desenvolvimento adotadas pelo Estado brasileiro, bem como seu desempenho no sistema interestatal, impondo limites e possibilidades para a ascensão do Brasil no sistema interestatal.

Se os condicionantes da economia-mundo capitalista impõem as balizas para os membros do sistema, como se vê no artigo de Marcelo Arend, acertada é a questão levantada já no título do artigo de Antônio Brussi “Emergências e emergentes: para onde?”. O autor desenvolve uma útil reflexão a respeito da mobilidade interzonal na economia-mundo capitalista. Brussi traz uma dúvida contemporânea fundamental: se os períodos de retração econômica são mais favoráveis para a ocorrência de movimentos ascendentes na hierarquia da economia mundial e os estados semiperiféricos têm maiores possibilidades de aproveitarem dessa fragilização sistêmica, tem-se então uma conjuntura favorável ao Brasil? Há indícios para uma resposta afirmativa. Por exemplo, os salários médios e mercado em expansão são atrativos mais que suficientes para novos

investimentos, somando-se ainda o contexto recessivo externo coloca o país numa condição favorável. Contudo, Brussi recomenda cautela nesse diagnóstico, dadas às incertezas na economia-mundo capitalista.

A abordagem da Economia Política dos Sistemas-Mundo observa os sistemas históricos, os quais são caracterizados pela articulação entre as múltiplas estruturas políticas e redes de produção e comércio, ou cadeias mercantis. No capitalismo, esse processo é de longa duração e tende a ocupar todos os espaços que tenham interesse ao centro sistêmico. O texto “Amazônia, interstício da economia-mundo capitalista”, de Hoyêdo Nunes Lins, demonstra o processo histórico multissecular de incorporação da Amazônia ao sistema capitalista. Desde os primórdios coloniais ao capital globalizado, a região está enleada nas tramas de cadeias mercantis comandadas desde o centro do sistema mundial. Esta realidade condicionou sua inserção econômica nacional e/ou internacionalmente.

Já no texto “O Brasil na atual conjuntura científico-tecnológica da economia mundo capitalista”, Pedro Antônio Vieira e Luiz Mateus da Silva Ferreira, priorizam a conjuntura, sem esquecerem as estruturas que fundamentam o desenvolvimento da ciência e da tecnologia no Brasil. Eles defendem a tese que desde o período colonial até as primeiras décadas do século XX, a economia primário-exportadora intensiva em recursos naturais e humanos gerou um tipo de empresário capitalista avesso à inovação. Este pode aumentar seus lucros, pois contou com o apoio do Estado (isenções fiscais, empréstimos, política econômica, repressão aos trabalhadores, etc.) e com baixos custos salariais devidos principalmente à grande oferta de mão-de-obra. Por sua vez, o Estado para contar com os recursos fiscais gerados pela exportação, apoiava as demandas dos exportadores e sem qualquer interesse em desenvolver capacidades tecnológicas que implicassem possíveis conflitos com os países importadores dos produtos primários.

Os dois autores demonstram que o esforço industrializante, do período 1930-1980, foi suficiente para tirar o Brasil da posição de periferia, deslocando-o para a semi-periferia da economia-mundo. Realmente, a transplantação de estruturas produtivas e tecnológicas, já difundidas nos países do centro da economia-mundo, ocorreu sem criar internamente uma relação sistêmica entre acumulação de capital, desenvolvimento, ciência e tecnologia. Assim, quando as transferências tecnológicas foram

interrompidas no início dos anos 1980, a matriz industrial do Brasil tornou-se obsoleta e o processo técnico sofreu uma interrupção que já dura praticamente quatro décadas. Então, o que se tem é o atendimento dos interesses das empresas transnacionais e dos respectivos estados (manter as posições de liderança nas respectivas cadeias mercantis), dos empresários nacionais (aproveitar as oportunidades que se apresentavam), e do Estado brasileiro (sem interesse em buscar posições na hierarquia do sistema interestatal). Uma ruptura se esboçou nos anos recentes, o governo tem buscado, ainda que de forma modesta, promover uma série de ações e programas que visam superar o atraso científico e tecnológico do país.

Em seu conjunto, a obra registra uma página importante na atividade acadêmica brasileira em geral e especificamente para a Análise dos Sistemas-Mundo, tanto pela diversidade de temas, quanto pela qualidade das pesquisas e das reflexões ao alcance do leitor.

Rosângela de Lima Vieira
Marília, verão de 2013.

REFERÊNCIAS

SANTOS, Theotonio dos. “Apresentação: no rastro de Giovanni Arrighi”. In: ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. (Trad. Beatriz Medina) São Paulo: Boitempo, 2008, p.12.

WALLERSTEIN, Immanuel. “A análise dos sistemas-mundo como movimento do saber”. In: VIEIRA P. A., VIEIRA, R. e FILOMENO, F. *O Brasil e o Capitalismo Histórico: passado e presente na Análise de Sistemas-Mundo*. São Paulo: Editora Cultura Acadêmica, 2012, p. 19 a 30.

A GUERRA FRIA, A CHINA E A ASCENSÃO E QUEDA DA HEGEMONIA DO DÓLAR AMERICANO

*Ho-fung Hung*¹

INTRODUÇÃO

Entre acadêmicos na tradição da análise dos sistemas-mundo, o declínio da hegemonia dos Estados Unidos no sistema capitalista global tem sido um tópico essencial desde a criação dessa tradição na década de 1970. Para o analista dos sistemas-mundo, uma potência capitalista hegemônica obtém a sua liderança política entre outras potências capitalistas a partir da sua supremacia econômica, refletida em sua participação no PIB mundial, assim como na lucratividade e competitividade de seus empreendimentos. Quando uma potência hegemônica antiga entra em declínio (tais como a Holanda e a Grã-Bretanha no século XVIII e início do século XX respectivamente), novas potências capitalistas múltiplas (tais como França-Grã-Bretanha, no século XVIII, e Alemanha-Estados Unidos, no início

¹Tradução: Carmenlícia Bertoncini Gonçalves.

do século XX) devem disputar o papel de nova hegemonia. Rivalidade e caos podem aumentar até que um dos adversários consiga assegurar a sua vantagem econômica esmagadora e aproveitar essa vantagem para por fim ao caos, conduzindo outras importantes potências capitalistas a restabelecer uma nova instrução global sob os termos por ele determinados. Após a nova supremacia alcançar o seu apogeu de influência, novas potências capitalistas, se aproveitando da estabilidade para acumular capital gerado pela hegemonia, podem emergir e começar a representar um desafio econômico para a supremacia em exercício, corroendo tanto a sua competitividade econômica, quanto a sua influência geopolítica. Isso daria início a uma nova rodada de rivalidade e caos global, fazendo com que o ciclo se repetisse.

Testemunhar a derrota dos Estados Unidos no Vietnã e sua persistente crise sócio-política, fiscal e econômica na década de 1970, em conjunção ao desafio econômico vindo da Alemanha ocidental e Japão, os analistas dos sistemas-mundo advogam indutivamente que os Estados Unidos haviam iniciado a fase do declínio hegemônico, exatamente como aconteceu com o Reino Unido no início do século XX (WALLERSTEIN, 1979; ARRIGHI, 1994; ARRIGHI; SILVER, 1999; CHASE-DUNN et al., 2005). Tomando por experiência a transição de hegemonias passadas, os analistas em sistemas-mundo têm se entusiasmado à procura de candidatos potenciais à nova supremacia, com a Alemanha (ou uma Europa Unificada) e o Japão encabeçando a lista entre as décadas de 1970 e 1990.

Após três décadas de discussão sobre o declínio dos Estados Unidos, além das semelhanças, começa-se a encontrar incongruências desse processo em comparação a alguns outros anteriores. Por exemplo, Giovanni Arrighi observa que os Estados Unidos com a supremacia econômica absoluta uma vez desfrutada nos idos de 1950 e 1960 conseguiram manter um aparato militar que ainda está longe de ser confrontado por qualquer outra potência capitalista (ARRIGHI, 1994). Particularmente a Europa e o Japão, as duas potências econômicas que constituíram sérios desafios aos Estados Unidos, têm capacidade militar insignificante e dependem dos Estados Unidos para suprir suas necessidades de segurança. Não é, portanto, exagerado quando Arrighi postulou que um possível cenário pós-hegemonia americana seria

um império global centrado nos Estados Unidos, que repousaria sobre os incomparáveis meios americanos de coerção, por todo o mundo.

Além disso, a sustentabilidade de desafio econômico que o Japão e a Europa representam para os Estados Unidos tem sido questionada. Enquanto o Japão tem sido tragado por um lamaçal econômico desde os anos de 1990, a integração da Europa tem enfrentado imensos obstáculos quando sentimentos nacionalistas contra a UE emergiram nos anos de 2000 e a crise do euro estourou após 2008. Não obstante, a participação americana no PIB mundial não tem diminuído tão dramaticamente quanto a tese do declínio hegemônico sugere, uma vez que ele apenas caiu do patamar de 35% em 1960 para 28% em 2010 (Banco Mundial). Com sua competitividade produtiva e capacidade de estado deteriorando continuamente desde a década de 1970 até o presente, ilustrado pela piora astronômica em seus déficits em conta-corrente e fiscal, a questão é, como e por que os Estados Unidos ainda conseguiram manter o seu domínio econômico e sustentar um formidável aparato militar.

Nesse artigo, argumento que a condição do dólar americano de moeda mais utilizada para reservas e transações internacionais é o elo perdido que explica a permanência dos Estados Unidos como potência econômica, político-militar nos últimos trinta anos. A condição internacionalmente dominante do dólar, que muitos se referem como o “padrão-dólar” (BAI, 2009), permite aos Estados Unidos tomar empréstimos estrangeiros com taxas baixas de juros e, como último recurso, imprimir mais moeda para saldar suas dívidas. A capacidade para contrair empréstimos em sua própria moeda tem permitido aos Estados Unidos resolverem muitos de seus mal-estares econômicos internos e manter a mais grandiosa e ativa máquina de guerra do mundo através de endividamento. Ainda assim, evita o tipo de balanço de emergências de pagamentos e alto endividamento que tem, periodicamente, causado estragos a muitas economias em desenvolvimento, as quais tomaram empréstimos em moeda de credores (majoritariamente em dólares americanos). Alguns se referem a essa excepcional vantagem dos Estados Unidos conferida pelo padrão-dólar como um “privilégio exorbitante” (EICHENGREEN, 2011), ou uma forma extrema de senhoriagem, na qual todas as instituições internacionais públicas e

privadas, que dependem do dólar para suas transações econômicas, estão, efetivamente, contribuindo com tributos para os Estados Unidos.

A seguir, primeiramente esboçarei a trajetória do *status* do dólar na economia global ao longo dos últimos quarenta anos, delineando a dinâmica que tem sustentado o “padrão-dólar”, desde que este se tornou uma moeda fiduciária, após Nixon abolir a conversibilidade do dólar em ouro, em 1971. Então, esboçarei como a ascensão da China a centro manufaturador do mundo e maior credor estrangeiro dos Estados Unidos na última década tem gerado sólido suporte ao padrão dólar, ao mesmo tempo em que o tem, potencialmente, desestabilizado. Por fim, concluirei contemplando cenários diferentes do desenvolvimento futuro do padrão dólar e como este impactaria a trajetória do poder dos Estados Unidos no mundo. O cerne da minha discussão é que a supremacia político-militar dos Estados Unidos como um legado da Guerra Fria e o padrão dólar tornaram-se, mutuamente, pilares de reforço do poder global dos Estados Unidos, mesmo após o fim da Guerra Fria na década de 1990. A ascensão da China como uma economia voltada à exportação que é dependente do dólar e ser a primeira grande potência capitalista fora da órbita de segurança dos Estados Unidos confere a ela o papel contraditório de, ao mesmo tempo, apoiar e desafiar o padrão-dólar. A tensão desse papel contraditório aumentou no rescaldo da crise financeira global de 2008. O futuro do padrão-dólar depende muito, tanto da política interna de economia da China, quanto do desenvolvimento da economia dos Estados Unidos.

O DÓLAR FIXO

O papel hegemônico do dólar na economia global capitalista pós-Segunda Guerra Mundial foi selado na conferência de Bretton Woods em 1944, que estabeleceu a conversibilidade do dólar em ouro à taxa prometida de 35 dólares por uma onça de ouro, concomitante ao atrelamento das principais moedas do mundo capitalista ao dólar. Este acordo possibilitou o dólar substituir a libra esterlina completamente como a moeda dominante para reservas cambiais e comércio internacional no mundo todo. A estabilidade da determinação monetária global resultante na década de 1950 e 1960 tem sido garantida pela considerável reserva

de ouro da América, superávits em conta-corrente, e competitividade sem paralelo na economia mundial. Não é apenas um reflexo da proeza Americana, mas também um meio pelo qual os Estados Unidos dotaram o mundo capitalista de liderança, assegurando um ambiente estável para o crescimento.

O colapso dessa determinação de Bretton Woods em 1971 é bem conhecido e não necessita ser discutido em detalhes aqui. Dito de uma forma simples, a produtividade crescente da Europa, Alemanha Ocidental em particular, e do Japão após a sua completa recuperação da guerra reduziu a vantagem competitiva da economia dos Estados Unidos, ao final da década de 1960. A diminuição da competitividade, além da escalada do déficit em conta-corrente e fiscal, incorridos pelo turbulento envolvimento dos Estados Unidos no Vietnã, levaram a uma corrida ao dólar e ao escoamento das reservas de ouro dos Estados Unidos. Isso deixou Nixon com poucas opções, a não ser suspender a conversibilidade do dólar em ouro em 1971, forçando outras economias capitalistas importantes a desfazer o atrelamento de suas moedas. A abolição da conversibilidade do ouro permitiu aos Estados Unidos tentar encolher o seu déficit em conta-corrente e revigorar a sua competitividade econômica através da desvalorização do dólar.

Após o colapso do sistema de Bretton Woods, muitos previram o fim da hegemonia do dólar e a ascensão de uma determinação econômica global multipolar, fundamentada em comando mais ou menos uniforme, composto por moedas importantes variadas, tais como o iene e o marco alemão. Ponderando-se a trajetória do dólar, surgiram inúmeras tentativas de se traçar paralelos com o declínio da libra no início do século XX. O que é intrigante é que este momento multipolar previsto nunca veio e a hegemonia do dólar tem prevalecido por mais de quatro décadas, até os dias de hoje. Mesmo com a constituição do euro na qualidade de competidor, o dólar permanece como a moeda mais usada no comércio internacional. Apesar de leves flutuações, a sua participação na reserva cambial agregada no mundo tem permanecido bem estável, antes e depois da criação do euro, e é muito maior do que a participação americana no PIB mundial.

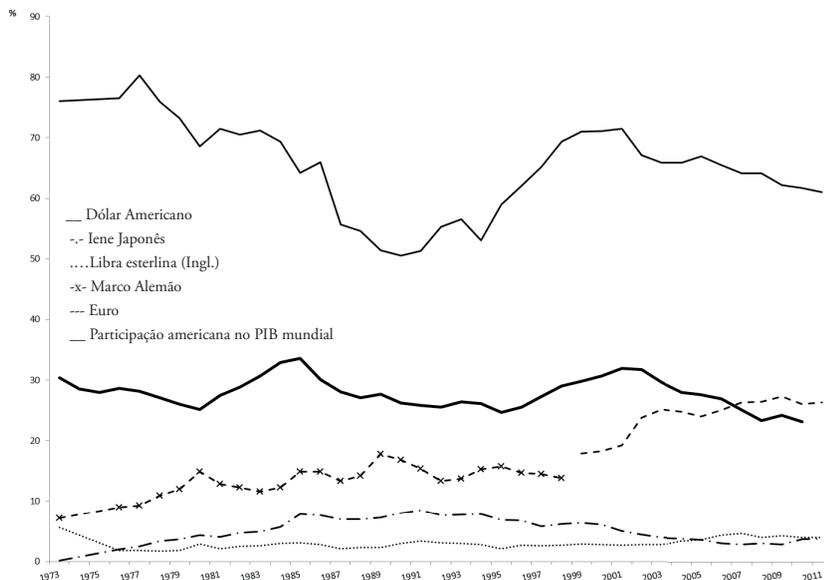


Gráfico 1. Participação das principais moedas na detenção total de reservas oficiais de câmbio identificadas, 1973-2011.

O mesmo pode ser dito em relação ao uso do dólar em transações internacionais. O euro, de fato, não ganhou muito terreno em comparação à participação das moedas nacionais da Europa reunidas antes do seu lançamento.

Tabela 1. Distribuição de moeda do volume de negócios do mercado cambial global (percentagem, total = 200).

	1998	2001	2004	2007	2010
Dólar americano	86,8	89,9	88,0	85,6	84,9
Libra esterlina	11,0	13,0	16,5	14,9	12,9
Marco alemão	30,5	--	--	--	--
Franco francês	5,0	--	--	--	--
Iene japonês	21,7	23,5	20,8	17,2	19,0
Euro	--	37,9	37,4	37,0	39,1

Fonte: BIS pesquisa do Banco Central tri-anual.

Como veremos a seguir, enquanto a hegemonia do dólar sob o sistema de Bretton Woods foi uma manifestação da força avassaladora dos Estados Unidos, a persistente hegemonia do dólar pós-Bretton Woods foi o mais significativo pilar de sustentação que os Estados Unidos se apoiaram para abrandar o seu declínio econômico. A continuação da hegemonia do dólar pós-Bretton Woods como uma moeda fiduciária desde 1971, durou muito mais do que a hegemonia do dólar sob Bretton Woods, um paradoxo que requer uma explicação significativa.

A TEORIA DO DOMÍNIO DA MOEDA

Em 1971, bem no meio da dissolução do sistema monetário de Bretton Woods, a cientista política britânica Susan Strange publicou “*Sterling and British Policy*”, fundamentando-se na ascensão e queda da hegemonia da libra esterlina no século XIX e início do século XX, para elaborar uma teoria sobre a moeda mundial. Para Strange, a moeda poderia se tornar hegemônica na economia global ao atingir uma ou mais dessas posições: *status* de moeda *top*; *status* de moeda *master* e *status* de moeda negociada. Uma moeda *top* é fundamentada na viabilidade e competitividade econômica do seu país de origem, refletida pela força da moeda e saldo positivo da conta-corrente do país emissor. Outros países adotam-na por causa da confiabilidade de seu valor. Uma moeda *master* se refere à moeda emitida por uma potência colonial e foi larga e involuntariamente adotada em suas colônias. O seu grande uso na economia global é político e não economicamente determinado, dependendo do tamanho do império colonial que o país emissor controla. Uma moeda negociada é aquela cujo uso foi baseado na negociação e consenso entre o país emissor e um grupo de grandes economias como suas parceiras comerciais. O *status* hegemônico de uma moeda geralmente deriva de uma combinação das três posições e a importância relativa de que cada uma possa mudar de tempos em tempos.

Visto sob essa luz, o dólar Americano era uma moeda *top* no apogeu da determinação de Bretton Wood, uma vez que a sua posição dominante era uma função da força econômica dos Estados Unidos. Essa posição lhe permitiu ter um constante superávit em conta-corrente e, assim,

garantir a taxa de conversão de uma onça de ouro por 35 dólares. Após o colapso de Bretton Woods em 1971, postula-se, a contínua adoção do dólar passou a se basear em seu *status* de moeda negociada, já que potências capitalistas importantes estavam livres para usar outras moedas, tanto no comércio, quanto para o acúmulo de reservas. A preferência contínua pelo dólar, também, não era mais fundamentada em razões econômicas, dado aos recorrentes problemas econômicos enfrentados pelos Estados Unidos, a partir da década de 1970 até hoje (HELLEINER, 2008; ver também EICHENGREEN, 2011, p. 124-149).

O *status* de moeda negociada do dólar após 1971 é incontestável. Vez ou outra, sua posição dominante era questionada ou mesmo desafiada (particularmente após o lançamento do euro, como veremos). O seu amplo uso dependia, pelo menos em parte, da boa vontade dos governos das principais economias capitalistas. As alianças, transatlântico e transpácífico, estabelecidas e bravamente mantidas durante e após o término da Guerra Fria, foram plataformas-chaves, onde os Estados Unidos negociaram com seus aliados uma ampla gama de questões políticas e econômicas, incluindo o uso do dólar. Porém, esta não é a história completa. Além do *status* do dólar de moeda negociada, o seu *status* de moeda *top* e, principalmente, o de moeda *master* não devem ser ignorados para explicar o poder de permanência do padrão dólar. Para garantir que as empresas continuassem a usar o dólar em suas faturas e os governos a manter uma porção substancial de reservas cambiais em dólar após a abolição de sua conversibilidade em ouro, Washington ainda tem de garantir que sua moeda busque um padrão mínimo de estabilidade e confiabilidade. Idealmente, o governo dos Estados Unidos tem que garantir que o valor do dólar permaneça forte o tempo todo, garantindo a sua atratividade de curto prazo para os investidores. Enquanto isso, o saldo em conta-corrente dos Estados Unidos necessita permanecer em boa forma de modo a garantir tanto a estabilidade do valor do dólar, quanto a sua atratividade de longo prazo. Estas têm sido tarefas preocupantes, uma vez que o saldo em conta-corrente e as perspectivas de crescimento econômico vêm se deteriorando frequentemente desde a década de 1970. Além disso, os objetivos de manter a atratividade de curto e longo prazo do dólar eram contraditórios. No apogeu do sistema de Bretton Woods, do final dos anos de 1940 até o início da década de 1960, a força do dólar

Americano, resultante da sua conversibilidade em ouro, de fato, não afetou o saldo em conta-corrente, pois a competitividade produtiva dos Estados Unidos era inigualável no mundo capitalista. Porém, desde a década de 1970, quando a manufatura americana começou a ficar sob constante ameaça dos competidores asiáticos e europeus (BRENNER, 2003), o seu saldo em conta-corrente tem estado cada vez mais sensível ao movimento do dólar. Enquanto um dólar forte poderia afetar a competitividade das exportações americanas e, conseqüentemente, agravar o déficit em conta-corrente (portanto, afetar a atratividade de longo prazo da moeda), melhorar o saldo da conta-corrente sempre requer uma depreciação do dólar (portanto, afetar a atratividade de curto prazo do dólar). Como veremos mais tarde, o que os elaboradores de política americanos têm feito é manter o precário *status* de moeda *top* do dólar, caminhando sobre a corda bamba entre, ora defender a atratividade do dólar de longo prazo, ora, a de curto prazo, oscilando entre um dólar fraco e forte.

De fato, tanto o *status* do dólar de moeda negociada, quanto o de moeda *top* não poderiam ser facilmente mantidos, sem o seu *status* de moeda *master*. Com certeza, os Estados Unidos nunca foram um império colonial como a Grã-Bretanha foi e, raramente, conseguiram forçar outros países a privilegiar o dólar, como fazia a Grã-Bretanha, que costumava forçar suas colônias a usar a libra esterlina. No entanto, a incomparável força política e militar americana, de fato, permitiram impedir a ascensão de moedas potencialmente ameaçadoras à posição do dólar, mantendo-o protegido da disputa com moedas alternativas viáveis. Isto produz a “negociação” que rende ao dólar um *status* de moeda negociada muito mais vantajoso aos olhos de Washington, uma vez que a falta de alternativas induz outras economias capitalistas a aumentar sua tolerância ao déficit em conta-corrente americana, bem como ao enfraquecimento do dólar. Esta tolerância, também, deu a Washington grande liberdade de ação para manipular os valores do dólar, às vezes, ignorando o seu déficit em conta-corrente por um longo período em meio a sua busca por um dólar forte e, às vezes, reavivando o crescimento econômico de uma crise, depreciando o dólar. Isso ajudou os Estados Unidos a manter a sua viabilidade econômica e, portanto, o *status* do dólar de moeda *top*. Para entender, exatamente, como Washington empregou os seus poderes geopolíticos para perpetuar

a hegemonia do dólar, tem-se que explicar a história e a dinâmica do movimento do dólar desde 1971.

FUNDAMENTAÇÃO GEOPOLÍTICA DA HEGEMONIA DO DÓLAR

Desde o início da Guerra Fria, no final da década de 1940, os Estados Unidos têm provido seus aliados de proteção militar por todo o mundo, incluindo, não somente os principais países capitalistas europeus e Japão, mas, também, produtores importantes de petróleo e países em desenvolvimento que o apóiam. As economias sob essa órbita de proteção militar terceirizaram a sua segurança nacional contra a ameaça comunista à máquina de guerra americana, e puderam sobreviver com um orçamento de defesa muito menor do que necessitariam, caso não tivesse havido a proteção militar dos Estados Unidos.

O papel global da máquina de guerra americana de dar suporte à posição hegemônica do dólar foi bem ilustrado por numerosos episódios no auge da guerra fria. Um desses episódios foi quando os aliados europeus dos Estados Unidos, em particular a Alemanha Ocidental, tiveram de aumentar a compra de contratos de dólar e suprimentos militares, pagos em dólar, sob a ameaça explícita de redução das tropas americanas baseadas em seus territórios. Tal redução poderia, imediatamente, gerar uma crise de segurança, forçando aqueles governos a aumentar gastos militares para compensar essa falta. Segundo Francis J. Gavin, com referência à tensão monetária entre Alemanha Ocidental e os Estados Unidos, foi ao longo dos períodos de Kennedy e Johnson que os Estados Unidos, eventualmente, resolveram, através de uma ameaça de retirada da tropa,

[...] que este sistema de segurança (entre a Alemanha Ocidental e os Estados Unidos) foi uma série de entendimentos tácitos que manteve as tropas americanas na Alemanha, as armas nucleares fora das mãos dos alemães e os soviéticos fora de Berlim Ocidental. Uma parte crucial desse acordo foi o comprometimento da RFA (República Federal da Alemanha) em ajudar a fortalecer o dólar e a proteger a reserva de ouro americano pela compensação e neutralização do custo cambial das forças norte-americanas baseadas na Alemanha. Se este acordo de compensação se desfizesse, o déficit de pagamentos americanos incharia e as perdas de ouro aumentariam. Isso poderia forçar a administração de Johnson a retirar as tropas da Alemanha, aumentando a pressão

sobre a República Federal Alemã para por a mão em um gatilho nuclear e assustar a União Soviética dentro de uma postura muito mais hostil. A distensão e a relativa estabilidade que tinham sido criadas na Europa Central seriam quebradas. (GAVIN, 2003, p. 20; ver também ECHENGREEN, 2011, p. 71).

Em uma linha similar, Susan Strange observa que a Alemanha Ocidental tem sido sempre a “aliada obediente” que ajuda a manter o padrão dólar mesmo após a conversibilidade do dólar em ouro ter sido suspensa em 1971 (STRANGE, 1971; ECHIGREEN, 2011, p. 71). Com relação a outros países dependentes da proteção militar norte-americana, encontra-se até uma correlação positiva, que se prolonga por mais tempo na era pós-guerra, entre o número de tropas norte-americanas dispostas em um país e o uso de dólares por esse mesmo país (POSEN, 2008). Este nexos dólar-segurança garantiu que o dólar permanecesse a moeda dominante de reserva internacional na Europa ocidental e no Japão. Também assegurou que as monarquias autoritaristas produtoras de petróleo, que sempre estiveram vulneráveis às rebeliões internas e precisavam ainda mais da proteção norte-americana, faturassem suas exportações de petróleo em dólares (POSEN, 2008). Compras em larga escala de contratos de dólar entre as principais potências capitalistas e o uso da moeda para a comercialização de petróleo foram responsáveis pela grande liquidez do dólar no mercado. Criou-se, então, o que os economistas chamam de “externalidade de rede” ou um efeito em comboio, motivando empresas privadas e governos ao redor do mundo a usar o dólar para as suas reservas e faturas.

Este apoio geopolítico à hegemonia do dólar permaneceu incontestável até o final da Guerra Fria, na década de 1990. Com o bloco soviético, como ameaça à segurança comum, dissolvido, potências regionais, que costumavam ser mantidas reféns da proteção dos Estados Unidos, tentaram se libertar do nexos dólar-segurança. A Europa e o Iraque foram tais potências. Essas tentativas de libertação foram bem caracterizadas por dois eventos no início da década de 1990: o Tratado de Maastricht, em 1992, que pressagiu o euro; e a invasão do Kuwait pelo Iraque, na década de 1990, que deu início a aposta de uma década do Iraque para soltar as garras dos Estados Unidos sobre os países produtores de petróleo no oriente médio. Em resposta a esse desafio geopolítico-monetário, os Estados

Unidos lutaram para restabelecer a sua supremacia militar e salvaguardar o dólar, produzindo guerras ao longo da década de 1990, tanto em nome da “intervenção humanitária”, quanto do “ataque preventivo”. A contenção da ambição Iraquiana na primeira Guerra do Golfo, em 1991 e o embargo comercial a seguir; a guerra de Kosovo, em 1999; e a segunda Guerra do Iraque, em 2003 foram exemplos de tal esforço para produzir guerras.

O confronto com o desafio emergente do euro, a estratégia dos Estados Unidos para criar obstáculos à expansão e integração da Europa, pelo alinhamento com os países do leste europeu e a exploração de clivagens entre a França, a Alemanha e outros países Europeus, tem sido bem documentado (GOWAN, 1999, 2004). O ponto culminante desses esforços é a guerra de Kosovo, em 1999. Na escalada de conflitos entre o governo Sérvio e os rebeldes albaneses em Kosovo, os Estados Unidos sabotaram os esforços europeus para aliviar a crise diplomaticamente. Para isso, ofereceram sinais de apoio para os dois lados do conflito, tornando-os relutantes em negociar por terem a impressão de que os Estados Unidos estariam do lado de cada um deles. Quando os conflitos superaram as fronteiras da diplomacia, França e Alemanha romperam com outras potências europeias para apoiar o bombardeio de Belgrado pela OTAN. Uma vez que a guerra estava feita, os Estados Unidos revitalizaram a estrutura da OTAN e reproduziram o seu papel na Guerra Fria como guardião indispensável da segurança da Europa (GOWAN, 1999, 2004).

Enquanto a renovada subjugação militar da Europa aos Estados Unidos, preventivamente, checava a proeza do euro pela criação de obstáculos à busca da Europa para uma melhor integração e autonomia, a segunda guerra do Iraque em 2003 foi igualmente devastadora para o futuro da nova moeda. Na véspera e em meio ao lançamento do euro, o regime de Saddam Hussein estava, supostamente, fazendo um acordo secreto com a França e a Alemanha. Nesse acordo, o Iraque denominaria as suas exportações de petróleo em euros em troca do apoio da França e da Alemanha à suspensão do embargo das Nações Unidas ao Iraque. A mudança para o euro feita pelo Iraque, que possuía enormes reservas de petróleo e poderia se tornar o segundo maior exportador, atrás somente da Arábia Saudita, poderia induzir outros produtores de petróleo a mudar, pelo menos, algumas de suas faturas de exportação de petróleo para o

euro. Isso seria um golpe para o dólar (GULICK, 2005; POSEN, 2008, KRISHNER, 2008). Visto assim, uma consequência, intencional ou não, da queda de Saddam Hussein na segunda guerra do Iraque foi que o nascente euro havia perdido uma oportunidade de ouro para dominar uma porção substancial do comércio de petróleo.

Com a máquina de guerra global dos Estados Unidos permanecendo incontestada e a capacidade do euro para substituir o dólar, neutralizada, a moeda americana conseguiu manter o seu domínio global após a Guerra Fria. A supremacia geopolítica dos Estados Unidos durante e após a Guerra Fria deu a Washington margem de manobra sem precedentes para ajustar o valor do dólar unilateralmente ou através da queda de braço com seus clientes geopolíticos para fazer face às necessidades da economia interna americana. Esse comportamento, portanto, ajudou a manter a atratividade de longo e curto prazo do dólar, tanto quanto o seu *status* de moeda *top*.

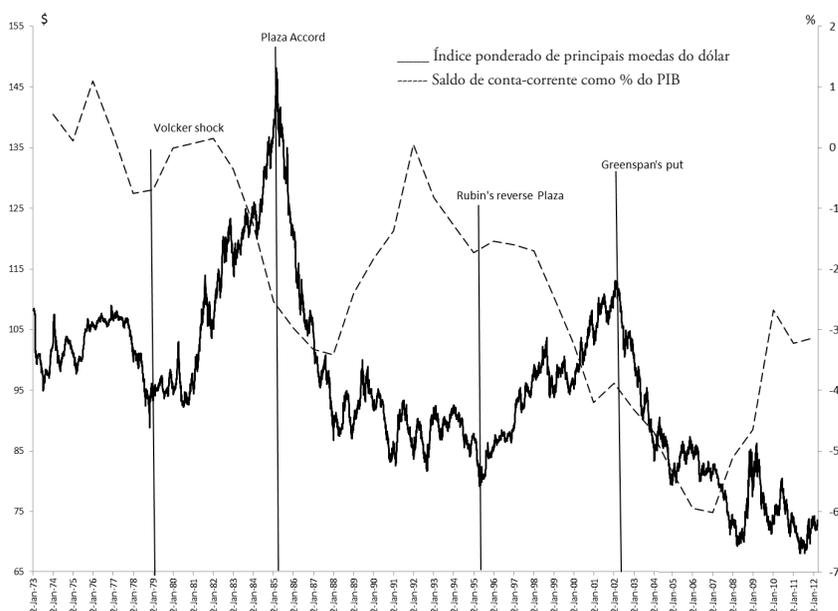


Gráfico 2. Índice de moeda de comércio ponderado do dólar Americano e saldo em conta-corrente dos Estados Unidos como % do PIB, 1973-2010.

O gráfico 2 mostra que, embora as flutuações de curto prazo do valor do dólar podem resultar de acontecimentos fora do controle de Washington (tais como a crise de reféns no Irã), cada uma das mudanças importantes de direção de longo prazo do dólar foi engenhada por ações isoladas de Washington. Portanto, cada ação de Washington é, provavelmente, concebida, objetivando primeiro não as questões da moeda, mas para resolver problemas econômicos internos específicos, tais como, a inflação (veja KRIPPNER, 2011). Isso levou a alternar as altas e baixas do dólar ao longo das últimas quatro décadas de uma forma que serviu ao objetivo de equilibrar a atratividade de curto e longo prazo do dólar como uma moeda *top*, muitas vezes em detrimento de parceiros comerciais dos Estados Unidos.

Na década de 1970, um enfraquecimento do dólar, após o colapso do sistema de Bretton Woods, ajudou a conter o déficit em conta-corrente americana, mas também alimentou a inflação, desencadeando preocupações imediatas sobre a estabilidade do valor do dólar. Então, por volta de 1981, o presidente do *Federal Reserve*², Paul Volcker, com o apoio de Ronald Reagan, radicalmente, restringiu o suprimento de dinheiro e elevou as taxas de juros em 20%, aproximadamente, para “matar o demônio” da inflação. Isso resultou em um aumento do valor do dólar, mas também na deterioração do déficit em conta-corrente, afetando a confiança internacional na estabilidade de longo prazo do dólar. O déficit em conta-corrente, unido ao clamor de exportadores (como Caterpillar, Boeing e agricultores do centro-oeste) e fabricantes de carros de Detroit, vendo o mercado interno invadido por produtos importados, levaram Washington a pressionar a Alemanha e Japão a valorizar suas moedas face ao dólar, no acordo de Plaza, em 1985. Isso derrubou o déficit em conta-corrente, mas derrubou, também, a cotação do dólar. Em meados da década de 1990, o setor financeiro, principal facção da classe capitalista enquanto a economia Americana era submetida a uma extensa financeirização, atingido pelo enfraquecimento do dólar e o advento do euro, queixa-se ao Governo. Washington, então, é induzido a mudar para uma política de dólar forte, aumentando a taxa de juros e fortalecendo o dólar em detrimento da melhora do saldo em conta-corrente. Na esteira do estouro da bolha da nova economia em 2000 e dos ataques terroristas em 11

² Nota do tradutor: *Federal Reserve* é uma instituição financeira americana semelhante ao Banco Central no Brasil.

de setembro que abalaram o mercado financeiro, Greenspan iniciou a série “*Greenspan puts*”, cortando as taxas de juros agressivamente para empurrar o dólar para baixo e estimular uma recuperação econômica. Esta medida levou a uma queda prolongada do dólar. Porém, desta vez, o dólar fraco não melhorou o déficit em conta-corrente como muitos anteviam. Ao contrário, o déficit teve a sua deterioração acelerada na década de 2000. Voltaremos a esta anomalia mais tarde.

Em outras palavras, desde o colapso de Bretton Woods até próximo de 2000, Washington tinha desfrutado de grande liberdade de ação para oscilar o dólar. Assim, quando necessário, podia, alternadamente, defender a atratividade de curto prazo do dólar (impulsionando a sua cotação em detrimento do déficit em conta-corrente) e sua estabilidade de longo prazo (abaixando a sua cotação para melhorar o déficit em conta-corrente). É mais a força do governo federal em determinar, unilateralmente, o valor do dólar em face de outras moedas importantes, em vez de, em diferentes situações, melhorar o saldo em conta-corrente ou, a dado momento, fortalecer o dólar, que dá a ele o seu contínuo *status* de moeda *top*. Como vimos anteriormente, a liberdade de ação de Washington em manipular a cotação do dólar não teria sido possível se os Estados Unidos não tivessem, pela sua supremacia político-militar, impedido o crescimento de moedas potencialmente competitivas. O padrão dólar decorrente de seus *status* de moeda *master*, moeda negociada e moeda *top* está, em última análise, fundamentado na supremacia político-militar dos Estados Unidos que perdurou no mundo após a Guerra Fria (gráfico 3).

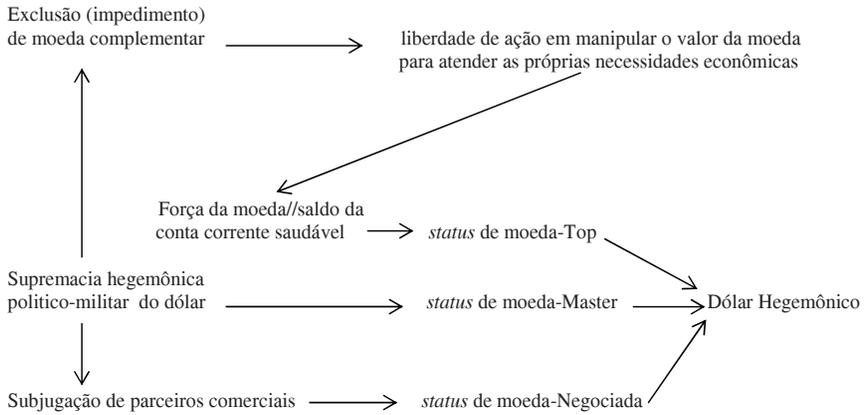


Gráfico 3. Fundamentações da hegemonia do dólar desde 1971.

Porém, depois 2000, o movimento oposto da cotação do dólar e o saldo da conta-corrente americana começaram a ser substituídos pela queda do dólar e deterioração do saldo em conta-corrente de forma simultânea, levando a uma queda dupla da atratividade de curto e longo prazo do dólar. Esta queda dupla que, inusitadamente, coloca em risco a liberdade de ação de Washington em manter, pela manipulação, o *status* do dólar de moeda *top* é, grandemente, atribuída à ascensão da China como um formidável exportador de baixo-custo para os Estados Unidos, com sua moeda atrelada ao dólar.

Em 1994, o governo chinês, agressivamente, desvalorizou a RMB³, a moeda da China, juntamente com um número de políticas que colocaram a economia no caminho do crescimento voltado para a exportação. Então, mais tarde, a RMB foi atrelada ao dólar. Após o ano de 2000, quando o dólar começou a enfraquecer, a China iniciou a intensificação de suas compras de ativos denominados em dólares, particularmente, títulos do tesouro, para deter a valorização da RMB.

³ Nota do tradutor: RMB é a abreviação de Renmimbi, moeda oficial chinesa, e popularmente chamada de Yuan.

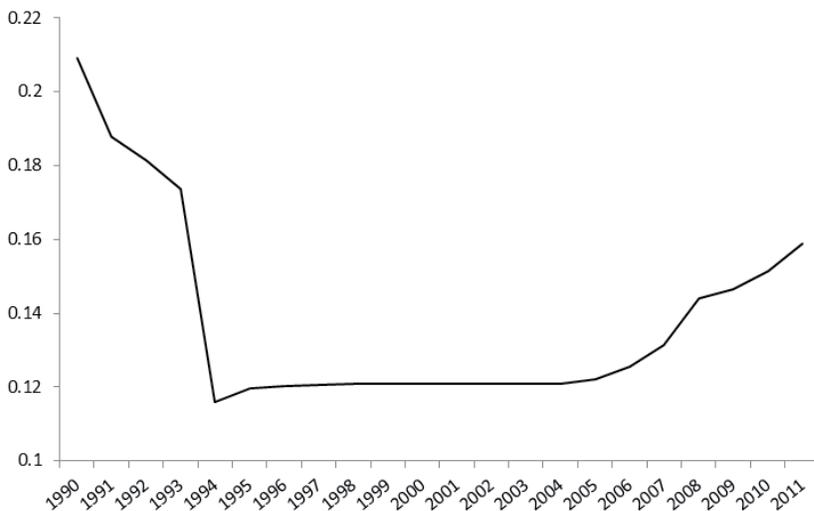


Gráfico 4. Taxa de câmbio da RMB em face do dólar (dólar por RMB).

Na primeira década do século XXI, a desvalorização do dólar não evitou a deterioração do saldo de conta-corrente, decorrente da explosão das exportações chinesas para os EUA, com taxa de câmbio RMB - dólar fixa; da rápida alta no preço global do petróleo atribuída à depreciação do dólar; e do apetite da China por petróleo. De acordo com uma estimativa, o déficit da conta-corrente americana, que no seu apogeu em 2006 chegou a 6% do PIB, um terço era devido aos produtos importados da China e outro terço às importações de petróleo (DESAI, 2007). O terço do déficit proveniente das importações de petróleo está, também, indiretamente relacionado à ascensão da China. Além de elevar globalmente o preço do petróleo, o aumento da exportação de produtos da China também induz muitos países produtores de petróleo a aumentar a importação de manufaturas chinesas em detrimento da importação de produtos dos Estados Unidos e outros. Seguente à crise do petróleo da década de 1970, o déficit comercial Americano com os produtores de petróleo não explodiu em valores correspondentes às importações de petróleo dos Estados Unidos, uma vez que essas importações foram equilibradas pelas exportações americanas para muitos países produtores. Este já não era o caso na década de 2000, quando o aumento das exportações dos produtores de petróleo para os Estados Unidos não foi acompanhado pelo volume de suas importações de

produtos americanos. A crescente aquisição de armas chinesas por países produtores de petróleo em detrimento das americanas, também contribuiu para essa mudança (BLUMENTHAL, 2005; FARDOUST, 2012). Como tal, quase dois terços do déficit da conta-corrente Americana estavam, direta ou indiretamente, relacionados à China.

É uma questão de debate se, a compra maciça de títulos do Tesouro Americano pela China em suporte ao seu crescimento voltado à exportação é uma benção ou uma maldição à sustentação do padrão dólar. Esteja certo que, a paridade RMB-dólar estabelecida por Pequim, associada à contribuição crescente para o déficit da conta-corrente americana, reduziu o espaço para Washington fortalecer o dólar e melhorar o saldo de sua conta corrente, alternadamente. Postula-se muito que o acúmulo de títulos dos EUA pela China, tornou este país incrivelmente vulnerável a ela, que agora é capaz de, a qualquer momento, se desfazer de seus ativos em dólar para provocar uma corrida a moeda americana, hiperinflação e crise fiscal nos Estados Unidos. Se acontecer, significará o colapso do padrão dólar. Por outro lado, alguns argumentam que a compra maciça de títulos do Tesouro Americano pela China foi, de fato, uma assistência necessária aos Estados Unidos, uma vez que ajudou Washington a pagar o seu sempre crescente déficit orçamentário, particularmente durante as guerras no Iraque e Afeganistão. Estabeleceu, também, um piso para a queda do dólar. Não fosse pela compra generosa de títulos do Tesouro feita por Pequim, o dólar teria caído muito mais. E por último, mas não menos importante, a compra maciça da China de títulos do governo, também, ajudou os Estados Unidos a manter suas taxa de juros baixa por um período prolongado.

Para analisar se o motor de expansão das exportações da China é favorável ou prejudicial ao padrão dólar, e julgar se, e por quanto tempo, a dependência da China de títulos do Tesouro Americano continuará, precisamos, primeiro, ir além da agitada seara das transações monetárias e chegar à lógica da economia política interna da China de industrialização voltada à exportação.

O CRESCIMENTO DA CHINA VOLTADO À EXPORTAÇÃO E O DÓLAR

O rápido crescimento da China sob a industrialização voltada à exportação não é nada novo e é mais ou menos a réplica e extensão do crescimento voltado à exportação do Japão e outras economias do leste asiático, embora em escala muito maior. A anterior ascensão do Japão e dos Tigres asiáticos (Coréia, Taiwan, Hong Kong, e Cingapura) foi grandemente atribuída à geopolítica da Guerra Fria (HUNG, 2009b; ARRIGHI, 1996). Durante o período da Guerra Fria, o suporte dos guerrilheiros rurais da China Comunista no sudeste da Ásia e o seu envolvimento nas Guerras da Coréia e Vietnam levaram a região a um permanente estado de emergência. Washington julgava a região como o elo mais vulnerável na contenção do comunismo, considerando seus principais aliados asiáticos, Japão e os quatro Tigres, importantes demais para fracassar. Essa consideração é responsável pela oferta generosa de ajuda militar e financeira a esses governos do leste asiático, provendo-os com recursos financeiros abundantes para alavancar e direcionar o crescimento industrial. Washington também manteve os mercados americanos e europeus amplamente abertos para as exportações de produtos do leste asiático. Sem essa abertura do mercado ocidental para os produtos deles, torna-se simplesmente inimaginável, como esses exportadores asiáticos poderiam ter tido qualquer chance de sucesso.

Visto sob essa luz, o rápido crescimento econômico do Japão e dos Tigres foi, conscientemente, engenhado pelos Estados Unidos como parte de seu esforço em criar prósperos e subordinados baluartes contra o Comunismo no eixo Ásia-Pacífico. Estas economias do leste asiático nunca significaram um desafio aos interesses geopolíticos e geoeconômicos dos Estados Unidos. Ao contrário, eles sempre foram parceiros subservientes que ajudaram os Estados Unidos a realizar o seu projeto geopolítico na região. Isto é o que Wallerstein nomeou de “desenvolvimento a convite” (1979, p. 90).

Olhando para a década de 1980, quando a tensão da Guerra fria diminuía e o déficit fiscal Americano crescia, resultante dos cortes fiscais neoliberais, bem como da escalada das despesas militares no final e após a Guerra Fria, os exportadores asiáticos, ao contrário de romper com a órbita de hegemonia americana, estreitaram seus laços, financiando a escalada do déficit fiscal americano. A industrialização

voltada à exportação do leste asiático tinha sido vinculada às taxas baixas de consumo interno. O superávit comercial resultante e a alta taxa de poupança permitiram a esses exportadores asiáticos acumular substanciais reservas cambiais. Considerando os títulos do Tesouro Americano como o investimento mais seguro das finanças globais, a maioria dos exportadores do leste asiático, voluntariamente, aplicou seu dinheiro em obrigações do governo, transformando-os nos maiores credores dos Estados Unidos. O financiamento do déficit fiscal dos Estados Unidos por eles permitiu ao governo Americano aumentar gastos, enquanto cortava impostos. Isso também evitou que as moedas asiáticas e, conseqüentemente, os preços de seus produtos subissem no mercado americano. Alimentou, também, a escalada do apetite dos Estados Unidos pelas exportações asiáticas, resultando em superávits comerciais, levando-as a comprar mais obrigações do Tesouro dos Estados Unidos. Estes dois processos constituídos de reforço mútuo de aumento das exportações asiáticas para os Estados Unidos e de aumento da aquisição de títulos da dívida dos Estados Unidos pelos asiáticos, continuamente, aprofundava a dependência de mercado e financeira asiática dos americanos. O investimento asiático maciço em títulos de baixo rendimento das obrigações do Tesouro Americano equivale a um pagamento de tributos através do qual as reservas asiáticas foram transferidas para o poder de compra dos americanos, prolongando a prosperidade frágil dos Estados Unidos, a partir da década de 1980.

Iniciada na década de 1980 e acelerada na de 1990, a reforma do mercado da China transformou-a em um exportador asiático tardio. A ascensão da industrialização chinesa voltada para a exportação levou muitos a prever que a China será o único exportador da Ásia capaz de romper com a dupla dependência dos Estados Unidos. A razão para isso é a sua autonomia geopolítica dos Estados Unidos e também o seu excepcional tamanho demográfico e econômico em comparação com outras economias da Ásia (ARRIGHI, 2007, cap. 12). Porém, até o momento a China não superou a servidão de fornecer créditos baratos e produtos a custo baixo para os Estados Unidos como praticados pelos exportadores anteriores. Pior, a extremidade do modelo de crescimento da China de repressão de consumo privado e voltado para a exportação tem tornado a sua dependência de

mercado e financeira muito maior do que os anteriores Tigres do leste asiático.

Comparando os aspectos mais importantes da macroeconomia política da China com seus vizinhos do leste asiático em estágio de desenvolvimento comparável, podemos, logo, descobrir que o modelo chinês de desenvolvimento é, grandemente, uma replica extrema dos modelos asiáticos anteriores que foram fundamentados na industrialização voltada à exportação, baixo consumo e poupança alta (HUNG, 2008, 2009a). A dependência de exportação da economia chinesa, quando medida pelo valor total de exportação em porcentagem do PIB total, tem aumentado continuamente e atingiu um nível que outras economias do leste asiático (a média de Japão, Tailândia e Coréia do Sul; Hong Kong e Cingapura foram excluídos por causa da grande participação do comércio entreposto em suas economias) nunca alcançaram. Por outro lado, o peso do consumo privado na economia nacional chinesa, quando medido pelo consumo interno em porcentagem do PIB total, tem decrescido e caiu bem abaixo do nível de outros exportadores asiáticos durante a decolagem (HUNG, 2008, 2009a; ver gráfico 5, abaixo).

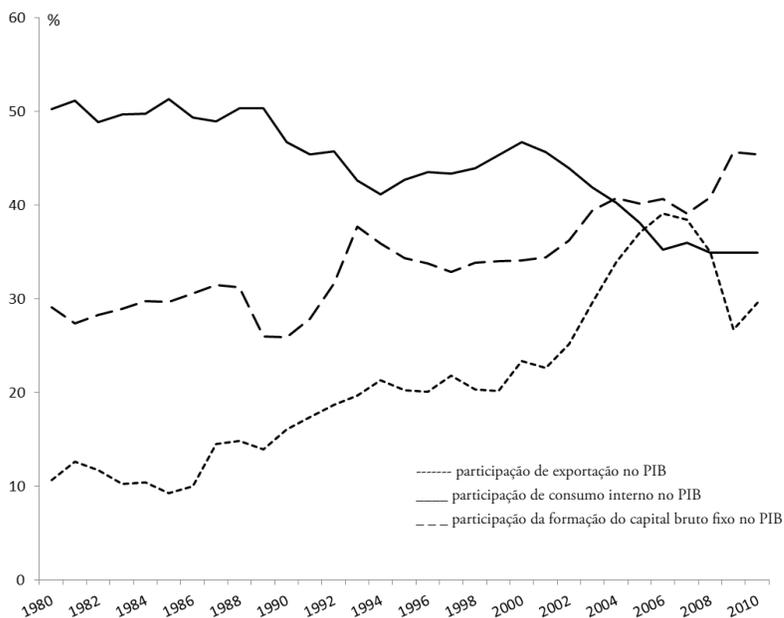


Gráfico 5. Exportação, consumo privado e participação de investimentos no PIB, 1980-2010.

A dependência da China de exportação e o seu baixo nível de consumo são os dois lados da mesma moeda. A competitividade das exportações da China vem sendo construída em cima da estagnação salarial de longo prazo, que por sua vez foi precipitada por uma crise agrária sob um regime de política de tendência urbana, que gerou uma oferta ilimitada de mão de obra para o setor industrial (HUNG, 2009a). Sem compartilhar uma parte maior de seus lucros com trabalhadores e camponeses, o florescente setor de exportação transformou a maioria de seus lucros em poupança da empresa em vez de aplicá-lo em um padrão de vida ascendente e em poder de compra dos seus empregados. Essas poupanças de empresa constituíram uma grande parte da poupança nacional agregada (Conselho de Reforma e Desenvolvimento Nacional da China 2005). A queda de salário total em porcentagem do PIB ocorreu em conjunto com a queda do consumo privado em porcentagem do PIB, durante e após a década de 1990. Estas duas tendências de quedas estão em contraste com a porcentagem na formação do PIB destinada aos lucros corporativos (HUNG, 2009a, gráfico 8).

Como os Tigres asiáticos anteriores, os Estados Unidos constituíram o mercado individual mais importante para as exportações da China, apenas sendo ultrapassado, recentemente, pela União Européia como um todo. A China tem sido o maior exportador para os Estados Unidos entre todos os exportadores asiáticos. A expansão drástica da máquina de exportação da China não somente contou para o seu crescimento econômico estelar, como também levou a China a uma rápida acumulação de reservas cambiais, grandemente na forma de títulos do Tesouro Americano. Após 2000, quando os Estados Unidos começaram a desvalorizar o dólar, a China concomitantemente intensificou a sua compra de títulos do Tesouro Americano para evitar a valorização da RMB, face à queda do dólar. Como a RMB se tornou virtualmente atrelada a um enfraquecimento do dólar, o seu valor cambial com outras moedas importantes no mundo, também enfraqueceu. Diante disso, o crescimento da China voltado para exportações acelerou após 2000, e a China se tornou o maior detentor das reservas cambiais, superando o Japão em poucos anos.

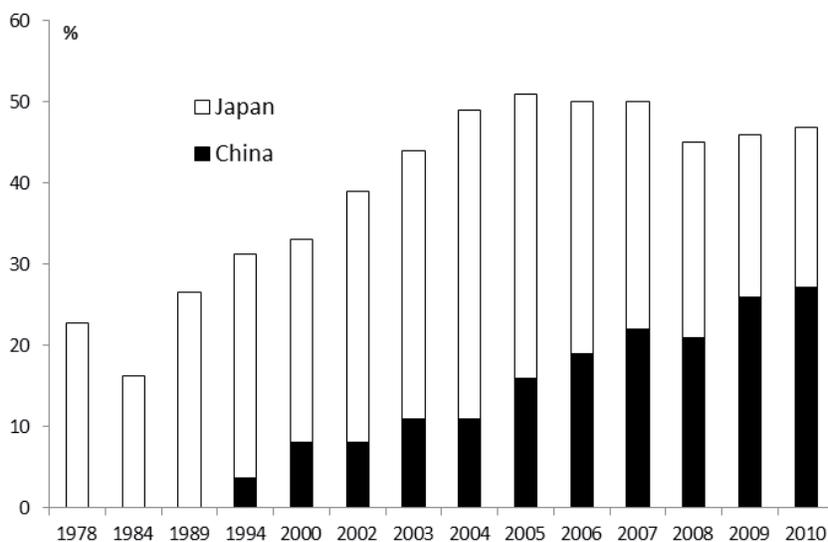


Gráfico 6. Detenção pela China e Japão de títulos de longo prazo da dívida externa dos EUA como % do total do controle estrangeiro.

Enquanto as exportações de baixo custo da China ajudaram a diminuir a inflação nos Estados Unidos, a sua compra maciça de obrigações do Tesouro Americano ajudou a diminuir o rendimento deles e, portanto, as taxas de juros em toda a economia dos Estados Unidos. Em outras palavras, a China se tornou nos últimos anos, o salvador mais importante da vitalidade econômica dos Estados Unidos através de suas exportações de produtos de baixo custo e créditos de juros baixos.

Esses benefícios que o modelo desenvolvimentista da China trouxe para os Estados Unidos superaram os danos que este mesmo modelo trouxe, isto é, um deteriorante déficit em conta-corrente, apesar de um dólar em desvalorização. É por isso que na véspera da crise financeira global de 2008, Washington, embora ocasionalmente, tenha reclamado da taxa de câmbio da RMB e do foco obsessivo da China em exportações, nunca seriamente tentou mudar o status quo da simbiose econômica China-Estados Unidos. Por outro lado, os direitos constituídos da China que propagaram o modelo de crescimento voltado para exportação, na década de 1990, compreendiam os governos de províncias costeiras, fabricantes de produtos para exportação e seus lobistas, além de funcionários do

Ministério do Comércio, tornaram-se fortalecidos no corredor do poder de Pequim, perpetuando o modelo de crescimento da China, e de antemão, a sua transformação para um modelo desenvolvimentista mais equilibrado, orientado pelo consumo interno (mais discussão, ver HUNG, 2009a).

Pode-se argumentar que, dada a participação alta de investimento da China no PIB (como mostrado no gráfico 5), o crescimento chinês é, no mínimo, tão orientado pelo investimento interno, quanto pela exportação. Contudo, precisamos ter uma coisa em mente: a maioria dos investimentos em ativos fixos na economia chinesa foi financiada por empréstimos bancários, e uma grande parte da liquidez no sistema bancário decorre do processo de “esterilização”, no qual exportadores entregam suas receitas cambiais a bancos estatais, por uma quantia equivalente de RMB, emitida pelo Banco Popular da China, o banco central chinês. Em outras palavras, uma grande parte da liquidez no sistema bancário chinês decorre do crescente superávit comercial na medida em que a paridade do RMB-dólar é mantida e a conta de capital da China esteja fechada. No auge, em 2007, o superávit da conta-corrente chinesa teve 47% de crescimento em reserva monetária, quando medido em M2, na economia chinesa, naquele ano (Banco Mundial). Esta liquidez no contexto de taxa elevada de poupança da China é, principalmente, canalizada para empréstimos bancários que financiam investimentos em ativos fixos feitos por empresas estatais e governos locais.

O crescimento da China voltado para exportação, que se baseia no crescimento incessante das exportações de manufaturas para todo o hemisfério norte em detrimento do crescimento de seu próprio consumo interno, torna a economia chinesa vulnerável a qualquer retração importante da demanda por consumo no hemisfério norte. O grande estímulo da China e de outros governos asiáticos para empregar suas reservas internacionais na compra de títulos da dívida americana não é, somente, um resultado do presumido retorno estável e seguro das obrigações do Tesouro americano, mas também de um esforço consciente dos Bancos Centrais Asiáticos em financiar o crescente déficit fiscal dos Estados Unidos para prevenir tanto a queda livre do dólar, quanto uma inflação incontável. Com isso, os asiáticos garantem o crescimento contínuo da demanda americana por seus produtos.

Apesar de ocasionais questionamentos sobre a reavaliação da RMB e da responsabilidade da China pela piora do déficit americano, esta simbiose entre China e Estados Unidos foi fortalecida no rescaldo da crise financeira mundial em 2008.

CRISE GLOBAL E A RMB

No rescaldo da crise financeira global a partir de 2008, as primeiras coisas com o que Washington se preocupou incluíam uma corrida ao dólar, a explosão do déficit fiscal sob um plano de estímulo maciço e a inflação galopante causada pelos dois fatores anteriores. Estes problemas eram exatamente os que muitos economistas previam como repercussões inevitáveis da crise. Outros postulavam que esses problemas se deteriorariam rapidamente e, no final, dissolveriam o padrão dólar de uma vez por todas. A partir deste ponto de vista, a compra contínua dos títulos do Tesouro Americano pela China era muito necessária, uma vez que daria suporte ao dólar, financiaria o déficit federal e conteria a inflação, ajudando os Estados Unidos a evitar a dissolução do padrão dólar.

Os desafios que a crise colocou para a China eram mais complicados. No curto prazo, a China necessitava recuperar o mercado consumidor americano, a fim de que seu setor de exportação não ficasse parado por muito tempo, enquanto impulsionava algumas fontes alternativas e temporárias de crescimento para compensar a ociosidade, antes que o setor de exportação se recuperasse. A China também temia uma corrida ao dólar, uma vez que o colapso drástico do padrão dólar aniquilaria muito das suas reservas cambiais, que estavam denominadas e mantidas em dólares. Uma resposta lógica a esses desafios de curto prazo para a China seria aumentar a compra de títulos do Tesouro Americano para dar suporte à recuperação dos Estados Unidos e do dólar e, ao mesmo tempo, abrir as comportas dos empréstimos bancários para impulsionar os investimentos em ativos fixos dentro da China como motor de crescimento alternativo e temporário. Porém, o desafio de longo prazo para a China é reduzir a sua dependência do mercado americano para seus produtos, tanto quanto dos ativos em dólar para armazenar a sua riqueza, e reduzir as consequências para a China do sempre crescente risco de colapso do

dólar de longo prazo. No entanto, dar respostas a todos esses desafios de longo prazo, não é fácil. Se a China resolvesse diminuir sua exposição ao dólar, pela redução de suas compras ou, mesmo, se desfazendo dos títulos do Tesouro Americano, ela, imediatamente, desencadearia uma corrida ao dólar e um colapso do mercado consumidor dos Estados Unidos, que seria contraditório ao que a China precisava fazer para enfrentar o seu desafio de curto prazo.

Antes da crise financeira mundial se estabelecer, o governo chinês tinha experimentado diferentes caminhos para diversificar e aumentar o retorno de seus investimentos em reservas internacionais. Tentou investir em títulos estrangeiros e financiar aquisição das estatais de corporações multinacionais, mas quase todas as tentativas acabaram em fracassos embaraçosos (HUNG, 2009a, p. 17-18). Esses fracassos são mais um resultado da restrição dada pelo excepcional tamanho das reservas internacionais da China, do que um resultado de decisão de investimento ruim em si. Devido ao tamanho dos investimentos estrangeiros da China, é difícil para ela entrar e sair de certos ativos financeiros livremente, sem prejudicar o mercado global para esses ativos. E há, simplesmente, uma falta de mercados financeiros além do mercado da dívida dos Estados Unidos que tem liquidez suficientemente grande para absorver as reservas gigantescas da China. A China esteve efetivamente presa em uma “armadilha do dólar”, na qual ela tinha poucas escolhas, a não ser continuar comprando os títulos da dívida dos Estados Unidos e outros ativos em dólar para ajudar a perpetuar o papel hegemônico da moeda americana.

Uma forma mais razoável para reduzir a exposição da China ao risco do dólar é reduzir o superávit comercial da China no total, mudando de um modelo de desenvolvimento voltado para a exportação para um modelo voltado ao consumo interno, enfatizando o aumento do poder aquisitivo entre camponeses e trabalhadores. O consumo privado tem crescido em termos absolutos ao longo dos anos, mas este crescimento tem sido muito mais lento do que o crescimento de investimentos (HUNG, 2009a, gráfico 8).

Como um ímpeto para equilibrar o desenvolvimento da China, que foi, devidamente, caracterizado pelo Premiê Wen Jiabao, em 2007, como “instável, desequilibrado, descoordenado e insustentável”, o governo central

tem tentado, desde 2005 aproximadamente, estimular a decolagem do consumo interno da China através do aumento da renda dos trabalhadores rurais e urbanos, mesmo em detrimento da competitividade das exportações da China. A primeira onda de tais iniciativas inclui a abolição de impostos agrícolas, aumento do preço desses produtos para compras do governo, e um aumento de investimento em infra-estrutura rural. Embora este redirecionamento da atenção para elevar o padrão de vida rural não fosse mais do que um pequeno passo na direção certa, o seu efeito foi instantâneo. A ligeira melhora nas condições econômicas no setor rural-agrícola diminuiu o fluxo de migração rural-urbana e uma escassez súbita de emprego e aumentos de salário na zona costeira de processamento de exportação se seguiu. Este encolhimento abrupto do mercado de trabalho é refletido no aumento acentuado dos salários na indústria chinesa como porcentagem dos salários na indústria americana, após 2005.

Concomitante à elevação da renda dos camponeses e dos salários da indústria, ambos em termos relativos e absolutos, houve um aumento sem precedentes no crescimento das vendas ao varejo, às vésperas da crise global atual, mesmo controlando a inflação (HUNG, 2009a, gráfico 9). Porém, quando o governo deu o seu primeiro passo fora da dependência excessiva de exportações e se direcionou para um crescimento voltado para o consumo interno, os direitos constituídos do setor costeiro de exportação gritaram em protesto às perspectivas sombrias que as novas iniciativas políticas traziam para eles. Eles solicitaram políticas compensatórias para salvar a sua competitividade, e tentaram sabotar novas iniciativas do governo central para elevar o padrão de vida da classe trabalhadora. Estas novas iniciativas incluem a efetivação da nova lei do Contrato de Trabalho, que eleva a remuneração dos trabalhadores e dificulta a demissão dos mesmos. As iniciativas, também, incluem a valorização controlada da RMB, após 2005.

Com dificuldade de se afastar do modelo de desenvolvimento voltado para exportação e a sua contínua dependência do setor de exportação em um futuro previsível, a reação da China à crise financeira foi tomada pela preocupação com desafios de curto prazo. Como consequência, a China intensificou suas compras do Tesouro Americano (como mostra a tabela 2) para redobrar seus esforços em dar suporte ao dólar, financiar a escalada

do déficit fiscal dos Estados Unidos e, preventivamente, amainar a inflação na economia americana. O estímulo fiscal da China, que totalizou \$589 bilhões de dólares, aliado às instruções do governo de empréstimo bancário facilitado para apoiar projetos de infra-estrutura, empurrou a parcela de investimento do PIB chinês para mais de 45% em 2010. Como tal, a China conseguiu promover uma recuperação econômica impressionante naquele ano. Ela, também, ajudou a estabilizar a economia Americana, e mais importante ainda, o dólar, com a compra crescente de títulos da dívida Americana. O aumento das compras pela China ainda ultrapassou o aumento de oferta desses títulos (daí o ligeiro aumento da participação da China de todo o controle público do tesouro Americano; tabela 2). Mais, a farrá de investimentos chineses que se alimentou de enormes quantidades de matéria-prima importada ajudou os exportadores de recursos naturais, como Brasil, Austrália, e Canadá a evitar qualquer impacto substancial da crise financeira global.

Tabela 2. Detenção de títulos do Tesouro Americano pela China e Hong Kong antes e depois do estouro da crise (bilhões de dólares e percentuais).

	China	Hong Kong	China+HK como % do total global
Fim de Set 2008	618,2	65,5	24,5
Fim de Abr 2012	1.145,5	139,4	24,9

Fonte: Tesouro dos Estados Unidos, 2012.

Em 2010, no entanto, o consenso de que os Estados Unidos estavam indo em direção a um espiral inflacionário foi substituído pelo medo da deflação, após a publicação de uma série de dados. Porque o estímulo fiscal maciço não desencadeou a inflação como muitos livros de economia previam, baseados na “estagflação”⁴, na década de 1970, é uma questão de estudo acadêmico, e isso pode estar relacionado com a mudança do equilíbrio capital-trabalho das forças que mediarão a relação entre gastos do governo, salários e emprego desde a década de 1970 até hoje (ver SILVER, 2010). Com a expectativa de inflação ofuscada pela da deflação, quedas do dólar e subidas de preços deixaram de ser algo a ser temido.

⁴ Nota do tradutor: tradução livre do termo americano *stagflation* que significa a combinação de inflação alta e estagnação econômica.

Tornaram-se, até mesmo, desejáveis. A preocupação com a viabilidade do padrão dólar dissipou ainda mais quando o euro, visto como a única alternativa possível de substituir o dólar em uma eventual corrida a ele, foi devastado por uma crise soberana da dívida da zona do euro que acabou por ser muito mais séria do que a crise original dos Estados Unidos.

Esta nova circunstância permitiu aos elaboradores de política dos Estados Unidos não se preocuparem muito com a viabilidade de curto prazo do dólar. Melhorar o saldo da conta-corrente e, conseqüentemente, a viabilidade de longo prazo do dólar, tornaram-se uma prioridade muito maior. Foi neste contexto que o *US Federal Reserve* iniciou a estratégia de flexibilização quantitativa, isto é, aumentar substancialmente a oferta de dinheiro e iniciar a compra pelo FED⁵ dos títulos do Tesouro, com a expectativa de que iria empurrar o dólar muito mais para baixo e evitar uma espiral deflacionária. Ao mesmo tempo, os Estados Unidos renovavam seus esforços para colocar pressão sobre a China para aumentar o valor da RMB em face ao dólar, e Washington ameaçava recorrer às tarifas elevadas para forçar Pequim a se render. Parar de comprar ou se desfazer de *Treasuries*⁶ não é mais uma arma que Pequim pudesse usar, já que agora os Estados Unidos poderiam financiar o seu déficit fiscal pelas compras de *Treasuries*. No início de 2011, o *FED* ultrapassou a China para se tornar o maior detentor de *Treasuries*. Embora a China permanecesse como a maior detentora estrangeira. Além disso, uma nova queda do dólar, o desatrelamento da RMB-dólar e a subsequente alta da inflação que uma venda chinesa da dívida americana implicaria são, exatamente, o que Washington quer. Com uma previsão no início de 2009, Paul Krugman, defensor de que os Estados Unidos não precisam se preocupar com o dólar e o déficit fiscal, mas precisam, apenas, se preocupar com o seu déficit em conta-corrente desde o início da crise global, afirmou: “se a China realmente despejar seus dólares, nós devemos mandar-lhe uma nota de agradecimento”.

Contudo, quando a prioridade de Washington se desloca para evitar a deflação e reduzir seu déficit em conta-corrente, desvalorizando ainda mais o dólar, e redobrando a sua pressão para a valorização da RMB

⁵ Nota do tradutor: *Fed* – Federal Reserve System: sistema do Banco Central americano, sob o qual 12 bancos centrais regionais são governados pelo Banco Central americano, em Washington.

⁶ Nota do tradutor: *Treasuries*: títulos do Tesouro Norte-Americano.

em face ao dólar, as prioridades de Pequim permaneceram na compra contínua de *Treasuries* americanas, manutenção do atrelamento da RMB com o dólar, e total recuperação de seu setor de exportação, pelo menos no curto prazo. Esses interesses e necessidades econômicas divergentes entre os dois países em 2010 foram a origem da intensa batalha da moeda entre Estados Unidos e China, iniciada em 2011. A forma como esta batalha finalmente terminar será crucial para determinar se o padrão-dólar continuará ou se verá o início do seu fim.

TRAJETÓRIAS ALTERNATIVAS DO PADRÃO-DÓLAR

Os Estados Unidos e a China têm estado paralisados sobre a questão da moeda. Embora a China tenha começado a ampliar o limite dentro do qual a RMB pode flutuar, e a RMB já tenha valorizado cerca de 30% entre 2005 e 2011, os Estados Unidos ainda não estão satisfeitos. Além disso, outros países em desenvolvimento que enfrentam concorrência da exportação de produtos manufaturados chineses têm se aliado aos Estados Unidos para requerer uma valorização mais rápida da RMB. Por exemplo, o governo brasileiro em consonância com o debate do senado americano sobre a manipulação da moeda chinesa, entrou com queixa na OMC em novembro de 2011, contra a moeda “artificialmente barateada” da China e buscou aprovação de medidas protecionistas de retaliação comercial, contra as exportações da China. O superávit comercial da China como um todo tem diminuído desde a eclosão da crise financeira global em 2008 (de \$297 bilhões em 2008 para \$186 bilhões em 2010), mas foi, principalmente, uma questão da crescente importação da China, provocada por seu estímulo ao investimento intensivo após 2008. Enquanto isso, o superávit comercial da China com os Estados Unidos continua a crescer (de \$ 171 bilhões em 2008 para \$ 182 bilhões em 2010).

O domínio contínuo do setor de exportação e a mudança, mais lenta do que a desejada, da economia chinesa para um modelo de desenvolvimento voltado para o consumo interno tornam Pequim inflexível em resistir à solicitação de valorizar a RMB mais rapidamente. Todavia, a ameaça de uma Guerra comercial em grande escala, além da coincidência intrigante da reorientação dos Estados Unidos de sua prioridade geopolítica

para estar “de volta à Ásia”, apoiada pela crescente cooperação militar com os países asiáticos em disputas territoriais com a China, deveriam aumentar bem a pressão sobre Pequim para submeter-se e buscar uma valorização mais rápida da RMB em face ao dólar, em detrimento de suas próprias expectativas econômicas de curto prazo. Se fosse este o caso, então os Estados Unidos emergiriam triunfantes, mostrando ao mundo, mais uma vez, que é politicamente capaz de forçar seus competidores econômicos a ajustar suas moedas, conforme a necessidade econômica americana, mesmo a China, que diferentemente do Japão em 1985, é um poderio geopolítico forte e independente. Em tais circunstâncias, uma forte valorização da RMB forçaria a China a abdicar de sua dependência de exportação e embarcar na arriscada transformação em direção a uma economia de consumo interno pesado. Os deslocamentos sócio-econômicos (como desemprego em massa no setor de exportação), assim gerados, poderiam facilmente descarrilar o milagre econômico chinês.

Em outras circunstâncias, Pequim poderia ser capaz de suportar a pressão de reavaliação, tanto por absorver as consequências de uma dura guerra comercial e de tarifas, como pela montagem de uma aliança de países da Ásia e do hemisfério sul para aliviar a pressão de Washington. Se fosse esse o resultado, seria a primeira vez, desde o colapso de Bretton Woods, que os Estados Unidos falhariam em manipular o valor do dólar em face de outras moedas importantes para atender a sua própria necessidade econômica.

O resultado imediato da segunda circunstância seria a continuação do crescimento alarmante do déficit em conta-corrente dos Estados Unidos, bem como de sua dependência precária de créditos da China e de outros países estrangeiros. A deterioração da confiança de investidores internacionais na viabilidade de longo prazo do dólar aceleraria a erosão do padrão-dólar, e esforços para a procura de alternativas a ele, aumentariam. De fato, enquanto a China manteve o seu crescimento voltado para a exportação e a RMB estável ao longo dos últimos três anos, ela elevou o seu apoio aberto de alternativas para o dólar no sistema financeiro mundial, promovendo os Direitos Especiais de Saque (SDR) do FMI, como uma nova unidade importante das reservas cambiais; fazendo planos para internacionalizar a RMB, bem como promover o seu uso em comércio

internacional. Tenha certeza, a institucionalização de tais alternativas não é tarefa fácil, e os graves desafios se confrontando com estas alternativas potenciais merecem uma consideração cuidadosa em pesquisa futura. Além de buscar essas alternativas, a China poderia também iniciar o reequilíbrio da sua economia e reduzir a sua própria dependência do setor de exportação de forma gradual e ordenada, reduzindo o seu superávit comercial e, portanto, a dependência da dívida pública dos Estados Unidos. Estes constituiriam esforços concretos de redução do padrão-dólar. Se tais esforços fossem sustentados e bem sucedidos, então, o longo declínio do padrão-dólar seria inevitável. Assim, a questão remanescente seria se o vácuo criado pela queda do dólar seria preenchido por uma nova determinação monetária internacional estável ou pelo caos.

Um ou outro, dos dois cenários acima, estará, provavelmente, fora do jogo em um futuro próximo, e será decisivo na determinação da proeminência do padrão-dólar e na formação do sistema financeiro global. Estes progressos estão longe de predeterminados, mas dependem da interação contenciosa entre a China e os Estados Unidos sobre a moeda e outras questões. O relacionamento China-Estados Unidos será a única e mais importante força que determina o futuro do poder global dos Estados Unidos nos anos vindouros.

REFERÊNCIAS

- ARRIGHI, Giovanni. *The long Twentieth Century: money, power, and the origins of our times*. New York: Verso, 1994.
- ARRIGHI, Giovanni. The Rise of East Asia: world-systemic and regional aspects. *International Journal of Sociology and Social Policy*, Hull, n. 7, p. 6-44, 1996.
- ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith in Beijing: lineages of the Twenty-First Century*. London: Verso, 2007.
- ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly Silver. *Chaos and governance in the modern world system*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999.
- BAI, Gao. The dollar standard and global production: the institutional origins of the financial crisis. In: THE ANNUAL MEETING OF AMERICAN SOCIOLOGICAL ASSOCIATION, August 7-11 2012, San Francisco.
- BEZEMER, Dirk. Agriculture, development, and urban bias. *World Development*, Oxford, v. 36, n. 8, p. 1342-1364, 2008.

- BLUMENTHAL, Dan. Providing arms: China and the Middle East. *The Middle East Quarterly*, v. 12, n. 2, p. 11-19, 2005.
- BRENNER, Robert. *The Boom and the Bubble: the US in the world economy*. New York: Verso, 2003.
- CHASE-DUNN, Christopher et al. The trajectory of the United States in the world-system: a quantitative reflection. *Sociological Perspectives*, v. 48, n. 2, p. 233-254, 2005.
- DESAI, Nanubhai. The impact of oil prices and the rise of China on US and global imbalances. 2007. Disponível em: <<http://globeconomydoesmatter.blogspot.com/2007/01/impact-of-oil-prices-and-rise-of-china.html>>. Acesso em: 1 ago. 2012.
- EICHENGREEN, Barry. *Exorbitant privilege: the rise and fall of the dollar and the future of the international monetary system*. Oxford: Oxford University Press, 2011.
- FARDOUST, Shahrokh. Managing high oil prices and recycling petrodollars. *International Economic Bulletin*, 31 May, 2012. Carnegie Endowment for International Peace. Disponível em: <<http://carnegieendowment.org/ieb/2012/05/31/managing-high-oil-prices-and-recycling-petrodollars/b10a>>. Acesso em: 1 ago. 2012.
- GALLAGHER, Mary E. Reform and openness: why China's economic reform have delayed democracy. *World Politics*, Princeton, v. 54, p. 338-372, 2002.
- GAVIN, Francis J. Ideas, power, and the politics of America's international monetary policy during the 1960s. In: KRISHNER, Jonathan (Ed.). *Monetary orders: ambiguous economics, ubiquitous politics*. Ithaca: Cornell University Press, 2003. p.195-217.
- GAVIN, Francis J. *Gold, dollars, and power: the politics of international monetary relations, 1958-1971*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 2004.
- GOWAN, Peter. *Contemporary intra-core relation and world system theory*. London: Verso, 1999.
- GOWAN, Peter. Contemporary intra-core relations and world systems theory. *Journal of World-Systems Research*, v. 10, n. 2, p. 471-500, 2004.
- GULICK, John. Rising intra-core rivalry and the US turn toward East Asia. In: TABAK, Faruk (Ed.). *Allies as rivals: the US, Europe, and Japan in a changing world-system*. Boulder: Paradigm, 2005. p. 127-148.
- HELLEINER, Eric. Political determinants of international currencies: what future for the US dollar? *Review of International Political Economy*, London, v. 15, n. 3, p. 354-378, 2008.
- HUNG, Ho-fung. Rise of China and the global overaccumulation crisis. *Review of International Political Economy*, London, v. 15, n. 2, p. 149-179, 2008.
- HUNG, Ho-fung. America's head servant? PRC's dilemma in the global crisis. *New Left Review*, London, n. 60, p. 5-25, Nov./Dec. 2009a.
- HUNG, Ho-fung (Ed.). *China and the transformation of global capitalism*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2009b.
- KAPLAN, Stephen B. The political obstacles to greater exchange rate flexibility in China. *World Development*, Oxford, v. 34, n. 7, p. 1182-1200, 2006.

- KNIGHT, John; LI, Shi; LINA, Song. The rural-urban divide and the evolution of political economy in China. In: BOYCE, J. et al. (Ed.). *Human development in the era of globalisation: essays in honor of Keith B. Griffin*. Northampton, MA: Edward Elgar, 2006. p. 44-63.
- KRIPPNER, Greta. *Capitalizing on crisis: the political origins of finance*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011.
- KRISHNER, Jonathan. Dollar primacy and american power: what's at stake? *Review of International Political Economy*, London, v. 15, n. 3, p. 418-438, 2008.
- KRUGMAN, Paul. Chinese New Year. *New York Times*, 31 Dec. 2009. Disponível em: <http://www.nytimes.com/2010/01/01/opinion/01krugman.html?_r=0>. Acesso em: 1 jan. 2010.
- NATIONAL DEVELOPMENT AND REFORM COUNCIL OF CHINA. *Zhongguo jumin shouru fenpei niandu baogao* (annual report of Chinese resident's income distribution). Beijing: National Development and Reform Council of China, 2005.
- PETRODOLLAR profusion. *Economist*, 28 Apr. 2012. Disponível em: <www.economist.com/node/21553424>. Acesso em: 1 ago. 2012.
- POSEN, Adam S. Why the Euro will not rival the dollar. *International Finance*, v. 11, n. 1, p. 75-100, 2008.
- SHIH, Victor. *Factions and finance in China: elite conflict and inflation*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.
- SILVER, Beverly J. *Crisis of capital, crisis of labor: a global view from the end of the American Century*. 2010. Manuscrito não publicado.
- STRANGE, Susan. *Sterling and british policy*. Oxford: Oxford University Press, 1971.
- WALLERSTEIN, Immanuel. *The capitalist world-economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- WORLD BANK. *World development indicator database*. 2012. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>>. Acesso em: 1 ago.2012.
- ZWEIG, David. *Internationalizing China: domestic interests and global linkages*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 2002.

ESTADOS UNIDOS E CHINA NA PRIMEIRA
DÉCADA DO SÉCULO XXI: OS CUSTOS DA
GUERRA AO TERROR E AS MUDANÇAS NA
INTERDEPENDÊNCIA ASSIMÉTRICA

Bruno Hendler
Antônio J. E. Brussi

Se a ascensão e queda de grandes potências é um dos fenômenos que mais fascina e intriga os cientistas sociais, a relação entre poderes ascendentes e declinantes em períodos de turbulência global é um objeto de extrema relevância para o progresso do conhecimento nesse campo de pesquisa. Tão relevante quanto a compreensão das vantagens competitivas que alçaram as Províncias Unidas, a Inglaterra, e os Estados Unidos à condição de poder hegemônico do sistema-mundo moderno é o estudo das relações entre esses “complexos de ponta” nos períodos de transição de um para o outro. Logo, para se compreender o funcionamento histórico do sistema-mundo moderno bem como suas tendências atuais, faz-se necessário ultrapassar os limites da análise individual de cada um desses arranjos e identificar, nas relações entre eles, possíveis continuidades e rupturas nas relações prevaletentes no sistema interestatal.

<https://doi.org/10.36311/2013.978-85-7983-415-8.p49-80>

A primeira seção deste artigo é de caráter histórico-empírico aonde se vão analisar as transições históricas sob o prisma teórico dos *ciclos sistêmicos de acumulação* (CSAs)¹ de Giovanni Arrighi (1996) e do padrão também identificado por Chase-Dunn (1989). A partir dessas orientações, depreende-se que uma hegemonia em declínio (A) e em processo de expansão financeira é pressionada por um poder emergente revisionista (B) que, insatisfeito com a ordem internacional vigente, tende a potencializar o caos sistêmico culminando em um período de conflito generalizado. Então, como resposta a essas pressões, o *hegemon* ameaçado (A) é induzido a aliar-se a outro poder emergente (C) para combater a ameaça militar de (B); (A) e (C) vencem o conflito e (C) emerge como a nova hegemonia.

No contexto da atual instabilidade econômica e de incerteza política sistêmicas não seria incorreto argumentar que desde a aproximação bilateral entre os Estados Unidos e a China, em fins dos anos 1970, tem havido uma redução das assimetrias entre os dois países, de forma que o desequilíbrio apresentado pela vulnerabilidade chinesa nas décadas de 1970 e 1980 tem recuado frente a um aumento da vulnerabilidade norte-americana a partir de meados dos anos 1990. Nesta conjuntura, a Guerra ao Terror² poderia ser encarada como o conflito da hegemonia

¹ Giovanni Arrighi desenvolveu o conceito de ciclos sistêmicos de acumulação (CSA) para analisar as estruturas de longa duração do capitalismo histórico, associando-as à ascensão e queda de hegemonias mundiais. O autor percebe que esses ciclos seguem um padrão de “prosperidade/expansão material” e “depressão/expansão financeira” de acordo com a lei de valorização do capital de Marx (DMD’ ou dinheiro – mercadoria – mais dinheiro). A fase de prosperidade ou de expansão material do centro capitalista ocorre quando as inovações presentes na aliança entre o capital e o Estado hegemônico são absorvidas e difundidas pela economia real e o capital disponível é investido nos setores produtivo e comercial, levando o sistema a um novo ajuste espacial, que cria condições para o surgimento de divisões de trabalho mais amplas e/ou profundas. Nessas condições, o retorno do capital investido no comércio e na produção aumenta; o lucro tende a ser reaplicado, de modo mais ou menos rotineiro, em mais expansão do comércio e de produção; e, conscientemente ou não, os principais centros do sistema cooperam para manter a expansão uns dos outros (ARRIGHI, 2008, p. 241). Já a fase de depressão/expansão financeira coincide com o declínio ou “outono” hegemônico, quando as bases materiais do regime de acumulação de capital e poder do Estado hegemônico encontram-se esgotadas, isto é, não proporcionam mais expectativas de lucros extraordinários nas suas estruturas produtivas. Um volume crescente de capital, na sua forma líquida e mais flexível, vai procurar sua valorização na esfera financeira (Arienti; Filomeno, 2007, p. 120-121).

² O termo Guerra ao Terror será utilizado neste trabalho como referência à campanha liderada pelos Estados Unidos, sob as administrações de George W. Bush e Barack Obama, de combate a redes de terrorismo global e regimes que supostamente os apoiam – de acordo com os documentos oficiais da Casa Branca (<http://www.whitehouse.gov/>). Considera-se Guerra ao Terror os fatos que ocorreram entre os ataques de 11 de setembro de 2001 e a retirada das tropas norte-americanas do Iraque, em dezembro de 2011, recebendo maior atenção os dois engajamentos militares no Afeganistão e no Iraque, liderados pelos EUA e apoiados pela Grã-Bretanha e outros países-membros da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN).

norte-americana (A) contra um emergente revisionista (B), que teria como vencedor o emergente associado (C), no caso a própria China.

Entretanto, algumas evidências do momento atual precisam ser devidamente consideradas, pois a direção do processo encontra-se, no presente momento, marcada por boa dose de incerteza. Entre outras peculiaridades do outono sistêmico atual é indispensável lembrar que: 1) Embora os EUA venham enfrentando desgastes e desafios, permanecem como a maior e mais dinâmica economia do mundo e com uma supremacia militar incontestada, de forma que não há atualmente um único Estado capaz de substituí-lo (CHASE-DUNN; INOUE, 2012, p. 158); 2) O emergente associado, a China, apresenta características próprias que tornam ainda mais intrincado o processo, especialmente por uma relação complexa e enraizada em sua própria região além do fato de ser um país não ocidental, fato que torna ainda mais peculiar sua relação com o Ocidente; 3) No caso dos EUA, o emergente revisionista (B) não é um Estado expansionista ou uma organização específica, mas uma situação de constante conflito com inimigos variáveis, onde gastos crescentes em defesa combinam-se com a conjuntura econômica de expansão financeira e de ruptura de instituições criadas pela própria hegemonia. Esta situação conflitante teve origem na década de 1970, como resultado da crise econômica nos EUA e associada aos gastos da Guerra do Vietnã, agravados pelos gastos da chamada “Segunda Guerra Fria” durante o governo Reagan e que, desde 2001, tem no terrorismo islâmico a principal ameaça a vencer.

Para Fiori ([2009], p. 48), a atual relação sino-americana é, ao mesmo tempo, complementar e competitiva, política e econômica, fazendo o sistema mundial retornar à lógica da busca incessante por poder e riqueza. Exceção foi o período da Guerra Fria, quando os EUA mantinham uma competição militar com a União Soviética – um país que pouco afetava a economia americana – e mantinham relações econômicas dinâmicas com países sem autonomia militar, como Alemanha e Japão.

O que faz da China um quebra-cabeça complexo para os norte-americanos é o fato de o país possuir, ao mesmo tempo, autonomia política e militar como a União Soviética e importância econômica nos EUA como Japão e Alemanha no pós-guerra. Portanto, o intuito deste trabalho é apresentar algumas pistas para a compreensão dos efeitos que o dinamismo

e a proeminência das relações sino-americanas poderão ocasionar aos rumos do sistema mundial moderno.

I SENSIBILIDADE E VULNERABILIDADE NA INTERDEPENDÊNCIA ASSIMÉTRICA

A relação “hegemonia em declínio – emergente associado” é objeto fundamental no campo de análise do sistema-mundo moderno e o diálogo com os conceitos de sensibilidade e vulnerabilidade de Joseph Nye pode facilitar a sua compreensão. Conforme dois países estreitam laços econômicos os mais variados, há uma tendência de seus agentes empresariais desenvolverem uma relação de mútua dependência, também conhecida como interdependência. Uma vez que essas trocas estejam inseridas em uma economia-mundo capitalista marcada pela desigualdade e afetada por relações desiguais de poder entre os Estados, é natural que as assimetrias apareçam. Logo, a interdependência raramente é equilibrada, e suas assimetrias são verdadeiras fontes de poder, que podem ser mensuradas por meio da sensibilidade e vulnerabilidade de cada agente (NYE, 2011, p. 55).

A sensibilidade tem um caráter quantitativo, sendo definida como a quantidade e ritmo dos efeitos da dependência mútua, ou seja, pela rapidez com que as mudanças em uma parte produzem impactos em outra. Já a vulnerabilidade é qualitativa. Nye a define como a capacidade de minimizar os custos relativos da dependência mútua, ou seja, pela habilidade de determinado agente em minimizar os custos impostos por mudanças em outra parte do sistema (NYE, 2009, p. 254; 2011, p. 54). Assim, dois países A e B muito sensíveis um ao outro podem obter benefícios mútuos em termos absolutos, mas é a capacidade do país A em reagir a custos (reais ou potenciais) impostos por B que garante ao primeiro um excedente de poder. Logo, o país A tem que enfrentar o desafio de aprofundar laços com o país B, tornando-se mais sensível a este, mas tem também que evitar que esta interdependência o torne mais vulnerável em termos relativos.

Em comum, os emergentes que se transformaram em hegemonias mundiais tiveram uma relação diferenciada com o poder hegemônico que os precedia, daí o termo “emergente associado”. Nesses períodos de transição, o emergente logrou reduzir suas vulnerabilidades em relação ao

estado hegemônico em declínio que, por sua vez, tornou-se gradualmente mais vulnerável até ser finalmente substituído.

2 MUDANÇAS NA INTERDEPENDÊNCIA ASSIMÉTRICA ENTRE AS PROVÍNCIAS UNIDAS E A INGLATERRA (1688-1784)

Embora a superioridade bélica das Províncias Unidas seja questionável até mesmo durante seu esplendor em meados do século XVII, é lícito referir-se ao termo “hegemonia holandesa” devido à centralidade comercial e financeira de Amsterdã na economia-mundo capitalista de então, ao papel que suas companhias de comércio exerceram na geração de riqueza e, por conseguinte, na produção de sua própria proteção ao dispensar o amparo de grandes Estados monárquicos como a Espanha dos Habsburgo e a França Bourbon. Porém, o déficit de poder coercitivo fez das Províncias Unidas uma potência vulnerável a seus principais competidores, França e Inglaterra, que por meio de “guerras de ajustes” fragilizaram-na irremediavelmente poucas décadas após sua ascensão.

A transição hegemônica das Províncias Unidas para a Inglaterra começou em fins do século XVII e, por volta de 1815, após as Guerras Napoleônicas, já era passado havia décadas. Embora muitos aspectos mereçam destaque, nos propomos a identificar as mudanças nas vulnerabilidades entre ambas. Após três guerras anglo-holandesas de curta duração, sendo a última (1672-74) fruto da aliança anglo-francesa contra as Províncias Unidas, Inglaterra e Holanda iniciaram um longo processo de aproximação política e econômica e, em ambas as esferas, os ingleses saem fortalecidos e os holandeses mais vulneráveis.

Na geopolítica europeia, o expansionismo continental e comercial francês catalisou a aliança anglo-holandesa (ARRIGHI; SILVER, 2001, p. 55), fortalecida com a ascensão do holandês Guilherme de Orange ao trono real inglês na “Revolução Gloriosa” em 1688. Com sua força naval desgastada após três guerras, a Holanda passou a desempenhar um papel secundário e desgastante de auxílio aos ingleses no combate à França (BOXER, 1965, p. 111).

Na Guerra de Sucessão Espanhola (1701-1713) em que França e Inglaterra se enfrentaram novamente, coube aos holandeses fornecer

3/8 do poder marítimo aos 5/8 da Inglaterra e um exército de 102 mil homens para se juntar aos 40 mil do exército britânico. Nas palavras de Mahan (apud ARRIGHI; SILVER, 2001, p. 57), “[...] essa divisão geoestratégica aprisionou a Holanda na guerra terrestre, o que minou suas forças, permitindo à Grã-Bretanha concentrar-se em construir seu poderio naval.” Em suma, os gastos holandeses com a guerra³ reduziram sua força naval e aumentaram a dívida interna do país, que precisou buscar recursos financeiros no emergente associado, a Inglaterra, para honrar seus compromissos.

Na esfera econômica, o endividamento holandês com gastos militares se associou à carência demográfica, à onda de protecionismo no Báltico, que limitou o acesso privilegiado aos produtos primários e à concorrência produtiva e comercial britânica. Se ao final do século XVII a Holanda já estava vulnerável à superioridade naval britânica, em meados do século XVIII suas companhias de comércio perdiam rentabilidade frente às homônimas inglesas, reduzindo o peso econômico de Amsterdã na produção de manufaturas e no comércio mundial⁴.

Nesse sentido, o ciclo de acumulação holandês chega à sua fase de expansão financeira a partir de 1740 e o excesso de capital ocioso na bolsa de Amsterdã encontra nas companhias inglesas a rentabilidade necessária para se reciclar. Assim, o poderio marítimo holandês reduziu-se à medida que o inglês foi ampliado e os holandeses recuaram para o papel de financiadores das atividades estatais e das guerras inglesas. Logo, as fontes de riqueza da Holanda passaram a depender cada vez mais da Inglaterra, tornando-a imensamente mais vulnerável a esta.

Em contrapartida, a Inglaterra, cujas companhias de comércio e primeiras indústrias haviam se desenvolvido com capital holandês, reduziu sua vulnerabilidade em relação à Holanda em parte como resultado de pilhagens e conquistas coloniais, principalmente na Índia, cujo afluxo de riqueza permitiu que quitasse sua dívida externa (ARRIGHI, 1996, p.

³ A dívida nacional da República Holandesa passou de 30 milhões de *guilders* em 1688 para 148 milhões de *guilders* após a Guerra de Sucessão Espanhola em 1713 e sua vulnerabilidade em relação à Inglaterra aumentou conforme os juros de empréstimos do tesouro inglês para os holandeses foram elevados de 6% para 9% (BOXER, 1965, p. 105).

⁴ Boxer (1965, p. 108) afirma que já em princípios do século XVII, carpinteiros navais ingleses iam às Províncias Unidas aprender as técnicas mais avançadas de construção de navios para trazê-las de volta à Inglaterra.

215). Assim, quando em 1780 o poderio britânico libertou-se do capital holandês, as vulnerabilidades haviam se invertido completamente. A Holanda deixara de ser uma grande potência naval e suas fontes de riqueza, outrora soberanas e pujantes, ficaram à mercê da Inglaterra. Por sua vez, a Inglaterra, que por muito tempo precisara do suporte militar e financeiro dos holandeses, derrotou-os em um breve confronto em 1782-84 para, em seguida, subjugar a França Napoleônica ao compor uma coalizão com alguns Estados europeus e, dependendo apenas de seus próprios recursos materiais, tornou-se a potência hegemônica do século XIX.

Ao contrário da hegemonia holandesa, a britânica dispôs, durante o século XIX, de uma superioridade bélica considerável, além de tornar-se o centro econômico mundial ao internalizar a produção agroindustrial e difundir a visão do liberalismo de acordo com seus próprios interesses. Logo, enquanto os holandeses inovaram na esfera comercial, os ingleses inovaram na esfera produtiva, trazendo para a soberania do império tanto a produção agropecuária de suas colônias quanto a produção industrial da metrópole. Ademais, enquanto a superioridade militar e econômica das Províncias Unidas foi contestada logo após sua consolidação hegemônica, a liderança britânica passou a enfrentar rivalidades e concorrências reais apenas meio século após sua consolidação em 1815, com a unificação alemã (1871) e a vitória dos estados do Norte na Guerra Civil norte-americana (1861-65).

3 MUDANÇAS NA INTERDEPENDÊNCIA ASSIMÉTRICA ENTRE A INGLATERRA E OS ESTADOS UNIDOS (1865-1918)

Ao contrário da turbulenta relação política anglo-holandesa nos séculos XVII e XVIII, a relação anglo-americana pós 1812 foi pacífica e marcada por poucos desentendimentos. Esta “relação especial” decorrente de afinidades políticas, culturais, religiosas e linguísticas (ZHU, 2006, p. 56), foi transformada com a industrialização norte-americana em escala continental e pela expansão financeira centrada em Londres – ambos os fenômenos da segunda metade do século XIX.

Em que pesem essas diferenças, a proximidade econômica entre estado hegemônico e emergente associado nas duas transições é semelhante. Assim como a Inglaterra canalizou capitais holandeses e

copiou o modelo das companhias de comércio para posteriormente desenvolver seu modelo industrial/imperial com recursos próprios, os Estados Unidos também canalizaram capitais ingleses e copiaram o estilo de indústria familiar inglesa para, em seguida, desenvolver seu modelo de grandes corporações com recursos próprios (ARRIGHI; SILVER, 2001, p. 152). Logo, a vulnerabilidade da economia norte-americana em relação à inglesa foi maior nos primeiros estágios de desenvolvimento, diminuindo gradualmente durante o período da *Belle Époque* (1870-1914) e mais rapidamente no período compreendido entre as duas guerras mundiais.

Da independência (1776) à Guerra de Secessão (1861-1865) os EUA estiveram bastante vulneráveis à Inglaterra, desempenhando atividades periféricas, como a exportação de produtos primários para as indústrias britânicas e a participação no comércio triangular com a América Central e outros países europeus. As indústrias ainda incipientes nos estados do norte reproduziam o modelo familiar inglês e dependiam de bens de capital e tecnologias, em boa medida vindas daquele país.

Porém, com a vitória do norte na guerra civil, foram adotadas medidas de proteção à indústria doméstica, de incentivos à chegada de imigrantes para exploração da terra e criação de um mercado de consumo interno, de centralização da atividade bancária, além da criação de sistemas transcontinentais de ferrovias e telégrafo (ARRIGHI, 1996, p. 300). A principal inovação capitalista norte-americana nesse período foi o modelo de integração vertical das grandes corporações (CURY, 2006, p. 98) que, cada vez menos dependentes de capital inglês, tornaram obsoletas as indústrias familiares e tinham como destino final de suas mercadorias o pujante mercado interno americano que daria origem à primeira sociedade de consumo de massa da história.

Graças à evolução nas organizações empresariais e à aliança destas com o governo, os EUA transformaram-se em pouco tempo na maior nação industrial do mundo. Dispondo de amplo território, rico em recursos naturais, distribuição mais equânime das terras pela população de imigrantes, um mercado interno em franco crescimento e liberdade individual garantida por uma constituição democrática e por um governo federalista, os grupos capitalistas prosperaram como nunca.

Nas décadas seguintes à Guerra Civil, a economia agrícola e artesanal foi substituída pelo mundo industrial do carvão, aço e vapor. Pequenas firmas individuais e familiares foram superadas por grandes complexos industriais, que aproveitaram da ampla disponibilidade de matérias-primas, mão de obra extensiva e barata, inovação tecnológica, um crescente mercado de consumo e políticas estatais favoráveis para transformar os Estados Unidos, de longe, na maior nação industrial no mundo na virada do século XX. (KARNAL, 2007, p. 177).

Do outro lado do Atlântico, a Inglaterra entrava no caminho sem volta da expansão financeira. A queda na taxa de lucro do setor agroindustrial e o excesso de capital especulativo empurraram as empresas britânicas para a intermediação comercial e financeira global (ARRIGHI, 2001, p. 139). Conforme o gráfico abaixo, a partir de 1850 a renda nacional da Inglaterra passou a depender de juros e dividendos obtidos de empréstimos no exterior e de serviços financeiros, como especulação cambial e agiotagem, em contraste com o aumento do déficit no comércio exterior.

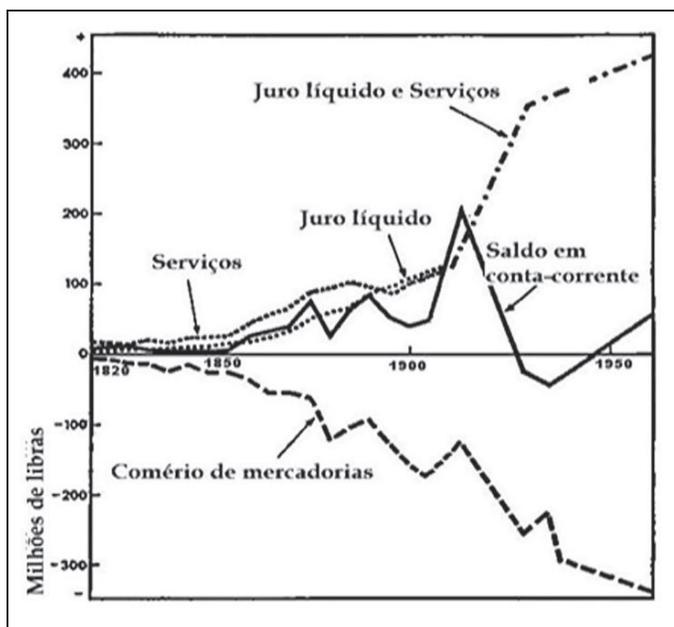


Gráfico 1. O balanço de pagamentos da Grã-Bretanha (1820-1950).

Fonte: HOBSBAWM, 1979, p. 312.

No período de 1870 a 1913 a Inglaterra respondia por 41,8% dos investimentos estrangeiros mundiais, seguida pela França e Alemanha, com 19,8% e 12,8% respectivamente (DAUDIN; MORYS; O’ROURKE, [2005?], p. 33). O principal destino dos capitais ingleses eram os EUA (20%) – mais que o dobro do destinado aos outros principais receptores como Canadá, Argentina, Austrália e Índia. A proporção de capitais ingleses encaminhado ao setor público norte-americano entre 1883 e 1913 passou de 32,2% para 48,6% (ESTEVES, [2005?], p. 31), ou seja, por mais que o setor privado reduzisse a dependência do capital inglês, o setor público mantinha alto grau de vulnerabilidade em relação à Inglaterra – fato que seria alterado pela Primeira Guerra Mundial.

Os custos da Grande Guerra para a Inglaterra foram muito além dos gastos com as forças armadas. A elevação dos impostos e a crescente intervenção estatal na economia em nome do esforço de guerra tiveram papel decisivo não apenas na perda de competitividade das empresas familiares britânicas, mas principalmente na mudança da posição de credora para devedora dos EUA⁵ (ARRIGHI, 1996, p. 278-279).

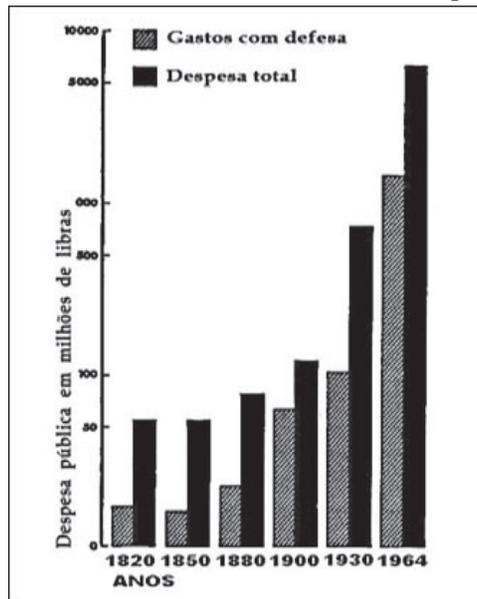


Gráfico 2. A defesa como proporção da despesa pública total (Grã-Bretanha).

Fonte: HOBSBAWM, 1979, p. 314.

⁵ Diante do imperativo de custear “necessidades absolutas de subsistência e guerra” o governo britânico chegou a emprestar dos norte-americanos não muito menos de 1 bilhão de libras esterlinas (ARRIGHI, 1996, p. 278-279).

Assim, o modelo britânico foi deteriorado pelo desgaste da guerra cujos custos sobrecarregaram a economia real e obrigaram o governo inglês a elevar sua vulnerabilidade e dependência dos EUA.

Grande parte dos equipamentos necessários [à guerra] só podia ser fornecida pelos Estados Unidos, e sua compra deu início à erosão dos direitos britânicos à renda produzida nos Estados Unidos, bem como à acumulação de direitos norte-americanos sobre as receitas e ativos britânicos. [...] No fim da guerra, portanto, os Estados Unidos haviam recomprado por uma pechincha alguns dos investimentos maciços que tinham construído a infraestrutura de sua própria economia doméstica no século XIX e, além disso, haviam acumulado imensos créditos. (ARRIGHI, 1996, p. 278-279).

Portanto, percebemos o retorno ao roteiro das transições hegemônicas exposto anteriormente. A hegemonia britânica em processo de expansão financeira e de aumento da interdependência econômica com o emergente associado, os EUA, aprofundava essa relação bilateral de forma desvantajosa para conter a ameaça de um emergente revisionista (a Alemanha imperial). A redução nas assimetrias de poder e riqueza entre a Inglaterra e os EUA já vinham ocorrendo desde meados do século XIX, mas o que acabou destruindo a centralidade e vitalidade do capitalismo familiar britânico e, por conseguinte, acelerando a concentração de poder e riqueza nos EUA, não foi a concorrência de mercado, mas os confrontos militares (ARRIGHI, 2001, p. 143). Logo, ao final da Primeira Guerra Mundial a interdependência anglo-americana havia mudado, com a Inglaterra passando para o lado mais vulnerável. Entretanto, seria necessária ainda a Segunda Guerra Mundial para elevar os EUA como a nova hegemonia mundial e colocar a Inglaterra no papel de coadjuvante.

Não por acaso, os dois casos históricos apresentados caracterizam o processo de transição hegemônica no sistema-mundo moderno. Em comum, ambos apresentam:

1. Uma conjuntura de redução gradual na interdependência assimétrica entre hegemonia em declínio (A) e emergente associado (C). Tal redução de assimetrias ocorre em favor de (C), que vive um processo de expansão material concomitante e vinculada à expansão financeira centrada em (A);

2. Uma força revisionista, expansionista e de caráter geopolítico continental (B) atua como catalisador da aliança (A-C), desencadeando um período de caos sistêmico marcado por confrontos militares;
3. Tais conflitos, como a Guerra de Sucessão Espanhola para as Províncias Unidas e a Primeira Guerra Mundial para a Inglaterra, significaram lutas pela segurança dos interesses vitais e soberanos de ambos, que saíram como vencedores oficiais. Porém, os custos econômicos e político-militares destas vitórias aceleraram o processo conjuntural de aumento da vulnerabilidade e dependência em relação ao emergente associado, que acabou por se transformar na nova hegemonia sob a lógica do *tertius gaudens*⁶.

O argumento central deste trabalho parte da premissa de que os EUA podem ser caracterizados, desde os anos 1970, como um poder hegemônico em declínio (A), posto que passam por um visível processo de expansão financeira; em tal contexto a China pode ser identificada como um emergente associado (C), posto que vive desde fins dos anos 1970 um processo de abertura econômica e de expansão material associada, em boa medida, a capitais, tecnologias e mercados norte-americanos. Conforme mencionado na introdução, o emergente revisionista (B) não é um Estado expansionista, mas um estado de conflito constante dos EUA com inimigos diversos, sendo o terrorismo islâmico o oponente da vez.

Apesar das inúmeras diferenças presentes nos três pares de relações enunciados – nas relações “Holanda-Inglaterra” nos séculos XVII e XVIII, na desenvolvida por “Inglaterra-EUA” nos séculos XIX e XX e na atual interação entre “EUA-China” nas últimas quatro décadas – é lícito afirmar que em todos os casos houve um aumento quantitativo na interdependência, ou seja, cada lado tornou-se mais sensível ao outro, enquanto as vulnerabilidades eram gradativamente alteradas em favor do emergente associado.

As inúmeras peculiaridades das relações sino-americanas tornam, até o momento, pouco sólidas as previsões de substituição dos EUA pela China como nação mais relevante do sistema mundial. Não obstante,

⁶ “*Tertius gaudens*” é uma expressão latina que significa “o terceiro se alegra”. Refere-se a ocasiões em que um terceiro agente tira proveito do litígio de outros dois ao garantir seus próprios interesses, enquanto os outros se enfraquecem (BIRNBAUM, 1995, p. 258).

ainda que uma transição hegemônica nos moldes do passado seja pouco provável, o argumento aqui defendido é que a dependência chinesa dos EUA, mais evidente nas décadas de 1970 e 1980, se transformou numa relação de mútua dependência em níveis cada vez mais equilibrados e que tal processo foi acelerado a partir de 2001 com a eleição de George W. Bush e o início da Guerra ao Terror.

As seções seguintes abordarão com mais detalhe algumas áreas específicas das relações sino-americanas com o intuito de testar a hipótese de que os custos da Guerra ao Terror acentuaram as vulnerabilidades relativas dos EUA, abrindo espaços estratégicos para a China e reduzindo as assimetrias, outrora favoráveis aos EUA, na interdependência sino-americana.

4 A CONJUNTURA DA APROXIMAÇÃO ENTRE ESTADOS UNIDOS E CHINA

4.1 OS ESTADOS UNIDOS DE 1973 A 2001

Os ataques de 11 de setembro e a subsequente Guerra ao Terror estão imersos em uma conjuntura de declínio hegemônico norte-americano, caracterizada pelo processo de expansão financeira iniciado na década de 1970 e semelhante ao ocorrido com Inglaterra e Holanda em seus “outonos” hegemônicos. Tal processo decorreu da crise de lucratividade das grandes corporações norte-americanas, provocada pela acentuada concorrência das empresas alemãs e japonesas no processo de “desenvolvimento desigual”⁷; pelo modelo de redes informais e subcontratação das economias manufatureiras da Ásia oriental e pelos custos financeiros e militares da Guerra do Vietnã (ARRIGHI, 2008).

Para responder à pressão de baixa das taxas de lucro resultante da concorrência alemã e japonesa, o governo norte-americano encontrou uma solução keynesiana, por meio de déficits federais, flexibilidade monetária e ruptura com o sistema de câmbio fixo de Bretton Woods e manteve a

⁷ Desenvolvimento desigual (*uneven development*) é usado por Robert Brenner como sinônimo de “catching up” ou “[...] o processo pelo qual os retardatários do desenvolvimento capitalista tentam e acabam conseguindo alcançar os líderes deste movimento [...], diferindo do uso contemporâneo, que designa a tendência de polarização geográfica do capitalismo (ARRIGHI, 2008, p. 112). Arrighi explica que o próprio sucesso dos EUA em promover a expansão do mercado global após a Segunda Guerra Mundial diminuiu suas vantagens, uma vez que a recuperação das economias do Japão e da Alemanha, bem como a ascensão de países asiáticos voltados para a exportação, intensificou a concorrência interempresarial (ARRIGHI, 2008, p. 154).

expansão econômica mundial a partir de um sistema financeiro inflado e pouco regulado. Porém, essa expansão movida por endividamento público gerou uma demanda insustentável no longo prazo e aumentou a vulnerabilidade dos EUA em relação a credores estrangeiros.

Visando recuperar a competitividade das empresas norte-americanas, restabelecer a confiança no dólar e centralizar o dinheiro do mundo de novo nos EUA, os governos republicanos de Reagan e Bush I buscaram: a) a elevação da taxa de juros para o governo competir pelo capital circulante mundial; b) a desregulamentação do sistema financeiro para incentivar o livre fluxo de capitais; e c) o endividamento do Estado com gastos militares, ora com o reaquecimento da Guerra Fria – sendo o programa “Guerra nas Estrelas” do governo Reagan, o exemplo mais conhecido – ora com a série de exibições militares em países “inamistosos” do Terceiro Mundo, tais como Granada, Líbia, Panamá e Iraque (ARRIGHI, 1996, p. 328).

No âmbito geral, o objetivo dessas ações foi atingido já que a queda na taxa de lucro das empresas passou a ser compartilhada com a Alemanha e o Japão; o leste asiático, em especial a China, passou a receber capital e tecnologia das grandes corporações visando explorar as vantagens produtivas locais; e porque os EUA experimentaram um período de forte crescimento econômico.

Não obstante, esta retomada adquiriu caráter insustentável, culminando na bolha financeira da segunda metade da década de 90, durante o governo Clinton. A valorização do dólar feita em 1995 pelo Acordo Plaza invertido⁸, aliada ao regime de crédito fácil do FED⁹ e à expansão da dívida pública e privada, provocou uma maciça entrada de capital estrangeiro nos EUA – resultando numa verdadeira bolha financeira cuja principal força ativa foi a atuação de empresas não financeiras norte-americanas, que buscaram “[...] ampliar enormemente seu endividamento

⁸ O Acordo Plaza invertido, de 1995, teve como objetivo a valorização do dólar para aumentar a competitividade dos setores manufatureiros de Japão e Alemanha e evitar que estas economias entrassem em recessão. O acordo ficou conhecido como “invertido” para se diferenciar do primeiro Acordo Plaza de 1985, que teve propósitos exatamente opostos, ao desvalorizar o dólar para aumentar a competitividade norte-americana.

⁹ “Federal Reserve System”, a entidade que funciona como o Banco Central dos Estados Unidos, criada em 1913 e responsável pela política monetária deste país. Fonte: Oxford Dictionaries. Disponível em: <<http://oxforddictionaries.com>>. Acesso em: 13 ago. 2012.

com o propósito de comprar ações em volume colossal.” (ARRIGHI, 2008, p. 151).

Portanto, os EUA chegam à virada do século XXI com uma crescente dependência de investimentos externos para subsidiar o endividamento público, o consumo privado e os déficits em conta corrente. Se ao menos estes investimentos fossem em grande parte produtivos, pondera Dorn (2008, p. 161), os EUA poderiam incorrer em déficits “saudáveis”. Porém, o capital especulativo neste período chegou a somar US\$1,6 trilhão em comparação com cerca de US\$900 bilhões em investimentos produtivos (BRENNER, 2003, p. 275).

4.2 A CHINA DE 1978 A 2001

As transformações ocorridas na China a partir da abertura promovida por Deng Xiaoping em fins dos anos 1970 são características da expansão material vivida por um emergente associado enquanto o *hegemon* avança no processo de expansão financeira. Em termos políticos, a aproximação com os EUA, já nos últimos anos da era Mao, significou a contenção da União Soviética e o reconhecimento internacional da China comunista, representado pelo direito ao assento permanente no Conselho de Segurança da ONU.

Na esfera econômica, as Quatro Modernizações de Deng (indústria, agricultura, tecnologia e forças armadas) iniciaram um processo de vinculação da China aos EUA e ao mundo capitalista. Inspirando-se na experiência japonesa e dos tigres asiáticos, as lideranças chinesas passaram a enxergar o macro-ambiente cooperativo com os EUA como fator crucial para o desenvolvimento econômico do país (DENG; WANG, 2005, p. 204).

Do ponto de vista norte-americano, a aproximação com os países do leste asiático significou mais do que a contenção da União Soviética. O estreitamento dos laços econômicos garantiu o acesso a uma mão de obra barata e disciplinada, de origem rural e adaptada ao trabalho intensivo (MARIUTTI, 2011, p. 32), que se encaixaria na busca por menores custos de produção para as empresas norte-americanas que, por sua vez, enfrentavam crescente concorrência das empresas alemãs e japonesas. Logo, o imperativo estratégico dos EUA, aliado às necessidades econômicas e à

mudança de paradigmas do Estado chinês fizeram da China o *locus* de uma expansão material asiática – iniciada pelo Japão – que recolocou o país no mapa das redes capitalistas globais.

Com efeito, não apenas as exportações da China passaram a depender do consumo dos norte-americanos, mas inúmeros outros fatores foram cruciais para a ascensão do país asiático na divisão internacional do trabalho na região Ásia-Pacífico: importação de bens de capital e tecnologia de ponta; atração de capitais dos EUA, da Europa e do Japão; e desenvolvimento de capital humano com intercâmbio de jovens chineses nas universidades dos EUA (DENG; WANG, 2005, p. 205-214). Portanto, ainda que uma parte considerável dos investimentos produtivos na China tenha vindo dos países vizinhos proveniente da diáspora chinesa, a partir da década de 1980 nota-se um primeiro sinal de interdependência sino-americana, embora extremamente assimétrica em favor do lado ocidental, ou seja, uma relação na qual a China apresentava-se mais vulnerável e dependente.

A divisão internacional do trabalho na Ásia-Pacífico moldou-se da seguinte forma ao longo dos anos 1980: o Japão concentrando-se nas áreas de informática, automóvel, robótica e outros setores de ponta; os Tigres Asiáticos entrando nos setores de aço, produção naval, automóveis, motores e produtos elétricos; e a China, associando-se a este movimento, recebendo investimentos e plantas industriais japonesas e ocidentais por meio das Zonas Econômicas Especiais (ZEEs), concorrendo com as nações do Sudeste Asiático (ASEAN) e desempenhando papel semelhante ao desempenhado pelos Tigres nos anos anteriores (VIZENTINI, 2007, p. 57).

O modelo do Japão baseado em estabilidade política, desenvolvimento econômico e parceria preferencial com os EUA indicava o surgimento de uma nova potência mundial na década de 1980. Porém, a primazia do dólar, a dependência militar dos EUA e a aproximação sino-americana travaram estas perspectivas (MARIUTTI, 2011, p. 33; PECEQUILO, 2009, p. 123-125).

Em contrapartida, após dez anos de reformas econômicas e sociais, a China entra na década de 1990 como duplamente atraente ao capitalismo global (MEDEIROS, p. 256) – pelo papel desempenhado no comércio exterior pelos investimentos públicos na indústria pesada

(siderurgia, química pesada, alumínio) assim como na infraestrutura, estradas e construção civil (MARIUTTI, 2011, p. 38).

Por um lado, a China tornou-se o grande absorvedor das exportações asiáticas ao receber empresas transnacionais dos EUA e Japão e agregar valor aos produtos primários oriundos de seus vizinhos. Por outro, através de um keynesianismo desenvolvimentista associado a capitais e tecnologia estrangeiros (CARVALHO; CATERMOLA, 2009, p. 248), a China transformou-se em produtor mundial de manufaturas de baixo valor unitário (tanto em bens tradicionais quanto em produtos eletrônicos), as quais, através da desvalorização cambial, passaram a inundar os mercados dos países desenvolvidos. Neste sentido, a inovação chinesa não se baseia tanto em avanços tecnológicos, mas em mudanças organizacionais, que acabam por tornar obsoleto o modelo de grandes corporações verticalmente integradas, como a General Motors, em prol de empresas terceirizadas, subcontratadas, espalhadas pelo leste asiático e comandadas pela diáspora capitalista ultramarina chinesa, que tem no comércio varejista tipo Wal-Mart, o destino final de seus produtos (ARRIGHI, 2008, p. 352).

Mariutti (2011, p. 34-35) aponta dois pontos de tensão na articulação sino-americana que se tornaram mais patentes na década de 1990. Nos EUA, a fuga de investimentos produtivos para a China, associada à expansão dos ativos financeiros e do crédito, teve como consequências o surto de bolhas especulativas e a hipertrofia do setor de serviços de luxo e entretenimento, em detrimento de empregos no setor industrial. Para a China, o processo engendrou um modelo exportador que atraiu investimentos produtivos, mas que se manteve vulnerável aos EUA, posto que tem vinculado seu desenvolvimento ao mercado consumidor e financeiro americano e de outros países desenvolvidos. Ademais, criou ou realçou uma série de problemas internos na China (HUNG, 2009, p. 13), como o aumento da desigualdade entre as elites industriais nas cidades costeiras (*urban bias*) e os camponeses no interior; a compressão dos salários e do consumo interno em prol de lucros corporativos e de mercados estrangeiros; e um êxodo rural em escala inédita na história.

Essa vulnerabilidade, porém, acabou por tornar-se recíproca dado que o consumo, a expansão do crédito e o déficit público e em conta corrente nos EUA foram possibilitados pela compra de títulos públicos por

credores estrangeiros, em sua maioria da China, Japão ou de outras partes da Ásia Oriental. Por sua vez, os credores tornaram-se reféns do dólar e do mercado consumidor dos EUA, ficando vulneráveis a crises e surtos protecionistas desse país.

Esta tensão a que se refere Mariutti é, em outras palavras, o fenômeno (previamente debatido) da mudança de vulnerabilidades entre hegemonia e emergente associado. Nas transições do passado, o emergente reduzia sua dependência em relação à hegemonia conforme esta mergulhava na expansão financeira e em confrontos militares. Já na atual relação EUA-China a grande questão a ser respondida é se o desgaste norte-americano na Guerra ao Terror acarretou mais ou menos vulnerabilidade relativa para a China. É fato que ambos tornaram-se mais sensíveis um ao outro em termos quantitativos, mas resta saber se em termos relativos esta mudança foi prejudicial aos EUA e benéfica para a China.

5 ESTADOS UNIDOS E CHINA: CUSTOS E GANHOS RELATIVOS COM A GUERRA AO TERROR (2001-2011)

5.1 OS CUSTOS DA GUERRA AO TERROR PARA OS EUA

A ascensão dos neoconservadores com a eleição de George W. Bush emerge de um contexto que mereceria maior aprofundamento a respeito da situação dos EUA na década de 1990, quando prevaleceu a crença na vitória da democracia, da globalização e do livre mercado sobre os regimes autoritários socialistas. Para não fugir dos limites deste trabalho, entretanto, limitamo-nos a enfatizar a forte influência e suporte financeiro dos adeptos das teses conservadoras como o “excepcionalismo americano” e o “choque de civilizações” no processo decisório de política externa dos EUA, seja na forma de doações para as campanhas eleitorais de 2000 e 2004, ou nas figuras dos principais assessores de Bush, como Dick Cheney, Donald Rumsfeld e Paul Wolfowitz (BURBACH; TARBELL, 2004, p. 80). Tampouco vai ser possível descrever aqui a cronologia dos fatos que se seguiram aos atentados de 11 de setembro. Busca-se, no momento, compreender como os custos desses empreendimentos militares impactaram na economia (e na hegemonia) norte-americana e elevaram

sua vulnerabilidade em relação à China, tendo em vista o contexto de crescente interdependência entre os dois países.

O gráfico 3 apresenta os gastos com defesa do governo norte-americano no período 1960-2012 em valores do dólar de 2005. Percebem-se três saltos referentes, respectivamente, à Guerra do Vietnã no intervalo 1965-70, à “Segunda Guerra Fria” no mandato de Ronald Reagan na década de 1980 e à Guerra ao Terror na década de 2000. Embora a relação gastos militares/PIB tenha sofrido uma elevação não tão grande se comparada aos 40% da Segunda Guerra Mundial ou aos 10% do auge da Guerra do Vietnã (de 3,5% em 1999 para 6% em 2009), a conjuntura de expansão financeira nesse aumento mais recente expôs as fragilidades atuais da economia norte-americana.

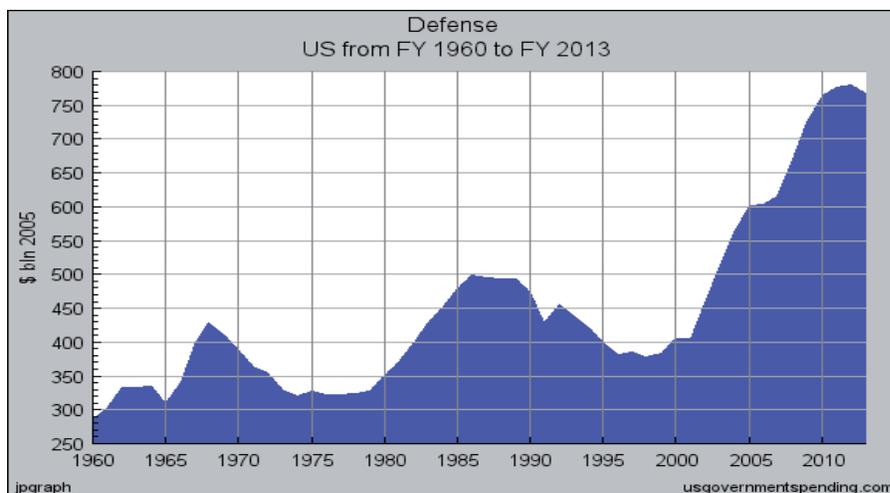


Gráfico 3. EUA: gastos com defesa em relação ao dólar (1960-2012) (valores deflacionados para 2005).

Fonte: Disponível em: <<http://www.usgovernmentsspending.com>>. Acesso em: 2 fev. 2012.

De acordo com dados oficiais do Congresso norte-americano, os custos nominais do Departamento de Defesa em dez anos de Guerra ao Terror foram estimados em torno de US\$1,3 trilhão, dos quais cerca de US\$800 bilhões foram gastos no Iraque, US\$450 bilhões no Afeganistão,

e mais algumas dezenas de bilhões tiveram destinos secundários ligados às operações nestes países (BELASCO, 2011, p. 3).

A tabela abaixo demonstra que os gastos diretos com a Guerra ao Terror ocuparam parte considerável do orçamento do Pentágono, sendo 2007 e 2008 os anos de auge da insurgência no Iraque e no Afeganistão, demandando cerca de 1/4 da verba total¹⁰ (tabela 1). Embora não seja contabilizada como custo de guerra, uma parcela considerável de gastos-base do Pentágono também está ligada ao combate ao terror, como o aumento no recrutamento de soldados e fuzileiros e o desenvolvimento de equipamentos específicos para combate nos países ocupados. Neste sentido, Wheeler afirma que em valores de 2011, os custos poderiam chegar a quase US\$2 trilhões.

Tabela 1. Parcela da Guerra ao Terror no orçamento de Defesa dos EUA (US\$ bilhões)*valores deflacionados para 2011.

	Guerra ao Terror (A)	Gasto base (B)	Total (C)	Relação (A/C)
2001	21	385	406	5,30%
2002	21	421	442	4,77%
2003	96	444	540	17,84%
2004	87	476	563	15,50%
2005	118	437	555	21,33%
2006	130	466	596	21,91%
2007	179	472	651	27,51%
2008	188	520	708	26,61%
2009	153	536	689	22,26%
2010	156	548	704	22,18%
2011	159	529	688	23,12%
Total	1,313.0	5,238.7	6551.7	20,04%

Fonte: Elaboração do autor com base em WHEELER, 2011.

Para além do setor de defesa, o gráfico abaixo apresenta a relação receita/despesa dos governos norte-americanos desde os anos 1960.

¹⁰ Curiosamente, o orçamento do Pentágono proposto por Bush logo após sua eleição em 2000 previa gastos similares aos do governo Clinton, demonstrando que defesa não era prioridade em seu mandato. Porém, após os ataques de 11 de setembro tais valores foram revistos e a verba anual saltou de US\$358,9 bilhões em 2000 para 708,5 em 2008 (WHEELER, 2011, p. 10).

Coincidentemente, todas as administrações republicanas apresentaram gastos maiores que a receita (Nixon, Ford, Reagan, Bush pai e Bush filho), mas em nenhuma a disparidade foi tão gritante quanto a do governo Bush filho, fato que se deve não apenas à Guerra ao Terror mas também a uma série de cortes em impostos que reduziram a arrecadação do Estado empurrando o déficit a US\$7 trilhões.

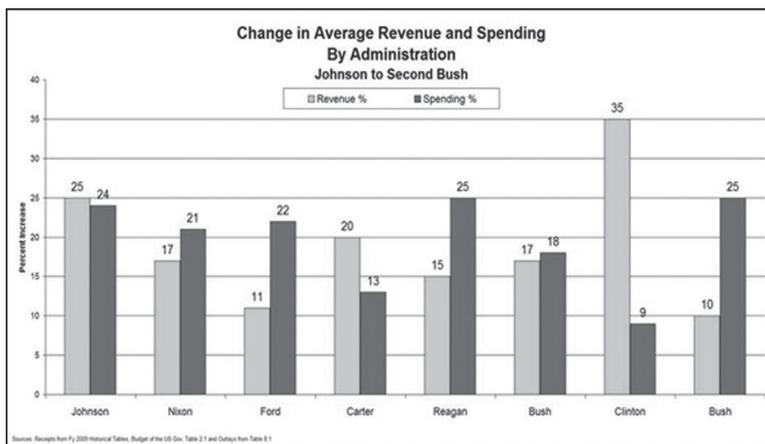


Gráfico 4. Relação receita/gastos por presidências nos Estados Unidos.
 Fonte: US Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis.

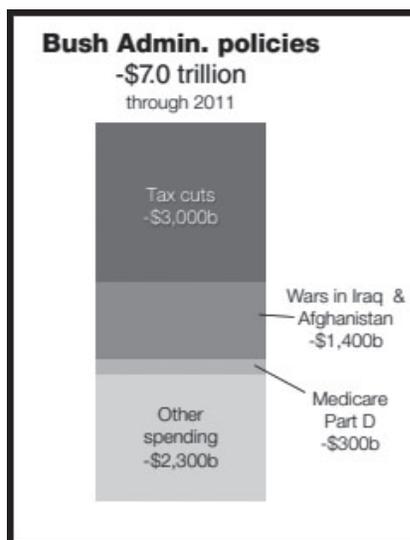


Gráfico 5. Gastos da administração George W. Bush.
 Fonte: US Treasury.

Para financiar as incursões militares no Grande Oriente Médio, Bush tinha quatro possibilidades e seguiu duas (ARRIGHI, 2008, p. 206-209). O presidente não optou por elevar os impostos, pois isso minaria sua base política e iria contra sua plataforma eleitoral; e também não conseguiu fazer com que a guerra se pagasse, posto que o controle do petróleo iraquiano não foi suficiente para cobrir os custos da guerra.

As duas opções seguidas foram, então, tomar empréstimos no exterior e emitir moeda. Os empréstimos no exterior vieram na forma de compra de títulos públicos do FED e os principais credores deixaram de ser investidores privados e passaram a ser governos estrangeiros, em sua maioria do leste asiático, que ganharam influência sobre a política econômica do país, tornando-o mais vulnerável a fatores externos. Tal fenômeno assemelha-se à demanda dos holandeses por capital inglês para colaborar na luta contra a França na Guerra de Sucessão Espanhola e à busca da Inglaterra por recursos financeiros norte-americanos para combater a Alemanha na Primeira Guerra Mundial.

A emissão desenfreada de moeda para fechar as contas do governo gerou uma desvalorização brutal do dólar (de 35% em relação ao euro e 24% em relação ao iene, entre 2001 e 2004) e funcionou como um “calote *soft*” sobre os credores, uma vez que reduziu o valor de seus papéis. Assim, o ajuste entre o dólar desvalorizado e a valorização das moedas dos países com maior superávit em transações correntes, tais como os do leste asiático implicou, no longo prazo, a diminuição do função do dólar como meio de pagamento internacional e como reserva de valor. Portanto, esse excesso de capital cobriu provisoriamente os déficits do Estado norte-americano, rolando a dívida à custa do aumento da vulnerabilidade em relação aos credores do outro lado do Pacífico.

No plano interno, o excesso de liquidez propiciado pelo Fed combinou-se com a redução da taxa de juros e a frouxidão na regulamentação e fiscalização dos bancos privados (IEP, 2011). Com isso, em alguns anos o mercado imobiliário tornou-se o motor de uma febre especulativa que viria a explodir em 2008 com a crise das hipotecas de alto risco (*subprime*). Os gráficos 6 e 7 abaixo apresentam, respectivamente, a expressiva redução da taxa de juros no primeiro mandato da administração Bush como tentativa – bem sucedida no curto prazo – de aquecer a economia e a ebulição do

mercado financeiro após 2003, como resultado da expansão financeira ocorrida no final dos anos 1990 e da alta dos preços do petróleo após a invasão do Iraque.

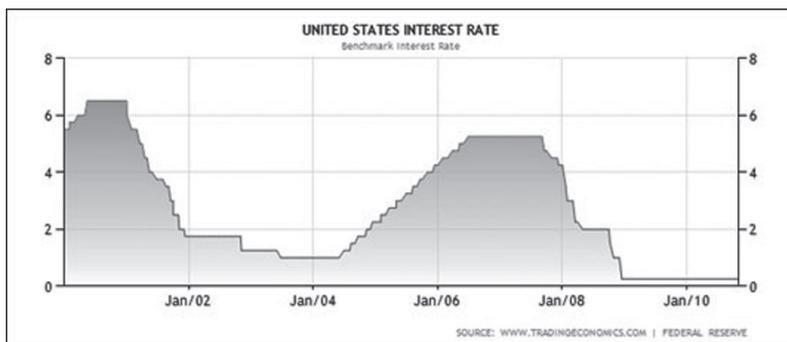


Gráfico 6. Taxa de juros nos Estados Unidos (2000-2010).

Disponível em: <<http://www.tradingeconomics.com>>. Acesso em: 3 jun. 2012.

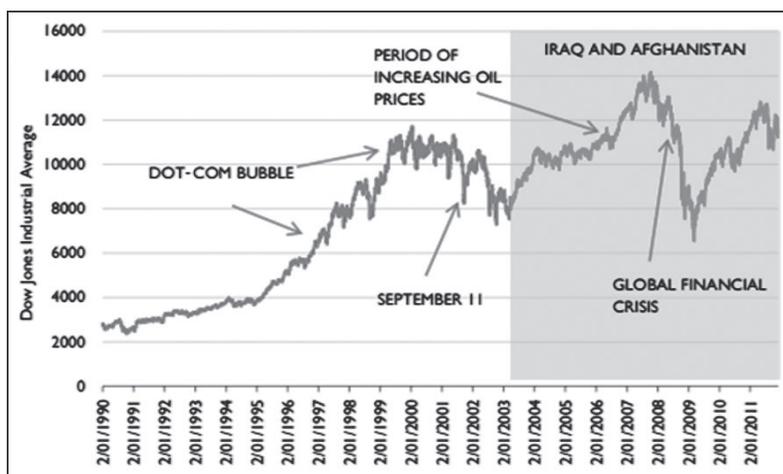


Gráfico 7. Eventos da Bolsa de Valores Dow Jones entre 1990 e 2011.

Fonte: Institute for Economics and Peace (IEP), 2011, p. 16.

Outros efeitos indiretos da guerra também contribuíram para fragilizar a economia norte-americana. O preço do barril de petróleo ao longo da década saltou de US\$ 29 em 2001 para US\$ 97 em 2008, gerando indexação de preços dos setores mais vulneráveis a este produto tal como as

companhias aéreas, que enfrentaram dificuldades financeiras com muitas indo à falência (BILMES; STIGLITZ, 2006, p. 19). Ainda que o furacão Katrina e a crescente demanda chinesa tenham contribuído para o salto do preço do hidrocarboneto, a invasão do Iraque e a instabilidade do Oriente Médio foram as principais causas deste processo. Logo, para a economia dos EUA, extremamente dependente do petróleo e seus derivados, a alta de preços constituiu um fator de encarecimento e perda de competitividade.

Mantendo a tendência de endividamento público com gastos militares – amenizada em breves períodos – a dívida pública norte-americana chegou a ultrapassar 100% do PIB em 2009.

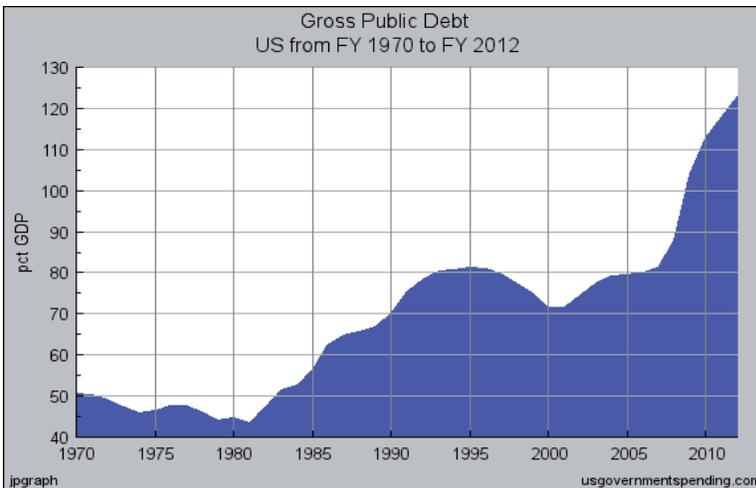


Gráfico 8. EUA: Dívida pública em relação ao produto interno bruto (1970-2012).

Fonte: Disponível em: <<http://www.usgovernmentsspending.com>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

James Dorn (2008, p. 152) chama a atenção para o crescente hiato entre receita e despesa nos EUA, não apenas nas contas do governo, mas também nos níveis de consumo e renda dos indivíduos. Para ele, “viver além dos próprios meios” tem elevado a vulnerabilidade dos norte-americanos em relação a credores no exterior. De 2002 a 2011, a participação de capitais estrangeiros na posse de títulos da dívida americana passou de 1/6 para 1/3, sendo a maior parte controlada por bancos centrais da Ásia Oriental.

5.2 OS GANHOS RELATIVOS DA GUERRA AO TERROR PARA A CHINA

Se EUA e China estabeleceram laços econômicos profundos nos anos 1990, a década seguinte ficou marcada por uma interdependência vital entre ambos, criando outro tipo de MAD (Destruição Mútua Assegurada) – a chamada MADE (Destruição *Econômica* Mútua Assegurada) que vincula as vulnerabilidades econômicas de ambos os países. A grande diferença é que a antiga MAD entre os EUA e a União Soviética era definida em termos de capacidades militares, o “equilíbrio do terror”, enquanto que na atual MADE, também chamada de “equilíbrio do terror financeiro” (DORN, 2008, p. 154), a vulnerabilidade é medida em termos econômicos e seus impactos são tanto político-militares quanto propriamente econômicos – lembrando a afirmação de Fiori acima sobre a mútua causalidade entre economia e política na atual relação sino-americana.

O estilo “deficitário” típico das famílias e do Estado norte-americano desde os anos 1970 foi acentuado no governo Bush durante a Guerra ao Terror e encontrou na China do século XXI seu principal fiador. O caráter poupador da sociedade chinesa e o desenvolvimentismo baseado em exportações têm garantido ao Estado chinês amplas reservas líquidas em moedas estrangeiras, que acabam retornando aos EUA na compra dos títulos públicos, financiando tanto os déficits do governo quanto o consumo (de produtos chineses) das famílias norte-americanas. Para Wallerstein,

Na situação em que o mundo se encontra hoje, a China tem um superávit significativo no balanço de pagamentos com os Estados Unidos. Mas investe muito deste saldo nos próprios títulos do Tesouro norte-americano, o que permite a Washington continuar a investir grandes recursos em suas múltiplas atividades militares no mundo todo (principalmente no Oriente Médio), assim como ser um bom consumidor de exportações chinesas. (WALLERSTEIN, 2012).

Já Nye afirma que nenhum dos lados tem pressa em romper a (nova) simetria de vulnerabilidades, pois:

Os Estados Unidos aceitam importações da China e a China retém os dólares e títulos americanos, na verdade fazendo um empréstimo aos Estados Unidos. Embora a China possa ameaçar vender suas retenções de dólares e prejudicar a economia americana, a economia americana

enfraquecida significaria um mercado menor para as exportações chinesas, e o governo americano poderia reagir com tarifas contras as mercadorias chinesas. (NYE, 2009, p. 256).

As tabelas abaixo demonstram o aumento da importância da China como credora da dívida pública dos EUA. Em dezembro de 2011 os títulos em mãos chinesas chegavam a cerca de US\$ 1,1 trilhão de dólares e, apesar da oscilação mensal, desde 2009 a China detém cerca de 8% do valor total da dívida americana. Já em relação ao total da dívida controlado por estrangeiros (cerca de US\$ 5 trilhões ou 1/3 do total em 2011), a China sozinha responde por algo em torno de 25%, destacando-se ao lado do Japão, que retém 20% dela.

Tabela 2. Principais detentores estrangeiros dos títulos do tesouro americano (em US\$ bilhões).

	China	Japão	Exp. Petróleo	Brasil	BC's do Caribe	Taiwan	Total estrangeiros	Dívida pública total
2000	60.3	317.7	47.7		37.4	33.4	1015.2	
2001	78.6	317.9	46.8		27.6	35.3	1040.1	
2002	118.4	378.1	49.6	12.7	50.3	37.4	1235.6	6405.7
2003	159.0	550.8	42.6	11.8	47.3	50.9	1523.1	6998.0
2004	222.9	689.9	62.1	15.2	51.1	67.9	1849.3	7596.1
2005	310.0	670.0	78.2	28.7	77.2	68.1	2033.9	8170.4
2006	396.9	622.9	110.2	52.1	72.3	59.4	2103.1	8680.2
2007	477.6	581.2	137.9	129.9	116.4	38.2	2353.2	9229.2
2008	727.4	626.0	186.2	127.0	197.9	71.8	3077.2	10699.8
2009	894.8	765.7	201.1	169.2	128.2	116.5	3685.1	12331.3
2010	1160.1	882.3	211.9	186.1	168.4	155.1	4435.6	14025.2
2011	1151.9	1058.0	258.3	226.9	226.0	177.3	4996.4	15222.8

Fonte: Elaboração do autor com base em dados do US Treasury.

Tabela 3. Participação da China no total de credores estrangeiros e NA dívida pública DOS EUA (%).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total credores estrangeiros	5,93	7,55	9,58	10,4	12,38	15,24	18,87	20,29	23,63	24,28	26,15	23,05
Dívida pública total			1,84	2,27	2,93	3,79	4,57	5,17	6,79	7,25	8,27	7,56

Fonte: Elaboração do autor com base em dados do US Treasury.

A participação da China na dívida dos EUA representa um ganho de poder potencial. Desde sua abertura, a China esteve dependente e vulnerável ao consumo dos norte-americanos e, conforme atesta Hung (2009, p. 22), esta relação se mantém até hoje. Porém, até os anos 2000, as famílias e o governo norte-americano podiam se endividar e manter um alto padrão de consumo sem recorrer a empréstimos da China, enquanto hoje a economia dos EUA não funciona sem o crédito desse país.

Os impactos geopolíticos desta alteração de assimetrias tornam mais nítida a conclusão de que a China foi beneficiada, em termos relativos, com a Guerra ao Terror. Sua projeção de poder na Ásia Oriental, ora em organismos multilaterais ora em treinamentos militares, bem como a crescente influência econômica tanto em países centrais como periféricos, ocorre simultaneamente ao desgaste do apelo hegemônico norte-americano no mundo. A aproximação da China com os países da África, América Latina, Oriente Médio e Ásia Central merece atenção, especialmente no tocante aos seus impactos em arranjos regionais de poder costurados historicamente pelos EUA, tais como a relação sino-iraniana e o novo jogo de forças no Oriente Médio.

De todo modo, não há como negar que os custos da Guerra ao Terror para os EUA se transformaram em benefícios relativos para a China. A redução de assimetrias entre os dois países, que foi acelerada na última década, não faz da China uma nação autossuficiente ou apenas com vulnerabilidades internas. Porém, vista em perspectiva histórica, a interdependência cada vez menos assimétrica com os EUA pode ser vista como um avanço considerável.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise histórica da relação “hegemonia em declínio – emergente associado” é deveras ilustrativa para se compreender a atual relação EUA-China. Tal como a Guerra de Sucessão Espanhola para as Províncias Unidas e a Primeira Guerra Mundial para a Inglaterra, a Guerra ao Terror aparece em uma conjuntura de “outono hegemônico” e de expansão financeira, deixando a economia norte-americana mais vulnerável a um emergente a ela associado, no caso, a China.

Depreende-se, pois, que a China dos anos 1970 em diante, tal como a Inglaterra no século XVIII e os EUA no século XIX e começo do século XX, também teve o início de seu desenvolvimento econômico associado e dependente da hegemonia de sua época. Porém, tal como nos casos anteriores, a partir dos anos 1990, essa dependência foi sendo gradualmente substituída por uma série de alianças inovadoras entre capitais produtivos e o Estado chinês. Com uma sociedade poupadora e um Estado superavitário, a China tornou-se, na década de 2000, o país mais apto a financiar um EUA consumista com um Estado deficitário com os altos custos das guerras. As analogias apontam para os empréstimos ingleses para a Holanda na Guerra de Sucessão Espanhola e para os empréstimos norte-americanos para a Inglaterra na Primeira Guerra Mundial.

Logo, se tais analogias são possíveis, por que não se pode afirmar uma transição hegemônica dos EUA para a China nos moldes do passado? Por que os EUA não parecem afundar como a Inglaterra sucumbiu durante e após as duas guerras mundiais? E por que a China não aparece como uma nova hegemonia capaz de reorganizar o sistema-mundo moderno à sua imagem e semelhança?

Lembre-mos do que foi mencionado na introdução: embora os EUA enfrentem sérios desgastes e desafios, mantêm-se como a maior e mais dinâmica economia do mundo e com uma supremacia militar incontestada. E por mais que a riqueza mundial venha se deslocando gradativamente para a Ásia, Fiori nos lembra da busca incessante dos Estados por poder global – busca na qual os submarinos, porta-aviões, tanques e caças norte-americanos continuam incomparavelmente mais eficazes do que os de qualquer outra nação. Ademais, a Al-Qaeda e mesmo o Irã representam

ameaças menos mortíferas para os EUA do que a Alemanha Imperial foi para a Inglaterra ou a França monárquica foi para a Holanda.

Não obstante, a grande incógnita recai sobre a China. Por um lado, sua vulnerabilidade em relação aos EUA foi reduzida em termos de investimentos, tecnologia, recursos humanos ou mesmo de proteção (já que o adversário em comum, a União Soviética, deixou de existir). Por outro lado, a China continua extremamente vulnerável ao mercado consumidor norte-americano e aos rumos do dólar, entrando numa relação de “refêns mútuos” ou MADE com os EUA e contradizendo o roteiro histórico de inversão total de dependências.

Para sair menos vulnerável desta relação, os prospectos para a China são melhores do que para os EUA. Enquanto nos últimos anos o governo chinês tem buscado expandir o leque de parceiros comerciais, fomentar o mercado interno e ampliar as possibilidades de investimento e reprodução dos recursos naturais, o governo Obama continua a incentivar o crédito de longo prazo, a resgatar títulos podres de bancos privados e a reduzir timidamente os gastos com defesa e guerra. Entre a singularidade do presente e a similaridade com o passado, permanece o desafio para os cientistas sociais de compreender uma relação tão complexa como a sino-americana diante dos processos conjunturais das últimas quatro décadas e dos fatos concretos dos últimos onze anos.

REFERÊNCIAS

- ARIENTI, Wagner L; FILOMENO, Felipe A. Economia política do moderno sistema mundial: as contribuições de Wallerstein, Braudel e Arrighi. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 28, n. 1, p. 99-126, jul. 2007.
- ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Ed. Unesp, 1996.
- ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. São Paulo: Boitempo, 2008.
- ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly J. *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto; Ed. UFRJ, 2001.
- BELASCO, Amy. *The cost of Iraq, Afghanistan, and other global war on terror operations since 9/11*. Washington: Congressional Research Service (CRS), 2011.
- BILMES, Linda; STIGLITZ, Joseph E. The economic costs of the Iraq war: an appraisal three years after the beginning of the conflict. In: ASSA MEETINGS, 2006, Boston.

- Working Paper 12054. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w12054>>. Acesso em: 10 maio 2012.
- BIRNBAUM, Pierre. Conflitos. In: BOUDON, Raymond. *Tratado de sociologia*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1995. p. 247-282.
- BOXER, C. R. *The Dutch seaborne empire (1600-1800)*. New York: Alfred A. Knopf, 1965.
- BRENNER, Robert. O boom e a bolha: os Estados Unidos na economia mundial. Rio de Janeiro: Record, 2003.
- BURBACH, R.; TARBELL, J. *Imperial overstretch: Goerge W. Bush and the hubris of empire*. New York: Palgrave Macmillan, 2004.
- CARVALHO, Cecília; CATERMOLA, Fabrício. Relações econômicas entre China e EUA: resgate histórico e implicações. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 31, p. 215-252, 2009.
- CHASE-DUNN, Christopher K. *Global formation: structures of the world-economy*. Cambridge: Library of the Congress, 1989.
- CHASE-DUNN, Christopher K.; INOUE, Hiroko. Accelerating democratic global state formation. *Cooperation and Conflict*, London, v. 47, n. 2, p. 157-175, 2012.
- CURY, Vania M. *História da industrialização no século XIX*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2006.
- DAUDIN, G.; MORYS, M.; O'ROURKE, K. *Globalization: 1870-1914*. [2005?]. Center for Economic Policy Research. Disponível em: <<http://www.cepr.org/meets/meets2.htm>>. Acesso em: 5 ago. 2012.
- DENG, Yong; WANG, Fei-Ling (Org.). *China rising: power and motivation in Chinese foreign policy*. Maryland: Rowman & Littlefield Publishers, 2005.
- DORN, James A. The debt threat: a risk to U.S.–China relations? *Brown Journal of World Affairs*, v. 14, n. 2, p. 151-164, 2008.
- ESTEVEES, Rui P. *Between imperialism and capitalism: European capital exports before 1914*. [2005]. Disponível em: <<http://economics.ouls.ox.ac.uk/14910/1/Imperialism.pdf>>. Acesso em: 8 abr. 2012.
- FIORI, José Luis. *The global power of United States: formation, expansion and limits*. [2009]. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/pesquisa/politica/jlfiori/ARTIGOS_arquivos/Microsoft%20Word%20-%20The%20Global%20Power%20of%20United%20States.pdf>. Acesso em: 3 mar. 2012.
- HOBBSBAWM, Eric. *Da revolução industrial inglesa ao imperialismo*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1979.
- HUNG, Ho-Fung. America's head servant? The PRC's dilemma in the global crisis. *New Left Review*, London, n. 60, p. 5-25, Nov./Dec. 2009.
- INSTITUTE FOR ECONOMICS AND PEACE (IEP). *Economic consequences of war on the U.S. economy*. New York, 2011.
- KARNAL, Leandro. *História dos Estados Unidos: das origens ao século XXI*. São Paulo: Ed. Contexto, 2007.

- MARIUTTI, Eduardo Barros. *Ordem e desordem internacional: tendências do capitalismo contemporâneo*. Campinas: Unicamp: CECON, 2011. (Textos avulsos, n. 9).
- MEDEIROS, C. Desenvolvimento econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e China. In: _____; FIORI, José L.; SERRANO, Franklin. *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro: Record, 2008. p. 173-277.
- NYE, Joseph S. *Cooperação e conflito nas relações internacionais*. São Paulo: Ed. Gente, 2009.
- NYE, Joseph S. *The future of power*. New York: The Perseus Books Group, 2011.
- PECEQUILO, Cristina S. *Manual do candidato: política internacional*. Brasília, DF: Fundação Alexandre de Gusmão, 2009.
- VIZENTINI, Paulo F. *As relações internacionais da Ásia e da África*. Petrópolis: Vozes, 2007.
- WALLERSTEIN, Immanuel. *China e Estados Unidos: bem além dos mitos*. 2012. Disponível em: <<http://www.outraspalavras.net/2012/01/23/china-e-estados-unidos-bem-alem-dos-mitos/>>. Acesso em: 28 fev. 2012.
- WHEELER, Winslow T. *Unaccountable: Pentagon Spending on the Post-9/11 Wars*. 2011. Disponível em: <<http://costsofwar.org/sites/default/files/articles/>>. Acesso em: 18 jun. 2012.
- ZHU, Zhiqun. *US-China relations in the 21st Century: power transition and peace*. New York: Routledge, 2006.

O RESSURGIMENTO DA CHINA E SUAS CONSEQUÊNCIAS PARA A AMÉRICA LATINA E O BRASIL¹

Helton Ricardo Ouriques

Este trabalho tem um duplo objetivo: apresentar, em suas linhas gerais, as principais características do processo de desenvolvimento chinês no período recente e, ao mesmo tempo estabelecer algumas comparações, mesmo que parciais e incompletas, entre a China e alguns países latino-americanos (especialmente o Brasil). Para tanto, a exposição está dividida em três partes: na primeira, faremos uma exposição sumária sobre alguns elementos fundamentais para o notável processo de desenvolvimento da China. Na segunda seção, contextualizaremos a diferença de trajetória entre o Leste Asiático e a América Latina, tentando mostrar alguns aspectos sistêmicos que determinaram os caminhos distintos trilhados pelas duas regiões. Na terceira seção, mostraremos alguns indicadores para fortalecer

¹ Esse texto foi redigido a partir da palestra *A inserção da China na atual conjuntura da economia-mundo capitalista: diferentes perspectivas de análise*, apresentada no VI Colóquio Brasileiro de Economia Política dos Sistemas-Mundo, realizado entre os dias 27 e 29 de agosto de 2012 na UNESP – Campus de Marília.

o argumento central desse texto, de que fatores internos e externos devem ser levados em consideração para a compreensão dos distintos caminhos de desenvolvimento das regiões em questão. Mas, mesmo assim, temos que ter ciência que as características estruturais da economia-mundo capitalista são fundamentais para a análise conjuntural.

O RENASCIMENTO DA CHINA: BREVES COMENTÁRIOS

O renascimento da China provavelmente seja o acontecimento mais importante da recente conjuntura da economia mundo capitalista, que ocorre em concomitância com o declínio hegemônico dos Estados Unidos. Pelas dimensões territoriais e populacionais da China, seu reconhecidamente espantoso crescimento econômico das últimas três décadas vem causando perplexidade nos pesquisadores e nos agentes do campo das relações internacionais. Desde o fim dos anos 1970, em particular, esse país passou e vem passando por profundas transformações internas, que estão causando impactos significativos na economia mundial. É importante mencionarmos, mesmo que rapidamente, que esse país, ao longo do Século XX, passou por uma situação de penúria e desordem generalizadas durante a ocupação japonesa, foi dilacerado por uma longa guerra civil entre o *Kuomintang* e os comunistas e sofreu as desventuras do Grande Salto Adiante e da Revolução Cultural (1966-1976). E hoje se tornou um dos epicentros dos processos de acumulação capitalista em escala mundial. Tal acontecimento não deixou de ser percebido por vários pesquisadores, como Joseph Nye:

A verdade é que, no caso da China, “ascensão” é a palavra errada. Mais exato seria falar em “ressurgimento” já que, pelas dimensões e a história, há muito que o Império do Meio é uma grande potência do Extremo Oriente. Técnica e economicamente, foi o líder mundial (embora sem alcance global) de 500 a 1500. Só no último meio milênio é que a Europa e os Estados Unidos o alcançaram. O Banco Asiático de Desenvolvimento calcula que, em 1820, no começo da era industrial, a Ásia era responsável por cerca de três quintos da produção mundial. Em 1940, essa participação havia caído a um quinto, muito embora a região fosse habitada por três quintos da população do planeta. O rápido crescimento econômico devolveu-lhe os dois quintos de hoje em dia, e o banco especula que o continente pode voltar aos níveis históricos por volta de 2025. Naturalmente, a Ásia inclui o Japão, a

Índia, a Coréia e outros países, mas a China está fadada a ter o papel mais importante. Sua altíssima taxa anual de crescimento de 8% a 9% levou-a a triplicar o PIB nos últimos dois decênios do século XX. Esse extraordinário desempenho econômico, juntamente com a cultura confucionista, aumentou o poder brando chinês. (NYE, 2002, p. 52).

Esse desempenho extraordinário, mencionado pelo autor em questão, tem seus fundamentos no processo de reforma e abertura iniciado no final dos anos 1970 e que, em curso desde então, alterou substancialmente o papel da China em âmbito mundial. A partir das quatro modernizações (na agricultura, na indústria, nas forças armadas e na ciência e tecnologia), a China passou a galgar posições no sistema interestados, tornando-se em poucas décadas a segunda economia mundial, em tamanho do PIB.

Mas como a China conseguiu chegar a essa situação nos dias atuais? É impossível, dada a natureza deste trabalho, dar conta em detalhes de uma resposta aprofundada a essa pergunta². Por isso, de forma sumária, listaremos alguns dos principais fundamentos desse processo de desenvolvimento espetacular. Em primeiro lugar, a existência de uma força de trabalho barata, disciplinada e abundante. Essas características foram e ainda são fundamentais para a manutenção de um baixo custo de produção das mercadorias produzidas no território chinês, como destacado por vários autores (ARRIGHI, 2009; GEREFFI, 2007; SHENKAR, 2005). Somente a título de ilustração, e com a devida restrição de uma situação de 10 anos atrás, vale a pena mencionar o salário por hora na manufatura, em 2002, assinalado por Shenkar (2005): nos EUA correspondia a U\$ 21,33; na Europa, U\$ 20,18; na Coréia do Sul, U\$ 9,16; em Taiwan, U\$ 5,41; no Brasil, U\$ 2,57 e na China, U\$ 0,69. É importante destacar que tem havido incremento nos salários na China em período mais recente³, mas, mesmo assim, os salários baixos em relação à média mundial ainda

² Para uma análise predominantemente política acerca do desenvolvimento chinês, ver Lyrío (2010). Para uma compreensão mais de longo prazo, com ênfase histórica, ver Spence (1996).

³ De acordo com reportagem do jornal *Gazeta do Povo*, que cita uma pesquisa realizada pelo professor Gilmar Masiero, da USP, "Os dados levantados pela pesquisa mostraram que o aumento do salário médio do chinês foi de 19,8% ao ano, no período de 2005 a 2009 - mesmo que a média atual, de US\$ 327 por mês (R\$ 664,76), continue violentamente abaixo da média mundial. O valor é ainda seis vezes mais barato que o salário de um trabalhador brasileiro, e 24 vezes menor que o rendimento médio nos Estados Unidos. Em 1998, um chinês ganhava 40 vezes menos que o norte-americano." (CUSTO da mão de obra chinesa sobe e indica mudanças, 4 set. 2012).

são uma realidade chinesa, embora não seja a única fonte explicativa do desenvolvimento chinês. Por isso, como destacado por Arrighi, a vantagem chinesa não se deve somente ao fato de ter apenas uma força de trabalho barata, mas uma oferta abundante de força de trabalho *qualificada* e barata. Como nos recorda esse autor,

[...] mesmo em áreas urbanas, a principal vantagem competitiva dos produtores chineses não é o salário baixo por si só, mas o uso de técnicas que empregam mão de obra instruída e barata, em vez de máquinas e administradores caros. Um bom exemplo disso é a fábrica de automóveis Wanfeng, perto de Xangai, onde não há um único robô à vista. Como em muitas outras fábricas chinesas, as linhas de montagem são ocupadas por fileiras de rapazes recém-saídos das muitas escolas técnicas da China, os quais trabalham com pouco mais do que grandes furadeiras elétricas, chaves de boca e martelos de borracha. (ARRIGHI, 2009, p. 371).

O relevante, como destacado por Fenby (2009), é que “A economia socialista de mercado cresceu 10 vezes em três décadas, impulsionada pela mão de obra barata, pelo capital barato e pela alta produtividade, que cresceu 20 por cento ao ano desde 1996.” (p. xxxiii). Para esse mesmo autor, as grandes corporações e a poupança do Estado e das famílias tem garantido os investimentos e as indústrias de exportação, transformando um país relativamente pobre em um espaço central do sistema global. Evidências desse papel relevante da China no cenário internacional não devem ser vistas apenas na expansão da pauta de exportações de produtos feitos naquele país, sejam eles de empresas multinacionais ou chinesas. Isso porque a China vem se tornando um ator geopolítico cada vez mais importante do ponto de vista global.

Por isso, em nossa opinião, o principal ator responsável pelo notável processo de desenvolvimento chinês é o Estado. Manuel Castells (1999) denomina a situação chinesa como “[...] nacionalismo desenvolvimentista chinês com características socialistas.” (p. 348). E ressalta que “A modernização e a abertura internacional da China é (e era) uma política estatal deliberada, elaborada e controlada até agora pelos líderes do Partido Comunista.” (p. 349). Desde o início do processo de abertura econômica (1978), liderado por Deng Xiaoping, o Estado chinês tomou as rédeas

do processo, controlando fluxos de força de trabalho e de investimentos. Nesse último aspecto, a criação de Zonas Econômicas Especiais evidenciou o controle do aparato estatal sobre os rumos do desenvolvimento, como mostrado pelo autor citado.

A criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE) figura dentre as ações que mais representam a abertura econômica chinesa, bem como exercem um papel importante na descentralização, um objetivo da “Era Deng”. As diferenças entre as “duas fases” (Mao e Xiaoping) é nítida, principalmente no tocante à descentralização, à descoletivização das áreas rurais, o grau de intervenção do Estado desenvolvimentista quanto às empresas privadas e públicas e a aceitação, mesmo sob controle e regras mais ou menos rígidas, do capital privado e internacional. As propostas liberalizantes ganham espaço no período de reforma e abertura, alcançando status de política econômica.

A presença maciça das ZEE no litoral, marcadas pela instalação de empresas multinacionais, também contribui para a proeminência desta região para o Estado chinês. Como características dessa diferenciação regional, podemos mencionar a mão de obra barata e abundante, o funcionamento como economia de mercado, a isenção de impostos, a entrada do capital estrangeiro e a vigência de um regime especial; tudo isso foi distanciando a zona litorânea do restante do país. Ainda que seja uma política de caráter nacional, pode-se dizer que a opção pelo socialismo de mercado através das ZEE nas regiões costeiras levou ao crescimento e desenvolvimento desiguais⁴, tanto em aspectos econômicos quanto sociais, embora tenha servido para aumentar e diversificar a origem dos investimentos externos diretos, antes provenientes em sua maioria de Hong Kong, Taiwan e dos demais países asiáticos.

No tocante ao comércio exterior, pode-se dizer que a imagem da China mundo afora vem mudando. Seu *status* de manufatureira de produtos de baixo valor agregado – vide os *Made in China*, está dividindo ou até mesmo perdendo espaço para um outro *status*, qual seja o de transição, onde a estrutura produtiva chinesa vem sofrendo radicais mudanças em prol do investimento na capacitação tecnológica – através de políticas de educação

⁴ Para detalhes sobre esse tópico, ver Ruiz (2006) e Harvey (2008).

e da indústria de produtos de alto valor agregado. Entretanto, não se pode deixar de lado um breve olhar político sobre a situação comercial chinesa. Observa-se, neste novo padrão em construção, uma queda do controle e intervenção do governo central, principalmente a partir da década de 1980, pois o exercício do planejamento e da regulação é evidentemente menor do que nas décadas de 1950 e 1960. A competitividade da China, que exerce forte peso no seu desempenho comercial e econômico, existe graças a não só, mas também, aos baixos salários dos trabalhadores. Além dos baixos salários, a estagnação salarial⁵, atrelada ao estímulo à poupança nacional (incentivada pelo Estado) também exerce forte influência no nível de competitividade chinês – agora em termos de um Estado com um dos maiores níveis de poupança no PIB, demonstrando capacidade de autofinanciamento de projetos nacionais.

O que queremos deixar também registrado nessa exposição é que o processo de desenvolvimento chinês é bastante complexo, e o processo de reforma e abertura trilhou um caminho bastante distinto de outras experiências periféricas. O governo de Deng Xiaoping criou as linhas do processo de descentralização e abertura econômica. Procurou-se, de maneira gradual e por uma estratégia de tentativa e erro, primeiramente aumentar a produtividade do campo, para que este pudesse sustentar o crescimento urbano-industrial que era procurado. Em um segundo momento, o governo buscou usar o dinamismo internacional para acelerar o início da industrialização no país. A força de trabalho de baixo custo combinada com facilidades fornecidas pelo governo era vista como o fator principal de atração do capital internacional – a China, também, já gozava de uma inserção internacional interessante, por exemplo, sendo parceiro preferencial dos EUA desde 1972. Essa estratégia, apesar de ter impulsionado o crescimento do país desde o início, só alcançou um maior sucesso no início da década de 1990. Os investidores estrangeiros, que na sua maioria eram chineses morando no exterior, parecem ter se convencido das vantagens de investir no país apenas após as garantias dadas pela cúpula do governo chinês em 1992, que afirmou que a desregulamentação da economia seria bastante abrangente. Neste movimento de abrir a economia, os planos do governo, descritos no plano quinquenal de 1984, envolveram

⁵ Ponto abordado por Ho-Fung (2011).

a especialização das províncias e regiões do país. Essa especialização, como se viu, aumentou as desigualdades no país em duas formas: entre regiões e entre o campo e a cidade. Além disso, a crescente privatização das atividades econômicas e a diminuição da assistência do Estado contribuíram para um aumento da diferença de renda entre os cidadãos. O índice de Gini do país aumentou sem interrupções desde a década de 1990, chegando hoje a ser o maior entre as grandes economias do leste asiático.

Mencionemos, ainda que superficialmente, dois outros aspectos importantes que contribuem para a compreensão do processo de desenvolvimento chinês. Um deles refere-se à diáspora capitalista chinesa, assinalada por Arrighi (1997) porque, segundo esse autor, o grosso dos investimentos naquele país, desde o início dos anos 1990, veio da diáspora capitalista chinesa, isto é, dos recursos dos chineses de Taiwan e Hong Kong:

Quando a expansão transfronteira começou, a diáspora capitalista chinesa tornou-se o principal intermediário entre os negócios japoneses e locais em Cingapura, Hong Kong e Taiwan – onde os chineses étnicos constituíam a maioria da população – e, mais tarde, na maioria dos países da Associação das Nações do Leste Asiático, onde os chineses étnicos eram uma minoria, mas ocupavam uma posição de comando nas redes locais de negócios. A expansão transfronteira do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas foi dessa forma sustentada, não apenas por apoio político norte-americano “vindo de cima”, mas também por apoio comercial e financeiro chinês “vindo de baixo”. (ARRIGHI, 1997, p. 125).

O segundo aspecto tem relação com um instrumento da política macroeconômica, o regime de câmbio. O *yuan* desvalorizado e fixo em relação ao dólar desde 1994, é um estimulante claro às exportações chinesas. Embora seja considerada uma prática desleal para com a concorrência mundial por terceiros, tal política expressa a autonomia da política macroeconômica chinesa, subordinada ao projeto de desenvolvimento daquele país. Como sintetizado por Vieira (2006):

Um breve histórico da evolução do regime cambial da China remete à constatação de que, ao longo do processo de reformas que se inicia a partir de fins dos anos 1970, o regime de câmbio chinês evoluiu de um mecanismo centralizado de controle para um sistema dual de taxa de câmbio (1986), seguido por um período de flutuação administrada

com uma banda restrita até o regime atual, que atrela a taxa de câmbio ao dólar, desde 1994. Ao longo do ano de 1994 e início de 1995, houve uma apreciação cambial, onde a taxa passou de 8,7 yuan/dólar em início de 1994 para 8,3 yuan/dólar em maio de 1995, permanecendo estável com ligeira apreciação em outubro de 1997 (8,28 yuan / dólar). Embora o regime, desde início de 1994, seja formalmente considerado como o de flexibilidade administrada com uma banda restrita, na prática, o que se percebe é uma taxa de câmbio rígida atrelada ao dólar. (VIEIRA, 2006, p. 410-111).

Em síntese, e concordando com Jeffrey Frieden (2008), ressaltamos aqui que a transformação pela qual vem passando a China é a mais importante e impactante, por se tratar da nação mais populosa do mundo. Com Deng Xiaoping⁶ no poder, “O governo chinês devolveu as propriedades agrícolas aos fazendeiros particulares, afastou o governo central da maioria das atividades econômicas, estabeleceu áreas especiais de produção para exportação e acolheu as corporações internacionais. O produto nacional quadruplicou em 20 anos e o padrão de vida triplicou.” (p. 450). Vários estudiosos estão apontando a China como uma potência em ascensão, destacando a possibilidade de esse país ser o epicentro de um “Século XXI asiático”. Evidências desse cenário passam pelo notável crescimento econômico chinês, pela importância crescente de sua produção manufatureira em escala global e pelo recente incremento de investimentos externos desse país em vários países em desenvolvimento, especialmente, mas não exclusivamente, na África e na América Latina. Uma hipótese a ser aprofundada é que a China, em sua autodenominada estratégia de “ascensão pacífica”, está ocupando espaços econômicos ao redor do planeta em um momento de crise sistêmica, para se tornar um novo centro hegemônico, apesar da retórica de negação desse papel por parte dos governantes chineses.

É importante frisar aqui que, pensando em termos sistêmicos, a situação geral chinesa deve ser vista em perspectiva mais ampliada, inserida no quadro mais geral das transformações ocorridas no Leste Asiático desde o fim da Segunda Guerra Mundial. Arrighi (1997), por exemplo,

⁶ Para uma compreensão mínima do papel estratégico desse líder no processo de desenvolvimento chinês, ler *A China de Deng Xiaoping*, de Michael Marti (2007).

argumenta que o crescimento explosivo do Leste Asiático desde o final da Segunda Guerra Mundial “se parece com um foguete de três estágios.” (p. 127). O primeiro estágio da expansão teve como principal agente os Estados Unidos, cujas estratégias geopolíticas favoreceram enormemente o Japão, que não teve que bancar os custos de proteção (militares) e pôde dedicar assim suas energias para a reestruturação econômica (modelo de subcontratação de múltiplas camadas). No segundo estágio, o Japão ampliou suas conexões com as economias do entorno asiático, em busca de força de trabalho, sendo o agente da expansão da região. No terceiro estágio, é o próprio governo chinês que parece ser o principal agente da expansão, agindo em consonância com a diáspora mercantil chinesa.

Em seu estudo sobre o desenvolvimento na região do Pacífico Asiático, Manuel Castells (1999) apresenta as características comuns entre as experiências de Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong (os Tigres Asiáticos). Segundo ele, “O primeiro fator comum diz respeito à existência de uma situação de emergência na sociedade, resultante de grandes tensões e conflitos políticos.” (p. 318). Isso porque, na origem de seus processos de desenvolvimento, todos os quatro foram pautados por medidas de sobrevivência. A Coreia do Sul e Taiwan, emergindo de situações de guerra civil. Hong Kong e Cingapura, emparedados pelo contexto geopolítico⁷. O segundo fator, de acordo com o autor, “É que todos os quatro processos de desenvolvimento eram baseados na orientação da economia voltada para o exterior e, mais especificamente, no sucesso da exportação de produtos industrializados, tendo em vista sobretudo o mercado norte-americano.” (CASTELLS, 1999, p. 319). Para Castells, o terceiro fator comum “[...] é a ausência de uma classe de proprietários rurais, inexistentes em Hong Kong e Cingapura e eliminados (ou transformados em industriais) na Coreia do Sul e Taiwan pelas reformas agrárias de inspiração norte-americana dos anos 50.” (CASTELLS, 1999, p. 319-320). O quarto fator comum foi “[...] a disponibilidade de mão-de-obra instruída, capaz de se requalificar durante o processo de melhoria do nível industrial, com alta produtividade

⁷ “Na verdade, foi seu papel vis-à-vis a China, aliado ao sucesso econômico, que evitou a adesão de Hong Kong ao processo de descolonização, visto que nem o Reino Unido, nem a China poderiam aceitar sua independência. Também é o caso de Cingapura, a princípio impedida pelas tropas britânicas de ser anexada pela Indonésia, depois expulsa da Federação da Malásia em 1965 e abandonada a sua própria sorte pela Grã-Bretanha em 1965-68, sendo em seguida salva política e economicamente graças a seu apoio ao esforço norte-americano na Guerra do Vietnã.” (CASTELLS, 1999, p. 318).

e nível salarial baixo para os padrões internacionais.” (CASTELLS, 1999, p. 320). Em outras palavras, a força de trabalho disciplinada, eficiente e relativamente barata constituiu elemento fundamental no desenvolvimento asiático⁸. O quinto fator, para o autor que aqui estamos citando, “[...] foi a capacidade de adaptação dessas economias ao paradigma informacional e ao padrão da economia global em constante mudança, galgando a escada do desenvolvimento por meio de aperfeiçoamento tecnológico, expansão de mercado e diversificação econômica.” (CASTELLS, 1999, p. 321). Aqui, o contraste com a América Latina e África é inevitável. Porque, ao fim e ao cabo, essas experiências do Leste Asiático se pautaram por atividades produtivas geradoras de maior valor agregado, o que as diferencia do padrão latino-americano e africano.

Manuel Castells também argumenta que o mais significativo elemento comum nas experiências dos tigres asiáticos é o *papel do Estado no processo de desenvolvimento*. O autor explica o sucesso desenvolvimentista dos Estados dos tigres asiáticos nos seguintes termos: a) eram Estados vassalos. Essa condição “[...] garantiu a segurança, aliviou grande parte da carga representada por gastos com a defesa desses países e, nos primeiros estágios decisivos, facilitou seu acesso aos mercados mundiais.” (p. 329-330); b) foi construído um aparato estatal tecnocrático eficiente. O autor quer dizer que, no geral, “[...] esses Estados eram mais tecnocráticos que burocráticos, pois seus aparatos eram instalados para implementar um projeto estratégico histórico e não apenas (mas também) para colher os benefícios da ditadura.” (CASTELLS, 1999, p. 330); c) capacidade política para impor e incorporar sua lógica à sociedade. Segundo Castells, “As classes sociais dominantes tradicionais foram destruídas, desorganizadas ou submetidas à autoridade do Estado, à exceção de Hong

⁸ É importante deixar registrado o seguinte: “[...] em todos os quatro países, a disciplina dos trabalhadores foi imposta primeiro por força de repressão. Mas em todos os casos também havia poderosos elementos de integração social que explicam o motivo pelo qual uma população historicamente rebelde acabou se acomodando à exploração que caracterizou as condições de trabalho e de vida da maioria das pessoas durante a maior parte do período de desenvolvimento. Primordial entre os fatores de integração, foi a melhoria real dos padrões de vida dos trabalhadores. O que era salário baixo para o trabalhador norte-americano ou japonês significava uma fortuna para a força de trabalho industrial dos países pobres do Leste Asiático. Além do mais, dados indicam uma diminuição na desigualdade de renda durante o primeiro estágio de desenvolvimento e grande aumento dos salários reais ao longo de três décadas. Somando-se a isso, no caso de Hong Kong e Cingapura, uma versão particular de Estado do bem-estar social – materialmente organizado em torno de projetos de habitação popular e novas cidades – que foi essencial tanto à melhoria das condições de vida como ao estabelecimento da legitimidade política do Estado e de seu controle social.” (CASTELLS, 1999, p. 320-321).

Kong.” (CASTELLS, 1999, p. 331); d) os quatro Estados elaboraram, com relação à classe trabalhadora, estratégias de integração para complementar a repressão: “Todos os quatro Estados contaram com o crescimento econômico e a melhoria dos padrões de vida, inclusive o acesso à educação e à saúde, para manter os trabalhadores contentes. De fato, a estratégia foi efetiva durante quase todo o período.” (CASTELLS, 1999, p. 332). Já Jeffrey Frieden (2008), ao tratar especificamente da Coreia do Sul e Taiwan, faz a seguinte síntese:

Coreia do Sul e Taiwan começaram quase do zero, em meados dos anos 1950, depois de guerras civis devastadoras. Por uma década ou mais, adotaram políticas típicas de substituição de importações, mas sem a longa experiência de independência da América Latina. Além disso, os novos setores industriais das nações do Leste Asiático eram mais fracos e menos comprometidos com o protecionismo. Ao fim da década de 1960, Coreia do Sul e Taiwan começaram a incentivar seus capitalistas a produzirem bens industriais para consumidores estrangeiros, em especial para os norte-americanos. Esses governos utilizaram técnicas variadas para impulsionar as exportações, como empréstimos a custo baixo e isenção de impostos para os exportadores, e uma moeda muito fraca para tornar os produtos coreanos e taiwaneses artificialmente baratos. Ambos os governos continuaram a proteger suas indústrias, mas deram destaque à produção para exportação. Diferentemente da maior parte da América Latina e da África, as duas economias do Leste Asiático – bem como, e até mais, Hong Kong e Cingapura – tinham menos recursos naturais exportáveis e menos escolha a não ser se beneficiar dos baixos salários para produzir manufaturados simples e vendê-los no exterior. A nova estratégia de desenvolvimento de industrialização orientada para a exportação (IOE) promoveu e subsidiou a manufatura voltada para os mercados estrangeiros. (FRIEDEN, 2008, p. 448).

Giovanni Arrighi (1997) também argumenta que “O sinal mais importante da ascensão do Leste Asiático a novo epicentro dos processos sistêmicos de acumulação do capital é que diversas de suas jurisdições fizeram importantes avanços nas hierarquias de valor agregado e financeiras da economia capitalista mundial.” (p. 101). Isso é importante ser reforçado porque esses países, com o tempo, passaram a produzir em seus territórios

mercadorias com cada vez maior valor agregado⁹, além de se transformarem em centros financeiros importantes. Ou seja, passaram a dominar a produção e cada vez mais participarem das finanças globais¹⁰. O que está ficando cada vez mais evidente é que a China, em escala ampliada, está seguindo esse padrão de desenvolvimento. Ao mesmo tempo, a América Latina seguiu outro caminho e outro padrão de desenvolvimento, como mostraremos a seguir.

A TRAJETÓRIA LATINO-AMERICANA DE 1980 EM DIANTE

Como argumentado por Giovanni Arrighi em *O longo Século XX* (1996), o início da década de 1970 marca o fim da fase de expansão material e predomínio da acumulação na esfera financeira em escala mundial. Dentro da perspectiva dos Ciclos Sistêmicos de Acumulação, o aumento da disponibilidade e da mobilidade de capital circulante em âmbito mundial, resultante do esgotamento da expansão material, levou à redução dos investimentos externos direto dos EUA em todo o mundo, inclusive, na América Latina. Isso porque, na fase de expansão financeira, predomina a realização e acumulação de capital na esfera financeira. Em 1971, quando o regime de câmbio fixo se tornou insustentável para o governo norte-americano, os países da América Latina foram profundamente afetados, pois o valor de suas receitas de exportação, dos seus pagamentos pelas importações e das receitas governamentais oscilam com a volatilidade do câmbio.

Como grande parte desses países não possuía reservas suficientes para sustentar essas variações, o governo norte-americano estimulou o endividamento externo - alternativa extremamente vantajosa para os capitalistas em um momento de liberalização do crédito e do mercado financeiro internacional, porém, demasiado custosa para seus tomadores.

⁹ “Essas jurisdições constituem um arquipélago capitalista – um conjunto de ilhas de capitalismo que se elevam acima de um mar de trocas horizontais, entre mercados locais e mundiais, através da centralização, dentro de seus territórios, de lucros de larga escala e atividades de alto valor agregado. Abaixo desse mar, ficam as gigantescas massas trabalhadoras extremamente industriais e de baixo custo de todas as regiões do nordeste e sudeste asiático, nas quais as ‘ilhas’ capitalistas fincam suas raízes, porém sem fornecer-lhes os meios necessários para se elevarem ao ‘nível do mar’ ou acima dele.” (ARRIGHI, 1997, p. 101).

¹⁰ A recente polemica nos EUA, acerca do aumento do teto da dívida, colocou explicitamente em evidência o poder financeiro chinês, porque a China possui US\$ 1 trilhão em títulos da dívida externa estadunidense. Além disso, esse país constituiu recentemente um fundo soberano de riqueza que está adquirindo ativos em várias economias do mundo, em especial nos EUA. Para maiores informações, ver Ouriques, Vieira e Arienti (2011).

Assim, os países da América Latina participaram da expansão financeira “[...] através de sua demanda por recursos para contrabalançar os efeitos devastadores das crises financeiras.” (ARRIGHI, 1996, p. 322).

Nesse contexto, a política monetária restritiva adotada por Paul Volcker em 1979, embora não tenha solucionado a crise de superacumulação norte-americana, serviu, contudo, para colocar os países do Terceiro Mundo em posição extremamente delicada. A multiplicação da dívida externa, resultado do aumento das taxas de juros internacionais, somada a grande queda nos preços reais das exportações desses países, devido à redução da demanda global de produtos primários, levou diversos países ao colapso. A moratória mexicana em 1982 foi apenas o primeiro, pois “As crises financeiras eram tanto endêmicas como contagiosas.” (HARVEY, 2008, p. 103). Segundo Wallerstein (2002),

Os anos 1980 foram marcados por uma sucessão de dificuldades econômicas para os países periféricos e semiperiféricos. Em quase todos eles, dois elementos estavam presentes. O primeiro elemento comum era o descontentamento popular com o regime no poder, seguido de decepção política. [...] O segundo elemento foi a dura atitude financeira dos países da OCDE. Como faziam face a suas próprias dificuldades econômicas, eles mostravam pouca paciência com os problemas financeiros dos governos do Terceiro Mundo e socialistas. Estes últimos tiveram de aceitar condições rigorosas do FMI, receberam ajuda risível e foram submetidos a sermões sobre as virtudes do mercado e da privatização. A indulgência keynesiana dos anos 1950 e 1960 ficara para trás. (WALLERSTEIN, 2002, p. 127-128).

O cenário na América Latina, por exemplo, foi devastador ao longo dos anos 1980, como evidenciado nas tabelas abaixo. A situação foi tão catastrófica que a década ficou conhecida na história econômica como “a década perdida”, como evidenciam as tabelas abaixo.

Tabela 1- PIB per capita das economias em desenvolvimento – 1980-90 (taxa anual de crescimento do PIB per capita em %).

Região	1981-90	1991-95
Países em desenvolvimento	1,0	2,9
América Latina	-0,9	0,8
África	-0,9	-1,3
Oeste da Ásia	-5,3	-0,6
Sul e Sudeste Asiático	3,9	4,0
China	7,5	10,2

Fonte: CASTELLS, 1999, p. 109.

Tabela 2 – Pobreza por região, anos selecionados, 1987-98 (Pessoas vivendo com menos de US\$ 1 por dia (milhões).

Região	1987	1990	1993	1996	1998
Leste Asiático e Pacífico	417,5	452,4	431,9	265,1	278,3
Europa e Ásia Central	1,1	7,1	18,3	23,8	24,0
América Latina e Caribe	63,7	73,8	70,8	76,0	78,2
Or. Médio e N. da África	9,3	5,7	5,0	5,0	5,5
Sul da Ásia	474,4	495,1	505,1	531,7	522,0
África Subsaariana	217,2	242,3	273,3	289,0	290,9
Total excluindo a China	879,8	915,9	955,9	980,5	985,7
China	303,4	360,4	348,4	210,0	213,2
TOTAL	1.183,2	1.276,4	1.304,3	1.190,6	1.198,9

Fonte: ESTENSSORO, 2003, p. 87.

Tabela 3 – Dívida externa latino-americana, 1970-1998 (milhões de US\$)

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998
Serviço da dívida	5.129	12.438	46.006	47.973	43.853	77.967	112.889
Dívida total	32.552	82.740	257.266	408.525	474.892	636.594	786.019

Fonte: ESTENSSORO, 2003, p. 103.

Esses números, que de tão evidentes não precisam ser aqui detalhados, expressam o verdadeiro fracasso *para e nos* países latino-americanos, das políticas de ajuste e estabilização implantadas a partir do início dos anos 1980. Voltando a mencionar o que já dissemos anteriormente,

A década de 80 foi marcada na América Latina por uma ofensiva liberal muito forte em torno do ajuste de suas economias para pagar o endividamento externo. Num período em que as taxas de juros se elevaram extremamente, a região foi obrigada a ajustar-se à criação de

um excedente exportador. Criou-se um grande superávit comercial para destiná-lo ao pagamento de juros extremamente escorchantes. (SANTOS, 2000, p. 22).

Segundo esse mesmo autor,

A geração deste excedente, cada vez maior, que não se converte em investimento interno e sim se destina ao pagamento de juros e outros tributos coloniais, obrigou a um aumento da distribuição negativa da renda. Para gerá-lo, foi necessária uma rebaixa brutal dos níveis salariais e da participação dos salários nas rendas nacionais. Portanto, também aumentou a marginalização social, a pobreza e mais ainda do que a pobreza, a indigência no Terceiro Mundo e na América Latina. (SANTOS, 2000, p. 23).

Opinião semelhante sobre a situação latino-americana é dada também por Cano (2000):

Nos anos 1980, como consequência da reestruturação nos países centrais, observa-se uma preocupação com a salvaguarda do sistema financeiro internacional e, no que diz respeito à América Latina, a pressão pelo pagamento, ao menos de parte, dos juros do endividamento dos anos anteriores. A banca internacional cortou o crédito externo e os EUA, percebendo que dessa forma seria impossível o cumprimento, ainda que parcial, do serviço da dívida, prestaram alguns 'socorros' emergenciais (o do México foi o mais volumoso), com empréstimos de duração não superior a um ano. Adicionalmente, sob a égide do FMI, eram concedidas algumas ajudas oficiais, cujo principal objetivo, na verdade, era contrair drasticamente todos os segmentos da demanda interna, para permitir a geração de excedentes exportáveis que pudessem, de alguma forma, pagar parte do débito. (p. 296).

O destino trágico da América Latina durante os anos 1980 e meados dos anos 1990 foi jogado na potência hegemônica então em crise, os Estados Unidos. Diante do risco de grandes perdas para os banqueiros norte-americanos, quando da derrocada do México em 1982, o governo Reagan uniu os poderes do Tesouro norte-americano e do FMI para resolver a dificuldade rolando a dívida, mas exigiu em troca a implantação de reformas liberais. O reescalonamento da dívida dependia, portanto, da adoção de medidas de austeridade fiscal, abertura comercial, privatizações,

etc. por parte dos países devedores. Os EUA pregavam na América Latina a tradicional cantilena neoclássica: abrir as fronteiras econômicas, permitir o investimento estrangeiro, criar a infraestrutura necessária para fomentar o desenvolvimento, concentrar-se em atividades para as quais esses países teriam “vantagem comparativa”.

Vejam os como o historiador Jeffrey Frieden (2008) sintetiza o cenário daquele período, iniciado com a crise da dívida mexicana:

Um depois do outro, os principais governos devedores lutavam para gerar moeda estrangeira e as receitas governamentais necessárias para pagar seus credores até que, finalmente, suas economias entraram em colapso. Até 1983, 34 países socialistas ou em desenvolvimento estavam renegociando formalmente suas dívidas e mais alguns passavam por problemas sérios. A América Latina estava gastando aproximadamente metade dos seus ganhos em exportações para pagar os juros e o capital de suas dívidas no exterior, sobrando pouco para comprar os produtos importados de que precisava. Os credores se organizaram para proteger seus interesses, criando um formato-padrão para a renegociação da dívida. O devedor devia procurar o Fundo Monetário Internacional para esboçar um programa de estabilização macroeconômica e ajustes econômicos. O FMI e o devedor acordariam metas de inflação, gastos governamentais, déficits orçamentários e outros. Se o FMI estivesse convencido de que o governo modificaria as políticas, ele emprestaria um pequeno volume de recursos, em prestações, que poderiam ser interrompidas se o governo falhasse com suas obrigações. Os banqueiros privados internacionais consideravam o acordo com o FMI um selo de aprovação e exigiam que os devedores buscassem o Fundo antes de renegociar suas dívidas. (FRIEDEN, 2008, p. 399-400).

As políticas neoliberais na América Latina de maneira geral contribuíram temporariamente para o equilíbrio das contas fiscais, mas em pouco tempo, os desequilíbrios tornaram-se evidentes. A abertura da economia conduziu a um processo de substituição da produção nacional por importações, sobretudo, nos setores de maior valor agregado e conteúdo tecnológico. Além disso, as privatizações de grandes empresas públicas e incorporação de investimentos privados diretos aumentaram a participação do capital estrangeiro e implicaram na perda do controle de setores estruturais da soberania nacional.

David Harvey observa que, ainda que os resultados variem de acordo com as especificidades de cada país, “[...] um fato persistente no âmbito dessa complexa história da neoliberalização desigual tem sido a tendência universal a aumentar a desigualdade social e expor os membros menos afortunados de toda e qualquer sociedade [...] ao frio glacial da austeridade e ao destino tenebroso da crescente marginalidade.” (HARVEY, 2008, p. 128). Com base nos números apresentados acima, somos levados a concordar com suas afirmações.

AMÉRICA LATINA/BRASIL E LESTE ASIÁTICO/CHINA: TRAJETÓRIAS DISTINTAS

Portanto, resumidamente e vista em perspectiva, a comparação de trajetórias desde os anos 1980 entre o Leste Asiático/China e a América Latina/Brasil, evidencia contrastes. Na América Latina e no Brasil, foram priorizadas políticas de ajuste e reestruturação, enquanto que na China ocorreu um processo de reforma e abertura, mas com supervisão e controle do Estado. Segundo Amsden (2010), todos os países da industrialização tardia do pós-guerra compartilhavam o mesmo conjunto de instituições desenvolvimentistas. Mas, a partir de meados dos anos 1980, começa uma bifurcação em dois grupos: “[...] dos países independentes – como China, Coreia do Sul, Índia e Taiwan – que investiram na produção autóctone de tecnologia; e o dos integracionistas – Brasil, Chile, Argentina, México e Turquia – ou seja, aqueles países que teriam optado por não estimular intensamente a capacitação tecnológica própria e apoiar a formação de grandes empresas nacionais.” (AMSDEN, 2009, p. 16).

A partir de agora, apresentaremos alguns indicadores comparativos entre a China e América Latina/Brasil, que servirão de ilustração para evidenciarmos a hipótese aqui aventada de que as estratégias locais devem também ser levadas em conta ao tentarmos construir uma interpretação sistêmica acerca da conjuntura. Essas estratégias locais, combinadas aos determinantes sistêmicos, ajudam a explicar porque a China está em uma trajetória ascendente na atual conjuntura da economia-mundo capitalista, mesmo que ainda não consolidada, e a América Latina e o Brasil, por enquanto, parecem estacionados em suas posições periféricas e semiperiférica.

A Tabela 4, que mostra o PIB per capita (em paridade de poder de compra) em relação do PIB per capita dos EUA, em percentuais, entre 1980 e 2010, evidencia a ascensão sul-coreana, japonesa e chinesa. Ao mesmo tempo, mostra uma perda de posição do Brasil, da Argentina, da Colômbia e da Venezuela e uma estagnação da situação mexicana. É notório o avanço chinês, cujo PIB per capita passou de 2,1% do PIB per capita dos EUA em 1980 para 16,1% em 2010. É óbvio que se trata de um patamar muito baixo em 2010, somente superando o indiano (no conjunto de países selecionados). Mesmo assim, trata-se de um movimento ascendente nos últimos 30 anos, muito distinto do movimento de estagnação e declínio de todos os países latino-americanos selecionados (com exceção do Chile).

Tabela 4 - PIB per capita PPP em relação ao PIB per capita dos EUA (%).

Países selecionados	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
África do Sul	33,1	27,7	24,2	21,7	18,5	19,5	21,8
Argentina	39,3	27,3	22,5	27,8	24,7	24,3	32,8
Brasil	27,5	23,7	22,1	22,5	19,1	19,2	23,3
Chile	18,5	14,5	18,7	26,0	25,0	26,9	30,8
China	2,1	2,9	3,5	5,4	6,6	9,5	18,1
Colômbia	20,7	17,8	18,3	20,1	16,1	16,3	19,1
Coréia do Sul	19,3	24,3	34,8	45,1	47,9	52,7	60,9
Índia	3,5	3,5	3,8	4,1	4,2	5,1	7,1
Japão	70,4	75,2	84,6	83,8	73,8	72,2	73,5
México	30,9	26,9	25,8	23,6	24,6	27,7	30,4
Venezuela	45,8	32,2	29,8	29,2	23,5	22,6	25,4

Fonte: World Bank. Elaboração própria.

A Tabela 5, que mostra o PIB total de um conjunto de países em relação ao PIB total dos EUA (em dólares constantes de 2000), também mostra o contraste de trajetórias de desenvolvimento. Enquanto Brasil, Argentina e México mantiveram-se estagnados nos trinta anos compreendidos entre 1980 e 2010 (com leve tendência ao declínio), a China saiu de um patamar de 3,56% do PIB dos EUA em 1980 para espantosos 28,11% em 2010.

Tabela 5 – PIB total, em relação ao PIB dos EUA, em % (US\$ constantes de 2000).

Países selecionados	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Brasil	8,37	7,53	7,10	7,29	6,51	6,64	7,96
China	3,576	5,05	6,29	9,91	12,11	17,12	28,11
Argentina	4,13	3,09	2,58	3,13	2,87	2,81	3,76
África do Sul	1,86	1,69	1,57	1,45	1,34	1,44	1,62
Chile	0,54	0,48	0,57	0,77	0,76	0,82	0,95
Colômbia	1,06	1,01	1,09	1,18	1,01	1,08	1,30
México	6,72	6,31	5,85	5,57	5,87	5,72	6,00
Japão	52,28	54,98	59,87	56,71	47,80	45,05	44,12
Índia	3,13	3,43	3,91	4,43	4,80	5,91	8,43
Coreia do Sul	2,49	3,09	4,18	5,38	5,39	5,96	6,94
Estados Unidos	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: World Bank. Elaboração própria.

Especifiquemos um pouco uma comparação entre Brasil e China, em alguns indicadores, para ampliarmos nossa percepção a respeito da diferença de trajetórias de desenvolvimento desses dois países. Estudo publicado pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), em novembro de 2011, apresentou uma comparação entre a agenda de inovação da China e do Brasil. As Tabelas 6 e 7 expostas a seguir, mostram diferenças importantes nesses indicadores entre os dois países em questão.

Na Tabela 6, por exemplo, chama a atenção a diferença entre os dois países em termos de patentes depositadas no escritório norte-americano (USPTO) e nas publicações científicas internacionais. Como destacado pelo Boletim do IEDI (2011), há trinta anos, nosso país apresentava números bem melhores do que a China: “[...] depositava sete vezes mais patentes e sua produção científica era sessenta por cento maior que a chinesa. Hoje estes números mais que se inverteram: a produção científica chinesa, medida por publicações internacionais, é quase quatro vezes a brasileira e o número de patentes da China depositadas no USPTO é quase quinze vezes o correspondente do Brasil.” (IEDI, 2011, p. 4). Outra diferença importante é a performance da balança comercial chinesa em bens de alta intensidade tecnológica: 31% da pauta de exportação chinesa está associada a esse tipo de produtos, contra apenas 14% do Brasil. Como apontado pelo documento citado, “A China apresenta um saldo positivo na balança comercial de manufaturas de alta tecnologia (US\$ 113 bilhões quando se exclui a indústria química e US\$ 67 bilhões quando se inclui o

conjunto da química), enquanto o Brasil apresenta déficits (US\$ 18 bilhões sem a química e US\$ 31 bilhões com a inclusão do conjunto da indústria química.” (IEDI, 2011, p. 5).

Tabela 6 – Indicadores básicos dos sistemas de CT&I da China e do Brasil.

Indicador	Brasil (A)	China (B)	B/A
Pessoal em atividade em P&D (mil) 2008	128	1.965	15,4
Gastos Totais em P&D (bi US\$ ppc) 2009	23,5	155,3	6,6
Gasto Governamental em P&D (bi US\$ ppc) 2009	12,1	41,1	3,4
Gastos das Empresas em P&D (bi US\$ ppc) 2009	11,4	114,2	10,0
Gastos Totais em P&D/PIB (GERD) 2009	1,2	1,7	14
Saldo Comercial da Ind. Alta Tecnologia (bi US\$) 2009 (1)	-18,4	113,0	-
Saldo Comercial da Ind. Alta Tecnologia (bi US\$) 2009 (2)	-30,9	67,0	-
% Exportações Alta Tecnologia/Exp. Manufaturados	14,0	31,0	2,2
PhDs concluídos (2004)	8.109	23.446	2,9
PhDs concluídos (2009)	11.368	48.658	4,3
Matrículas na Pós-Graduação (C&E) – 2009	51.745	643.078	12,4
Papers (Thomson/ISI) – 1981	1.949	1.204	0,6
Papers (Thomson/ISI) – 2009	32.100	118.108	3,7
Patentes (USPTO) – 1980	53	7	0,1
Patentes (USPTO) – 2009	464	6.879	14,8
População (milhões de habitantes em 2011)	192,4	1.336,7	6,9
PIB (2009 – bi US\$ ppp)	1.958,8	9.135,3	4,7

Fonte: IEDI, 2011. (1) Informática, equipamento de telecomunicações, instrumentos médicos e ótica e aeronáutica; (2) idem ao anterior, mais o total da indústria química, inclusive farmacêutica.

Tabela 7 – Concluintes de ensino superior e da pós-graduação por área de estudo – Brasil e China: 2009 em número absoluto e per capita.

	Brasil	Brasil (%)	Brasil (p/10 mil hab)	China	China (%)	China (p/ 10 mil hab)
Ensino Superior (integral)	722.202	100,0	37,5	2.455.359	100,0	18,4
Ciências	64.291	8,9	3,3	264.494	10,8	2,0
Engenharia	38.826	5,4	2,0	763.635	31,1	5,7
Ensino Superior (3 anos)	104.726	100,0	5,4	2.855.664	100	21,4
Ciências	-	0	0,0	1.543	0,1	0,0
Engenharia	16.601	15,9	0,9	1.154.793	40,4	8,6
Ensino Superior (total)	826.928	100,0	43,0	5.311.023	100,0	39,7
Ciências	64.291	7,8	3,3	266.037	5,0	2,0
Engenharia	55.427	6,7	2,9	1.918.428	36,1	14,4
Doutores	11.368	100,0	0,5	48.658	100,0	0,4
Ciências	2.388	21,0	0,1	9.570	19,7	0,1
Engenharia	1.284	11,3	0,1	17.386	35,7	0,1
Mestres	38.800	100,0	1,9	322.615	100,0	2,4
Ciências	5.819	15,0	0,3	32.252	10,0	0,2
Engenharia	4.986	12,9	0,3	113.128	35,1	0,8

Fonte: IEDI, 2011.

A Tabela 6 também evidencia que o gasto em P&D da China, em relação ao PIB, é hoje cerca de 40% maior do que o brasileiro. Mas, como ressalta o próprio documento já citado, “[...] em função da diferença de tamanho entre as duas economias, isso implica em dispêndios anuais em CT&I [Ciência, Tecnologia & Inovação] seis vezes e meia maior na China que no Brasil, quando medido em dólares americanos pelo poder de paridade de compra.” (IEDI, 2011, p. 4).

Já a Tabela 7 evidencia o diferencial de recursos humanos nos dois países formados e alocados nos sistemas de CT&I. No caso chinês, o pessoal em atividades relacionadas à pesquisa e desenvolvimento é quinze vezes o contingente equivalente do Brasil. Como mostram os dados, cerca de 35% dos mestres e 36% dos doutores formados na China são engenheiros. No Brasil, estes percentuais são de 13% e 11%, respectivamente. De acordo com o IEDI,

As matrículas em cursos de pós-graduação nas áreas de ciência, tecnologia e engenharia são doze vezes maiores na China. Esses números são significativos, pois a população chinesa é ‘apenas’ sete vezes maior que a brasileira. Em que pese os indicadores de escolaridade geral do Brasil serem até melhores que os da China, o viés da formação superior do sistema brasileiro, em que é muito baixo o percentual de egressos em cursos de engenharia, afeta negativamente a disponibilidade de recursos humanos no Brasil e salienta uma diferença importante entre os países, especialmente quando se trata do tema inovação. (IEDI, 2011, p. 5).

É importante também destacar que, para além da situação atual¹¹, de acordo com a mesma fonte, o Conselho de Estado do governo chinês, em 2010, lançou um novo plano para a formação de recursos humanos qualificados:

Entre os objetivos está elevar o número de pesquisadores a 3,8 milhões em 2020, com 40 mil cientistas de altíssima qualificação nas áreas-chave de inovação. Em termos per capita, a meta é elevar o número de

¹¹ “A grande diferença entre os sistemas de ensino superior dos dois países está exatamente no perfil dos egressos: na China, 5,0% destes egressos se formam na área de ciências e 36,1% em engenharia (formação integral e de três anos). No Brasil, os percentuais equivalentes são de 7,8 e 6,7%, respectivamente. Em termos absolutos, as diferenças são marcantes. Os egressos em ciências e engenharia na China, em 2009, eram mais de 1 milhão de jovens em cursos de formação plena e outros 1,1 milhão em cursos de tecnólogos (3 anos), enquanto no Brasil os egressos nas áreas de ciência e engenharia eram de aproximadamente 120 mil jovens, incluindo a formação plena e tecnólogos.” (IEDI, 2011, p. 11).

pesquisadores para 43 por mil habitantes até 2020 (ante 25 por mil em 2008), bem como aumentar a escolaridade bruta superior de 24% para 40% em dez anos. (IEDI, 2011, p. 12).

Lendo esses números e essas informações, podemos concordar com a observação de Amsden (2009), acerca da divisão entre os países do resto: “A causa da divisão girou em torno das habilidades competitivas, das capacidades e dos ativos baseados no conhecimento que, segundo arguimos, estão na raiz do retardo ou da retomada.” (p. 485).

Um dos resultados dessa bifurcação, no caso específico das relações econômicas entre Brasil e China, é o estudo realizado por Acioly et al. (2011), que mostra que a ampliação da corrente de comércio entre os dois países veio acompanhada de pressão competitiva das manufaturas chinesas sobre a indústria brasileira. Para esses autores,

O efeito China tem gerado: i) especialização regressiva da pauta exportadora – entendida como o aumento da participação relativa dos produtos básicos para a exportação; ii) significativo déficit comercial para o Brasil no caso dos produtos de mais alta intensidade tecnológica; e iii) perda na participação das exportações brasileiras de maior intensidade tecnológica em terceiros mercados (Europa, Estados Unidos e América Latina), em virtude da expansão das exportações chinesas. (p. 345).

Antes de direcionarmos nosso texto para o final, vamos tecer algumas considerações comparativas acerca da trajetória recente da América Latina e da China. Barbosa (2011), ao contrapor as estratégias das duas regiões durante os anos 1990, mostra que as trajetórias macroeconômicas dos países latino-americanos e da China foram claramente divergentes. No caso chinês, o dinamismo esteve ancorado “[...] em altas taxas de investimento, as quais se explicam pela expansão das exportações, pelo alto nível do gasto público e pela expansão do mercado interno – cujo potencial está longe de se esgotar – em um contexto de extrema cautela quanto à liberalização do mercado de capitais e de moeda razoavelmente desvalorizada.” (BARBOSA, 2011, p. 270). Por outro lado, na América Latina, “[...] verifica-se uma racionalização produtiva, com desintegração vertical e aumento de conteúdo importado, especialmente nos segmentos

mais dinâmicos do comércio e de maior produtividade.” (BARBOSA, 2011, p. 271). Ainda de acordo com o autor, na América Latina,

Obtém-se um duplo processo de concentração das exportações em produtos intensivos em produtos naturais e de generalização das maquiladoras, as quais se destacam pelas exportações em produtos intensivos em recursos naturais e de generalização das maquiladoras, as quais se destacam pelas exportações de manufaturas com baixo valor agregado no mercado interno. (BARBOSA, 2011, p. 271).

É importante não perdermos de vista aqui o contexto mais geral acerca das situações da América Latina e na China. Giovanni Arrighi (2009), ao discutir a dinâmica social da turbulência global, enfatiza que, graças à estratégia dos EUA de tentar reverter seu declínio econômico relativo, ocorreu uma “[...] grande bifurcação no destino das regiões meridionais nas décadas de 1980 e 1990.” (p. 157). Para entender essa bifurcação, vale a pena transcrevermos uma longa citação a respeito do assunto:

Regiões que, por razões históricas, apresentavam boa vantagem na concorrência pela participação na expansão da demanda norte-americana por produtos industriais baratos, mais notadamente a *Ásia oriental*, tenderam a se beneficiar do redirecionamento do fluxo de capital, porque a melhora de seu balanço de pagamentos reduziu a necessidade de competir com os EUA no mercado financeiro mundial e chegou a transformar algumas delas em grandes credores destes. Outras regiões, principalmente a África subsaariana e a América Latina, tinham, por razões históricas, mais desvantagens na briga por um quinhão da demanda norte-americana. Estas tenderam a sofrer dificuldades no balanço de pagamentos, o que as colocou na posição sem esperanças de precisar competir diretamente com os EUA no mercado financeiro mundial. Seja como for, os EUA se beneficiaram em termos econômicos e políticos, já que as empresas e os órgãos governamentais norte-americanos estavam em melhores condições para mobilizar, na luta pelo poder e pela concorrência globais, as mercadorias baratas e o crédito que os ‘vencedores’ do Sul forneciam com entusiasmo, assim como o patrimônio que os ‘perdedores’ do Sul, querendo ou não, tinham de ceder a preço de banana. (ARRIGHI, 2009, p. 157, grifos nossos).

Em outras palavras, queremos dizer que, embora as políticas internas tenham sido e sejam, obviamente, importantes, os caminhos

distintos trilhados pelos países da América Latina e os países do Leste Asiático, em especial a China, tem forte ligação com a conjuntura de declínio hegemônico dos Estados Unidos. No caso chinês, como destacado recentemente por Ho-Fung (2011), há um nítido acoplamento entre as economias chinesa e estadunidense, estando o modelo exportador chinês umbilicalmente ligado ao elevado padrão de consumo e, portanto, de endividamento das famílias daquele país. Para esse autor,

Nas últimas duas décadas, a China emergiu como montadora final e plataforma de exportação da rede produtiva do Leste Asiático. Ela também obteve o status de maior credor dos Estados Unidos e maior portador de reservas internacionais, e demonstrou potencial tanto para ser a fábrica do mundo como para se tornar seu maior mercado. A China está, pois, preparada para estabelecer uma nova ordem econômica regional e global, auxiliando a Ásia e o Sul global a sair de suas posições de dependência econômica e financeira em relação ao Norte em geral e aos Estados Unidos em particular. (HO-FUNG, 2011, p. 35).

Mas o autor em questão também adverte que, dadas as divergências internas e o poder de uma elite litorânea que se beneficiou do processo de reforma e abertura, a China não está, na atual conjuntura, atuando de forma a criar uma nova ordem mundial, em prol da emergência de um “Sul Global” (HO-FUNG, 2008). Afinal, ela tem sido a principal beneficiária da situação de crise que assola as economias e sociedades posicionadas no centro do sistema capitalista mundial.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como destacado por Wallerstein (2002) e Arrighi (2009), a partir da conjuntura da economia-mundo capitalista dos anos 1970, marcada pelo início de uma fase B dos Ciclos de Kondratief, a potência hegemônica, isto é, os Estados Unidos, utilizaram todos os mecanismos possíveis para a reversão de uma tendência declinante¹². Como brevemente exposto anteriormente, a partir da década de 1980 foi se tornando distinta a trajetória de vários países do resto, ficando nítida a expansão material do Leste Asiático, em contraste com a estagnação e mesmo declínio de vários

¹² Para detalhes sobre a tese do declínio hegemônico dos Estados Unidos, ver Wallerstein (2002) e Arrighi (2008).

países da África e da América Latina. Isso não deveria ser algo surpreendente, tendo em vista as características de desigualdade e polarização que marcam o capitalismo histórico. Afinal de contas,

Toda vez que há estagnação da economia internacional e um estreitamento dos lucros em geral, e do das atividades produtivas em particular, alguma região geográfica, que até esse momento não se encontrava no topo da hierarquia quanto a geração de lucro, passa a ter resultados muitos bons. Ela se converte em polo atrativo para amplos movimentos de realocização da produção do mundo todo, beneficiando-se das dificuldades da economia internacional em conjunto. Desde os anos 1970, a zona à qual coube esse papel tem sido o Leste da Ásia, começando pelo Japão, seguido por sua orla mais próxima, os Quatro Dragões e (mais recentemente) por uma série de países do Sudeste Asiático. [...] *Foi fundamental o papel desempenhado pelos governos no estabelecimento do necessário arcabouço econômico e na proteção estatal aos mercados internos. Além disso, não era possível que uma segunda região obtivesse os mesmos retornos econômicos ao mesmo tempo.* (WALLERSTEIN, 2002, p. 67, grifos nossos).

Esse trecho final da citação de Wallerstein, de certa forma, sintetiza o que procuramos argumentar nesse trabalho. Como vimos, os Estados do Leste Asiático, e em especial o chinês, objeto de nossa investigação, fizeram escolhas políticas que também favoreceram a internalização dos processos de acumulação de capital e poder em seus territórios nacionais. A América Latina, de modo geral e em contraste, foi um soldado fiel dos ditames dos organismos internacionais e dos Estados Unidos, realizando escolhas de políticas econômicas pautadas pelo ajuste e pela reestruturação. Contudo, como nos ensinam Wallerstein (2002) e Arrighi (1997), devemos também ter ciência que, dadas as características estruturais da economia-mundo capitalista, não era possível o “desenvolvimento” para outra região ao mesmo tempo. Assim, embora possamos julgar as estratégias de estabilização macroeconômicas adotadas em países como o Brasil dos anos 1980 em diante, e compará-las com as estratégias implementadas em países do Leste Asiático, como a China, não podemos nos esquecer do padrão oligárquico, desigual e polarizador da distribuição da riqueza em escala mundial. Em outras palavras, temos que ter como premissa que o desenvolvimento não é para todos ao mesmo tempo. Aliás, as lições da história da expansão capitalista nos ensinam que “muitos são os chamados,

mas poucos os escolhidos”. Na atual conjuntura dessa economia-mundo, o chamamento chegou ao Leste Asiático, e ao que parece centrado da China. O que está em aberto é a discussão acerca do caráter estrutural ou não dessa mutação no epicentro dos processos de acumulação de capital e poder em favor daquela região.

REFERÊNCIAS

- ACIOLY, Luciana et al. *A China na nova configuração global: impactos políticos e econômicos*. Brasília, DF: IPEA, 2011.
- AMSDEN, Alice. *A ascensão do resto*. São Paulo: Ed. da UNESP, 2009.
- ARRIGHI, Giovanni. *O longo Século XX*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.
- ARRIGHI, Giovanni. *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith em Pequim*. São Paulo: Boitempo, 2009.
- BARBOSA, Alexandre F. China e América Latina na nova divisão internacional do trabalho. In: ACIOLY, Luciana et al. *A China na nova configuração global: impactos políticos e econômicos*. Brasília, DF: IPEA, 2011. p. 269-306.
- CANO, Wilson. América Latina: do desenvolvimentismo ao neoliberalismo. In: FIORI, José Luís. *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 2000. p. 287-326.
- CASTELLS, Manuel. *Fim de milênio*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CUSTO da mão de obra chinesa sobe e indica mudanças. *Gazeta do Povo*, Curitiba, 4 set. 2012.
- DÉMURGER, S. et al. *Geography, economic policy and regional development in China*. Cambridge: Harvard University, 2002. (Discussion Paper n. 1950).
- ESTENSSORO, Luis. *Capitalismo, desigualdade e pobreza na América Latina*. 2003. Tese (Doutorado em Sociologia)- Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.
- FENBY, Jonathan. *The Penguin History of Modern China: the fall and rise of a great Power 1850-2009*. London: Penguin Books, 2009.
- FRIEDEN, Jeffry. *Capitalismo global: história econômica e política do Século XX*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 2008.
- GEREFII, Gary. Promessa e desafios do desenvolvimento. *Tempo Social: Revista de Sociologia da USP*, São Paulo, v. 19, n. 1, p. 223-243, 2007.
- HARVEY, David. *O neoliberalismo: histórica e implicações*. São Paulo: Loyola, 2008.
- HO-FUNG, Hung. Rise of China and the global overaccumulation crisis. *Review of International Political Economy*, London, v. 15, n. 2, p. 149-179, 2008.
- HO-FUNG, Hung. O braço direito dos Estados Unidos? O dilema da República Popular da China. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 89, p. 17-37, mar. 2011.

- INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (IEDI). *Uma comparação entre a agenda de inovação da China e do Brasil*. São Paulo, nov. 2011.
- KYNGE, James. *A China sacode o mundo*. Rio de Janeiro: Globo, 2007.
- LYRIO, Maurício C. *A ascensão da China como potência: fundamentos políticos internos*. Brasília, DF: FUNAG, 2010.
- MARTI, Michael. *A China de Deng Xiaoping*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007.
- MASIERO, Gilmar. Origens e desenvolvimento das Township and Village Enterprises (TVEs) chinesas. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 26, n. 3 (103), p. 425-444, 2006.
- MEDEIROS, Carlos A. A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização da economia asiática. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 26, n. 3, p. 381-400, 2006.
- NYE, Joseph S. *O paradoxo do poder americano*. São Paulo: Ed. UNESP, 2002.
- OURIQUES, H. R.; VIEIRA, P. A.; ARIENTI, P. F. F. As consequências da ascensão chinesa para a economia-mundo capitalista: o papel do fundo soberano chinês como instrumento da estratégia de desenvolvimento. In: ENCONTRO NACIONAL DA ABRI. WORKSHOP SOBRE BRICS, 2011, São Paulo. *Anais ...* Belo Horizonte: ABRI, 2011.
- RUIZ, Ricardo Machado. *Polarização e desigualdades: desenvolvimento regional na China (1949 – 2000)*. Belo Horizonte: UFMG, Cedeplar, 2006. (Texto para Discussão).
- SANTOS, Theotônio dos (Org.). *América Latina no limiar do Século XXI*. Rio de Janeiro: Ed. da UFF, 2000.
- SHENKAR, Oded. *El Siglo de China*. Bogotá: Editorial Norma, 2005.
- SPENCE, Jonathan. *Em busca da China moderna: quatro séculos de história*. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.
- VIEIRA, Flávio V. China: crescimento econômico de longo prazo. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 26, n. 3, p. 401-424, 2006.
- WALLERSTEIN, Immanuel. *Após o liberalismo*. Petrópolis: Vozes, 2002.

CRISE E MUDANÇA SOCIAL: A LUTA SOCIAL EM UM PERÍODO DE TRANSIÇÃO

Eduardo Barros Mariutti

O conceito de *crise* está na raiz da perspectiva do sistema-mundo. Em certo sentido, a própria constituição desta perspectiva é uma expressão de uma *crise geral* que marcou o final da década de 1960. Mas o *conceito* de crise compartilhado pelos distintos autores associados a esta vertente distingue-se radicalmente do modo como os economistas e boa parte dos cientistas sociais o concebem: por crise, devemos entender um processo de *longo prazo*, que impacta todas as esferas da existência social, que pode resultar na destruição ou, pelo menos, na transformação radical do sistema vigente (AMIN et al., 1982; WALLERSTEIN, 2009). Logo, trata-se de uma posição muito distinta do modo como esta discussão aparece no âmbito ultra especializado das discussões acadêmicas, onde as crises são vistas como *desvios momentâneos* dos padrões que regem o sistema e que, portanto, de forma mais ou menos traumática, resolvem-se por si só. É a primeira definição de crise que irá presidir a argumentação aqui proposta: estamos vivendo um momento de *transformação* do sistema-mundo, e isto exige a redefinição radical da discussão intelectual e das

formas de atuação política, duas tarefas interligadas que fazem parte dos *fundamentos* da perspectiva do sistema-mundo.

Além desta nota introdutória, este capítulo está subdividido em 3 partes. Na primeira será apresentada uma breve síntese das características fundamentais da perspectiva do sistema-mundo. No caso, deixarei em segundo plano a discussão eminentemente teórica para concentrar a atenção no potencial de análise concreta do sistema-mundo moderno privilegiando, sempre que possível, a zona de consenso entre os principais expoentes da perspectiva. Na parte subsequente reconstituirei, de forma sintética, a consolidação da hegemonia dos EUA e suas principais contradições. Isto irá conduzir a discussão para a terceira parte onde, apoiado sobre alguns princípios emancipatórios da perspectiva do sistema-mundo, abordarei a agenda política em um período de crise, mediante uma clivagem entre as tarefas imediatas e as metas de longo prazo.

|

Antes de tratarmos dos problemas práticos fundamentais é necessário delinear rapidamente as características básicas do sistema-mundo capitalista, tendo como base o entrelaçamento entre algumas interpretações associadas à perspectiva do sistema-mundo e a problemática do materialismo histórico.¹ O sistema-mundo moderno é articulado por uma vasta rede de produção/circulação, onde se trocam incessantemente mercadorias tangíveis e intangíveis (sons, conhecimento aplicado, patentes, etc.). Em sua reprodução, cada nexos desta cadeia apresenta diversos vínculos para frente e para trás que, simultaneamente, constituem elos de consumo/realização dos rendimentos e insumos dos vínculos anteriores e posteriores, que congregam *diversas formas existência e de controle sobre o trabalho*— cada um com implicações políticas e econômicas muito distintas - que se mesclam nas unidades mais elementares da sociabilidade: as unidades domiciliares (*household*).² O aspecto fundamental, contudo,

¹Esta temática não será aprofundada aqui. O argumento básico encontra-se em MARIUTTI, 2012.

²Esse é um aspecto fundamental, mas que, infelizmente, não pode ser desenvolvido aqui. Mas é importante destacá-lo. É no nível das unidades domiciliares que se combinam as determinações de classe se entremeiam com as

é que toda esta cadeia está orientada para a valorização do capital. Em síntese: a acumulação incessante de capitais representa o *primum mobile* do sistema, e tende a invadir todas as dimensões da vida social. Embora existam contra-tendências importantes e algumas reversões, no longo prazo, o que prepondera é a mercantilização crescente da vida social.

Sobre esta base ergue-se uma “superestrutura” política bastante peculiar, composta por diversos estados “soberanos”, com forças relativas assimétricas e em constante competição. Cada estado “luta” para elevar o seu grau de influência sobre o sistema internacional e, também, sobre a sua própria esfera de autoridade formal. Deste modo, a definição de soberania caracteriza-se pela bidimensionalidade: do ponto de vista da política interna, o estado é “soberano” porque representa a única fonte de autoridade legítima sobre o seu território. No entanto, a sua soberania não depende apenas do endosso da população que vive (ou que possui propriedades) em suas fronteiras, mas, em grande medida, depende também do reconhecimento dos demais Estados que fazem parte do sistema interestatal. Esta é uma das maiores peculiaridades da estrutura política do sistema-mundo moderno: o seu pilar fundamental, a soberania, deriva de um reconhecimento mútuo estabelecido entre vários Estados soberanos que, por sua vez, fundamenta-se no endosso dos grupos sociais mais poderosos.

Desde a consolidação efetiva do modo de produção capitalista, isto é, desde a transformação da economia-mundo moderna em um sistema-mundo realmente global (meados do século XIX), nenhum Estado *a controlou* efetivamente. O controle de uma arena econômica, mesmo que imperfeito, só é possível nos quadros de um império-mundo (I. Wallerstein, F. Braudel) ou, como preferem outros autores, com base

identidades: logo, consistem em uma instituição de sociabilidade primária fundamental. A polarização do sistema-mundo capitalista entre burgueses e proletários é *estrutural* (WALLERSTEIN, 1983, p. 288). Mas, olhando do ponto de vista de quem produz o valor, há diversas formas de rendimento: o salário é a forma distintiva do capitalismo, mas ela coexiste com outras, tais como, por exemplo, a produção mercantil domiciliar e atividades anclares de subsistência. Essas formas de rendimentos são *combinados* nas *unidades familiares*, definidas como pequenos (e mutáveis) grupos de pessoas (tipicamente entre 3 e 10 pessoas) que *compartilham* múltiplas fontes de renda para *sobreviverem coletivamente*. O cerne da definição, portanto, é o *compartilhamento dos rendimentos* (e isso a distingue de outras entidades, tais como clãs ou tribos, que compartilham obrigações mútuas de autoproteção, *mas não compartilham necessariamente – ou fundamentalmente – os rendimentos*). Logo, uma unidade domiciliar pode corresponder a uma família (em suas variantes: nuclear, recomposta, monoparental, homoparental etc), mas não necessariamente (WALLERSTEIN, 2007, p. 32-35). Logo, de um ponto de vista estrutural, embora só existam *duas classes* – os apropriadores (burgueses) e os produtores de valor (proletários) – os *processos* da economia-mundo geram formas diversas e *cambiantes de identidade* e de *status* que confundem a luta social.

em modos de produção tributários ou redistributivos (Samir Amin, p.ex.). No sistema-mundo moderno não há controle político, mas, no máximo, “hegemonia”:³ uma situação onde uma potência consegue preponderar sobre as demais e, na maioria dos casos, fazer a balança pender para o seu lado nas disputas geopolíticas e nas batalhas econômicas travadas no âmbito do mercado mundial. O primeiro grande hegemona – um fundamento e, simultaneamente, um subproduto da consolidação do sistema-mundo moderno em escala mundial – foi a Grã-Bretanha, que preponderou durante a maior parte do século XIX (1815-1897). No entanto, os ingleses foram suplantados por uma ex-colônia: os Estados Unidos da América, que despontaram na virada do século XIX como uma grande potência e, depois da segunda Guerra Mundial, passaram a ocupar o centro do sistema-mundo moderno, sendo contestados pela URSS e, em menor intensidade, na década de 1980, pelo Japão e pela Alemanha. No plano das percepções, o colapso do socialismo real fortaleceu a posição dos EUA e sacramentou o “neoliberalismo” e redefiniu os “privilégios” financeiros de Washington, cuja crise testemunhamos hoje, fato que fez ressurgir a polêmica sobre a crise da hegemonia dos EUA.

A consolidação de um *hegemon* produz pelo menos dois efeitos estabilizadores: i) a supremacia em meios de destruição do estado hegemônico reduz os atritos entre as grandes potências militares, que tendem a aceitar, *mediante a negociação*,⁴ os limites ao uso da força definidos predominantemente pelo Estado hegemônico. Estes arranjos, entretanto, acabam por produzir uma tendência ao deslocamento dos conflitos de maior intensidade para as zonas periféricas com importância geopolítica. A tensão nestas regiões pode, em situações críticas, migrar para o núcleo do sistema, comprometendo a sua estabilidade.ii) a combinação entre a “oferta” de bens coletivos essenciais (segurança, moeda internacional, etc.) e o dinamismo do mercado interno da potência hegemônica encoraja o desenvolvimento do comércio internacional e a expansão da produção transnacional, fato que, em congruência com a estratificação da economia-

³ Para evitar digressões desnecessárias para os propósitos deste texto, não vou entrar na acirrada polêmica sobre o significado da Hegemonia no plano mundial (uma questão que também divide os adeptos da perspectiva do sistema-mundo).

⁴ A consolidação de uma hegemonia sempre envolve a criação de uma espécie de Concerto – formalizado ou não – das Grandes Potências, que atua de forma articulada para conter as principais pressões contra o sistema.

mundo (centro, semi-periferia e periferia), fortalece, pelo menos em um primeiro momento, o *status quo*. Em suma: a combinação entre a eliminação dos grandes conflitos militares e a expansão *desigual e combinada* da economia fundamenta a ordem hegemônica.

Contudo, até o momento, todas as expansões do sistema-mundo ocorrem em sincronia com a aceleração da intensidade e abrangência da valorização da riqueza privada, cuja manifestação principal é a *autonomização* do capital financeiro. E, dada uma certa magnitude, esta tendência favorece a deflagração de uma crise geral de *superacumulação*, derivada do acirramento e da articulação entre a competição intercapitalista e interestatal (ARRIGHI, 1996, p. 221-245, 342; HARVEY, 2003, p. 116-119). Esta crise interage de forma complexa com as próprias transformações propiciadas pela expansão prévia, isto é, a alteração na correlação de forças entre os países (no plano econômico e, posteriormente, militar) e entre as classes, gerando novos focos de conflito, que agravam ainda mais a situação, e abrem espaço para a transformação radical do sistema. O ponto fundamental, portanto, é que o capitalismo apresenta uma tendência imanente à crise, mas não dispõe de nenhum mecanismo intrínseco de *superação* das crises que ele próprio produz.⁵ Na realidade, todas as “soluções” até o momento foram *expansivas*, isto é, a superação das crises gerais envolveu a expansão e a estruturação do sistema em torno de uma nova potência hegemônica que, para estabilizar o sistema, precisa exercer o seu poder em um palco muito mais vasto e mais complexo. Isto fica patente se comparamos a *ampliação gigantesca dos requerimentos de poder e riqueza* para se exercer a hegemonia ao longo do tempo: o contraste entre a hegemonia britânica e a estadunidense é bastante ilustrativo (ARRIGHI, 1996, p. 75-76)

É dentro deste quadro geral que conduzirei a discussão. Como já adiantei, preliminarmente, farei uma breve síntese da constituição da hegemonia dos EUA, cuja ênfase recairá na *interação* entre a economia e a política. O objetivo desta reconstrução é destacar alguns dos *fundamentos* da atual ordem internacional contemporânea que estão sendo erodidos. De posse deste diagnóstico, em linha com as características distintas

⁵ Sobre o modo como os diversos *conceitos* de crise estão *contidos* nas definições marxianas de capital, consultar GRESPLAN, 2009. Sobre a tendência do capitalismo à crise na perspectiva marxista, ver ROSDOLSKY, 1989, p. 491-554. Sobre a expansão da economia-mundo *com descontinuidades* pautadas por grandes crises, consultar ARRIGHI, 1996, p. 27-58; AMIN, 2011.

da perspectiva do sistema-mundo, podemos dar o passo decisivo, isto é, articular a reflexão intelectual com o enfrentamento dos problemas sociais vigentes, sempre tendo como horizonte as *possibilidades* de emancipação que as crises gerais proporcionam.



O expansionismo territorial do século XIX, articulado a uma retórica hostil à presença europeia no Novo Mundo – vista como uma ameaça ao republicanismo estadunidense – abriu caminho para a supremacia estadunidense nas Américas. Após a Guerra Civil, os estadistas e a população erudita dos EUA passaram a olhar ainda mais intensamente para a Europa através da Ásia: a contenção do domínio europeu no Oriente era visto como uma garantia adicional para a proeminência dos EUA no Novo Mundo. Este objetivo foi consolidado pela combinação entre a intensificação dos laços comerciais com a China e o Japão (inaugurados pelas canhoneiras), pela presença militar no Pacífico (domínio sobre Fiji, Samoa, Ilhas Marshall e, finalmente, a conquista do Havai) e pressão diplomática – a política de “portas abertas”. A partir daí, os dois princípios estratégicos fundamentais da política externa dos EUA começaram a ganhar mais nitidez: i) a preservação da inviolabilidade territorial, por intermédio da manutenção da superioridade militar absoluta nas Américas; ii) a prevenção contra a formação de uma hegemonia regional na Eurásia, mediante a manipulação do equilíbrio de poder e, posteriormente, a capacidade de atuar militarmente em todos os oceanos. Esses dois objetivos foram perseguidos de forma mais intensa durante a Guerra Fria e, com ligeiras modificações, ainda representam a vigia mestra da grande política dos EUA.

Foi exatamente durante a Guerra Fria que o “capitalismo americano” encontrou um terreno fértil para *intensificar* seus traços distintivos. A constituição das grandes companhias ferroviárias a partir de 1840 – derivadas da expansão das sociedades por ações, que alargou aceleradamente os mercados de capitais estadunidenses – representou o primeiro movimento, que se intensificou com as grandes fusões que marcaram a passagem do século XIX ao XX. A partir de 1904, dois

movimentos se combinaram. O primeiro, que recebeu muito mais destaque na bibliografia clássica, envolve as transformações na gestão e na organização dos empreendimentos, isto é, a articulação crescente entre o sistema de distribuição e de produção das grandes empresas, sujeitas a uma administração burocrática profissional. O segundo, embora tangencie o primeiro (por conta da separação entre a propriedade e a gestão que o “*managerial capitalism*” pressupõe), manifesta-se predominantemente na *tendência à transformação nas relações de propriedade*: quando os grandes bancos de investimento passaram a endossar os papéis emitidos pelos grandes *trustes* constituídos na fase anterior, a acumulação capitalista no espaço americano começou a se orientar crescentemente em torno das perspectivas de rendimentos futuros esperados por esses títulos, consolidando um sistema de crédito essencialmente organizado por instituições privadas, com diversos mecanismos de “liquefação” da propriedade capitalista (ALVES PINTO, 2009, p. 53). Estas tendências foram amortecidas após a crise de 1929 pelo *New Deal*, permaneceram latentes durante as primeiras décadas do regime de Bretton Woods, para desabrochar em escala mundial na década de 1980.

Desdobrarei a discussão em duas frentes. Em um primeiro momento, de forma sucinta, destacarei as transformações no plano da geopolítica que consolidaram a preponderância dos EUA. Após o colapso da URSS, ao atingir o apogeu, a superioridade militar estadunidense começa a gerar problemas que não podem ser resolvidos *dentro* da atual configuração do sistema interestatal. Na sequência, também de forma sintética, destacarei a *excepcionalidade* do período de Bretton Woods, para retrair outro conjunto de contradições, que se desdobraram das transformações nos padrões de comércio internacional, das finanças e da produção ocorridas nas décadas de 1970 e 80.

*

A intensa rivalidade *político-econômica* do final do século XIX generalizou, dentre as potências, o emprego da indústria moderna – por conta da produção em série e os ganhos de escala – como suporte para as forças armadas, fato que, tragicamente, ficou patente na Primeira Guerra

Mundial. De uma perspectiva centrada no papel militar da indústria, a despeito da incorporação de algumas inovações nas técnicas de produção e o surgimento de novos produtos (aviões, submarinos e os blindados), o primeiro conflito mundial ainda tinha como ênfase a padronização e o volume, obtidos prioritariamente através das economias de escala: isto é, pela mecanização, criar uma maior quantidade de armas e munição ao menor custo unitário, para conseguir sustentar as trincheiras e, eventualmente, avançar. Em grande medida por conta do pioneirismo da Alemanha, a Segunda Guerra Mundial refinou a tendência anterior, criando uma forma suplementar de concorrência: a expansão das fronteiras tecnológicas rumo à busca de armamentos crescentemente sofisticados, caros porém mais eficazes. A invenção da Bomba Nuclear – e o sistema de dissuasão pela destruição mútua, criado após a bomba soviética – consolidou definitivamente este novo padrão: desde então, a competição estratégica passou a depender da associação entre um sistema de inovação dinâmico – onde o intervalo entre o desenvolvimento da ciência básica e a sua aplicação concreta fosse mínimo – e um sistema produtivo capaz de traduzir a inovação tecnológica em vantagem militar. Os EUA, dada as características de sua industrialização e, principalmente, devido à *forma* como se envolveu na Segunda Guerra Mundial (*financiou* e alimentou pelo comércio o esforço de guerra dos Aliados e só entrou no conflito na fase final), ocupou uma posição de vanguarda neste novo ambiente estratégico que, no limite, jamais foi seriamente ameaçada. Em suma: a conquista da preponderância militar foi construída em harmonia com a consolidação da sua primazia econômica.

Contudo, foi exatamente a rivalidade com a União Soviética que consolidou o complexo industrial-militar, isto é, uma forma de organização econômica cuja grande característica é o *imbricamento* entre o setor público e o setor privado, onde as grandes *inovações básicas* foram financiadas essencialmente pelo governo dos EUA que, premido pela peculiar obsolescência dos armamentos tecnológicos de ponta (os custos pelo atraso são intoleráveis), arcou com o risco e com a coordenação de uma vasta e difusa rede de empresas baseadas na ciência, Universidades, Centros de Tecnologia (Civis e Militares) destinada a acelerar o progresso tecnológico militar que, progressivamente, passou a encontrar aplicações civis (MEDEIROS,

2004; ROLAND, 2007). Por fim, os acordos de Bretton Woods e o Plano Marshall, ao consolidarem o dólar como a moeda padrão da economia mundial – cuja resiliência foi comprovada inúmeras vezes nos últimos 40 anos – diminuíram os constrangimentos externos ao gasto público dos EUA. A ampliação dos direitos de *seigniorage* por parte de Washington possibilitou que a busca incessante da supremacia militar, ao invés de deprimir, gerasse mais dinamismo à economia americana e ao seu sistema de inovação.

A preservação da dissuasão nuclear é a peça chave da estratégia dos EUA. A marinha e a aeronáutica foram profundamente remodeladas na década de 1950 para garantir – de forma ofensiva ou em contragolpe – a capacidade de dizimar instantaneamente todas as forças hostis (Overkill). O poderio nuclear, contudo, é complementado por armamentos convencionais que continuam sendo decisivos para modelar e garantir minimamente os fundamentos da ordem americana. Assim, todo o modelo de organização das forças armadas estadunidense foi construído para deter exércitos rivais associados a uma sólida base industrial (a Alemanha e o Japão na Segunda Guerra, a URSS durante a Guerra Fria). Para tanto, além de consolidar bases militares independentes ou vinculadas à OTAN nos pontos estratégicos da Eurásia, foi necessário construir um sistema de satélites capaz de cumprir duas funções básicas: i) garantir uma rede de comunicação instantânea em escala planetária, capaz de coordenar as forças armadas em qualquer teatro de operações; ii) vigiar as tropas e as bases militares de *todos* os principais rivais, com vistas a evitar um ataque surpresa capaz de neutralizar o poder de contragolpe por parte dos EUA. Este sistema de vigilância operava em sincronia com meios de lançamento variados (mar, terra e ar), que envolviam mísseis balísticos intercontinentais e, posteriormente, mísseis de cruzeiro. Outra peça decisiva – e intensamente utilizada apenas pelos EUA – são os porta-aviões, que possibilitam o apoio aéreo a operações em terra ou próximas à costa em zonas onde os EUA não possuem aliados ou bases próprias. É este conjunto articulado que garante aos EUA, por meios nucleares ou convencionais, a capacidade de destruir *remotamente* a infraestrutura dos seus rivais.⁶

⁶Essa capacidade de ataque remoto tem duas funções. A simples capacidade de causar dano sem sofrer baixas (ou com um nível muito baixo) é um instrumento de pressão eficaz para conter grandes ambições geopolíticas dos demais países. A segunda função é preparar o terreno para uma ocupação efetiva, mediante o desembarque de tropas por mar e pelo ar (paraquedistas de assalto).

O colapso da URSS e a conseqüente retração de Moscou ao seu perímetro estratégico mais imediato inflou a assimetria de poder militar em favor dos EUA, fato que ampliou ainda mais a sua capacidade de prevenir a formação de Hegemonias Regionais. Mesmo participando de diversas organizações internacionais e de mecanismos de segurança coletiva como a OTAN, Washington sempre priorizou relações *bilaterais* ao estilo *hub andspokes*, pois, desse modo, é mais fácil administrar suas relações diplomáticas e políticas para bloquear a iniciativa de lideranças regionais potencialmente hostis. Essa arquitetura transparece com clareza na Ásia: a capacidade de manipular as suas relações com a China, Japão, Rússia, Coréia do Sul e Índia acaba por prender todos esses países em uma rede de bloqueio mútuo, onde, de um lado, os mais dependentes (Japão e Coréia) são mais forçados a se moldarem às pressões dos EUA e, de outro, os potencialmente mais autônomos (China e Rússia) não conseguem assumir a liderança regional. Essa capacidade de manipular o meio estratégico dos seus rivais potenciais (GOWAN, 2004) tem como complemento importante o controle de Washington sobre as principais rotas internacionais de suprimento de petróleo.⁷

Mas os limites deste padrão de dominação estão ficando cada vez mais evidentes. Washington ainda possui meios significativos para vetar cenários *extremos* adversos aos seus interesses estratégicos vitais.⁸ Ao mesmo tempo, pelo menos até o presente, os EUA conseguiram impedir qualquer reação organizada à ordem americana, tanto no plano interestatal – uma contra-hegemonia – quanto no plano dos movimentos antisistêmicos. Contudo, a sua liderança e até mesmo a capacidade de manter a iniciativa está gravemente comprometida. E a erosão do protagonismo de Washington parte de pelo menos duas fontes. Uma delas é “interna”, e deriva do acirramento das tensões da sociedade americana,

⁷ Explicando melhor: como diversos autores já salientaram (dentre eles, Peter Gowan, David Spiro, Carlos Medeiros e Franklin Serrano), Washington não depende das jazidas do Oriente Médio (já que, além de suas próprias fontes e de seus vizinhos (Canadá e México), pode contar com o Petróleo da América do Sul e África): i) a sua relação privilegiada com a Arábia Saudita tem como objetivo básico aumentar sua influência sobre os preços internacionais do Petróleo; ii) a sua presença no Golfo Pérsico tem como objetivo básico preservar a possibilidade de vedar o acesso de seus rivais ao petróleo.

⁸ A questão não é o *monopólio dos meios*, mas o posicionamento das forças. Os russos possuem meios similares aos dos EUA (porém, em menor número). Mas a retração para a Eurásia redefiniu o *status quo* e permitiu a Washington radicalizar a sua posição, definindo a projeção global de poder por potências rivais como uma ameaça passível de retaliação.

onde a ampla e heterogênea camada dos descontentes não consegue se contrapor politicamente ao poder da plutocracia, firmemente estabelecido em torno da alta finança (que conseguiu se salvar momentaneamente, transferindo o ônus decorrente de suas pilhagens sistemáticas para o erário público), dos grandes varejistas, da “indústria” do entretenimento e das corporações transnacionais. É exatamente este imobilismo que perpetua e aprofunda a ditadura do capital sobre a sociedade. A segunda vem da própria assimetria de poder militar acima discutida. Em uma guerra convencional, dificilmente algum país poderia fazer frente aos EUA, exatamente por conta de sua capacidade de destruição remota *contra países urbano-industriais*. Além do risco da escalada nuclear, qualquer conflito com países com poder militar significativo – China⁹ ou Rússia – desestabilizaria ainda mais a economia mundial, eliminando o poder de *seignoriage* dos EUA e fragmentando as redes plutocráticas urdidas em torno da Alta Finança e da produção transnacional. Portanto, só é possível recorrer efetivamente ao uso da força contra países militarmente irrelevantes. Mas para estes “adversários”, a capacidade de destruição remota é ineficaz. O *micromilitarismo* teatral (TODD, 2003) é, portanto, o limite máximo das ações militares dentro da atual estrutura de poder. Ai reside o centro do paradoxo: quanto maior a superioridade em armamentos nucleares e convencionais por parte dos EUA, *mais atrativas vão ser as armas nucleares para os Estados menos poderosos*, exatamente por seu potencial de dissuasão a custos relativamente pequenos. O segundo efeito adverso da assimetria é, exatamente, a generalização das táticas de guerrilha e o terrorismo como resposta dos mais fracos (VELASCO E CRUZ, 2011, p. 26-27).

A comunidade financeira de Nova York resistiu abertamente à regulação das finanças e a adoção de um sistema de taxas fixas de câmbio no período imediatamente posterior à II Guerra Mundial. O motivo real desta resistência era óbvio: ao se converterem nos principais banqueiros mundiais, a recriação de um sistema financeiro aberto, centrado na defesa

⁹ Além da dissuasão nuclear, os chineses estão buscando formas adicionais de garantir a sua segurança mediante duas iniciativas: i) o já operacional míssil anti-satélite (testado por Pequim com êxito em 2007), ii) o famigerado projeto “Carrier-Killer”, isto é, um míssil potencialmente capaz de destruir os porta-aviões dos EUA no Pacífico. Estes dois armamentos usados em conjunto limitariam significativamente a capacidade de ataque remoto dos EUA. Destruir os satélites reduziria a capacidade de monitorar os movimentos do exército chinês. A destruição (ou a ameaça de) dos seus porta-aviões tornaria o apoio aéreo dependente das bases localizadas em países aliados que, frente a uma China hostil, dificilmente iriam ceder seu espaço aéreo para que os caças americanos pudessem decolar.

da estabilidade *externa* das moedas nacionais (por oposição à ênfase na ampliação do emprego por políticas macroeconômicas nacionais) reforçaria ainda mais o seu poder. Além disto, a regulação impediria uma situação bastante lucrativa para eles, isto é, receber as fugas de capitais provenientes da Europa em momentos de turbulência (HELLEINER, 1994, p. 39-44). A crise europeia de 1947, contudo, evidenciou a incompatibilidade entre um sistema financeiro internacional aberto e o esforço para reconstruir o comércio internacional em sincronia com a recuperação das economias nacionais. Nesta situação, à luz da “era da catástrofe”, tornou-se politicamente exequível a imposição do controle de capitais e a criação de uma ordem comercial *relativamente aberta*, compatível com a reconstrução das principais economias europeias e do Japão. Mas, a despeito dos anteparos à finança, foi exatamente o processo de reconstrução do comércio internacional que generalizou a ação cada vez mais sistemática das Grandes Corporações, lideradas inicialmente pelo grande fluxo de investimento estrangeiro direto dos EUA para a Europa nas décadas de 1950 e 60 que, com a resposta das empresas europeias, detonou o alargamento da concorrência capitalista para a periferia. Essa “globalização produtiva”, como é típico do capitalismo, desde o início, tinha um componente financeiro em seu interior – cuja expressão inicial mais nítida foi o mercado de Eurodólares – que, progressivamente começou a arranhar a fina casca da “repressão financeira.”¹⁰

O fato é que a regulamentação das finanças internacionais exige um significativo grau de cooperação entre as autoridades públicas e, evidentemente, o respaldo dos interesses nacionais mais significativos.

¹⁰ De uma perspectiva de longo prazo, o período de Bretton Woods *acelerou* o desenvolvimento das grandes corporações típicas do capitalismo estadunidense: a “repressão financeira” associada ao fomento aos mercados internos (ou, nos países subdesenvolvidos, de um setor restrito de alto consumo) – expandiu o consumo de bens duráveis. A crescente sofisticação destes mercados – em conjunto com a intensificação da competição intercapitalista – reduziu a aceitação dos produtos padronizados, típicos do “fordismo”. Ao mesmo tempo em que as barreiras à finança iam sendo demolidas – por uma combinação entre a nova postura dos EUA frente seus concorrentes, as pressões das grandes corporações e o anseio dos setores da classe média em explorar rendimentos derivados de seu patrimônio – as novas tecnologias passaram a ser aplicadas ao processo produtivo, gerando economias de escopo e um padrão de produção capaz de combinar ganhos de escala com a capacidade de *vari*ar a baixo custo os produtos. Isso era crucial por dois motivos: como os padrões de consumo passaram a definir os critérios de distinção social, a antiga padronização da produção não atendia perfeitamente à segmentação do mercado que estas práticas sociais exigiam. O segundo motivo diz respeito à própria ampliação da escala da concorrência. A disputa pelo mercado mundial exige versatilidade: contemplar as especificidades nacionais e regionais a baixo custo traz muita vantagem com relação aos demais competidores internacionais, fato que confere vantagem significativa às grandes corporações contra os produtores localmente baseados.

E este acordo é muito difícil. Foi a situação excepcional que marcou o período imediatamente posterior à Segunda Guerra Mundial – o prestígio da URSS, contra-arrestado pela preponderância econômica absoluta dos EUA e seu interesse de recriar uma integração comercial-produtiva com a Europa – que tornou possível erigir barreiras *modestas* à finança. Mas estas condições mudaram muito rapidamente: a recuperação da Europa alterou a configuração de poder político e econômico mundial, reduzindo a antiga proeminência incontestável dos EUA no bloco capitalista em todos os planos. O terreno perdido no comércio internacional, contudo, poderia ser recuperado com vantagens em um sistema financeiro livre de regulamentações, onde a centralidade e a profundidade do sistema financeiro americano seriam ainda mais reforçadas. As condições internas nos países centrais também mudaram: a longa fase de crescimento econômico com distribuição de renda eliminou da memória social os traços da “era da catástrofe” e, desse modo, favoreceu a ampliação do consumo, a maior predisposição ao endividamento e reduziu a antiga propensão a um grau mínimo de solidariedade social. A elevação da riqueza patrimonial das famílias de classe média, ao despertar seu interesse por aplicações financeiras, elevou a sua preocupação com o controle da inflação e com o “equilíbrio” das contas públicas. O dique da “repressão financeira” começou a sofrer fissuras significativas.

Como dito, uma ordem financeira regulada só sobrevive com um grau mínimo de cooperação entre os principais atores. Mas, como a década de 1970 evidenciou, a destruição das restrições ao movimento de capitais pôde ser realizada de forma unilateral: a desregulamentação do mercado financeiro mais volumoso e profundo tende a, pela simples concorrência, forçar a liberalização dos demais (“desregulamentação competitiva”). Em 1973, a simples inação dos EUA frente as tentativas de reciclar de forma negociada os petrodólares (pelo FMI, OCDE e demais instituições multilaterais) e seu apoio à Arábia Saudita reforçou o poder dos banqueiros de Wall Street e, de um modo geral, das instituições financeiras privadas, que captaram boa parte da liquidez concentrada nas mãos dos países exportadores de petróleo. O golpe decisivo foi dado entre 1979, com choque dos Juros perpetrado por Volker e a avalanche de desregulamentações e “inovações” financeiras que a ele se seguiu,

consubstanciadas com as vitórias eleitorais de Margareth Thatcher (1979), Ronald Reagan (1980) e Helmut Kohl (1982), que deram livre vazão aos impulsos “neoliberais”.

A “repressão financeira” foi, portanto efêmera. O colapso do socialismo real cuidou de recolocar o capitalismo em seu verdadeiro eixo: a centralidade absoluta da valorização do capital, orientado em torno da riqueza financeira e de formas de sociabilidade centradas no individualismo competitivo e no consumo conspícuo. Desde 1991, mesmo enfrentando crises financeiras periódicas, a tendência dominante foi a expansão e o aprofundamento do domínio e a centralidade da finança no processo de valorização do capital. Pela intensidade e, principalmente, pelo fato de ter eclodido e se irradiado a partir do sistema financeiro dos EUA, a crise de 2007 *pareceu* sinalizar uma reação social contra a “financeirização”. Mas, infelizmente, a despeito de diatribes e discursos inflamados, a “reação” ficou circunscrita apenas à superfície dos problemas. Pior: a linha de ação adotada pelos bancos centrais dos países dominantes simplesmente envolveu o repasse da dívida privada para o setor público, *sem exigir contrapartidas efetivas* e sem conseguir impor mecanismos de regulação sobre o setor financeiro e, principalmente, sem sequer definir programas destinados a reduzir a desigualdade e garantir proteção social a quem realmente necessita. Pior: o aumento do gasto público para salvar as instituições financeiras em meio à queda da arrecadação criou alegadas dificuldades fiscais, que ressuscitou o discurso da austeridade e, para os mais cínicos, da ineficácia inerente ao poder público. Restauradas com o dinheiro público, frente a um ambiente de incerteza, as grandes instituições financeiras reforçaram a sua preferência pela liquidez, optando por investir em títulos públicos e privados mais rentáveis, como o dos países que ainda estão crescendo, puxados pelo do “ciclo das commodities”.¹¹

O poder da alta finança – os 1% contra os 99%, como preferem dizer os exaltados organizadores dos “ocupas” – está, portanto, intacto. Nos EUA, à incapacidade de enfrentar a coalizão plutocrática em torno da alta

¹¹ Este “ciclo” é um efeito da consolidação da grande transformação da geografia econômica mundial que se processou entre a década de 1980 e 90, que situou a China no centro das cadeias asiáticas de produção orientada para o mercado dos países centrais. Mas, além do efeito China, a expansão dos preços das *commodities* está ligada também à sua *financeirização*, isto é, a conversão das *commodities* em uma classe de *ativos financeiros*. A especulação no mercado de futuros tende – em conjunto com a tendência à alta pela demanda das cadeias asiáticas – a puxar os preços para cima (CARNEIRO, 2012, p. 24-27).

finança, dos grandes atacadistas e das corporações transnacionais, soma-se a profunda divisão política que bloqueia qualquer tentativa real de fazer avançar mecanismos públicos de controle sobre a economia e de fomento à proteção social. Pelos motivos acima apontados, a política de redução dos juros e de emissão de dólares não consegue por si só garantir a redução do desemprego, além de criar tensões com os países que possuem títulos públicos americanos e vastas reservas internacionais em dólares. Essa mesma política, por ser exercida em um ambiente sem controle de capitais, promove a valorização cambial de países que recebem fluxos financeiros provenientes dos EUA. Desse modo, socializar os custos da sanitização emergencial do Sistema Financeiro Internacional foi fácil, dada a generosidade do auxílio, que veio praticamente sem contrapartidas para os socorridos, fato que ilustra seu tremendo poder social. Como a ação de resgate – aplaudida até mesmo pelos técnicos da “esquerda responsável” – só mitigou os sintomas, as *causas* da crise permanecem intactas. Em suma, nos quadros vigentes, o “progressismo” tem como forma básica e limite último o socialismo para os ricos, como zomba Tariq Ali (2012). Na Europa a situação é ainda pior: as medidas de “austeridade” – cujo único alvo real é a garantia da estabilidade monetária – estão gerando tensões sociais crescentes, progressivamente calcadas no reforço da xenofobia e do extremismo de direita (que, inclusive tem encampado temas clássicos da esquerda, como a proteção social contra a “tirania do dinheiro”). O cidadão médio da União Europeia parece estar condenado na próxima década a experimentar a alternância entre fases de crescimento extremamente lento e errático, com longas e profundas fases recessivas, pontuadas pela instabilidade política dos governos e pela multiplicação de focos de tensão social. Em resumo: os países centrais não estão encontrando saídas para os problemas. Pelo contrário. Suas medidas estão, na realidade, agravando ainda mais a crise de governança.



O primeiro passo para tentar efetivamente enfrentar os desafios contemporâneos é reconhecer a amplitude do problema: estamos defronte uma prolongada *crise geral*, alimentada por quase 40 anos de avanço de forças

plutocráticas crescentemente desreguladas que, rapidamente, destruíram as amarras sociais que, por um curtíssimo período de tempo, amorteceram o capitalismo e o tornaram momentaneamente irreconhecível. Medidas tímidas não irão reverter este quadro. Há, também, um segundo aspecto a ser reconhecido: não existem soluções *unilaterais* e isoladas para o problema. Como foi indicado, nem mesmo os EUA estão conseguindo criar uma saída progressista para suas dificuldades. Sua superação envolve, portanto, ampliar o controle *genuinamente* democrático sobre os *meios de produção* e os mecanismos de decisão política em escala nacional e internacional. Essa dimensão do problema, a verdadeiramente crucial, é particularmente difícil pois não existe nenhuma experiência histórica ou modelo acabado a ser seguido.¹² Portanto, o debate público precisa entrar em sintonia com os movimentos sociais contemporâneos e caminhar na direção de uma agenda orientada para construir uma sociedade mais justa e igualitária.

Além disto, é fundamental definir as metas de longo prazo – a necessidade de reinventar a democracia, tornando a genuinamente universal e *igualitária* – e as tarefas mais prementes. Ou, para ser mais preciso, é necessário explicitar os objetivos gerais e as táticas imediatas. A primeira discussão envolve questões de princípio e, portanto, é extremamente polarizadora.¹³ Um primeiro ponto, sustentado por Wallerstein desde a formação da perspectiva do sistema-mundo, deve ser destacado: uma sociedade só pode ser democrática se for genuinamente *igualitária*, e, portanto, radicalmente distante do modelo “pragmático-aritmético” que orienta a prática política dominante, congruente com o interesse dos verdadeiramente ricos e poderosos. Em seus textos mais recentes, ele retoma este argumento. Ao especular sobre a *possibilidade* –

¹² Dizer isso não implica *renegar* a tradição revolucionária: 1848, 1871 e 1917, só para dar os exemplos mais salientes, representam *marcos* fundamentais de nossa história. Contudo, essas experiências não podem ser tomadas diretamente como *modelos práticos* para guiar a ação da esquerda.

¹³ O problema é que, como salienta Wallerstein, o abismo econômico entre os 1% e os 99% não se transpõe para o cenário político, que permanece profundamente dividido. “Portanto, para transformar o mundo, a esquerda *mundial* precisará de um grau de unidade política que ainda não alcançou. Há profundos desacordos tanto sobre os objetivos de longo prazo quanto sobre táticas a curto prazo. Não é que estes problemas não estejam sendo debatidos. Ao contrário: são discutidos acaloradamente e nota-se pouco progresso na superação dessas cisões.” (WALLERSTEIN, 2012, p. 74, grifo nosso). As grandes cisões situam-se no debate sobre eficácia da participação nas eleições na polêmica em torno do papel do “desenvolvimentismo”: é um coadjuvante ou um *adversário* da transformação social radical? (cf. *Ibid*, p. 74-76). Logo, a unidade da esquerda mundial – ou, pelo menos, um grau de coesão mínimo para enfrentar os privilégios da restrita camada dos verdadeiramente ricos – passa pelo enfrentamento coletivo destes dois debates.

mas não indubitabilidade – da mudança radical emancipatória, ele afirma categoricamente:

Não podemos saber como seria em termos estruturais, [o novo sistema] mas poderíamos assentar os critérios em função dos quais chamaríamos um determinado sistema histórico de materialmente racional: um sistema que seja amplamente igualitário e amplamente democrático. Longe de ver qualquer conflito entre esses dois objetivos, diria que são intrinsecamente vinculados entre si. Um sistema histórico não pode ser igualitário se não for democrático, pois o sistema não democrático distribui o poder desigualmente, e isso significa que irá distribuir todas as outras coisas desigualmente. E não pode ser democrático se não for igualitário, já que um sistema não igualitário significa que alguns tem mais meios materiais do que outros e assim, inevitavelmente, mais poder político. (WALLERSTEIN, 2002, p. 35).

Esta diretriz geral não pode ser abandonada e, principalmente, é ela que deve comandar as demais táticas e medidas tópicas.

Mesmo em um cenário adverso como o atual, ou melhor, exatamente por conta da adversidade, é possível encontrar algum acordo entre as forças progressistas no nível de ação mais imediato, isto é, no plano das medidas emergenciais para conter os *efeitos* mais nocivos da crise. Visando evitar o adensamento das animosidades¹⁴, mas *sem comprometer a meta primordial de longo prazo*, é possível referendar a defesa de políticas que são apenas topicamente contrárias à Alta Finança. Afinal, mitigar o sofrimento dos menos favorecidos é fundamental em qualquer perspectiva emancipatória. Ações políticas destinadas a distribuir a renda e elevar os níveis de emprego – mesmo que tenham *momentaneamente* como limite a manutenção das taxas de lucro – devem, portanto, ser apoiadas. Mas, é claro, a luta não pode parar aí. Neste sentido, para os países centrais, a tarefa mais imediata é enfrentar *diretamente* – no plano intelectual mas, sobretudo, mediante manifestações e movimentos sociais – o discurso ortodoxo da austeridade, em prol de medidas que, mesmo de forma indireta, promovam a melhoria das condições sociais.

¹⁴ A doutrina do “quanto pior, melhor” jamais serviu realmente à esquerda. As situações sociais calamitosas *sempre* foram mais graves para os desfavorecidos que, embora tenham pouco a perder, são extremamente vulneráveis. Os setores intermediários da sociedade também não estão em posição muito favorável: não conseguem se defender de forma eficaz às contingências e, sempre, nestes momentos, tendem a se agarrar nas forças mais reacionárias. As convulsões sociais são menos adversas para os verdadeiramente privilegiados, que podem migrar com facilidade, transportando consigo boa parte de seu poder e riqueza.

Por outro lado, no Brasil e em países semi-periféricos similares, com cautela, é possível defender os aspectos mais progressistas do que está se convencionando chamar “social-desenvolvimentismo”. A cautela é necessária pois, de um modo geral, esta agenda, mesmo em sua forma menos ortodoxa, não rompe com o primado da razão instrumental e, principalmente, não incide sobre os problemas fundamentais. Em todas as variantes do desenvolvimentismo contemporâneo, a diretriz fundamental é o *crescimento*, onde a eventual distribuição de renda é um objetivo secundário, isto é, um meio suplementar de reforçar o crescimento. Nas variantes mais rasteiras e oportunistas, o termo “desenvolvimento” é completamente descaracterizado, pois é utilizado como sinônimo de crescimento que, no máximo, comporta algumas medidas tópicas e indiretas de redução da pobreza, *subordinadas* à implementação de uma hipotética política econômica “correta”, ao estilo do despotismo ilustrado.¹⁵ O problema é muito mais profundo do que administrar as variáveis macroeconômicas tal como se estas configurassem uma questão técnica, independente das forças sociais, ou, de forma trágica, como se existisse algum setor “progressista” da burguesia, capaz de liderar a sociedade e redimir as mazelas do “rentismo”.

Crescer e reduzir a pobreza absoluta não significa reduzir a desigualdade e, muito menos, criar uma sociedade genuinamente democrática.¹⁶ O segundo motivo de cautela é mais fundamental. Tratar a financeirização como uma aberração, isto é, um desvio maligno das boas práticas das classes “empreendedoras” é um sintoma grave de incompreensão dos fundamentos reais do capitalismo. Como salientaram recentemente John Bellamy Foster e Fred Magdoff, a importância central da financeirização no capitalismo contemporâneo *não deve ocultar o fato de que o problema fundamental é o sistema de exploração cuja base é a produção capitalista* (FOSTER; MAGDOFF, 2009, p. 108-109) Não há

¹⁵ Neste sentido, o desenvolvimentismo *regrediu*, se levarmos em conta, por exemplo, o modo como Celso Furtado o concebia: “Em síntese: a ciência do desenvolvimento preocupa-se com dois processos de criatividade. O primeiro diz respeito à técnica, ao empenho do homem em dotar-se de instrumentos, de aumentar sua capacidade de ação. O segundo refere-se à utilização última desses meios, aos valores que o homem adiciona ao seu patrimônio existencial.” (FURTADO, 1994, p. 37). A superação do subdesenvolvimento não se faz *copiando* o caminho dos desenvolvidos. Cria-se *um novo caminho*. Se isto já era verdade *antes* da crise dos países centrais, agora, quando o próprio núcleo do capitalismo encontra-se em dificuldades, a busca de um caminho *radicalmente* novo é fundamental.

¹⁶ A este respeito, ver o excelente texto de André Singer (2009).

uma oposição entre o capital “financeiro” e frações de “capital produtivo”. O capital é valor que se autovaloriza: nesse sentido, ele sempre tenderá a converter o capital financeiro como o veículo dominante da acumulação privada de riqueza. Assim, a pressão predatória sobre a natureza, as práticas violentas de despossessão e o conflito distributivo são elementos incontornáveis, inerentes ao capitalismo.

Podemos retornar agora ao problema decisivo, isto é, aquele referente à meta de longo prazo. A raiz mais profunda dos problemas da sociedade capitalista é uma incompatibilidade fundamental entre a sua base produtiva – baseada na crescente coletivização da produção, por intermédio da ampliação da divisão social do trabalho, orientada pela incessante acumulação de capitais – e seus mecanismos de distribuição do produto social. O caráter inerentemente *coletivista* das formas de produção do capitalismo colide com sua ideologia dominante¹⁷e, fundamentalmente, com a própria ideia de *propriedade individual*, tal como ilustram as transformações nas formas de gestão e no escalonamento da propriedade poste em marcha acelerada desde pelo menos a segunda metade do século XIX (ALVES PINTO, 1997; DUMÉNIL; LÉVI, 2001) Logo, romper com a ideologia centrada na ação individual é um passo significativo em direção à construção de uma sociedade mais justa e menos propensa ao conflito social endêmico. Isto exige dois movimentos simultâneos: (re) fundir a questão da *objetividade* do conhecimento à da *democracia* e, simultaneamente, repensar radicalmente os próprios fundamentos das “práticas democráticas contemporâneas”. O domínio do capital sobre a sociedade envolveu a subordinação dos espaços de deliberação pública – o sistema educacional, os meios de comunicação e o entretenimento – à sua lógica, fato que, em conjunto com as transformações no aparelho estatal durante a construção dos nacionalismos no século XIX (HOBSBAWM, 1998, cap. 1), corrompeu a noção de cidadania plena tal como ela foi

¹⁷ Mesmo o aparentemente sóbrio pensamento burguês é tão fantástico quanto o pensamento religioso medieval. Na mais coletivizada das economias, tudo parece como se fosse uma obra de indivíduos autônomos, que se diferenciam fundamentalmente pela destreza, aptidão e vontade. O que é inerentemente social, de forma mágica, é tido como fruto da ação individual. É exatamente neste sentido que Marx empreende uma crítica radical *aos fundamentos ideológicos* da sociedade burguesa, dos quais a Economia Política era a uma das principais emanações. A consolidação da Economia como ciência pretensamente positiva é um passo ainda maior em direção ao mundo da fantasia. Neste aspecto em particular, há uma clara afinidade entre o Materialismo Histórico e a pretensão de criar uma forma de conhecimento *unitária*, capaz de superar os bloqueios ideológicos que constroem o pensamento e a ação social (WALLERSTEIN, 1991).

concebida no desabrochar da Era Moderna, em meio à vaga revolucionária que se manifestou por todo o eixo atlântico da economia-mundo (WALLERSTEIN, 2011, cap. 4).

O ponto fundamental é que a eventual possibilidade de um conhecimento objetivo não tem *nenhuma relação exclusiva ou fundamental* com a disputa acadêmica em torno das metodologias científicas (muito menos com a enfadonha disputa entre ortodoxia e heterodoxia no “pensamento” econômico) pois, tal como nas demais dimensões da vida material, a sua realização envolve um processo *coletivo*¹⁸ de ação social, calcado nas liberdades civis e na liberdade de expressão. Um mundo igualitário e, portanto, emancipador, não pode ser constituído de outro modo. É importante notar que este argumento não é levantado apenas pelo Materialismo Histórico ou, como estou tentando mostrar, pela perspectiva do sistema-mundo: tal ideal transparece também nas *raras* variantes do pensamento liberal que não concebem de forma dicotômica a relação entre o indivíduo e a sociedade e, fundamentalmente, que não recorrem a um entendimento meramente *formal* da democracia. Nesta linha, a manifestação da liberdade individual exige um conjunto de condições *sociais* que não podem surgir de forma espontânea.

Há uma grande variedade de autores e linhas de pensamento que se enquadrariam nesta categoria. Dos mais contemporâneos, um dos exemplos mais conspícuos desta visão – e de suas contradições – é o outrora renomado pacifista Norman Angell. O modo como ele concebe a *política* já se aproxima diretamente do núcleo do problema: trata-se, essencialmente, da arte de criar o consenso em torno de posições divergentes, mediante o debate *livre* na esfera pública. Uma sociedade “genuinamente” liberal, portanto, exige dois requisitos que se condicionam reciprocamente: i) um nível elevado de igualitarismo nas posses, capaz de *impedir* os monopólios e, desse modo, permitir o funcionamento do mercado livre como alocador

¹⁸ Na introdução de sua primeira grande obra, Wallerstein destacou este ponto com clareza: “A objetividade é uma função da totalidade do sistema social. Na medida em que este é assimétrico, e concentra as atividades de pesquisa nas mãos de grupos particulares, o resultado sempre será enviesado em favor destes grupos. A objetividade é o vetor de uma distribuição equilibrada do investimento social nas atividades desenvolvidas por pessoas enraizadas em todos os principais grandes grupos do sistema-mundo. Dada esta definição, hoje nós não possuímos uma ciência social objetiva. Por outro lado, este não é um objetivo inviável no futuro previsível.” (1974, p. 9-10). Portanto, a “objetividade” da ciência social não é um projeto puramente intelectual, resolvido pelo pensamento – seja ele hermenêutico ou epistemológico.

de recursos escassos; ii) o acesso *universal* à educação de qualidade – para eliminar os sofistas (i.é., os publicitários) de seu papel desvirtuador do debate público – e, sobretudo, a criação de uma mídia *immune* ao controle de interesses privados específicos (monopólios) ou do Estado. Logo, nesta tradição, a liberdade individual – e, portanto, social¹⁹ – só se manifesta dentro de condições muito especiais, as quais, curiosamente, se aproximam muito dos programas socialistas.

Contudo, esta orientação jamais dominou o pensamento liberal. Num *raro momento*, enquanto o alvo de todas as forças progressistas era o Antigo Regime, democratas radicais, (proto) socialistas e liberais dividiram a mesma trincheira. O ano de 1793 simboliza a primeira grande cisão neste conjunto e, depois 1848 esta conjugação de forças deixou de ser possível. Ao caracterizar como *falsa* a tensão entre liberdade (individual) e a igualdade que marca a maior parte do pensamento liberal, as forças progressistas situaram no centro das reivindicações o *igualitarismo democrático*. Este movimento gerou uma aproximação tática entre os liberais e os conservadores e, no plano do pensamento, abriu caminho para a remoção do conteúdo emancipatório do liberalismo e a descaracterização da democracia.²⁰ Capitalismo e democracia real são *incompatíveis* (WOOD,

¹⁹ “Não acreditamos que seja impossível formar ou modificar as ideias dos homens – crença que nos condenaria ao silêncio universal, pondo fim a toda produção política e religiosa. A ‘opinião’ pública não é um fato exterior aos homens: são os homens que a formam, neles está radicada, e são as leituras e o aprendizado do trabalho cotidiano, os seus contatos e as suas conversas que contribuem para construí-la.” (ANGELL, 2002, p. 285). Logo, para esta tradição liberal, os critérios balizadores da ação social devem ser construídos *socialmente*, por um processo essencialmente ativo e democrático.

²⁰ As pressões sociais pelo igualitarismo democrático obrigaram os liberais a deformarem o sentido progressista de democracia, removendo o seu conteúdo igualitário e acentuando a sua *forma* política, isto é, estabelecendo como *limite* o sufrágio universal (BOBBIO, 1994, p. 42-44). O segundo movimento de desmembramento foi expresso pelo clássico ataque retórico de Benjamin Constant contra Rousseau e o Jacobinismo: a contraposição entre a liberdade dos Antigos e dos “Modernos”. “O objetivo dos antigos era a partilha do poder social entre todos os cidadãos de uma mesma pátria. Era isso o que eles denominavam liberdade. O objetivo dos modernos é a segurança dos privilégios privados: e eles chamam liberdade as garantias concedidas pelas instituições a esses privilégios.” (CONSTANT, 1985, p. 15-16). Logo, a democracia direta *não serve* aos propósitos modernos. A liberdade que realmente importa, portanto, está na *esfera privada*: “Assim, entre os antigos, o indivíduo, quase soberano nas questões públicas, é escravo em todos seus assuntos privados. Como cidadão, ele decide sobre a paz e a guerra; como particular, permanece limitado, observado, reprimido em todos seus movimentos; como porção do corpo coletivo, ele interroga, destitui, condena, espoja, exila, atinge mortalmente os seus magistrados ou seus superiores; como sujeito ao corpo coletivo, ele pode, por sua vez, ser privado de sua posição, despojado de suas honrarias, banido, condenado, pela vontade arbitrária do todo ao qual pertence.” (ibid, p. 11). A separação entre a igualdade e a liberdade, conjugada com a progressiva distinção entre a esfera privada (o refúgio do indivíduo, sede da verdadeira liberdade e, futuramente, do empreendedorismo) e a pública (definida crescentemente pela negatividade, isto é, como *constrangimento*) encapsulou o pensamento liberal em uma jaula ideológica que retirou a sua substância real.

2003, p. 195-204, 212-219). Esta associação só pode ser estabelecida por cínicos – geralmente ávidos por implantar a “democracia” com fuzis e mísseis de cruzeiro onde for lucrativo fazê-lo – e do mentalmente distraído “cidadão de bem”. Qualquer observador atento deve ter notado – como já advertira, a seu modo, Hobsbawm (1995, p. 140 et seq.) – que a “democracia” representativa baseada na “opinião” pública só funciona em momentos específicos, isto é, de expansão econômica, onde o conflito distributivo é mitigado. É nos momentos de crise que o autoritarismo floresce: seja sob a forma de contra-revoluções sustentadas pelas forças armadas ou, antes disso, pelo afastamento da população – vista como muito volúvel e tecnicamente ignorante – das decisões importantes, mediante a autonomização de instituições burocráticas como, por exemplo, os Bancos Centrais. Neste sentido, particularmente para os Europeus,²¹ a crise de 2008 mostrou a forma *autoritária* como os problemas causados pela iniciativa privada são impostos à população (DURAND; KEUCHEYAN, 2012; MANZANO, 2012).

ARGUMENTO FINAL

Podemos caracterizar melhor agora o papel *potencial* da perspectiva do sistema-mundo tanto no plano intelectual quanto na dimensão da prática política concreta em uma época de *crise geral*. A perspectiva do sistema-mundo sempre teve como pretensão apontar para a necessidade de reconstituir a unidade das ciências humanas que, num paradoxo aparente, foi dissolvida definitivamente durante a longa expansão da universidade moderna iniciada na era de Bretton Woods. A “crise dos paradigmas” que marcou a década de 1970 reabriu o caminho para este tipo de questionamento mas, infelizmente, a estrutura burocrática dos sistemas universitários contemporâneos já estava solidamente estabelecida, de modo que as tensões epistemológicas foram acomodadas na ramificação crescente no interior das antigas áreas do saber e, simultaneamente, pela criação de novas áreas. O resultado final testemunhamos hoje: de um lado, é nítido o papel crescente da universidade na formação de trabalhadores qualificados para o mercado, a multiplicação dos *papers* como forma dominante de

²¹ Com a honrosa exceção da Islândia, é claro.

veiculação e demais índices de produção científica, algumas patentes e conhecimento aplicado (cujo critério é a sua utilidade para a valorização do capital) e, de outro, a crescente *irrelevância* da universidade no que diz respeito às questões realmente substantivas.²²

De forma irreverente e – convenhamos – um pouco exótica, em *Utopística* (publicado originalmente em 1998), Immanuel Wallerstein levanta a questão realmente fundamental:

Utopística é uma avaliação profunda das alternativas históricas, o exercício de nosso juízo para examinar a racionalidade de possíveis sistemas históricos alternativos. É uma avaliação sóbria, racional e realista dos sistemas sociais humanos, em que condições eles podem existir, e as áreas que estão abertas à criatividade humana. Não o rosto de um futuro perfeito (e inevitável) e sim o rosto de um futuro cujas melhoras sejam verossímeis e que seja historicamente possível (embora longe de ser inevitável). Assim é um exercício que ocorre simultaneamente na ciência, na política e na moralidade. (WALLERSTEIN, 2002, p. 8-9).

A forma institucional da Universidade de hoje (e, na realidade, o próprio conjunto do sistema educacional), a atuação dos partidos políticos e as formas de representação popular são incompatíveis com esta tarefa fundamental. Apontar para este problema –*desde a década de 1970* – é um dos principais méritos da perspectiva do sistema-mundo. Neste sentido, é fundamental recolocar no centro do debate o *igualitarismo democrático*. Etienne Balibar (2002 [a edição original é de 1997]) retomou esta discussão ao tentar popularizar o termo *égaliberté* (CALLINICOS, 2000, p. 22 et seq.; WALLERSTEIN, 2002, p. 132-133), mas a iniciativa foi abafada pelo crescimento irregular turbinado pelo crédito que marcou a década de 2000. O momento não poderia ser mais propício para voltar a esse assunto.

²² “Para mim, a função primária da universidade não é o treinamento profissional, a educação geral e nem a pesquisa intelectual. Estas são tarefas a ela atribuídas. A sua função primária é, de fato, perpetuar os questionamentos sobre as verdades de sua época – quer sejam verdades sobre o universo ou sobre os consensos sociais.” (WALLERSTEIN, 1971, p. 717).

REFERÊNCIAS

- ALI, T. O espírito da época. In: HARVEY, D. et al. *Occupy: movimentos de protesto que tomaram as ruas*. São Paulo: Boitempo: Carta Maior, 2012. p. 65-72
- ALVES PINTO, N. P. O capitalismo financeiro. *Crítica Marxista*, Campinas, v. 1, t. 5, p. 9-26, 1997.
- ALVES PINTO, N. P. A institucionalidade financeira. *Crítica Marxista*, Campinas, n. 28, p. 51-80, 2009.
- AMIN, S. *Ending the crisis of capitalism or ending capitalism?* Cidade do Cabo: Pambazukapress, 2011.
- AMIN, S. et al. *The dynamics of global crisis*. New York: Monthly Review, 1982.
- ANGELL, N. *A grande ilusão*. Brasília, DF: IBRI, 2002.
- ARRIGHI, G. *O longo Século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Ed. UNESP, 1996.
- BALIBAR, E. Three concepts of politics: emancipation, transformation, civility. In: _____. *Politics and the other scene*. London: Verso, 2002. p. 1-39
- BOBBIO, N. *Liberalismo e democracia*. São Paulo: Brasiliense, 1994.
- BRAGA, J. C. S. *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo*. Campinas: IE, Unicamp, 2000.
- CALLINICOS, A. *Equality*. Cambridge: Polity Press, 2000.
- CARNEIRO, R. Commodities, choques externos e crescimento: reflexões sobre a América Latina. *Serie Macroeconomia del Desarrollo*, Santiago, n. 117, p. 1-46, jan. 2012.
- CONSTANT, B. Da liberdade dos antigos comparada à dos modernos. *Filosofia Política*, Porto Alegre, n. 2, p. 1-36, 1985.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. Periodizing capitalism. Technology, institutions and relations of production. In: ALBRITTON, R. et al. (Org.). *Phases of capitalist development: booms, crises and globalizations*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001. p. 1-37
- DURAND, C.; KEUCHEYAN, R. Uma Europa cada vez menos democrática. *Le Monde Diplomatique Brasil*, n. 64, p. 2-4, nov. 2012.
- FOSTER, J.; MAGDOFF, F. *The great financial crisis*. New York: Monthly Review Press, 2009.
- FURTADO, C. A superação do subdesenvolvimento. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 3, n. 1, p. 37-42, 1994.
- GOWAN, P. *A roleta global*. São Paulo: Record, 2003.
- GOWAN, P. Contemporary intra-core relations and world systems theory. *Journal of World-Systems Research*, v. 10, n. 2, p. 471-500, 2004.
- GRESPLAN, J. Uma teoria para as crises. In: SAMPAIO Jr. (Org.). *Capitalismo em crise: a natureza e a dinâmica da crise econômica mundial*. São Paulo: José Luis & Rosa Suderman Editora, 2009. p. 29-44.
- HARVEY, D. *O novo imperialismo*. São Paulo: Loyola, 2003.

- HARVEY, D. et al. *Occupy: movimentos de protesto que tomaram as ruas*. São Paulo: Carta Maior: Boitempo, 2012.
- HELLEINER, E. *States and the reemergence of global finance: from bretton woods to the 1990's*. Ithaca: Cornell University Press, 1994.
- HELLEINER, E.; KIRSHNER, J. (Org.). *The future of the dollar*. Ithaca: Cornell University Press, 2009.
- HOBBSAWM, E. *Era dos extremos: o breve século XX (1914-1991)*. São Paulo: Cia das Letras, 1995.
- HOBBSAWM, E. *Nações e nacionalismos desde 1780*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998.
- MANZANO, S. A construção do Euro como um novo padrão ouro e os direitos dos trabalhadores. In: PINHEIRO, M. (Org.). *A reflexão marxista sobre os impasses do mundo atual*. São Paulo: Outras Expressões, 2012. p. 103-128
- MARIUTTI, E. B. A perspectiva dos sistemas-mundo: fundamentos e tendências. In: VIERA, P.; VIEIRA, R.; FILOMENO, F. *O Brasil e o capitalismo histórico: passado e presente na análise de sistemas-mundo*. 2012. No prelo.
- MEDEIROS, C. O desenvolvimento tecnológico americano no pós-guerra como um empreendimento militar. In: FIORI, J. L. (Org.). *O poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004. p. 225-252
- ROLAND, A. The military-industrial complex: lobby and trope. In: BACEVICH, A. (Org.). *The long war: a new history of U.S. National Security Policy since World War II*. New York: Columbia Univ. Press, 2007. p. 335-370.
- ROSDOLSKY, R. *Génesis y estructura de El Capital de Marx: estudos sobre los Grundrisse*. México: Siglo Veintiuno, 1989.
- SINGER, A. Raízes sociais e ideológicas do Lulismo. *Novos Estudos*, São Paulo, n. 85, p. 85-102, nov. 2009.
- TODD, E. *Depois do império: a decomposição do sistema americano*. Rio de Janeiro: Record, 2003.
- VELASCO E CRUZ, S. Evolução geopolítica: cenários e perspectivas. *Texto para Discussão IPEA*, n. 1611, p. 1-78, 2011.
- WALLERSTEIN, I. Academic freedom and collective expressions of opinion. *Journal of Higher Education*, Columbus, v. 42, n. 9, p. 713-720, 1971.
- WALLERSTEIN, I. *The modern world-system: capitalist agriculture and the origins of the european world-economy in Sixteenth Century*. New York: Academic Press, 1974. v. 1.
- WALLERSTEIN, I. *The capitalist world-economy*. Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Editions de la Maison des Sciences de L'Home, 1983.
- WALLERSTEIN, I. *Unthinking the social sciences: the limits of Nineteenth-Century paradigms*. Cambridge: Polity Press, 1991.
- WALLERSTEIN, I. *O fim do mundo como o conhecemos: ciência social para o século XXI*. Rio de Janeiro: Ed. Revan, 2002.
- WALLERSTEIN, I. *Utopística*. Petrópolis: Vozes, 2003.

WALLERSTEIN, I. *World-systems analysis: an introduction*. Durhan: Duke University Press, 2007.

WALLERSTEIN, I. Dynamics of (unresolved) global crisis: thirty years later. In: CONGRESS OF THE INTERNATIONAL INSTITUTE OF SOCIOLOGY, 39., 2009, Yerevan, Armênia. Mimeografado.

WALLERSTEIN, I. *The modern world-system IV: Centrist Liberalism Triumphant, 1789-1914*. Berkeley: University of California Press, 2011.

WALLERSTEIN, I. A esquerda mundial após 2011. In: HARVEY, D. et al. *Occupy: movimentos de protesto que tomaram as ruas*. São Paulo: Boitempo: Carta Maior, 2012. p.73-76.

WOOD, E. M. *Democracia contra capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2003.

O BRASIL E O LONGO SÉCULO XX:
CONDICIONANTES SISTÊMICOS PARA ESTRATÉGIAS
NACIONAIS DE DESENVOLVIMENTO

Marcelo Arend

O objetivo deste artigo é analisar o desempenho da economia brasileira na dinâmica da economia-mundo ao longo do século XX. Defende-se a hipótese de que a economia-mundo condicionou as estratégias de desenvolvimento adotadas pelo Estado brasileiro, bem como seu desempenho no sistema interestatal, impondo limites e possibilidades para a ascensão do Brasil no sistema interestatal. Principalmente, o artigo procura discutir os fatores que condicionaram a mudança do país de condição periférica na economia-mundo para o *status* de Estado semiperiférico.

Inicialmente, na primeira seção, é realizada uma análise que busca corroborar a tese de Giovanni Arrighi referente à condição semiperiférica do Brasil no século XX, bem como a “ilusão desenvolvimentista” pela qual o país passou ao longo do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano.

<https://doi.org/10.36311/2013.978-85-7983-415-8.p135-172>

Nesta seção se enfatiza que os dados e informações históricas sugerem que o Brasil iniciou sua mudança de posição/*status* no sistema interestatal, da condição periférica para a semiperiférica, na década de 1930.

Na segunda seção, procura-se mostrar que o período de expansão financeira sob hegemonia britânica, do final do século XIX até a década de 1920, impôs à condução da política econômica nacional um enorme grau de vulnerabilidade ante as altas finanças. Vulnerabilidade externa, especialização agroexportadora, crises cambiais, elevação da dívida externa e encargos com juros foram fatores sistêmicos que condicionaram a posição periférica do Brasil no sistema interestatal até a década de 1920. Em seguida, mostra-se que o período de “caos sistêmico”, que vai da Grande Depressão da década de 1930 até o final da Segunda Guerra Mundial, criou condições para que o Brasil instituisse uma estratégia nacional de desenvolvimento, sobretudo no governo Getúlio Vargas, que o levou ao *status* de Estado semiperiférico.

Todavia, posteriormente na terceira seção desenvolve-se o argumento de que a consolidação da hegemonia norte-americana no imediato pós-guerra, aliado à fase de expansão material do ciclo sistêmico de acumulação, limitou o prosseguimento da estratégia nacional desenvolvimentista de Vargas, pois o objetivo de seu governo era cada vez mais internalizar e adquirir poder de comando sobre cadeias de mercadorias no sistema interestatal. Dessa forma, defende-se que ocorreu uma mudança de estratégia de desenvolvimento no Brasil em meados da década de 1950, na transição Getúlio Vargas/Juscelino Kubitschek. Mudança de estratégia desenvolvimentista em grande medida condicionada por fatores sistêmicos, que procuravam internacionalizar o mercado interno brasileiro em detrimento de ações estatais mais nacionalistas e que buscavam maior autonomia nacional em termos de poder de comando sobre cadeias mercantis centrais. Nesse sentido, ocorreu uma mudança de estratégia de desenvolvimento, conceituada na transição *do nacional desenvolvimentismo para o desenvolvimentismo internacionalista*. A estratégia desenvolvimentista internacionalista vigorou no Brasil até a década de 1980, possibilitada pela expansão material do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano. Nesse sentido, a expansão material do ciclo sistêmico de acumulação bem como a estratégia desenvolvimentista internacionalista do período 1956-80 assegurou a condição semiperiférica do Brasil na economia-mundo.

Na quarta seção, mostra-se que fatores sistêmicos como o início da expansão financeira do ciclo sistêmico de acumulação e a revolução organizacional e tecno-produtiva, ocorrida em âmbito mundial a partir da década de 1980, são os principais condicionantes explicativos para a “ilusão do desenvolvimento” pela qual passou a economia brasileira, bem como do baixo desempenho econômico brasileiro nos últimos 30 anos. Por fim, a última seção encerra o artigo com breves conclusões a partir da construção de uma figura síntese das estratégias desenvolvimentistas do Brasil e de seus condicionantes sistêmicos ao longo do século XX.

1 A CONDIÇÃO SEMIPERIFÉRICA DO BRASIL E SUA “ILUSÃO DESENVOLVIMENTISTA”

Segundo a perspectiva da Economia Política dos Sistemas-Mundo (EPSM), a economia mundial figura como um sistema hierarquizado, estratificado, composto por núcleos definidores de comando, e núcleos comandados da riqueza capitalista. Resumidamente, a análise dos sistemas-mundo adota a perspectiva da existência de uma relação tripartite no sistema interestatal: núcleo orgânico, semiperiferia e periferia. Em sua proposição, correm raras possibilidades de ascensão da posição de um Estado no sistema hierarquizado.¹

Como afirma Arrighi, “A análise de sistemas mundiais sustenta que os Estados em busca de riqueza nacional numa economia capitalista mundial enfrentam um problema de ‘adição’.” (ARRIGHI, 1997, p. 217). Estados-nação podem mudar de classificação, se, nas várias cadeias de mercadorias em que participam, concentrarem mais atividades centrais do que periféricas. Com isso, apesar da pressuposição de que a estrutura hierarquizada do sistema mundial seja estável no longo prazo, assume-se a possibilidade de que, individualmente, um Estado possa mudar sua posição relativa no comando da riqueza mundial.²

¹ Segundo Arrighi (1997), “Os Estados na camada superior acham relativamente fácil lá permanecer; os Estados da camada inferior acham extremamente difícil mover-se para cima; os Estados na camada média geralmente tem capacidade de resistir à periferização, mas não a capacidade de se mover para a camada superior. A mobilidade para cima ou para baixo de Estado, individualmente, portanto, não está excluída, mas é considerada excepcional.” (ARRIGHI, 1997, p. 171).

² “Os Estados, individualmente, podem cruzar o golfo que separa a periferia da semiperiferia, mas também nesse caso as oportunidades de avanço econômico, tal como se apresentam serialmente para um Estado periférico de cada vez, não constituem oportunidades equivalentes de avanço econômico para todos os Estados periféricos. O que cada Estado periférico pode realizar é negado desse modo aos outros.” (ARRIGHI, 1997, p. 220).

Essa característica do sistema mundial é a que importa para a discussão do desempenho do Brasil no século XX, pois pode-se afirmar que o Brasil desde 1500 até o início do século XX foi um Estado de *status* periférico. De acordo com o gráfico 1, o Brasil levou cerca de quatro séculos para apenas dobrar sua renda per capita, de 1500 até 1900. Entretanto, no século XX, em um período de apenas meio século (1930-1980) o Brasil aumentou sua renda per capita de forma surpreendente, em praticamente 500%.

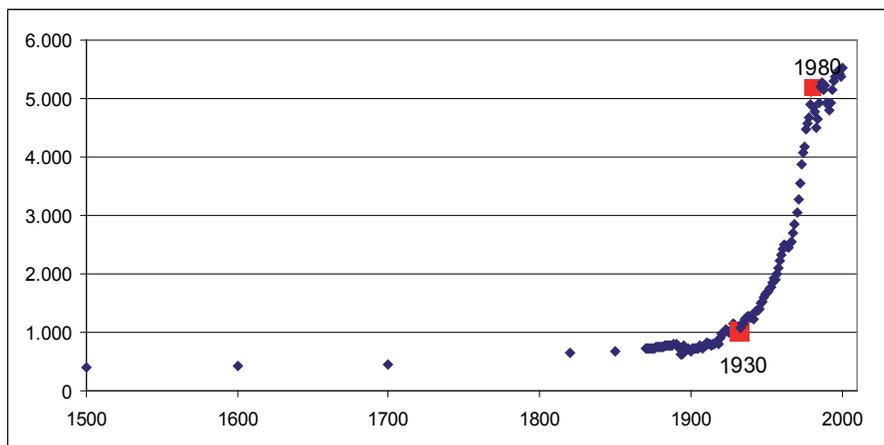


Gráfico 1 - Evolução do PIB per capita do Brasil no período 1500-2000.

Fonte: Elaboração própria a partir de <http://www.ggd.net>.

Deve-se ter presente que a elevação do nível de renda per capita do Brasil não configura apenas um ganho absoluto, mas também relativo. Conforme mostra o gráfico 2, o Brasil no seu período de crescimento excepcional do nível de renda per capita também elevou sua participação relativa no comando da riqueza do sistema mundial, configurando um caso particular de ascensão no sistema interestatal.

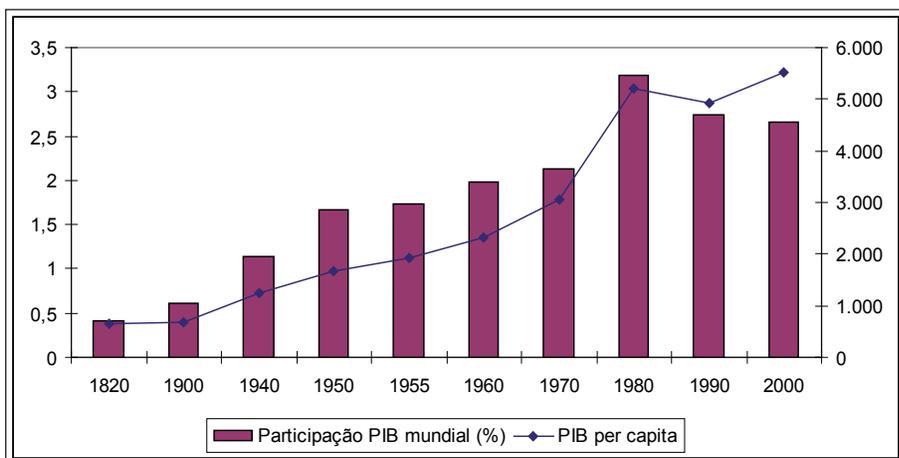


Gráfico 2 - Evolução do PIB per capita e da participação percentual do Brasil no PIB global, no período 1820-2000.

Fonte: Elaboração própria a partir de <http://www.ggdc.net>.

O Brasil ao longo do século XIX praticamente não elevou sua participação na riqueza mundial, mantendo-se esta em torno de 0,5% do PIB mundial. Entretanto, já nas primeiras décadas do século XX o país duplica sua capacidade de comando na riqueza mundial, com uma participação no PIB global de 1,14% em 1940. Até a década de 1980 há crescentes ganhos, chegando a 3,2%. Portanto, foi essa dinâmica de crescente elevação do nível de renda per capita e de participação no PIB global ao longo do século XX que levou Arrighi (1997) a classificar o Brasil no estrato semiperiférico do sistema mundial. Também, os dados atestam para que tal mobilidade ascendente ocorreu a partir do início do século XX.

É importante destacar, conforme mostra a figura 1, que durante a expansão financeira do ciclo sistêmico de acumulação britânico, do final do século XIX até a década de 1920, o Brasil apresentou uma queda tendencial de seu PIB per capita relativo, em relação à Grã-Bretanha e aos Estados Unidos da América. A tendência a queda do PIB per capita relativo brasileiro encerra-se no período de “caos sistêmico”, que cobre o período do entre-guerras e da Grande Depressão da década de 1930. Nesse período, percebe-se um movimento oscilatório do PIB per capita relativo do Brasil em relação ao Estado hegemônico (Grã-Bretanha) e em relação ao Estado que viria a setor tornar a nova potência hegemônica (EUA).

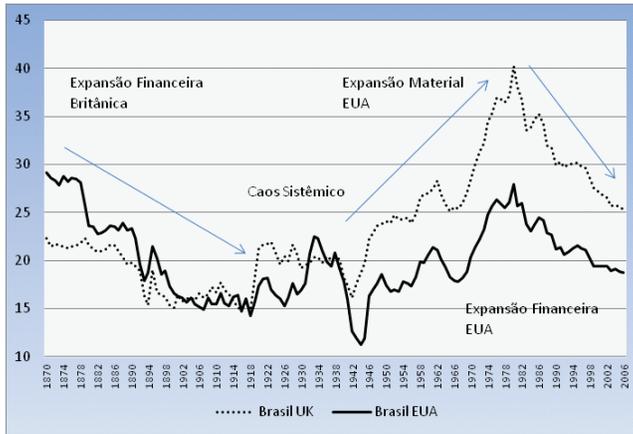


Figura 1 – Participação percentual do PIB per capita do Brasil em relação ao PIB per capita dos Estados Unidos e do Reino Unido.

Fonte: Elaboração própria a partir de <http://www.ggdc.net>.

A figura 1 também permite observar que o Brasil durante o período de expansão material do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano, que vai do pós-guerra até a década de 1970, apresentou elevação de seu PIB relativo. Entretanto, como num movimento pendular, novamente a partir do início de uma expansão financeira (agora dos EUA) refaz-se a tendência a queda do PIB per capita relativo brasileiro.

A tabela 1 mais uma vez permite assegurar, para o caso do Brasil, que o período 1930-1980 é o de melhor desempenho relativo no sistema interestatal. Ao longo de cinco séculos de história, os cinquenta anos em tela foram os únicos em que o Brasil apresentou um desempenho superior aos EUA, no que concerne a taxas de crescimento do PIB e do PIB per capita.

Tabela 1 - Taxas Média de Crescimento do PIB e do PIB per capita – Brasil e EUA.

	PIB		PIB per capita	
	Brasil	EUA	Brasil	EUA
Colônia (1500-1820)	0,6	0,9	0,2	0,4
Império (1820-1889)	2,0	4,1	0,3	1,4
Primeira República (1889-1929)	3,1	3,6	0,9	1,8
Catching Up (1930-1980)	6,3	3,6	3,8	2,3
Falling Behind (1981-2006)	2,1	3,1	0,3	2,2

Fonte: Elaboração própria a partir de <http://www.ggdc.net>.

Todavia, cabe destacar que o elevado crescimento econômico brasileiro descrito acima não foi sustentado. Também, nos últimos 50 anos, o desempenho dos países capitalistas não tem sido homogêneo e tampouco têm revelado um processo de convergência. Conforme mostra o Gráfico 3, apesar da participação no PIB global dos países periféricos e semiperiféricos ser crescente no último meio século, quando se apresentam informações particulares de regiões e países específicos percebe-se que na realidade não ocorre um processo universal de convergência.

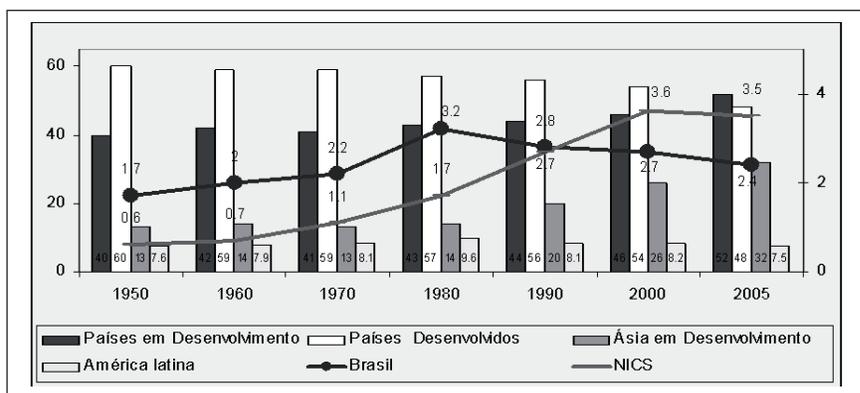


Gráfico 3 - Participação percentual no PIB (PPP) global no período 1950-2005.

Fonte: Elaboração própria a partir de <http://www.ggdc.net>.

De 1950 até 1980 os ganhos de participação no PIB global ficaram por conta principalmente dos países da América Latina, tendo como destaque o desempenho da economia brasileira. Nesse período 75% do ganho de participação latino-americano no PIB global deveu-se ao Brasil. Os 25 anos posteriores revelaram uma dinâmica extremamente distinta: praticamente todo ganho de participação dos países em desenvolvimento no PIB global coube apenas à Ásia em desenvolvimento, com destaque para o desempenho dos NICS (Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura) e da China.³ No ano de 2005, a América Latina teve uma participação no PIB global equivalente à do ano de 1950. Em grande medida, esse regresso foi fortemente influenciado pela perda de participação do Brasil

³ A China, que tinha uma participação no PIB global em 1950 de 4,5% não avançou muito até 1980, quando detinha uma participação de 5,2%. Todavia, a partir daí seus ganhos de participação foram impressionantes: 7,8% em 1990, 11,6% em 2000 e 16,2% em 2005.

no PIB global, que em 2005 apresentou um peso na economia mundial equivalente ao da década de 1970. Nesse sentido, para a América Latina, e em especial para o Brasil, o desempenho do período 1950-1980 jamais foi retomado, sendo marcante as perdas dos últimos 25 anos.

A dinâmica acima se trata do fenômeno intitulado por Arrighi (1997) de “ilusão desenvolvimentista” pela qual principalmente os países latino-americanos passaram em algum momento dos anos 1960/70. Apesar da ilusão desenvolvimentista vivenciada pelo Brasil ao longo do século XX, cabe o aprofundamento da análise da mudança de posição do Estado brasileiro no sistema interestatal no século XX, de situação periférica para semiperiférica, já que esta dinâmica, apesar de ser admitida, é caracterizada como exceção a regra.

Nesse sentido, cabe perguntar: que condições sistêmicas possibilitaram a ascensão do Brasil para situação semiperiférica? A próxima seção busca exatamente responder a essa questão.

2 O PERÍODO DE “CAOS SISTÊMICO” E A TRANSIÇÃO HEGEMÔNICA NO SISTEMA INTERESTATAL: CONDIÇÕES SISTÊMICAS PARA UM PROJETO NACIONAL DESENVOLVIMENTISTA PERIFÉRICO.

Segundo Immanuel Wallerstein (1983), a economia-mundo capitalista é um sistema social histórico, formado por uma divisão mundial de trabalho que abarca um grande espaço geográfico e que é unificada economicamente através do mercado e dividida politicamente em territórios nacionais distintos. Portanto, há uma unidade econômica (produzida pela divisão mundial do trabalho, que garante a reprodução material do sistema através da integração de cadeias de mercadorias), e várias unidades políticas, expressas pelo sistema interestatal composto por Estados nacionais. Nesse aspecto, o conceito de cadeias de mercadorias é relevante, pois ressalta que apesar de as atividades econômicas estarem internalizadas em determinados Estados nacionais, elas são parte da divisão mundial de trabalho e perpassam os limites nacionais. Daí decorre que a capacidade do Estado nacional de manipular as atividades econômicas que se desenvolvem dentro de seu território é sempre parcial e limitada, pois parte importante de tais atividades está vinculada a uma divisão mundial

do trabalho que extrapola os limites de qualquer Estado nacional, estando, portanto, fora do controle absoluto de qualquer um deles. Por isso, as ações de um Estado nacional despertam reações de outros, estando, portanto, mutuamente cerceadas.

Assim, o sistema de Estados nacionais que atuam na economia-mundo capitalista tem forças assimétricas. Estas forças assimétricas permitem que determinados Estados nacionais individuais utilizem mecanismos políticos, diplomáticos e militares para concentrarem atividades centrais captadoras da maior parte do excedente da produção mundial para seus territórios. Estados com força para concentrar atividades centrais em seu território são também Estados com força no balanço de poder do sistema interestatal e com influência na organização da economia mundial.⁴

Também é importante ressaltar, em consideração a definição de estratégias de desenvolvimento instituídas por determinado Estado nacional, que de acordo com a conjuntura histórica alguns Estados podem desfrutar de maior ou menor grau de autonomia para a concretude de tal estratégia. Isso por que a dinâmica da economia-mundo capitalista apresenta vários fatores sistêmicos que afetam o grau de autonomia de estratégias nacionais de desenvolvimento em determinado período histórico, como o contexto geopolítico da época, a liquidez financeira internacional e os pré-requisitos tecnológicos relativos ao processo de industrialização.⁵

⁴ “A luta competitiva entre as empresas capitalistas não ocorreu num vazio político, mas esteve intimamente inter-relacionada com a formação dos Estados [...] Como cada Estado tem jurisdição formal sobre o movimento das mercadorias, bens, força de trabalho, e energias empresariais além e dentro de suas fronteiras, cada Estado pode, em algum grau, agir sobre as modalidades pelas quais a divisão social do trabalho opera. Restringindo ou aumentando a liberdade de assumir ou iniciar atividades econômicas específicas, os Estados podem melhorar algumas atividades para fazê-las atingir o status de núcleo orgânico e rebaixar outras ao status periférico – isto é, eles podem agir sobre a própria estrutura do núcleo orgânico-periferia da economia mundial.” (ARRIGHI, 1997, p. 152).

⁵ Ainda em relação à instituição de uma determinada estratégia nacional de desenvolvimento, cabe destacar que *sempre* um Estado periférico ou semiperiférico irá necessitar de *financiamento* para *internalizar tecnologias* em seu espaço geográfico, dado o desejo de comandar elos de cadeias mercantis de produção para atingir seus objetivos próprios de acumulação de poder e soberania no interior de sua jurisdição territorial e perante os demais Estados nacionais. Como sabido, em geral o financiamento dá-se por receitas tributárias e/ou endividamento público, interno e externo. Assim, fatores sistêmicos como o contexto geopolítico, o grau de capacitações tecnológicas requeridas para comandar os principais elos das cadeias mercantis e a disponibilidade de recursos para o financiamento do endividamento público, estabelecem limites e possibilidades para a ação estatal no que concerne a concretude de determinada estratégia desenvolvimentista. Dessa forma, os processos sistêmicos da economia-mundo capitalista colocam *determinações* sistêmicas para as estratégias nacionais de desenvolvimento, que são encaradas como um *condicionamento* e não como um *determinismo sistêmico*.

Em que momento o Brasil superou sua condição periférica? A análise da seção anterior possibilita afirmar que o Brasil inicia sua mudança de posição no sistema interestatal no interregno entre as décadas de 1900 e 1940. Todavia, a historiografia nacional assegura que a década relevante é a de 1930. Inúmeros autores atribuem ao movimento político denominado de “revolução de 30”, à nova forma de Estado e à intencionalidade da política industrializante promovida pelo Estado nacional, com vistas a mudar a posição do Brasil na divisão internacional do trabalho, indicativos de que a década de 1930 é um ponto de inflexão na trajetória capitalista nacional. (ver: DRAIBE, 2004; FAUSTO 1995; FONSECA, 1989).

Segundo Fonseca (1989), a partir dessa década, no Brasil, “o capitalismo em construção” é a instituição-chave da política econômica nacional, assumindo a palavra “desenvolvimento” o sinônimo de “industrialização”, de “rompimento com o passado agrário e com as oligarquias exportadoras”. Os 15 anos do governo Getúlio Vargas (1930-45) são marcados por realizações concretas, entre as quais se incluem a implantação de uma complexa legislação social (sobretudo, trabalhista), o esforço de profissionalização da burocracia estatal, ganhos crescentes da indústria na composição do produto nacional e o início de uma ação mais direta do Estado no domínio econômico, corporificada na implantação da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e da Companhia Vale do Rio Doce (VIANNA; VILLELA, 2005, p. 22).⁶

⁶ Segundo Fonseca (2003), em contraste com a posição de Furtado que considera o processo de industrialização a partir de 1930 como uma política “não-intencional” e “sub-produto” da política de defesa do setor cafeeiro, podem-se encontrar vários indícios e fatos que ajudam a evidenciar que o governo brasileiro, na década de 1930, conscientemente buscava a industrialização e a considerava uma alternativa a ser construída para a economia brasileira. Podem-se mencionar inicialmente leis voltadas aos interesses industriais, como o Decreto nº 19.739, de 7 de março de 1931, que proibia a importação de máquinas e equipamentos para certos segmentos da indústria. A decisão decorria de pressão dos próprios líderes empresariais, para quem a crise de superprodução seria mais grave caso novas unidades fabris fossem instaladas. Dentre as instituições criadas, podem-se citar como as que dizem respeito mais diretamente à indústria: o Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, em 1930; o Departamento Nacional do Trabalho e o Instituto do Açúcar e do Alcool, em 1933; o Conselho Federal do Comércio Exterior, o Plano Geral de Viação Nacional e a Comissão de Similares, em 1934; e o Conselho Técnico de Economia e Finanças, em 1937. A partir do Estado Novo, e devido o contexto de guerra, esta política de criação de órgãos, conselhos e institutos intensificou-se. Datam de 1938 o Conselho Nacional do Petróleo, o Departamento Administrativo do Serviço Público (DASP), o Instituto Nacional do Mate e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); de 1939, o Plano de Obras Públicas e Aparelhamento de Defesa e o Conselho de Águas e Energia; de 1940, a Comissão de Defesa Nacional, o Instituto Nacional do Sal, a Fábrica Nacional de Motores e a Comissão Executiva do Plano Siderúrgico Nacional; de 1941, além da Companhia Siderúrgica Nacional, o Instituto Nacional do Pinho, a Comissão de Combustíveis e Lubrificantes e o Conselho Nacional de ferrovias; de 1942, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), o Banco de Crédito da Borracha e a Comissão do Vale do Rio Doce; de 1943, a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a Companhia Nacional

Sem cair na perspectiva do “nacionalismo metodológico”⁷, adotada por muitos historiadores econômicos, cabe ressaltar o papel devido aos Estados nacionais na EPSM. Deve-se ter presente que o Estado nacional, em aliança com os capitais baseados em seu território, busca interferir na divisão internacional do trabalho da economia-mundo capitalista, com o intuito de trazer atividades centrais para o seu domínio. O processo de industrialização via “substituição de importações” pela qual o Brasil passou a partir de 1930 deve ser percebido, portanto, dentro deste contexto. Quer dizer: substituir importações equivale a interferir na divisão internacional do trabalho; é a busca por internalizar dentro do espaço nacional atividades produtivas centrais.

Importa saber: que condições sistêmicas possibilitaram a ascensão do Brasil para a situação semiperiférica? A partir da perspectiva da EPSM percebe-se que a década de 1930 situa-se em um período caracterizado por Arrighi e Silver (2001) como de “caos sistêmico”, marcado pela transição da hegemonia mundial britânica para a norte-americana. Segundo os autores, a transição da hegemonia mundial britânica para a norte-americana ocorreu entre 1873 a 1945/1950.⁸ Após a depressão do final do século XIX seguiu-se um período de expansão financeira sob hegemonia britânica. Foi no período de expansão financeira da *belle époque* que a Grã-Bretanha sofreu uma redução de sua supremacia industrial e imperial, motivada pela disseminação do imperialismo e do mercantilismo de outros governos europeus. A crise de 1929 e o abandono do padrão ouro em 1931 marcaram não só a crise terminal da dominação britânica sobre o capital

de Álcalis, a Comissão de Financiamento da Produção, a Coordenação de Mobilização Econômica, Fundação Brasil Central, Siderúrgica Social da Indústria (SESI) e Plano Nacional de Obras e Equipamentos; de 1944, o Conselho Nacional de Política Industrial e Comercial, o Serviço Nacional do Trigo, o Instituto Nacional do Pinho e a Comissão de Planejamento Econômico; e, finalmente, de 1945 a Superintendência da Moeda do Crédito, que iria voltar-se a regular uma das mais importantes instituições: a moeda e a política monetária.

⁷ A escolha da economia nacional como unidade de análise é similar ao que Medeiros (2010) define como a problemática do “nacionalismo metodológico” nos estudos sobre as trajetórias de desenvolvimento. Na perspectiva do *nacionalismo metodológico* a nação é referida como unidade auto-suficiente e inserida num ambiente internacional indiferenciado. Todavia, para o autor não existe apenas uma relação de mão dupla entre o Estado e as classes sociais e grupos de interesses no país, que limita e condiciona as estratégias de desenvolvimento, mas também uma relação política entre Estados territoriais, o que leva, nos exames sobre as trajetórias nacionais de desenvolvimento, a um necessário diálogo com as questões examinadas na “economia política internacional”.

⁸ A primeira data marca o início da Grande Depressão e a segunda marca do término da Segunda Guerra Mundial à construção da nova ordem mundial. Esta transição percorreu três fases: 1) crise da hegemonia britânica sob o impacto da Grande Depressão; 2) desintegração da ordem mundial estruturada pela hegemonia inglesa sob o impacto da Primeira Guerra Mundial; 3) emergência da nova ordem mundial por volta de 1950, no pós II GG.

do mundo como também o colapso derradeiro da ordem mundial centrada na Grã-Bretanha (ARRIGHI, 1997; ARRIGHI; SILVER, 2001).⁹

Em primeiro lugar cabem alguns comentários sobre os condicionantes sistêmicos do período anterior a 1930 que limitavam os graus de autonomia de Estados periféricos. Filomeno (2006) sustenta que o período de expansão financeira britânica e de transição hegemônica do início do século XX trouxeram consequências sobre a condução da política econômica e sobre endividamento externo da periferia e semiperiferia. Durante a expansão financeira britânica a escalada no endividamento público externo levou os Estados nacionais a adotar políticas econômicas funcionais às altas-finanças. Por isso, a alta mobilidade mundial do capital circulante reduziu o grau de autonomia de política econômica de Estados periféricos e semiperiféricos, dado o ônus da carga financeira acarretado pela dívida externa. Portanto, durante a fase de expansão financeira sob hegemonia britânica, no período do final do século XIX até a década de 1920, países periféricos, como o Brasil, tiveram que adotar políticas funcionais às altas-finanças, o que diminuía o grau de autonomia da condução da política econômica nacional.

O período anterior a 1930 foi caracterizado pela adoção do liberalismo econômico e pelo padrão libra/ouro, que elevava a dependência de economias periféricas por divisas externas, seja na forma de obtenção de saldo exportador, seja na forma de empréstimos internacionais para o equilíbrio do Balanço de Pagamentos. Segundo Bastos (2001), a vulnerabilidade externa da economia brasileira na época de seu crescimento “voltado para fora”, especializada na agroexportação cafeeira, é evidente, independentemente do regime monetário e cambial em vigor. Antes de 1930, o Brasil passou por experiências de câmbio fixo e flutuante, e em ambas experimentou crises cambiais de grande magnitude. As crises geraram depreciações cambiais cumulativas nas experiências de crise sob

⁹Para Arrighi e Silver (2001), todas as ordens mundiais nasceram de um caos sistêmico. No início do século XX, o caos sistêmico tornou-se visível tão logo as grandes potências se enfrentaram em um confronto declarado e os conflitos sociais se misturaram às lutas dos governantes pelo poder. O poderio mundial da Inglaterra viu-se seriamente desafiado pelos novos poderes emergentes da Alemanha e dos Estados Unidos, que se fortaleceram mutuamente e comprometeram a capacidade da Grã-Bretanha de governar o sistema interestatal. O resultado desse desafio foi uma nova luta pela supremacia mundial, só que desta vez, com “uma violência e morbidez sem precedentes”. As guerras mundiais do início do século XX violaram os princípios, normas e regras do Sistema de Vestfália, acabaram com a ordem mundial inglesa e instauraram um caos sistêmico.

câmbio flutuante (início das décadas de 1890 e 1920) e colapso das reservas e do *currency board* nas experiências com câmbio fixo (crise da Caixa de Conversão em 1913-14 e da Caixa de Estabilização em 1929-30).

Em relação ao endividamento externo das economias periféricas no período 1870-1930, a forma mais direta de diplomacia financeira norte-americana recorria à chamada *gun boat diplomacy* quando, antes ou depois de ultimatos, canhoneiras bloqueavam portos e/ou bombardeavam para forçar governos inadimplentes a reconhecer a pagar dívidas. Atesta-se que as intervenções armadas de países europeus visando forçar países inadimplentes a pagar suas dívidas e/ou oferecer compensações, como reduções de tarifas e controle externo de alfândegas ou do próprio Tesouro Nacional, manifestavam-se na América Latina desde 1880. Na década de 1890, o Brasil foi sujeito à pressão militar, conforme o jornal londrino *The Standard* comunicava que “[...] estamos intervindo no Brasil porque estamos intervindo em nossa casa: temos lá 84 milhões de libras.” (BASTOS, 2012).

Entretanto, crises econômicas e conflitos bélicos nos Estados centrais durante a transição hegemônica desarticulou os credores, reduzindo *paulatinamente* o condicionamento direto que exerciam sobre a política econômica dos Estados periféricos e semi-periféricos. Análises históricas que comparam as crises da dívida externa do final do século XIX com as das décadas de 1930 e 1940 enfatizam o efeito da desarticulação do centro na fase final da transição hegemônica, que possibilitava alívios na carga financeira gerada pela dívida externa sobre a periferia e semiperiferia, devido a seu maior poder de barganha. Assim, o maior alívio no ônus financeiro da dívida externa da periferia e semiperiferia obtido nas negociações pós-1930, relativamente às negociações pós-1870, pode ser explicado pela dinâmica dos ciclos hegemônicos.

Com a Grande Depressão de 1930 e a Segunda Guerra Mundial, a situação era mais favorável para os países devedores, na medida em que seu principal credor era o poder hegemônico em declínio (a Grã-Bretanha). Os EUA como novo líder mundial, não deram suporte aos interesses britânicos, pelo contrário, procuraram integrar os países devedores da periferia e semiperiferia em sua esfera de influência, proporcionando concessões substanciais às expensas da Grã-Bretanha. O declínio da Grã-

Bretanha como o coordenador do sistema financeiro internacional e a emergência dos inexperientes Estados Unidos como o maior prestador deixou um vácuo na liderança do mercado internacional de capitais. Os credores aceitaram termos que lhes eram menos favoráveis por causa de sua posição enfraquecida. Dessa forma, no período pós-1930 o processo de transição hegemônica entre Grã-Bretanha e EUA contribuiu para a redução do condicionamento externo da política econômica nacional do Brasil (FILOMENO, 2006).¹⁰

Os gráficos 4 e 5 mostram que tanto o estoque da dívida externa quanto os juros pagos aos empréstimos externos diminuíram no imediato pós-1930 no Brasil, o que certamente proporcionou maior autonomia a condução da política econômica nacional.

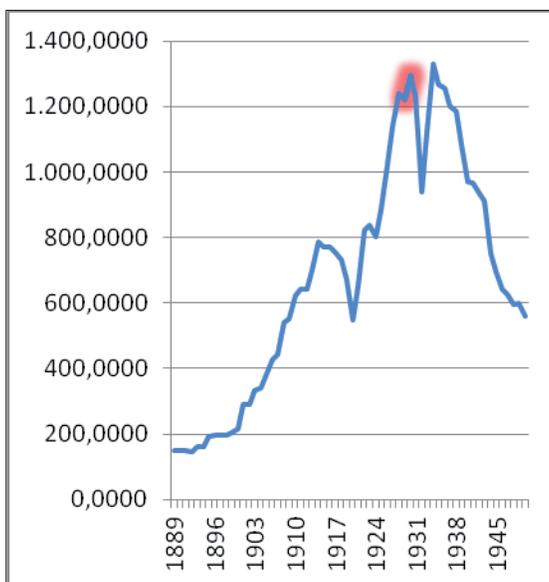


Gráfico 4 - Dívida Externa registrada – US\$ (milhões).

¹⁰ Dessa forma, no Brasil, o governo de Vargas se aproveitou da conjuntura política internacional conseguindo aliviar a carga da dívida externa e fortalecer o papel do país na política internacional. O governo brasileiro usou a possibilidade de suspender pagamentos da dívida externa, total ou parcialmente, como instrumento de diplomacia econômica para obter importantes vantagens.

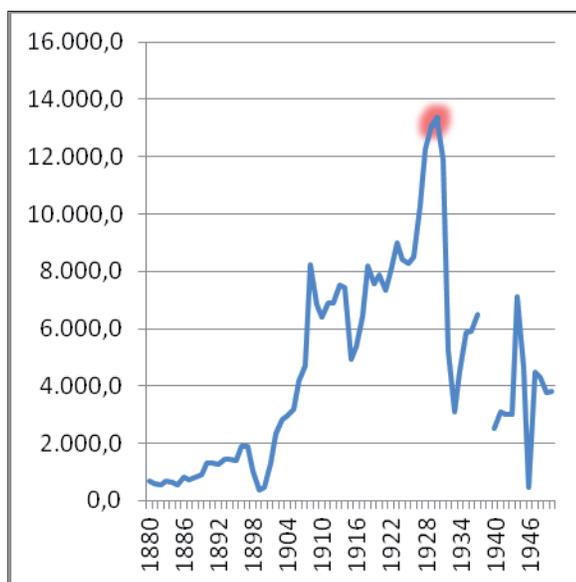


Gráfico 5 - Dívida externa (velha) - juros pagos nos empréstimos externos públicos – Libra esterlina (mil).

Fonte: Elaboração própria a partir de Ipeadata – séries históricas.

Segundo Abreu (1999, p. 256), o alívio proporcionado pela redução dos pagamentos permitiu um redirecionamento das despesas públicas do serviço da dívida externa para compras domésticas de bens e serviços, com consequentes benefícios para o nível doméstico de atividade econômica. A transformação estrutural interna que o Brasil passou após 1930 pode ser visualizada pelo gráfico 6, que evidencia o crescimento industrial que o país passou durante o período de “caos sistêmico”.

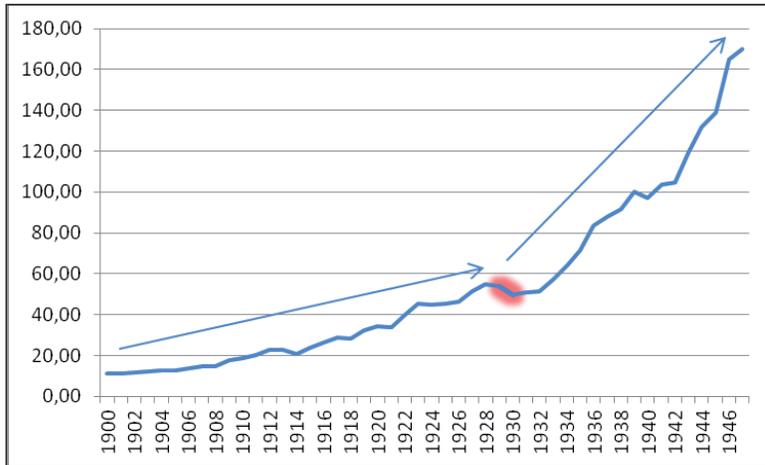


Gráfico 6 – Evolução do PIB da indústria brasileira - índice (média 1939 = 100).

Fonte: Elaboração própria a partir de Ipeadata – séries históricas.

Segundo Bastos (2012), os EUA constituíram sua zona de influência militar e financeira na América Latina no período 1898-1930 através da Diplomacia do Dólar, que objetivava ampliar as exportações e obter alimentos e insumos baratos, estender o uso do dólar como moeda internacional, e usar a ameaça de expropriação ou repúdio ao pagamento de dívidas como pretexto de intervenções militares “saneadoras”. Estes foram os objetivos de poder imperial dos EUA em relação a América Latina antes de 1930. Todavia, o autor defende que os EUA não conseguiram criar uma zona de influência segura para a América do Sul por muito tempo, pois esta foi ameaçada pela Grande Depressão da década de 1930, pela projeção alemã no continente e pelo nacionalismo latino no período. A Grande Depressão reforçou a escassez internacional de dólares, induzindo moratórias que generalizavam conflitos entre credores e devedores que não podiam ser resolvidos pela lei do mais forte. A escassez de divisas induziu países a proteger mercados, renegociar dívidas e desapropriar ativos estrangeiros na América Latina, prejudicando exportadores e/ou investidores norte-americanos, de um lado, e fomentando o nacionalismo econômico, de outro. A política exterior nazista inverteu o sentido da Diplomacia do Dólar e passou a expulsar exportadores norte-americanos na América Latina, respondendo à escassez de dólares através de tratados de compensação bilateral de comércio que economizavam dólares e

sustentavam a demanda de alimentos e insumos estratégicos, às vezes em troca de carregamentos militares sugestivos de uma possível aliança.

Em razão do novo cenário internacional ocorreu uma mudança na política externa norte-americana para a América Latina no pós-1930, denominada de Política da Boa Vizinhança, que considerava que a maneira de obter mercados e fontes de insumos essenciais não era a aquisição imperial de colônias e o privilégio às altas finanças, senão a troca recíproca de concessões tarifárias, em um espírito de reconhecimento e respeito mútuos, ou seja, de boa vizinhança. Assim, a prioridade do Partido Democrata no governo Roosevelt a partir de 1933 era estabelecer um *New Deal* que acabaria por acarretar uma mutação dos interesses externos dos EUA. Assegurar mercados para exportações norte-americanas, fontes de alimentos e insumos baratos tornava-se mais importante do que o lançamento de títulos de *Wall Street*. Dada a nova definição dos interesses nacionais, as táticas dos EUA envolveriam: i) negociação de tratados comerciais; ii) oferta de créditos comerciais por meio de um banco público criado em 1934, oferecendo dólares para aumentar as exportações norte-americanas (Export and Import Bank, ou Eximbank); iii) maior tolerância na negociação de descontos na dívida externa latino-americana com investidores dos EUA (BASTOS, 2012).

Portanto, o “caos sistêmico” é potencializado pela crise de 1929 e pela crescente desilusão com o ideário liberal como forma de harmonizar o sistema interestatal.

Destruída a credibilidade política das altas finanças e dos governos liberais, na esteira do craque e da depressão, e sem um projeto alternativo de hegemonia mundial no horizonte, o internacionalismo foi abandonado em favor de projetos hegemônicos puramente nacionais. O *New Deal*, o Plano Quinquenal soviético, o fascismo e o nazismo foram maneiras diferentes de pular fora do mercado mundial em desintegração para o bote salva-vidas da economia nacional. Esses projetos nacionalistas rivais tiveram duas características em comum: primeiro, descartaram os princípios do *laissez-faire*, e segundo, promoveram uma rápida expansão industrial, como parte do esforço de superar as crises políticas provocadas pelo fracasso do sistema de mercado, em particular pelo desemprego em massa. (ARRIGHI; SILVER, 2001, p. 206).

A ascensão do regime norte-americano estava relacionada a um contra-movimento protecionista ao livre-cambismo britânico. Dessa forma, além dos fatores arrolados anteriormente, como o maior grau de autonomia na condução da política econômica interna, em razão do maior poder de barganha na questão da dívida externa, e da Política da Boa Vizinhança dos EUA, o movimento sistêmico anti-liberal, com presença de Estados fortes, intervencionistas, pró-industrialização, que voltavam-se para políticas destinadas a desenvolver seus respectivos mercados internos, de certa forma influenciou a mudança econômica interna no Brasil, pois tratava-se de um movimento do próprio sistema interestatal. É essa dinâmica que ajuda a entender o Estado desenvolvimentista brasileiro no período pós-1930, e sua capacidade de superar a condição periférica. Segundo o próprio Arrighi (1997), Estados “[...] individualmente, buscando uma combinação particularmente inovadora de políticas econômicas e/ou abençoados por uma conjuntura econômica mundial que lhes dá uma forte vantagem competitiva, podem melhorar sua combinação de atividades de núcleo orgânico e de periferia.” (ARRIGHI, 1997, p. 159).

A conjuntura do período de “caos sistêmico”, além de possibilitar a ascensão de Estados desenvolvimentistas fortes, como foi o caso do Brasil, também mudou a geopolítica internacional com a deflagração da II Guerra mundial. Neste aspecto em particular, o Estado brasileiro soube tirar proveito do ambiente geopolítico para avançar em seu processo de industrialização. Em 1940, num hábil jogo diplomático com as rivalidades americanas e alemãs, o governo brasileiro conseguiu do EXIMBANK um financiamento dos EUA para a instalação de uma siderúrgica de capital integralmente nacional e prioritariamente público e, automaticamente, criou também a Usina de Volta Redonda para a produção de aço. Dessa forma, instalou as bases imprescindíveis à formação de uma infra-estrutura para o desenvolvimento do parque industrial brasileiro.

3 A EXPANSÃO MATERIAL DO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO NORTE-AMERICANO E A ESTABILIZAÇÃO DA CONDIÇÃO SEMIPERIFÉRICA DO BRASIL: ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO NACIONALISTA OU INTERNACIONALISTA?

Se o período de “caos sistêmico” foi extremamente benéfico para o Estado brasileiro se fortalecer e instituir uma “estratégia nacional

desenvolvimentista”, o período imediato de consolidação da hegemonia norte-americana no pós-guerra impôs limites a tal ascensão.¹¹ Segundo Arrighi e Silver (2001), embora os EUA apoiassem o planejamento econômico no Terceiro Mundo, não houve nenhum Plano Marshall para estes. Em contraste com o papel dos EUA na Europa ocidental, poucos recursos públicos foram usados para apoiar projetos desenvolvimentistas. Na verdade, os países do Terceiro Mundo foram instruídos, de acordo com o item IV da Doutrina Trumam, a buscar capital privado internacional. “Para atrair capital privado, era necessário criar o clima certo para os investimentos. Isso equivalia a um compromisso com o desenvolvimento capitalista, ao cerceamento do nacionalismo e ao controle da esquerda, da classe trabalhadora e do campesinato.” (ARRIGHI; SILVER, 2001, p. 218).¹²

Portanto, após a prática “nacional desenvolvimentista” instituída nos 15 anos do governo Vargas, durante o período de “caos sistêmico”, o governo Dutra (1946-51) inicia seu mandato sob uma nova ordem hegemônica e um novo ambiente institucional internacional. Segundo Bastos (2003), as perspectivas do governo Dutra foram determinadas pela idéia de um mundo organizado de acordo com os princípios liberais de Bretton Woods, além de que julgava-se credor dos EUA pela colaboração oferecida durante a II Guerra e acreditava que uma política liberal de câmbio seria capaz de atrair significativo volume de IED, segundo a Doutrina Trumam.¹³

¹¹ A nova institucionalidade da economia mundo no imediato pós-guerra foi definida em 1944, na reunião de Bretton Woods, com a criação do FMI (para concessão de empréstimos aos países cujos balanços de pagamentos apresentassem déficits), do Bird (Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento; foi criado sem possuir recursos para ajudar efetivamente os países europeus) e do GATT.

¹² A mudança na política externa norte-americana, no que concerne a ajuda financeira internacional, era evidente: tratava-se abrir caminho para investimentos diretos privados ao invés de fomentar concorrentes no exterior através de empréstimos governo à governo. Os EUA claramente induziram a reforma dos códigos do Estado Novo de Getúlio Vargas que limitavam a participação estrangeira em setores estratégicos, já que existiam pressão de *lobbies*, que influenciavam a mudança da política externa norte-americana. Isso se tornou evidente no caso do petróleo: “[...] não se contemplam empréstimos governamentais para tais objetivos (petróleo), visto que há capitais privados e saber técnico abundantes, preparados para entrar no Brasil se e quando uma lei de petróleo adequada seja aprovada pelo Congresso brasileiro.” (informe do Departamento de Estado ao presidente Truman, 18/05/1949 apud BASTOS, 2003).

¹³ Estas expectativas não eram estranhas ao futuro presidente Dutra. Em agosto de 1943, então ministro da Guerra, recebia instruções do chanceler Oswaldo Aranha: “[...] agora, mais do que nunca estou convencido de que ou nos associamos, material, moral e militarmente...ou o futuro do Brasil será de todo mundo, menos dos brasileiros [...]”. Oswaldo Aranha também indicava ser quase certeza que o “[...] programa Vargas de industrialização do país [...]” continuaria a ser financiado no pós-guerra por crescente ajuda norte-americana. (Ver BASTOS, 2003).

Ocorre que a alteração do quadro geopolítico mundial no pós-guerra redimensionou a importância da América Latina. Países que não se encontravam na zona geopolítica relevante para a política externa norte-americana (Europa ocidental e Ásia oriental) não encontravam uma alternativa crível para obter financiamento compensatório em situação de crise cambial e para a concretude de políticas desenvolvimentistas. Os programas norte-americanos de ajuda oficial selecionaram diretamente os países eleitos: ou seja, foram selecionados mais por conveniências geopolíticas que pela necessidade de superar crises de balanço de pagamentos. O “bom vizinho” do período de “caos sistêmico” teria sido substituído pelo “vizinho pobre”.

Com o retorno de Vargas em 1951, reafirma-se a ideologia nacional desenvolvimentista e o projeto de industrialização nacional, recompondo-se a aliança que incluía o Estado nacional, o empresariado industrial, trabalhadores urbanos, sindicatos e parte dos proprietários de terra. O plano de desenvolvimento econômico e social de Vargas pretendia consolidar o salto para a industrialização, criando novos blocos industriais e constituindo o setor pesado dos bens de produção. A questão principal reside no fato de que a estratégia foi pensada sob a liderança das empresas pública e privada nacional, minimizando a participação da empresa estrangeira. O Plano evidenciava um conteúdo nacionalista, que não deixou de despertar resistência por parte do capital estrangeiro e das agências internacionais de financiamento.¹⁴ O governo Vargas, já no início de seu segundo governo, buscou contatos “oficiosos” com autoridades norte-americanas com o intuito de definir fontes externas de financiamento para os setores de infraestrutura. A partir de entendimentos feitos por ocasião de uma conferência de embaixadores americanos em abril de 1950, o governo brasileiro propôs ao dos Estados Unidos a criação da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos para o Desenvolvimento Econômico (CMBEU), oficialmente instalada em abril de 1951 (DRAIBE, 2004, p. 179).

A estratégia de Vargas encontraria oposição exatamente nos agentes financiadores do plano. Isso porque, apesar de admitir a participação estrangeira, o caráter nacionalista de sua estratégia desenvolvimentista era

¹⁴ “A bem da verdade, a política industrial não excluía a empresa estrangeira, mas visava controlar sua entrada e participação nos setores novos, para proteger os espaços em que atuariam as empresas nacionais, públicas e privadas. Buscava também estreitar as condições de remessas de lucros e *royalties*.” (DRAIBE, 2004, p. 208).

preponderante, pois atribuía às empresas nacionais, públicas e privadas, os setores-chave da nova dinâmica de crescimento que se ansiava. Nesses termos, o nacional-desenvolvimentismo de Vargas deparava-se em um paradoxo: diminuir a dependência econômica por meio da instalação de indústrias de bens de produção nacionais, mas financiadas, sobretudo com capital estrangeiro.¹⁵

Deve-se ter presente que o governo Vargas não rejeitava o capital estrangeiro, mas tentava coibir abusos. O governo desejava atrair investimentos externos para setores que considerava básicos, como os de infraestrutura, sobretudo, transporte e energia. Nos setores de bens de consumo popular ou nos que o governo considerava supérfluos, Vargas não via razão para a concessão de privilégios às empresas de capital estrangeiro, em prejuízo do setor nacional. Do lado norte-americano, considerava-se pouco atraente investir na infraestrutura brasileira, quando seu capital sofria restrições nos setores de seu interesse prioritário. (ver também VIZENTINI, 1995, cap. 2). Portanto, o ideário varguista buscava associação ao capital estrangeiro, mas, principalmente no que confere aos fluxos de investimento direto privado, colocava-os em uma posição subordinada em sua estratégia de desenvolvimento.¹⁶

¹⁵ Fonseca (1989) retrata a forma como o segundo governo Vargas pretendia associar-se ao capital internacional para fazer valer sua estratégia de desenvolvimento. Também, mostra que existia uma pressão por parte de empresas estrangeiras para a liberalização do ingresso de capitais externos para setores industriais da economia brasileira com maiores potenciais de expansão. A citação a seguir elucidada sobre como a estratégia de desenvolvimento de Vargas procurava disciplinar setorialmente a participação do capital estrangeiro. “Vargas deixava clara a intenção de não romper com os Estados Unidos, mas afirmava a disposição de regulamentar o capital estrangeiro e a remessa de lucros muito além das expectativas norte-americanas. *As inversões estrangeiras deveriam direcionar-se às áreas definidas pelo governo como prioritárias, e julgava inoportuno assegurar às indústrias de fora as mesmas vantagens concedidas às nacionais; desta forma, não havia razão para atrair capitais para os ramos de bens de consumo e/ou supérfluos*, os quais não poderiam gozar “do mesmo tratamento dispensado às inversões aplicadas na exploração de energia elétrica, da indústria química de base, na siderurgia, etc.”. Aos Estados Unidos, entretanto, é de se esperar que pouco seria atraente financiar infra-estrutura de um país no qual sua iniciativa privada não poderia ingressar, ou encontrava inúmeras barreiras para expandir os investimentos ou negociar com as matrizes – ainda mais com a “ameaça” nacionalista. Exatamente o ramo tido como mais atraente, com maiores potencialidades de expansão e, por certo, de taxas de lucro mais promissoras – o de consumo durável – era considerado supérfluo no discurso oficial. *Aos Estados Unidos não interessava o “redirecionamento dos investimentos” aos moldes adotados pelo governo brasileiro* (FONSECA, 1989, p. 411-412, grifo nosso).

¹⁶ “O esquema de articulação é claro: a grande empresa pública nuclearia o investimento e ‘puxaria’, por seus efeitos dinâmicos, o capital privado nacional. Ao mesmo tempo, previam-se seus limites e indicava-se a solução: na ausência de capital nacional e para enfrentar o problema da tecnologia monopolizada, a própria empresa estatal avançaria nos setores de fronteira, associando-se, se fosse o caso, com os capitais privados (inclusive o estrangeiro).” (DRAIBE, 2004, p. 187).

Segundo Bastos (2001), muito da vulnerabilidade do projeto econômico de Vargas estava em sua incapacidade de concentrar recursos financeiros e fiscais internos a uma escala que pudesse reduzir a dependência em relação a fontes estrangeiras instáveis. Para esse autor, a existência de um Congresso Nacional conservador o empurrou, desde o início, para uma estratégia “cooperativa” de obtenção de recursos externos. Como Vargas não controlava diretamente as decisões que dependiam de agentes políticos externos (mas tampouco poderia contar com um Congresso que aprovasse grandes reformas fiscais e financeiras internas que diminuíssem a dependência de recursos externos), o projeto estava sujeito a condicionamentos políticos externos que podiam ser revertidos subitamente (BASTOS, 2001, p. 346).¹⁷

Principalmente após 1952, com a eleição de Eisenhower nos EUA, ficou evidente que não haveria “ajuda” financeira por intermédio das agências multilaterais para a América Latina ou um “novo” Plano Marshall para a região. Além disso, o governo Eisenhower passou a advogar que a melhor estratégia para o desenvolvimento econômico residia na internacionalização do mercado interno brasileiro ou na liberalização dos investimentos privados para empresas multinacionais. Nesse sentido, fatores externos, especialmente atrelados à geopolítica, foram determinantes para a não concretização da estratégia nacional-desenvolvimentista do segundo governo Vargas.

Os fatores geopolíticos são extremamente relevantes para o entendimento das trajetórias de industrialização e superação do atraso de economias em desenvolvimento. Ajudam a compreender trajetórias de sucesso de países como a Coreia do Sul, muitas vezes mal interpretadas por especialistas em desenvolvimento econômico, que atribuem seu êxito tão somente a políticas de incentivo à exportação, em detrimento da

¹⁷ A contradição da estratégia de desenvolvimento do segundo governo Vargas é bem retratada por Fonseca (1989), conforme a citação a seguir. “Autonomia significava, por certo, industrialização, indústrias de base, disciplina ao capital estrangeiro [...]. Autonomia significava a possibilidade de levar adiante o projeto de desenvolvimento econômico e não ceder a pressões externas destinadas a obstá-lo ou dificultá-lo. Assim, conviveram, no mesmo discurso e por mais paradoxal que possa parecer, a independência nacional, o nacionalismo e a atração de capitais externos.” (FONSECA, 1989, p. 412). Como bem retrata Fonseca (1989), Vargas apelava à autonomia e à independência econômica do país, mas isso não deve ser entendido como a busca da autarquia ou o fechamento para o mundo exterior. Autonomia e independência significavam a possibilidade de governo e classes dominantes locais levarem adiante um processo de industrialização com o mínimo de interferência externa contrária a sua efetivação (FONSECA, 1989, p. 424-425).

ampliação e da proteção do mercado interno, a governos não corruptos e à reforma agrária. Certamente esses fatores influenciaram na trajetória sul-coreana de superação do atraso. Todavia, sempre é bom lembrar que, desde o início da Guerra Fria, a Coreia do Sul, tendo sua metade norte comunista, e estando também próxima à China e URSS, tornou-se um país muito importante para a geopolítica norte-americana. Talvez por isso tenha sido o país que recebeu a maior ajuda *per capita* entre os países em desenvolvimento. Entre 1953 e 1962, a ajuda externa para a Coreia do Sul chegou a surpreendentes 80% de sua Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF). Também, a importância da ajuda externa foi crucial para esse país financiar recorrentes déficits em balança comercial, já que suas importações na década de 1950 foram dez vezes maiores do que suas exportações. Segundo Goldenstein (1994, p. 140), a ajuda média anual dos EUA para a Coreia do Sul, entre 1956 e 1958, foi de US\$ 325 milhões; entre 1959 e 1961, de US\$ 222 milhões; e entre 1962 e 1964, de US\$ 199 milhões, representando, respectivamente, em torno de 14%, 8% e 6% do Produto Nacional Bruto (PNB) sul-coreano.

Dessa forma, sobretudo pelo redimensionamento da América Latina, e em especial do Brasil, na política externa norte-americana em razão do novo ambiente geopolítico do pós-guerra, o Brasil não conseguiu avançar com sua estratégia nacional desenvolvimentista. De todo modo, foi devido ao legado institucional que Vargas construíra que Juscelino Kubitschek prometeu avançar “50 anos em 5”; porém, “[...] com outras alianças político-sociais e outras formas de financiamento internacional, com outras formas de associação com o capital estrangeiro, com outras prioridades socioeconômicas e, certamente, com outro padrão de consumo em mente.” (BASTOS, 2001, p. 505). Ao que parece, Juscelino percebeu a influência do fator geopolítico e refez a estratégia de desenvolvimento nacional. O Plano de Metas optou por outra via de desenvolvimento para dinamizar a economia, aprofundando a substituição de importações dos bens de consumo duráveis. Estratégia essa não buscada pelo governo Vargas, mas agora simpática à política externa norte-americana. A intenção do capital internacional era a de participar do processo de industrialização

nacional por meio de investimentos privados externos concentrados nos setores de bens de consumo duráveis.¹⁸

Assim sendo, o Plano de Metas, mesmo apresentando continuidade nas ações estatais em favor do desenvolvimento, marcava uma mudança significativa de concepção com o governo anterior de Getúlio Vargas, cujo projeto de desenvolvimento era muito mais nacionalista do que internacionalista. No caso do governo Juscelino, havia uma clara aceitação da predominância do capital externo, limitando-se o capital nacional ao papel de sócio menor deste processo. Os grandes investimentos estatais em infraestrutura, bem como as empresas estatais do setor produtivo, estariam a serviço da acumulação privada. Segundo Vizentini (1995), a diplomacia de Vargas procurou alcançar certo grau de iniciativa em seu relacionamento com o centro hegemônico do capitalismo. Essa atitude visava alterar o perfil da dependência para obter recursos para uma industrialização concebida a partir de uma dinâmica inicialmente local. Já o período posterior (governos Café Filho e JK) representa uma ruptura com tal política, e a política externa brasileira passou a ser pautada pelo alinhamento automático à diplomacia americana. “O perfil da política exterior do grupo que ocupou o poder após o suicídio de Vargas foi nitidamente o do alinhamento diplomático e da internacionalização da economia. Tratava-se de um projeto de desenvolvimento associado intimamente ao capital internacional.” (VIZENTINI, 1995, p. 128).¹⁹

Acredita-se ter sido enfatizada a ruptura que o Plano de Metas de JK trouxe com relação a uma estratégia de desenvolvimento assentada em

¹⁸ “O início de uma nova conjuntura desfavorável para o café foi aproveitado pela política norte-americana para pressionar Vargas, que havia ido bastante longe com sua política nacionalista. Depois do breve interregno posterior ao suicídio de Vargas restabelece-se a aliança populista-desenvolvimentista, sob Kubitschek; mas ela toma um rumo diverso, semelhante ao que depois de anos de marasmo tentou dar Frondizi ao processo político e econômico argentino: a capitalização mediante recursos externos.” (CARDOSO; FALETTO, 1977, p. 117).

¹⁹ A mudança na estratégia de desenvolvimento na segunda metade da década de 1950 é entendida por Ianni (1996) como uma espécie de metamorfose da ideologia desenvolvimentista. A citação a seguir possibilita entender que o governo JK mudou a estratégia desenvolvimentista nacional, pois enveredou para o caminho da internacionalização. “O que ocorreu, na transição do Governo Vargas para o Governo Kubitschek, foi uma mudança essencial na ideologia do desenvolvimento. [...] No primeiro caso, pretendia-se superar a dependência por intermédio da nacionalização das decisões sobre política econômica. No segundo, procurou-se realizar o desenvolvimento econômico por meio da reelaboração das condições de dependência. Nesse sentido é que à mudança da direção e do sentido da política econômica governamental corresponde a metamorfose interna da ideologia desenvolvimentista. [...] Vargas procurou compatibilizar ideologia nacionalista e política econômica de tipo nacionalista. Kubitschek, por seu lado, realizou seu governo jogando, simultaneamente, com a ideologia nacionalista e uma política econômica de tipo internacionalista.” (IANNI, 1996, p. 189-190).

bases mais autônomas e nacionais. A hipótese é a de que, na década de 1950, ocorreu uma mudança na estratégia de desenvolvimento, consubstanciada na passagem *do nacional-desenvolvimentismo para o desenvolvimentismo-internacionalista*. Note que o ideário não deixa de ser desenvolvimentista, mas deixa de ser nacionalista e preocupado em cristalizar os centros internos de decisão. Também, a transformação abrupta da matriz industrial brasileira, a forte presença do capital estrangeiro nos setores dinâmicos do processo de industrialização e a ruptura com a estratégia nacional de desenvolvimento encabeçada pelo governo Vargas, tanto trariam efeitos imediatos quanto exerceriam impactos na dinâmica de longo prazo da economia. A política econômica nacional teria que lidar agora com um novo arranjo de forças, já que os setores dinâmicos do processo de industrialização, internalizados, estavam de posse do capital internacional (AREND, 2009).²⁰

As transformações econômicas do governo JK trouxeram, atrelada a elas, a ampliação do capital externo nos ditames da política econômica nacional e tornaram as decisões futuras muito mais tendentes a soluções simpáticas aos grupos internacionalistas do que aos nacionalistas. O recurso à utilização do capital do capital internacional, a partir da “estratégia de 1956”, estabelecia-se numa estrutura de investimento em que as decisões dos agentes estrangeiros passaram a ser expressivas, diminuindo o grau de autonomia da política econômica brasileira. Nesse sentido, a força política dos governos nacionalistas se debilitou ainda mais, já que o peso econômico do setor industrial, nucleado pelas empresas multinacionais, era muito maior na economia pós-Plano de Metas. Assim, o governo JK construiu um ambiente novo e extremamente complexo, incorporando na sua dinâmica novos atores além da tendência crescente de crescimento da inflação e de desequilíbrios no Balanço de Pagamentos, que deveriam ser administrados pelos seus sucessores, Jânio Quadros e João Goulart. Além dos tradicionais agentes econômicos (exportadores de produtos primários,

²⁰ Deve-se ressaltar que o período de expansão e de mudança estrutural do Plano de Metas não pode ser entendido sem a percepção da expansão material do quarto ciclo sistêmico de acumulação, sob a hegemonia norte-americana. “As décadas de 1950 e 1960, como as de 1850 e 1860, constituem outra fase de expansão material (DM) da economia mundial capitalista – ou seja, um período durante o qual o capital excedente foi reinvestido no comércio e na produção de mercadorias, em escala suficientemente maciça para criar uma cooperação e uma divisão do trabalho renovadas, dentro e entre as distintas organizações governamentais e empresariais da economia mundial capitalista. Sem dúvida, a velocidade, a escala e o alcance da conversão do capital excedente em mercadorias foram maiores no ciclo norte-americano do que em qualquer ciclo anterior.” (ARRIGHI, 1996, p. 308).

empresários nacionais, classe trabalhadora, burocracia estatal), na década de 1960, passaram a importar, com maior relevância, as demandas particulares de agentes externos, já que passaram a controlar os setores mais dinâmicos do processo de industrialização (AREND, 2009).²¹

Assim, o primeiro surto de liquidez internacional no pós-guerra, sob a hegemonia norte-americana, ocorreu já na década de 1950. Após a reconstrução europeia, a economia mundial assistiu a um acirramento da concorrência entre capitais oligopólicos das principais economias desenvolvidas, que buscavam novos espaços para a intensificação de seu processo de acumulação. A consequência dessa dinâmica oligopólica foi o processo de internacionalização do capital para a periferia capitalista mundial, resultando no transbordamento da estrutura produtiva dos países centrais para os países periféricos.²²

Segundo Arrighi (1996), o SBW, apoiado no dólar como moeda convertível em ouro, começou, já na década de 1960, a apresentar problemas. A questão residia no fato de que o excesso de dólares no sistema monetário internacional, seja por um elevado fluxo de IED, seja por déficits em transações correntes da economia norte-americana, deveria ser absorvido pelos demais países sob pena de verem suas moedas valorizadas. Nesse sentido, diante da necessidade de obter competitividade perante a economia dos EUA, as economias europeias acumularam grandes somas de divisas em dólares, não deixando suas taxas cambiais valorizarem. Ocorre que bancos privados norte-americanos se instalaram na Europa, fora do alcance das autoridades monetárias desse país, aproveitando a

²¹ A complexidade das pressões de inúmeros grupos levou a um impasse institucional na primeira metade da década de 1960, manifestado na estagnação econômica aliada ao crescimento da inflação, pois a “nova” estrutura tecnoprodutiva implantada no período anterior não poderia ser estimulada pelas regras do jogo definidas pelo governo Goulart. Ela demandava uma mudança institucional para pôr em funcionamento o processo de industrialização almejado no período anterior. Assim, a escolha realizada no período anterior começava a demandar por soluções a seu favor. A irreversibilidade do processo de internacionalização começava a mostrar sua força, pois existia a possibilidade concreta, em curto prazo, de retornos crescentes com a continuidade da estratégia desenvolvimentista internacionalista, em detrimento de decisões mais autônomas de política econômica que o governo João Goulart optou. Nesses termos, a estratégia desenvolvimentista-internacionalista, implantada de 1956 a 1961, demandava por continuidade e não prosseguiria sem rearranjos institucionais internos que a estimulassem; essa foi a tônica da política econômica da primeira metade dos anos 1960 (AREND, 2009).

²² Durante mais de uma década, os investimentos externos diretos norte-americanos haviam crescido com rapidez, tendo mais que duplicado entre meados da década de 1950 e meados da de 1960; os investimentos externos diretos europeus haviam crescido em paralelo, de um valor modesto para uma soma respeitável (ARRIGHI, 1996, p. 314).

possibilidade de ampliarem seus negócios diante dessa janela de liquidez. A consequência disso foi a geração de uma enorme liquidez internacional na forma de empréstimos bancários em moeda, e o aumento da liquidez transbordou para a periferia do sistema capitalista: “Os bancos do mercado monetário europeu passaram a emprestar livremente aos países em desenvolvimento, praticamente pela primeira vez, durante o período pós-guerra. Brasil, México, Coréia do Sul, Zaire, Peru e outros foram cortejados por banqueiros europeus.” (KINDLEBERGER, 1992, p. 254).

Sob o mando do II PND, aliado novamente a um novo impulso do mercado de eurodólares — incentivado agora pelos petrodólares — a estratégia de crescimento com recursos externos foi reposta até o findar da década de 1970. Dessa forma, até o final dos anos 1970, em razão do ambiente externo favorável, o governo brasileiro programou medidas que uniram o sistema financeiro doméstico ao sistema financeiro internacional, em especial ao euromercado e à lógica de expansão das empresas multinacionais. Entretanto, o mercado de crédito bancário, que fazia circular uma grande quantidade de recursos e no qual foi alicerçado todo o arranjo de financiamento de longo prazo da economia brasileira, era desregulamentado, tendo elevada propensão ao risco. O segundo choque do petróleo, a subida nas taxas de juros internacionais no final dos anos 1970 e a consequente recessão mundial provocaram o encerramento dos financiamentos internacionais via bancos privados. O deslumbramento de que o sistema financeiro internacional baseado em bancos privados poderia substituir o sistema oficial multilateral montado em Bretton Woods acabara, e com ele a via de financiamento de longo prazo do processo de industrialização brasileiro.

4 A EXPANSÃO FINANCEIRA SOB HEGEMONIA NORTE-AMERICANA: O FIM DO DINAMISMO BRASILEIRO NO SÉCULO XX

Arrighi (1996) se refere à dependência dos países periféricos e semiperiféricos em relação aos fluxos internacionais de capital da década de 1970 da seguinte forma:

Assim, ela [a expansão da oferta pública de dólares nos mercados monetários “offshore” nos anos 1970] forçou os membros da confraria de bancos liderada pelos Estados Unidos, que controlava os negócios

em eurodivisas, a competir ferozmente entre si para empurrar o dinheiro para países considerados dignos de crédito e, a rigor, para baixar os padrões pelos quais os países eram julgados dignos de crédito. (ARRIGHI, 1996, p. 325).

Conforme a citação acima, o aumento do volume de capital circulante em nível mundial, na década de 1970, levou a uma grande, e aparentemente descuidada, oferta de crédito a diversos países, dentre os quais os latino-americanos. Entretanto, alguns anos depois,

[...] os efeitos devastadores das políticas monetárias restritivas norte-americanas [do governo Reagan], das altas taxas de juros e da desregulamentação logo colocaram os países do Terceiro Mundo de joelhos. [...] A partir de então, já não seriam os banqueiros do Primeiro Mundo que implorariam aos países do Terceiro Mundo que tomassem emprestado seu capital hiperabundante; os países do Terceiro Mundo é que implorariam aos governos e banqueiros do Primeiro que lhes concedessem o crédito necessário para se manterem à tona num mercado mundial cada vez mais integrado, competitivo e encolhido. (ARRIGHI, 1996, p. 334-335).

Como num movimento pendular, a expansão financeira ocorrida a partir da década de 1970 logo acarretou elevado endividamento público externo e subordinação de Estados periféricos e semiperiféricos às altas finanças, como durante a expansão financeira do período 1870-1920. Ocorre que o Brasil levou ao extremo o recurso da poupança externa, por meio de mecanismos que estimularam fluxos de capitais estrangeiros via empréstimos bancários e IEDs, aumentando, de forma abrupta, a pressão sobre a conta “serviços e rendas” do balanço de pagamentos. No momento em que cessou a liquidez internacional na década de 1980, evidenciaram-se as debilidades internas, pois, a partir da deterioração das contas externas do país, avançou também a deterioração das contas internas, tornada explícita a partir da crise fiscal do Estado.²³

²³ Segundo Cruz (1995), ao longo do processo de endividamento da década de 1970, a dívida externa foi praticamente toda estatizada por intermédio do aumento expressivo da participação direta do setor público na captação de recursos externos. A crise financeira do Estado na década de 1980 foi potencializada em razão de que o setor público assumiu o papel de avalista de empréstimos contraídos pelo setor privado, bem como pela responsabilidade assumida pelo Banco Central em saldar, em dólares, no exterior, as dívidas do setor privado. A década de 1980 foi marcada pelo processo de transferência de recursos reais ao exterior, por meio da redução da demanda interna e, conseqüentemente, do arrefecimento das taxas de crescimento econômico, necessárias para

Com o fim do sistema Bretton Woods em 1971, gradualmente o sistema financeiro internacional passou a adotar novas regras de funcionamento. A expansão das transações bancárias internacionais, a liberalização dos fluxos internacionais de capital, a desregulamentação dos mercados financeiros, a revolução na tecnologia das comunicações e as inovações financeiras são fatores que ajudam a entender o desenvolvimento de um “novo” mercado financeiro internacional. Nesse processo, os empréstimos bancários característicos dos anos 1960 e 1970 e principal fonte de financiamento da economia brasileira caíram bruscamente, assumindo, em seu lugar, formas de financiamento como empréstimos securitizados, investimentos de portfólio e IEDs na forma de fusões e aquisições. Também, concomitante a essa nova dinâmica financeira internacional, desde meados dos anos 1970, transformações de vulto na esfera produtiva dos países desenvolvidos ocorriam com vistas a aumentar a produtividade de suas economias.

A sequência de acontecimentos no cenário internacional a partir dos anos 1980 acabou com as condições institucionais de funcionamento da estratégia desenvolvimentista internacionalista. O Brasil, durante praticamente toda a década de 1980, não participou, ou não se integrou, a esse processo, além de se encontrar diante de uma enorme instabilidade macroeconômica, com elevada inflação, desequilíbrio em suas contas públicas, atraso tecnológico em sua estrutura produtiva e forte restrição externa. A justaposição desses acontecimentos, internos e externos, ajuda a entender a natureza das reformas econômicas implementadas a partir do início dos anos 1990 na economia brasileira. Em âmbito internacional, já se formara um consenso ideológico favorável à prática de princípios liberais para a promoção do desenvolvimento econômico. Assim, na economia internacional, ganham força ideias como liberalização comercial e financeira em detrimento do ideário anterior, baseado em um papel ativo do Estado no processo de produção e de práticas protecionistas. Nesses termos, passam a ser fortes as preferências e/ou exigências de agentes internacionais pela adoção de políticas de cunho ortodoxo por parte

a geração de megasuperávits comerciais. Com a economia mundial em recessão e com a ausência de poupança externa, a estratégia de crescimento baseada nesse modelo não mais se sustentou.

de países em desenvolvimento, como condição ao acesso às formas de financiamento internacional disponíveis.²⁴

Segundo Chesnais e Sauviat (2005), os principais traços dessa fase de acumulação global dominada pelo capital financeiro são: em primeiro lugar, na maior parte dos países, o Estado aceitou, ou foi forçado a aceitar, a decisão sobre o investimento sob controle direto do capital; em segundo lugar, a decisão sobre o investimento está sob controle de dirigentes corporativos que aceitam os critérios de gerenciamento dominados pelas finanças, elaborados para atender aos objetivos de portfólio de grandes acionistas institucionais²⁵; em terceiro lugar, desde a liberalização e desregulamentação do comércio e do investimento direto, o regime global competitivo é dominado pelas empresas multinacionais, enfraquecendo, de forma significativa, a possibilidade de os governos elaborarem e executarem políticas listianas para o desenvolvimento industrial e tecnológico.

Assim, os investimentos estrangeiros, na década de 1990, caracterizaram-se por uma lógica eminentemente financeira, pois também se viram dominados pelas regras do capital financeiro. Os novos determinantes dos IEDs passaram a incorporar, em seus processos decisórios, uma maior participação de grandes investidores institucionais, como fundos de pensão, fundos mútuos e carteiras de seguros, assegurando muito mais uma visão de curto-prazo, redução de riscos e aumento de liquidez. Por meio do recurso das privatizações, aliado ao fluxo de investimentos de portfólio, fusões e aquisições, o Brasil integrou-se à fase de frenesi da década de 1990. Contudo, os investimentos diretos, na forma de fusões e aquisições, e investimentos de portfólio, apesar de proporcionarem um acesso ampliado à poupança externa, não tinham conexão imediata com a ampliação da FBKF, acabando por criarem muito mais instabilidade

²⁴ O Consenso de Washington continha um conjunto de diagnósticos e uma direção para a resolução dos problemas das economias latino-americanas bastante distinto da forma pela qual as políticas econômicas até então tinham sido conduzidas na região. A ideia-chave seria atingir uma maior eficiência econômica por meio do bom funcionamento do sistema de mercado. Ou seja, o principal agente do desenvolvimento não seria mais o Estado interventor, mas sim o mercado desregulamentado. Sobre o Consenso de Washington, ver Williamson (1990).

²⁵ “Com base na total liberdade de ingresso e saída do capital das corporações, possibilitada pela liquidez no mercado de ações, e com ajuda de sofisticadas rotinas financeiras do novo estilo de governança corporativa, as instituições financeiras adquiriram um ‘poder de voz’ sem precedentes, obtido sob a ameaça de se retirarem. Os investidores institucionais e a nova ‘indústria’ de analistas financeiros impõem um conjunto de critérios ditados pelo capital financeiro às empresas cotadas nas bolsas de valores sobre a taxa ‘normal’ de lucro e a distribuição dos lucros em favor de dividendos.” (CHESNAIS; SAUVIAT, 2005, p. 172).

macroeconomia, pois eram extremamente voláteis, sendo sua motivação principal a valorização de ativos. Essa aparente solução, à medida que submeteu mais a economia nacional, já golpeada em seu potencial gerador de riqueza, ao controle estrangeiro, debilitou-a ainda mais.

O retorno da integração da economia brasileira aos fluxos de capitais internacionais, nos anos 1990, na ausência de uma estratégia nacional desenvolvimentista, pôde desfrutar do que os países avançados tinham de mais abundante em suas economias nesse período: a dominação financeira e o seu caráter curto-prazista.

Também, com a revolução tecnológica ocorrida nos países centrais nos anos 1970/80, percebe-se a partir daí exacerbar o atraso tecnológico da estrutura produtiva nacional, a vulnerabilidade externa e o debate sobre o processo de desindustrialização precoce do Brasil. Como bem ressaltou Arrighi, “[...] o foco na industrialização é uma outra fonte de ilusões desenvolvimentistas [...] a expansão da industrialização aparece não como desenvolvimento da semiperiferia, mas como periferação de atividades industriais.” (ARRIGHI, 1997, p. 231). De fato, o Brasil ao enveredar para a estratégia desenvolvimentista internacionalista desde meados da década de 1950 consolidou seu *status* semiperiférico no sistema interestatal, a partir da internacionalização de seu parque produtivo nacional via ingresso de empresas multinacionais (periferação de atividades industriais). Entretanto, com a revolução organizacional e tecno-produtiva da década de 1970 (microeletrônica) ocorrida nos centrais, percebeu-se que os setores emblemáticos do novo paradigma de desenvolvimento da economia mundial não difundiram-se ao Brasil via empresas multinacional.²⁶

Como a consolidação da condição semiperiférica do Brasil no período 1955-1980 deu-se preponderantemente por meio de transferências

²⁶ “As relações núcleo orgânico-periferia são determinadas não por combinações específicas de atividades, mas pelo resultado sistêmico do vendaval perene de destruição criativa e não tão criativa engendrado pela disputa pelos benefícios da divisão mundial do trabalho. A alegação teórica central da análise dos sistemas mundiais a respeito desse resultado sistêmico é que a capacidade de um Estado de se apropriar dos benefícios da divisão internacional do trabalho é determinada principalmente por sua posição, não numa rede de trocas, mas numa hierarquia de riquezas. Quanto mais alto na hierarquia de riqueza está um Estado, melhor posicionados estão seus dirigentes e cidadãos na disputa por benefícios. Suas oportunidades de iniciar e controlar processos de inovação ou proteger-se dos efeitos negativos dos processos de inovação iniciados por e controlados por outros são distintamente melhores do que as oportunidades dos dirigentes e cidadãos posicionados mais abaixo na hierarquia de riqueza.” (ARRIGHI, 1997, p. 214-215).

tecnológicas via empresas multinacionais e de modo internalizado, e a capacidade de aprendizado nacional não foi estimulada para assegurar relativa autonomia tecnológica, a continuidade do sucesso da estratégia desenvolvimentista internacionalista dependeria, sobretudo, de fluxos de investimentos diretos engajados em um processo de revitalização da indústria eletromecânica e de bens de capital, tal qual estava em curso nos países centrais. Ocorre que, entre os países em desenvolvimento, o Brasil, enquanto receptor de investimentos externos, caiu da primeira, em 1980, para a décima quarta posição em 1993. O Brasil, que recebia em média 25% de todos os fluxos de IED ao longo dos anos 70 passou em pouco tempo, a uma posição quase que insignificante (CASSIOLATO; LASTRES, 2005). Fundamental é perceber que, a partir dos anos 1980, a dinâmica internacional passa a apresentar um movimento particularmente novo com a expansão financeira norte-americana, resultado da revolução microeletrônica e da intensificação do processo de globalização.

CONCLUSÃO

A hipótese do artigo esteve assentada na idéia de que a economia-mundo impôs condicionantes sistêmicos para a instituição de estratégias de desenvolvimento adotadas pelo Estado brasileiro, o que impactou no seu desempenho no sistema interestatal ao longo do século XX. O pressuposto fundamental foi reconhecer que o processo de transição da hegemonia britânica para a norte-americana, bem como as distintas fases de um ciclo sistêmico de acumulação, afetaram de sobremaneira a dinâmica econômica brasileira impondo limites e possibilidades para determinadas estratégias de desenvolvimento.

A figura 2 procura sintetizar a hipótese defendida ao longo do trabalho.

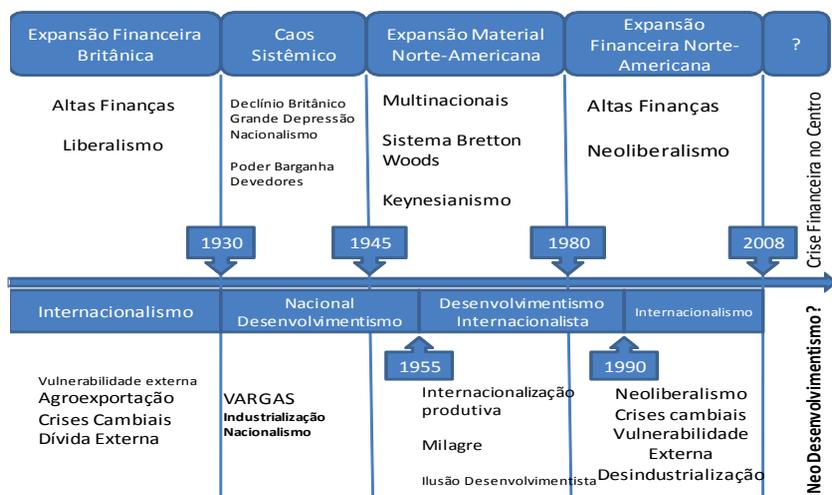


Figura 2 - Estratégias desenvolvimentistas do Brasil no século XX e seus condicionantes sistêmicos.

Fonte: Elaboração própria.

Procurou-se mostrar que o processo de expansão financeira sob a hegemonia britânica, do final do século XIX até a década de 1920, subordinou a condução da política econômica nacional aos interesses das altas finanças dos países centrais. Nesse período o Brasil aprofunda sua condição periférica no sistema interestatal, através de uma especialização produtiva agroexportadora, extremamente dependente de fluxos internacionais de capitais para a administração da taxa de câmbio e para a custeamento de dispêndios relativos aos encargos da dívida externa pública.

Posteriormente, desenvolveu-se o argumento de que o período de “caos sistêmico”, que vai da Grande Depressão da década de 1930 ao final da Segunda Guerra Mundial, criou um ambiente propício para a instituição de uma estratégia nacional de desenvolvimento por parte do Brasil. O período em tela foi caracterizado pelo fim do arcabouço institucional característico da hegemonia britânica, por uma desestruturação econômica dos países centrais, pela desilusão com o ideário liberal e pela maior presença do Estado na economia, pela mudança geopolítica nas relações internacionais acarretada pela luta interestatal entre países centrais, pelo colapso da dominação financeira que aumentou o poder de barganha de

países devedores e pelo ressurgimento de movimentos nacionalistas tanto no centro como na periferia do sistema-mundo. A partir de 1930 o Brasil torna-se um caso notório de país que consegue gradativamente majorar sua posição no sistema interestatal, de periférico para semiperiférico, a partir de amplas transformações institucionais, econômicas e diplomáticas.

Todavia, com a consolidação da hegemonia norte-americana no imediato pós-guerra, os limites sistêmicos da estratégia nacional desenvolvimentista do Brasil de galgar cada vez mais autonomia e poder de comando no sistema interestatal ficaram aparentes. Com a nova configuração geopolítica e institucional definida de Bretton Woods os EUA refizeram sua estratégia de política externa e concentraram na Europa Ocidental e na Ásia a totalidade de dispêndios com empréstimos ao desenvolvimento e gastos militares, e a América Latina teve seu poder de barganha redimensionado. O Brasil exatamente nesse período, no segundo governo Vargas (1951-54), buscava recursos externos com os EUA para instituir uma estratégia nacional de desenvolvimento capaz de garantir maior poder de comando sobre as atividades econômicas nacionais. A Doutrina Truman e a expansão material do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano mostraram-se mais forte que a estratégia nacionalista de Vargas, que buscava interferir nas principais cadeias de mercadorias dos países centrais e conseqüentemente no próprio futuro do Brasil no sistema interestatal. Os fundos para o desenvolvimento brasileiro, segundo a demanda norte-americana, deveriam ser privados; ou seja, pressionava-se para a abertura e internacionalização da economia brasileira através do ingresso de investimentos estrangeiros diretos como forma de estratégia de desenvolvimento, o que logicamente não mudava o poder de comando do país nas cadeias de mercadorias centrais.

Assim, a partir do Plano de Metas do governo JK, o Brasil adotou uma estratégia de desenvolvimento que priorizava o ingresso de recursos externos para transformar a matriz produtiva e financiar seu crescimento. Desde esse período, foram implementadas políticas de forte atração de capitais externos, resultando o processo de industrialização brasileira, parafraseando Arrigui, num processo de periferização de atividades produtiva. Por isso, o crescimento econômico e as mutações tecnoprodutivas do período JK, não podem ser entendidas sem a

consideração do transbordamento do núcleo industrial dos países desenvolvidos e sem o atrelamento do marco institucional e da própria política econômica nacional para seu deslocamento. Após esse enorme influxo de capitais estrangeiros, o Brasil assume o posto de maior economia industrializada e diversificada entre os países periféricos. A relativa estagnação da primeira metade da década de 1960 (governo João Goulart) está diretamente correlacionada com o retrocesso de medidas de política econômica atreladas à lógica do capital internacional recém instalado, bem como com o descompasso da intenção das reformas estruturais propostas para o desenvolvimento econômico nacional, pois não representavam uma continuidade da política internacionalista de JK.

O período da década de 1970 também não pode ser entendido sem as reformas institucionais internas que novamente acoplaram o dinamismo interno à bonança financeira internacional, o que facilitou a retomada das taxas de crescimento por meio de captação de poupança externa. Ao final dos anos 1970, o Brasil além de ser a economia com o mercado interno mais internacionalizado, também possuía a maior dívida externa do mundo, considerando-se os países em desenvolvimento. A crise da década de 1980 somente foi percebida quando cessaram os fluxos de capitais estrangeiros que financiavam o crescimento anterior. Também é nessa década que a matriz produtiva nacional depara-se com relativo atraso tecnológico, em razão da abrupta queda dos ingressos de investimentos estrangeiros diretos.

O novo atrelamento da economia brasileira à dinâmica internacional, ocorrido na década de 1990, recebeu fluxos de investimentos estrangeiros característicos das fases de expansão financeira dos ciclos sistêmicos, simbólicos por seu comportamento de curto prazo e desvinculados da economia real. A partir daí, novamente o Brasil encontra-se subordinado em termos de condução de política econômica aos interesses das altas finanças. Novamente o Brasil figura, no final do século XX, como uma das economias mais internacionalizadas do mundo após o processo de privatizações e abertura comercial e financeira. Entretanto, nessa fase prevalece o poder do capital financeiro, e seus interesses imediatos governam a operacionalidade da totalidade do sistema.

Porém, quem sabe agora, quando a expansão financeira sob a hegemonia norte-americana parece ter entrado em sua crise terminal, e a economia-mundo parece imersa em um novo “caos sistêmico”, não se reproduz uma estratégia de desenvolvimento como a que se viu fazer quando a hegemonia britânica entrava em declínio, na década de 1930, e o Brasil novamente eleve seu poder de comando no sistema interestatal. Para que isso ocorra dependerá, dentre outros fatores, da existência de uma ideologia desenvolvimentista que tenha presente que o “interesse nacional” não é coisa do passado, mas um conjunto de valores que se reatualizam, como mostra a mútua relação de complementaridade entre Estado e o capital privado dos países centrais. Afinal, como nos ensinou Braudel (1987, p. 55), “O capitalismo só triunfa quando se identifica com o estado, quando é o estado.”

REFERÊNCIAS

- ABREU, M. P. *O Brasil e a economia mundial (1930-1945)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999.
- AREND, M. *50 anos de industrialização do Brasil (1955-2005): uma análise evolucionária*. 2009. Tese (Doutorado)- PPGE, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.
- ARRIGHI, G. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Ed. UNESP, 1996.
- ARRIGHI, G. *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- ARRIGHI, G.; SILVER, B. *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto: UFRJ, 2001.
- BASTOS, P. P. Z. *A dependência em progresso: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises cambiais no Brasil (1890-1954)*. 2001. Tese (Doutorado em Economia)- Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2001.
- BASTOS, P. P. Z. Geopolítica e finanças no pós-guerra: esperanças e restrições no governo Dutra. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 8., 2003, Florianópolis. *Anais ...* Florianópolis: [s.n.], 2003. Disponível em: <www.sep.org.br>. Acesso em: 20 ago. 2010.
- BASTOS, P. P. Z. A política do Estados Unidos para a América Latina: da diplomacia do dólar à boa vizinhança (1898-1933). *Texto para Discussão*: IE/UNICAMP, Campinas, n. 204, p. 1-25, abr. 2012.
- BRAUDEL, F. *A dinâmica do capitalismo*. Rio de Janeiro: Rocco, 1987.
- CARDOSO, F. H.; FALLETO, E. *Desenvolvimento e dependência na América Latina: um ensaio de interpretação sociológica*. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.

- CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. Tecnoglobalismo e o papel dos esforços de P,D&I de multinacionais no mundo e no Brasil. *Parcerias Estratégicas*, Brasília, DF, n. 20, p. 1225-1245, jun. 2005.
- CHESNAIS, F.; SAUVIAT, C. O financiamento da inovação no regime global de acumulação dominado pelo capital financeiro. In: LASTRES, H. M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. (Org.). *Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2005. cap. 5.
- CRUZ, P. D. Endividamento externo e transferência de recursos reais ao exterior: os setores público e privado na crise dos anos oitenta. *Revista Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 5, n. 1, p. 121-144, ago. 1995.
- DRAIBE, S. *Rumos e metamorfoses: estado e industrialização no Brasil 1930/1960*. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2004.
- FAUSTO, B. A revolução de 30. In: MOTA, C. G. *Brasil em perspectiva*. 20. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1995. p. 227-256.
- FILOMENO, F. A. *Brasil e Argentina nos quadros da economia-mundo capitalista: dívida externa e política econômica (1870-1930)*. 2006. Dissertação (Mestrado)- PPGE, Universidade Federal de Santa Catarina, 2006.
- FONSECA, P. C. D. *Vargas: o capitalismo em construção*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- FONSECA, P. C. D. Sobre a intencionalidade da política industrializante no Brasil na década de 1930. *Revista de Economia Política*, São Paulo, n. 89, p. 133-148, jan./mar. 2003.
- GOLDENSTEIN, L. *Repensando a dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.
- IANNI, O. *Estado e planejamento econômico no Brasil*. 6. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.
- KINDLEBERGER, C. P. *Manias, pânico e crashes: um histórico das crises financeiras*. Porto Alegre: Ortiz, 1992.
- MEDEIROS, C. A. Instituições e desenvolvimento econômico: uma nota crítica ao “nacionalismo metodológico”. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 19, n. 3, p. 637-645, dez. 2010.
- TAVARES, M. da C. *Da substituição de importações do capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- VIANNA, S. B. Política econômica externa e industrialização: 1946-1951. In: ABREU, M. P. (Org.). *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. São Paulo: Campus, 1990. cap. 4.
- VIANNA, S. B.; VELLELA, A. O pós-guerra: 1945-55. In: VILLELA, A. et al. (Org.). *Economia brasileira contemporânea (1945-2004)*. São Paulo: Campus, 2005. p. 21-44.
- VIZENTINI, P. G. F. *Relações internacionais e desenvolvimento: o nacionalismo e a política externa independente (1951-1964)*. Petrópolis: Vozes, 1995.
- WALLERSTEIN, I. *The capitalist world-economy*. New York: Cambridge University Press, 1983.
- WILLIAMSON, J. What Washington means by policy reform. In: WILLIAMSON, J. (Ed.) *Latin American adjustment: how much has happened?* Washington: Institute for International Economics, 1990. p. 7-38.

EMERGÊNCIAS E EMERGENTES: PARA ONDE?

Antônio J. E. Brussi

INTRODUÇÃO

É conhecida dos estudiosos do desenvolvimento a divergência a respeito da existência de um momento favorável para a decolagem (*take off*) de uma região ou estado em direção ao desenvolvimento sustentável e, caso essa circunstância de fato exista, as diferenças persistem sobre qual seria e como poderia tal momento ser identificado. Do mesmo modo, também na perspectiva do sistema-mundo pode-se discernir mais de uma interpretação sobre os efeitos que os ritmos cíclicos podem produzir na hierarquia da economia-mundo capitalista e no ordenamento do sistema interestatal. A esse respeito, de um lado, temos a tese de que os períodos de declínio da atividade econômica – as fases B do capitalismo – tendem a criar condições favoráveis à reorganização das hierarquias produtivas e à mobilidade dos estados semiperiféricos ao trazer desorganização e

<https://doi.org/10.36311/2013.978-85-7983-415-8.p173-214>

fragmentação à economia-mundo, diferentemente das fases de expansão que intensificariam os movimentos centrípetos do sistema. Nessa visão, a prosperidade proporcionada pelo crescimento econômico reforçaria as conexões de uma diversidade de interesses em dimensão sistêmica, aprofundando os laços já estabelecidos e instaurando os nexos iniciais de novos vínculos – associados a todo tipo de inovação – entre os interesses do centro, da periferia e da semiperiferia.

Recessão, no entanto, não significa universalização de oportunidades de ascensão por toda a economia-mundo. Nas periferias, por exemplo, de acordo com o autor da tese esboçada acima, a estagnação tenderia a se estender como predominante ao mesmo tempo em que se abririam algumas oportunidades de mobilidade ascendente para a semiperiferia. Com isso, os movimentos tendenciais mais particularizados podem ser identificados e mapeados, dependendo de sua origem, na periferia ou na semiperiferia. A esse respeito, Wallerstein (1980) resume a diversidade de direções que identifica nesses períodos como segue:

At moments of world-economic downturn, the weakest segment of the world-economy in terms of bargaining power tends to be squeezed first. The relative decline in world output reduces the market for the exports of the peripheral countries, and faster than it does the price of the imports [...] To be sure, a few peripheral countries who have the relatively strongest technological base may use the impetus of the crisis to push forward with import substitution. But the bulk of the periphery simply ‘stagnates.’ [...] (On the other hand), as expansion continues, the mode of economic prosperity for producing groups in semiperipheral areas is via the reinforcement of dependency patterns vis-à-vis core countries. However, when world contraction comes, the squeeze is felt by core countries who proceed to fight each other, each fearing ‘slippage’ [...] The bargaining relationship of a core and semiperipheral country changes in exactly the way the bargaining relationship between seignior and serf changed in moments of economic contraction in the Middle Ages, in favor of the lower stratum, enabling the latter to get some structural and even institutional changes as part of the new exchange. (WALLERSTEIN, 1980, p. 89).¹

¹ “Em momentos de recessão econômica mundial, o segmento mais fraco da economia-mundo em termos de poder de barganha tende a ser pressionado primeiro. O declínio relativo do produto mundial reduz o mercado para exportações dos países periféricos ainda mais rapidamente do que a queda dos preços das (suas) importações [...] Mais precisamente, uns poucos países periféricos que possuem bases tecnológicas relativamente mais fortes podem utilizar o ímpeto da crise para avançar a substituição de importações. Mas a maior parte da periferia simplesmente fica ‘estagnada’ [...] (Por outro lado), com a expansão, o modo de prosperidade econômica para

Torna-se possível, desse modo, observar duas visões complementares que sintetizam a posição desenvolvida por Wallerstein a respeito da mobilidade interzonal na economia-mundo capitalista. Primeiro, que os períodos de retração econômica são mais favoráveis para a ocorrência de movimentos ascendentes na hierarquia da economia mundial e, segundo, que os estados semiperiféricos têm maiores possibilidades de aproveitarem-se dessa fragilização sistêmica. A seguinte afirmação do autor reforça o que vem sendo exposto: “[...] the ability (of semiperipheral states) to take advantage of the flexibility offered by the downturns of economic activity is in general greater than that of either the core and the peripheral countries.” (WALLERSTEIN, 1980, p. 97).²

A partir de posição claramente diferente, Arrighi procurou demonstrar, com base em longa série de dados, que não apenas as distâncias em relação ao centro tendem a encolher durante os períodos de expansão da economia-mundo como também que as recessões “[...] are not better but worse times than A-phases for peripheral and semiperipheral states to catch up with or narrow the gap that separates them from core states.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 143)³. Essa nova interpretação, ao inverter completamente os termos da visão de Wallerstein quanto ao ambiente socioeconômico mais favorável às transições proporcionado pelas fases B e quanto às maiores facilidades para a semiperiferia em tais contextos, levanta imediatamente uma questão. Se a desorganização sistêmica trazida pelas depressões (aumento da concorrência no centro e perda de força da corrente de mercadorias) fragiliza os estados não centrais nesses períodos, de que forma as fases de expansão poderiam contribuir para encurtar a distância entre os estados centrais e não centrais?

grupos produtores nas áreas semiperiféricas é através do revigoramento dos padrões de dependência vis-à-vis os países centrais. Entretanto, quando a contração mundial chega, a compressão é sentida pelos países centrais que iniciam uma luta com todos, temendo retrocessos [...] As relações de negócios entre um país central e um periférico mudam do mesmo modo que os vínculos entre senhor e servo mudavam em momentos de contração econômica na Idade Média em favor dos estratos inferiores, permitindo que algumas mudanças estruturais e mesmo institucionais os favorecessem como parte de novos acordos.” (WALLERSTEIN, 1980, p. 89, tradução nossa). As traduções dos originais em inglês foram feitas pelo autor deste capítulo.

² “A habilidade (dos estados semiperiféricos) de tirar vantagens da flexibilidade oferecida pelos retrocessos das atividades econômicas é em geral maior que a dos países centrais e dos periféricos.” WALLERSTEIN, 1980, p. 97).

³ “[...] não são tempos melhores, mas piores que as fases A para que os estados periféricos e semiperiféricos alcancem ou diminuam a distância que os separam dos países centrais.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 143).

Duas explicações complementares são introduzidas para completar o arco explicativo de Arrighi ao problema que ele mesmo apresenta. Em primeiro lugar, o processo de destruição criadora, que tem lugar nas fases de recessão, tende a redefinir e/ou intensificar a concentração espacial das novas atividades recentemente introduzidas, estendendo tal reajustamento também para aquelas atividades que se mantiveram típicas do centro.⁴ Se no início da retração econômica o processo é autorreforçador (devido ao efeito centrípeto da destruição criadora nessa primeira fase e às economias externas emanadas da proximidade física daquelas atividades em implantação ou em transformação), seu desenvolvimento (a consequente expansão econômica) tenderá a produzir deseconomias que eventualmente serão compensadas através da realocação sistêmica de algumas daquelas atividades negativamente afetadas. Assim, durante os períodos de expansão, a semiperiferia se tornaria candidata a hospedar as atividades em vias de serem reposicionadas, por disporem de economias externas suficientemente desenvolvidas para viabilizarem (em termos de altos lucros e baixos custos) tal realocação. No caso da periferia, o atrativo de salários ainda mais baixos e a eventual abundância de matérias primas podem estimular outras transferências. Em segundo lugar – e agora visto a partir da dinâmica interna dos estados não centrais – os períodos de expansão são definidos pela tendência geral de estreitar os laços orgânicos com o centro devido: 1) à crescente intensidade das correntes de mercadorias e 2) ao aumento da diversidade dessas correntes. Desse modo, durante os ciclos de expansão, a ação conjunta desses fatores produz o crescimento de atividades-centro na semiperiferia e, eventualmente, na periferia aumentando, dessa forma, a capacidade relativa dessas áreas de reterem e de apropriarem-se de um incremento do bolo produzido na economia-mundo. Outra consequência desse novo entrelaçamento entre o centro e o não centro é a difusão, nos estados envolvidos, de nódulos complementares das correntes de interesses

⁴ “During these times profit-oriented innovations are introduced, which carry in their wake the introduction of new methods of production, new commodities, new source of supply, new trade routes and markets, and new forms of organization.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 147). (Durante esses períodos, são introduzidas inovações com finalidades lucrativas que estimulam a chegada de novos métodos de produção, novas mercadorias, novas fontes de suprimentos, novas rotas comerciais e mercados e novas formas de organização.)

reforçando a convergência política dos interesses já existentes além dos novos nexos naqueles recentemente criados.⁵

Procurando reforçar com argumentação mais empírica sua contestação à visão que entende os momentos de crise como mais favoráveis aos movimentos ascendentes e alertando para a limitação temporal de sua investigação, Arrighi, Korzeniewicz e Martin (1986) sugerem que, para os anos considerados (1870-1980), a periferia e a semiperiferia, ao invés de melhorarem, deterioraram suas posições relativas nas fases recessivas, precisamente devido aos efeitos produzidos pela intensificação da competição entre os países do centro. O acirramento da competição

⁵ A expressão corrente de interesses refere-se primariamente à progressiva convergência de benefícios construída em meio à consolidação de uma corrente de mercadorias na economia-mundo. Trata fundamentalmente dos complementos políticos e ideológicos das correntes de mercadorias derivados das vantagens compartilhadas (mas com benefícios distribuídos frequentemente de modo desigual) aos inúmeros agentes envolvidos naquelas correntes. Uma vez consolidadas, essas correntes tendem a se organizar politicamente na defesa de seus interesses. A propósito, Wallerstein e Hopkins (1986) definem correntes de mercadorias do seguinte modo: “[...] The concept of ‘commodity chain’ refers to a network of labor and production processes whose end result is a finished commodity. In building this chain we start with the final production operation and move sequentially backward (rather than other way around...) until one reaches primarily raw material inputs.” “[...] Analyses of the component production processes that result in a finished commodity are able, by way of contrast, to address directly the issues of the existence of a complex division of labor, and of the real economic alternatives at each point of the chain. It should be noted, moreover, that the concept of a commodity chain does not presume either a geographically dispersed division of labor or the interrelation or separation of states via commodity movements. By being agnostic on these issues in its designation of linked labor processes, research organized by the concept is able, in ways currently not possible, to examine claims regarding the transnational interdependence of productive activities.” “The construction of a commodity chain proceeds through two steps. Delineation of the anatomy of the chain begins from the point of final production of a consumable. We take, however, one step ‘forward’. The point to which the end product was sent for consumption is noted first. The other steps move in the reverse direction. We move backward rather than forward because we are interested in seeing the loci of the sources of value in a finished product and not the multiple uses to which raw materials are put.” (WALLERSTEIN; HOPKINS, 1986, p. 157-170). Para uma discussão mais detalhada a respeito do conceito de corrente de mercadoria (commodity chain) ver WALLERSTEIN, 1980 e WALLERSTEIN; HOPKINS, 1982, v. 1. “[...] O conceito de corrente de mercadorias refere-se a uma rede de processos de trabalho e de produção cujo fim resulta em uma mercadoria acabada. Ao construir essa corrente começamos com a operação de produção final e movemos sequencialmente para trás (ao invés do contrário) até que se alcancem os insumos básicos de matérias primas. Análises dos componentes dos processos de produção que resultam em uma mercadoria acabada são capazes, por força de contraste, de endereçar diretamente aos tópicos da existência de uma complexa divisão do trabalho e das reais alternativas em cada ponto da corrente. Deve ser notado, além disso, que o conceito de corrente de mercadorias não pressupõe uma divisão do trabalho geograficamente dispersa ou a inter-relação ou separação de estados a partir do movimento de mercadorias. Ao ser agnóstico nesses tópicos em sua designação de processos vinculados de trabalho, a pesquisa organizada pelo conceito é capaz de superar as limitações para examinar questões relativas à interdependência transnacional de atividades produtivas.” “[...] “A construção de uma corrente de mercadorias se desenvolve em dois passos. A delimitação da anatomia da corrente começa a partir do ponto da produção final de um bem. Damos, entretanto, um passo à frente. O ponto para o qual o produto final foi enviado para o consumo é notado primeiro. Os outros passos dirigem-se na posição reversa. Voltamos para trás ao invés de para frente porque estamos interessados em observar os lugares das fontes de valor em um produto acabado e não os múltiplos usos das matérias primas.” (WALLERSTEIN; HOPKINS, op. cit.).

submeteu aquelas atividades quase monopólicas a intensas pressões competitivas tornando-as, conseqüentemente, menos capazes de exercerem seu controle usual sobre os excedentes da economia-mundo. Com isso, houve uma tendência geral para intensificar e aprofundar a desigualdade através da inovação aumentando, dessa forma, a distância entre o centro e as zonas periférica e semiperiférica. Como eles mesmos afirmaram:

B-phases, in contrast, are moments of truth. They are periods in which competitive pressures intensify and so does the struggle to shift those pressures onto other economic and political actors. As a consequence, polarizing tendencies become stronger: distances among zones are reestablished and states that have 'accidentally' crossed the boundaries of their zone are pushed back down (or pulled themselves back up) into it. (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 148).⁶

Com a moldura interpretativa dessa posição a respeito das transições interzonais na economia-mundo delineada em seus contornos mais gerais, resta ainda indicar os determinantes que essa versão identifica como estimuladores das transições para posições mais centrais que, embora incomuns, admite-se que existem. Na mesma oportunidade, os autores reconhecem a relevância das discontinuidades socioeconômicas e políticas como antecedentes das transições, ressaltando que seu início tende a ocorrer ainda durante os períodos de recessão para, eventualmente, florescerem durante as fases de expansão sistêmica (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986).

A explicação do por que as transições para posições mais centrais, quando ocorrem, tendem a se dar nos períodos de expansão está em boa medida determinada pela emergência de ondas inovadoras que surgem ainda durante as fases de retração. Estendendo o argumento da importância das discontinuidades políticas como determinantes para que movimentos ascendentes ocorram nos períodos de expansão, pode-se pressupor que a emergência de discontinuidades socioeconômicas tende a ocorrer em momentos cíclicos semelhantes. Nessas fases de retrocesso dos ciclos de crescimento, interrompem-se os estímulos que favorecem a satisfação de

⁶ “Fases B, em contraste, são momentos de verdade. São períodos em que as pressões competitivas intensificam-se do mesmo modo que a luta para desviar essas pressões para outros atores econômicos e políticos. Como consequência, as tendências polarizadoras tornam-se mais fortes: as distâncias entre as zonas são restabelecidas e os estados que ‘acidentalmente’ cruzaram a fronteira de suas zonas são empurrados ou trazidos de volta às zonas de origem.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ ; MARTIN, 1986, p. 148).

expectativas, construídas ainda durante o período expansivo precedente. Pressionadas e constrangidas por limitações de toda ordem como resultado da interrupção do crescimento, que dificultam ou mesmo impedem o fluxo regular da vida econômica até então existente, as cadeias mercantis passam a experimentar um progressivo desarranjo dos ritmos e fracionamentos dos nexos que as mantinham em funcionamento. Segue daí que combinações entre a importância e extensão dos interesses afetados, a busca frenética por novas oportunidades lucrativas, o enfraquecimento dos fundamentos da legitimidade do poder político, a competição internacional e a ameaça das pressões populares tendem a condensar-se de modo a favorecer a ocorrência de significativas discontinuidades socioeconômicas. O mesmo cenário também cria as condições de viabilização de mudanças político-institucionais que permitem a um ou outro estado aproveitar ou mesmo forçar passagem em direção a uma transição interzonal na economia-mundo durante o novo período de expansão econômica que se aproxima. Por conseguinte, em algumas situações as transformações iniciadas ainda durante as fases recessivas encontram-se receptivas e aptas a transformar em vantagens os novos estímulos emanados da nova fase de prosperidade que se inicia. O resultado dessa combinação virtuosa de novo ambiente político-institucional com estímulos inovadores de expansão econômica promove, então, a ascensão de um estado na hierarquia da economia-mundo capitalista. Um exemplo histórico desse processo foi a transformação trazida pela Revolução de 1930 e as muito favoráveis consequências que ela proporcionou à promoção do Brasil ao ambiente da semiperiferia da economia-mundo capitalista.

Essa breve referência a respeito das divergências existentes no tratamento das pouco frequentes transições de estados para posições mais centrais na economia-mundo pretende ressaltar a dificuldade de interpretar apropriadamente eventuais indícios de transição, mesmo no âmbito da perspectiva do sistema-mundo. É reconhecido por todos que o mundo vem atravessando profunda crise sistêmica que vem apresentando as mais variadas manifestações. No âmbito socioeconômico, um fenômeno que vem atraindo a atenção de estudiosos e políticos por toda a parte é o da emergência de novos contingentes de consumidores em alguns estados não centrais, equivocadamente denominados de “novas classes médias.”

A chegada de milhões de novos consumidores vem sendo reconhecida como a principal responsável pelo sucesso das políticas anticíclicas de países como o Brasil, pelo impacto provocado pela crescente expansão da demanda doméstica. É nesse contexto de otimismo “desenvolvimentista”, especialmente visível no Brasil, que se adverte para a necessidade de avaliações mais percucientes, especialmente por parte dos que professam uma ciência social mais autônoma e crítica.

O presente trabalho pretende inicialmente lançar algumas questões que surgem da associação muitas vezes ligeira da emergência de novos consumidores com o ingresso em nova fase de expansão econômica nacional. Na segunda parte, serão investigadas as principais mudanças políticas e econômicas ocorridas no Brasil no último quarto de século procurando testar a pertinência de entendê-las como descontinuidades potencialmente propulsoras de movimento ascensional do país na hierarquia do sistema-mundo capitalista. Considerando os propósitos enunciados, não serão considerados os aspectos políticos e ideológicos indispensáveis a um tratamento mais completo a respeito da classe média. O objetivo se limitará às dimensões econômicas mais relevantes para os propósitos deste estudo.

1 CLASSE MÉDIA: ALGUMAS CONSIDERAÇÕES OPORTUNAS

Every man is rich or poor according to the degree in which he can afford to enjoy the necessaries, conveniencies, and amusements of human life. But after the division of labour has once thoroughly taken place, it is but a very small part of these with which a man's own labour can supply him. The far greater part of them he must derive from the labour of other people, *and he must be rich or poor according to the quantity of labour which he can command, or which he can afford to purchase.* The value of any commodity, therefore, to the person who possess it, and who means not to use or consume it himself, but to exchange it for other commodities, is equal to the quantity of labour which it enables him to purchase or command. Labour, therefore, is the real measure of the exchangeable value of all commodities. (SMITH, 1961, Book 1, ch. 5, p. 34, grifo nosso).

Antonio Cattani, em um instigante texto, apresenta a conhecida definição smithiana de riqueza – destacada em negrito na epígrafe acima – segundo a qual “[...] se é rico ou pobre de acordo com a quantidade de trabalho que se pode controlar ou comprar.” (CATTANI, 2011, p. 8). No contexto dessa feliz lembrança, o autor apresenta também a muito fecunda ideia de riqueza substantiva⁷, medida composta de renda mais ativos (p. 8), conceito apropriado para retratar com bastante precisão o tamanho da riqueza dos grupos médios e ricos ao lado da dimensão da desigualdade de rendas presente nas sociedades capitalistas. A oportuna referência à frase de Adam Smith, trazida agora em todo seu contexto, foi muito conveniente, apesar de ambiguidades que podem desvirtuar seu sentido, por não explicitar a origem da riqueza, a exploração e as polarizações e tensões típicas das sociedades com divisões do trabalho mais complexas e socialmente desiguais. A conveniência da lembrança se deve, no entanto, à percepção de Smith sobre a riqueza, que passa a ter especial utilidade nos casos em que a investigação busca demarcar, a partir do estilo de vida, os grupos intermediários da escala de estratificação socioeconômica de uma dada sociedade.

Identificada com a capacidade de satisfazer as necessidades de seu portador, tornando-o capaz de também desfrutar das conveniências e dos prazeres da vida humana, essa ideia mais geral e abstrata de riqueza não se restringe ao que inequivocamente tipifica o capitalista, aquele que compra e comanda trabalho alheio em quantidade. Nesse ponto, deve-se reconhecer que muitos dos que desfrutam ao menos de parte das amenidades da vida não fazem parte dessa classe, não nos termos de apropriadores diretos de mais-valia, como os capitalistas são tipicamente qualificados. Sendo assim, é indispensável procurar identificar essa categoria de tonalidade indefinida, distante dos extremos das modernas sociedades de classes, como pertencente a um subconjunto especial, equidistante dos polos do antagonismo social típico da modernidade. Assim, os que compram/apropriam-se

⁷ “A expressão riqueza substantiva é um recurso conceitual utilizado para reforçar a evidência da desmedida. Por riqueza substantiva entendemos os recursos concretos, os bens essenciais e as propriedades consistentes em volume considerável que possibilita o exercício do poder e garantem a impunidade garantida ou mesmo a utilização da força. Não se trata de dimensões abstratas tais como capitais simbólicos ou culturais, prestígio ou *status*, e sim, elementos objetivos (meios de produção, ativos, dinheiro, propriedades, patrimônio) em grande quantidade assegurando o domínio nas múltiplas correlações de força existentes nas esferas econômica, política e social.” (CATTANI, 2007, p. 81).

de mercadorias/trabalho acima das necessidades materiais e culturais socialmente consideradas como básicas e que, desse modo, desfrutam de padrão de vida superior àquele das classes populares, posicionam-se em um degrau superior, em uma situação de estrato intermediário compondo, portanto, uma classe média.

Evidentemente que a simples constatação da diferença pouco acrescenta, já que os critérios para a demarcação dos pontos delimitadores das classes continuam indefinidos, além de não haver referência aos aspectos qualitativos do problema. É importante advertir que um tratamento exaustivo do tema ultrapassa os objetivos dessas notas, embora tal restrição não evita que se aponte a estreita correspondência dessa visão geral e abstrata de “riqueza” – a capacidade destacada de comprar trabalho e/ou seu produto – com o critério predominante de identificação dos grupos médios acima referidos. Nesse caso, busca-se indicar que o pertencimento de classe a partir da posse de certos bens, de renda e conexões culturais ou sociais exclusivistas vincula-se fortemente àquela visão abstrata de riqueza porque, em ambos os casos, o foco é o estilo de vida desfrutado por seus portadores. Acrescente-se que esse tipo de determinação como fundamento de atribuição de classe – o estilo de vida, seus pressupostos e componentes – presume certa estabilidade de rendimentos de modo a permitir, no tempo, a construção e sedimentação de padrões de comportamento a ele associados. Assim, ser de classe média significa também dispor de fontes de rendimentos mais estáveis, com oportunidades abertas de avanços financeiros e profissionais, em boa medida entendidas como dependentes do desempenho e do esforço individual. Desse modo, a segurança proveniente de fontes de rendimentos mais estáveis, de boa educação formal, de conexões sociais, habitação de qualidade, reservas financeiras e padrão de consumo distinguido ajudam a compor e reforçar o núcleo duro da situação e – por que não? – da ideologia da classe.

A preocupação em diversificar o número de variáveis em busca de uma definição de classe média mais abrangente e menos suscetível a variações ocasionais, como o que ocorre quando se toma o montante da renda e/ou o consumo de determinados bens como referência exclusiva, de modo algum é intenção recente. Atkinson e Brandolini (2011, p. 13) lembram que no Censo sueco de 1810 já havia a instrução para aumentar

a diversidade dos recursos econômicos para tal definição, incluindo a renda, a riqueza (patrimônio) e o acesso ao crédito. Ao concordarem com a posição de que a definição de classe média deve incluir também a posse de ativos reais e financeiros, os autores apresentam o argumento abaixo:

In fact, income is a good proxy of living standards, but fails to represent the full amount of resources on which individuals rely to cope with the needs of everyday life and to face unexpected events. Individuals may have earnings below the poverty threshold and still reach a decent standard of living thanks to their past savings. A sudden income drop need not result in lower living conditions if they can decrease accumulated wealth, or if they can borrow. On the other hand, income can be above the poverty threshold, yet individuals can feel vulnerable because they have no savings to face an adverse income shock. Assets and liabilities are fundamental to smoothing out consumption when income is volatile, playing an insurance role intertwined with that of private or public formal insurance mechanism. More fundamentally, the possession of tangible and intangible assets is a major determinant of personal long-term prospects. The chances in one's life depend on the set of opportunities open to an individual, which are, in turn, a function of her or his intellectual and material endowments. In the presence of capital market imperfections, individuals with low endowments may be stuck in a poverty trap. Conversely, a minimum endowment may reinforce the sense of responsibility of individuals and their attitude to pursue more efficient behaviours. (BOWLES; GINTIS, 1998 apud ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 14).⁸

O estudo traz ainda duas referências quantitativas importantes para subsidiar uma definição de classe média menos suscetível às

⁸ “Na verdade, a renda é bom indicador de padrões de vida, mas não abrange o volume total de recursos que os indivíduos empregam para as necessidades da vida cotidiana e para enfrentar eventos inesperados. Indivíduos podem receber abaixo da linha da pobreza e ainda dispor de um padrão de vida decente graças a suas poupanças passadas. Uma rápida queda na renda não precisa resultar em condições de vida mais baixas se puderem utilizar a riqueza acumulada ou se puderem tomar emprestado. Por outro lado, a renda pode estar acima da linha da pobreza e, mesmo assim, os indivíduos podem sentir-se vulneráveis por não possuírem poupança para enfrentarem uma súbita queda na renda. Ativos e obrigações são fundamentais para suavizar a variação do consumo quando a renda fica volátil, desempenhando um papel de seguro intercalado com os mecanismos formais do seguro privado ou público. Fundamentalmente, a posse de ativos tangíveis e intangíveis é um determinante valioso de perspectivas pessoais de longo prazo. As chances na vida de alguém dependem das oportunidades abertas a um indivíduo que são, desse modo, função de seu patrimônio intelectual ou material. Na presença das imperfeições do mercado de capitais, os indivíduos com poucos recursos podem ser aprisionados em uma armadilha da pobreza. Por outro lado, recursos mínimos podem reforçar o senso de responsabilidade dos indivíduos e suas atitudes para buscarem comportamentos mais eficientes.” (BOWLES; GINTIS, 1998 apud ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 14).

frequentes oscilações da vida econômica, semelhantes à matriz do conceito de riqueza substantiva apresentada por Cattani. Buscando soluções aos questionamentos apresentados acima, os autores procuraram ampliar o conceito de modo a vinculá-lo também à capacidade dos membros da classe média de permanecer em suas posições de classe mesmo em caso de bruscas interrupções dos rendimentos regulares da família. Desse modo, preocupados em identificar um valor patrimonial suficiente para manter as pessoas na mesma posição de classe por algum tempo após a perda das fontes de ingresso e considerando os limites da renda familiar pré-estabelecidos, Atkinson e Brandolini (2011, p. 13-17) encontraram os seguintes referenciais patrimoniais, que denominaram de ativos pobreza (poverty assets), que seriam ativos financeiros (ações, títulos e depósitos bancários) e ativos líquidos (net worth) ou o valor dos ativos, inclusive dinheiro, menos os passivos.⁹ Os primeiros devem ser vistos como “fundos emergenciais disponíveis” para utilização em situações emergenciais mais imediatas e os segundos como “segurança econômica familiar de longo prazo” (HAVEMAN; WOLFF, 2004, p. 151 apud ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 16).

A despeito desses esforços teórico-metodológicos e afastando-se de preocupações do tipo das desenvolvidas acima, a vertente interpretativa nucleada em torno dos gastos com consumo como demarcadores isolados da classe média introduziu mudanças profundas no entendimento sobre esse contingente social no contexto do capitalismo contemporâneo. Considerando a importância do tema no quadro da atual crise sistêmica por que passa a economia mundial, torna-se oportuno rascunhar um esboço de alguns percursos e percalços experimentados pelas noções de classe média.

Em linhas apenas ilustrativas, o conteúdo desse conjunto ‘do meio’ vem, desde há muito, acolhendo tal diversidade de ‘inquilinos’ que

⁹ O limite mínimo dos ativos e o prazo mínimo capaz de manter a família acima da linha da pobreza são apresentados como segue: “The asset-poverty line may be taken to coincide with a fraction of the standard income-poverty line: one half means that wealth holdings must be sufficient to maintain the individual at the poverty line for at least six months. The sense of difficulty in coping with negative events associated with asset-poverty is at odds with the economic security that is seen as an attribute of the middle class.” (ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 16). (A linha de ativo-pobreza pode ser traçada para coincidir com uma fração da linha renda-pobreza padrão: metade significa que os valores precisam ser suficientes para manter o indivíduo na linha da pobreza por pelo menos seis meses. O pressuposto de dificuldade em enfrentar eventos negativos associados ao ativo-pobreza está em desacordo com a segurança econômica que é vista como um atributo da classe média.”

se pode dizer, logo de início, ter sempre abrigado tudo o que não cabia em outro lugar. Vale recordar que o termo Terceiro Estado (Tiers État), criado durante a Idade Média¹⁰ e especialmente lembrado por seu protagonismo na revolução francesa, compreendia os camponeses, proletários, aprendizes, artesãos, comerciantes, profissionais liberais e burgueses, ou seja, praticamente o que não era clero ou nobreza, o Primeiro e Segundo Estados. É interessante notar que a maior parte dos componentes do Terceiro Estado era composta de pequenos proprietários, aprendizes, artesãos e profissionais liberais, em que pese a proeminência da grande burguesia na condução política e ideológica da “classe” no processo revolucionário iniciado em 1789. O rearranjo desses ‘estamentos’, consequência do ciclo revolucionário europeu entre o final do século XVIII e a primeira metade do século XIX, vai fornecer boa parte da matéria prima para a primeira conceituação de pequena burguesia – a denominação marxista para classe média – ainda hoje utilizada em estudos sobre estrutura de classes e estratificação social.

Se em meados do século XIX a definição de pequena burguesia, ao excluir a burguesia, ressaltava os pequenos proprietários e artesãos – não proletários porque senhores de seus instrumentos, ritmo e tempo de trabalho – o conceito logo incorporou os grupos técnico/profissionais, produto da revolução técnico-científica gestada na recém-organizada corporação oligopolista no final do século XIX. O conceito passava agora a abrigar dois subconjuntos, *a pequena burguesia tradicional* e *a nova pequena burguesia*, esta incluindo os diversos graus de gerência, os grupos técnico-profissionais como engenheiros, médicos, advogados, os funcionários do estado e militares de média patente, os white collars ou trabalhadores de escritório de médio escalão e suas ramificações. A pequena burguesia tradicional tradicional, por sua vez, continuava a ser vista como transitando para o desaparecimento em vista das pressões competitivas que a grande empresa impunha aos artesãos, pequenos proprietários e profissionais autônomos, enquanto a nova pequena burguesia assalariada apresentava promissores sinais de ilimitada multiplicação.

¹⁰ A organização social feudal era dividida em três grandes ordens: os *Oratores* (religiosos), os *Bellatores* (guerreiros) e os *Laboratores* (camponeses e o terceiro estado). O ‘terceiro estado’ foi progressivamente se diversificando e se transformando em uma ordem lucrativa até abranger a diversidade social e profissional do final do século XVIII. Ver DUBY, 1978.

O resultado do alargamento da abrangência imposto ao conceito reintroduziu a primitiva heterogeneidade, recorrência do que havia ocorrido inicialmente com o conteúdo do Terceiro Estado, o núcleo protoformador do conceito comentado acima. A novidade era a coexistência, no mesmo conceito, de uma sobrevivência econômica, de uma classe transitória condenada à inevitável diferenciação, que compartilhava o espaço social intermediário com a referência do futuro, com o que havia chegado para ficar e que se expandia. No entanto, o que vinculava o passado ao futuro, o que nivelava aqueles subconjuntos era a condição de distanciamento, cada qual a seu modo, das ocupações e ambientes de trabalho encontrados no “chão” das fábricas. Quer pelo tipo de trabalho – o escritório – quer pela autonomia que o trabalho de artesãos, de pequenos proprietários ou de profissionais liberais permitia usufruir, quer pela independência que desfrutavam, o fato é que esses grupos não eram nem se viam como operários proletários no sentido literal da expressão.¹¹

Em meio a essas profundas transformações econômicas, ocupacionais e políticas do início do século XX, e fortemente influenciado por elas, Max Weber apresentou seu entendimento a respeito das classes em duas passagens de *Economia e Sociedade*: na primeira parte, intitulada *Conceitos Sociológicos Fundamentais* e na parte II, *A Economia, as Ordens e os Poderes Sociais*, capítulo VIII, onde descreve as principais características das classes do seguinte modo:

Falamos de uma classe quando 1) uma pluralidade de pessoas tem em comum um componente causal específico de suas oportunidades de vida, na medida em que 2) este componente está representado, exclusivamente, por interesses econômicos, de posse de bens e aquisitivos (oportunidade de rendimentos), e isto 3) em condições determinadas pelo *mercado* de bens ou de trabalho ('situação de classe'). (*Economia e sociedade*, 1999, v. 2, p. 176, grifo do autor).

¹¹ A literatura sobre classes médias é imensa, contendo tal número de abordagens que quase se rivaliza com a profusão de títulos sobre o tema. Entretanto, o livro *As classes sociais no capitalismo de hoje*, de Nicos Poulantzas, apresenta um tratamento teórico bastante completo sobre o conceito a partir da perspectiva marxista ao mesmo tempo em que evidencia as dificuldades de sistematização do conceito. Em termos de análise de história econômica, retratando as mudanças havidas nas sociedades capitalistas avançadas, na transformação da composição da força de trabalho, nas mudanças no processo de trabalho e em sua degradação, ver o clássico *Trabalho e capital monopolista*, de Harry Braverman.

Ao lado de determinantes análogos de reprodução da vida, está explicitado que os traços delimitadores das classes são exclusivamente circunscritos a interesses econômicos e também exclusivamente determinados por relações de mercado. Por esse motivo, reconhecendo que a diversidade de atividades, profissões e fontes de rendimento passíveis de compartilharem uma mesma situação de classe impossibilitaria a busca de identidades abrangentes, Weber alertou que:

Em princípio, o poder de disposição sobre os diversos tipos de bens de consumo, meios de produção, patrimônio, meios de aquisição e qualificação de serviços constituem, em cada caso, uma situação de classe especial, e somente a falta total de “qualificação” de pessoas sem propriedade, obrigadas a ganhar sua vida por seu trabalho com ocupações inconstantes, representa uma situação de classe homogênea. (Economia e sociedade, 1991, v. 1, p. 199).

Desse modo, com o afastamento de determinações outras que não as produzidas e identificadas a partir das “situações de classe”,¹² Weber apresenta uma solução de cunho mais empírico, visível a partir das situações de mercado, possivelmente pretendendo desatar o nó do pertencimento de classe na incontável diversidade de casos concretamente encontráveis no mercado. Tornando-as exclusivamente econômicas e limitadas ao mercado, Weber possibilitava que o montante do rendimento, não importando sua origem, fosse também um indicador utilizável para a delimitação de algumas classes, por propiciarem a grandes grupos modos e estilos de vida social e culturalmente análogos.¹³

Foi como desdobramento dessa solução de mercado para o problema das classes, que de modo algum pode ser vista como originalmente

¹² “Mas sempre vale para o conceito de classe que a oportunidade no *mercado* é o condicionador comum do destino dos indivíduos. Nesse sentido, a ‘situação de classe’ significa, em última instância, a ‘situação de mercado’.” (WEBER, 1991, v. 1, p. 177, grifo do autor).

¹³ A referência a “algumas classes” se deve à diferenciação que Weber faz entre ‘classe proprietária’, ‘classe aquisitiva’ e ‘classe social’. Neste último caso, o conceito de classe social abrange o conjunto de ‘situações de classe’ enumerado pelo autor ou, “a oportunidade de abastecimento de bens, a posição de vida externa e o destino pessoal.” É, portanto, como determinador do acesso a bens, à posição de vida e ao destino pessoal, que o montante da renda em posse de um indivíduo se apresenta como determinante fundamental para a noção weberiana de classe social no capitalismo. Ver: WEBER, 1991, v. 1, p. 199.

weberiana,¹⁴ que surgiu a ideia simplificadora de se definir classe a partir do quantum e do tipo de bens e serviços que se consome como derivação imediata do montante do rendimento. A esse respeito, qualquer definição de classe a partir do tipo de consumo ou de aspirações de consumo que certos grupos eventualmente demonstram ter representa uma desfiguração dos escritos de Weber, simplesmente porque ele considerava o ‘consumo de bens’ ou ‘conduções específicas de vida’ atributos de situações estamentais mais que de classes. A esse respeito, não é outro o sentido da frase abaixo:

Poderíamos dizer, portanto, exagerando um pouco na simplificação: as ‘classes’ diferenciam-se segundo as relações com a produção e aquisição de bens, os ‘estamentos’, segundo o princípio do consumo de bens, que se manifestam em ‘conduções’ de vida específicas. Também uma categoria profissional é um ‘estamento’, isto é, costuma pretender, com êxito, certa ‘honra’ social somente em virtude da ‘condução da vida’ específica, eventualmente condicionada pela profissão. (WEBER, 1999, v. 2, p. 185).

É importante advertir que o próprio trecho acima também apresenta muito nitidamente os limites de uma associação irrestrita entre consumo e estamento. Se não por outro motivo, ao menos devido à distância entre a abstração das características comuns identificadas nas inúmeras manifestações históricas de estamentos e a realidade empírica dos casos concretos de situações estamentais. Trata-se, aqui, da conhecida diferenciação que se deve fazer entre tipos ideais e as situações histórico-concretas as mais diversas, ressalva essa sempre presente na metodologia weberiana. Seja como for, não se pode relevar o completo distanciamento das abordagens mais recentes a respeito de classes médias, definidas a partir do consumo de determinados bens, com a complexa trama desenvolvida por Weber no âmbito da seção sobre A Economia, as Ordens e Poderes Sociais, ao buscar entender as classes como uma manifestação de poder no mercado.

Em que pese o equívoco de se insistir naquela falsa filiação, o fato é que o tratamento mais recente e difundido para se definir classe média – considerando também que as referências à pequena burguesia

¹⁴ É importante lembrar a semelhança das posições de Weber com a ênfase smithiana enunciada acima a respeito da importância da riqueza (rendimento) e do mercado (aquisição de bens para desfrutar dos prazeres da vida) na determinação da posição do indivíduo na hierarquia de uma dada sociedade.

são, a essa altura, coisas do passado – passou a privilegiar a capacidade de consumo que determinados grupos demonstram possuir. Descola-se agora definitivamente do processo de trabalho, das relações de produção ou da diferenciação de poder manifestada no mercado e identificada, só em parte, pela desigualdade de estilos de vida e busca-se avaliar a extensão do acesso a certos bens de consumo emblemáticos, não universais, não essenciais, que supostamente marcam distanciamento das classes populares. Sob tal fundamento, o que importa é quanto se pode consumir sem mais outra consideração ao lado do movimento de aumento ou declínio dessa capacidade de acordo com o volume de recursos à disposição desses estratos, que indicariam mudanças de tamanho e da importância que teriam no mercado. Em ambos os casos, trata-se de medir a variação na capacidade de consumo, entendida como indicadora de qualidade de vida de setores ou mesmo do conjunto da população de uma região, país ou continente. Desse modo, e por essa medida, o aumento quantitativo e qualitativo da capacidade de consumo da população de um dado país passou, então, a ser a referência de desenvolvimento e de governança política.

Não se deve, entretanto, chegar ao extremo de desqualificar sem reserva tal tratamento. Na verdade, ele se presta a mais de um propósito, desde os mais instrumentais, como antecipar prováveis retornos de investimentos, aos orientados à construção de cenários prospectivos, como os propósitos político/eleitorais, por exemplo. Em ambos os casos, no entanto, o consumo como função das variáveis determinantes de renda e emprego faz emergir duas dimensões desse tipo de abordagem: a que ressalta um caráter episódico e, na melhor das hipóteses, conjuntural desses trabalhos ao mesmo tempo em que também se evidencia sua dimensão instrumental. Por esse motivo, estudos com tal tipo de tratamento o mais das vezes só podem reivindicar pertinência imediata, de momento, especialmente quando estão fundamentados na hierarquização de populações baseadas na estratificação de acordo com o que podem consumir. Em tais casos, as oscilações típicas da vida econômica, de ramos, setores ou mesmo os movimentos mais estruturais que se abatem periodicamente sobre a economia mundial, acabam por impor grande transitoriedade às conclusões fundamentadas a partir de investigações desse tipo. Isso porque, diferentemente do processo mais longo de acometimento da vitalidade e do futuro daquelas atividades

estruturalmente determinadas, como a propriedade dos meios de trabalho ou de habilidades profissionais altamente especializadas ou mesmo das identidades determinadas por estilos de vida, o pertencimento a uma posição social ancorada exclusivamente no que se compra, afigura-se, em qualquer circunstância, bastante incerto e temerário.

2 MUITOS OBJETOS EM UM OBJETO

Em termos bastante pragmáticos, o tratamento da classe média baseado na capacidade de consumo foi impulsionado, em um primeiro momento, pela urgência de incluir interpretativamente os contingentes de pobres e miseráveis que vêm ascendendo socialmente desde o início dos anos 2000, consequência dos avanços econômicos e políticos de alguns países da periferia e semiperiferia da economia mundial. Em que pese o contexto de profunda crise econômica mundial, alguns estados conseguiram implantar políticas anticíclicas de crescimento, além de também terem obtido bons resultados na implantação de políticas contra a miséria, medidos pelo aumento da renda de boa parte de suas populações (KHARAS, 2010; SAXENA, 2010; MUBILA; BEM AISSA, 2011; NERI, 2011). Seja na África, na Ásia ou na América Latina, analistas internacionais vêm observando o desempenho econômico diferenciado de alguns estados nacionais – inclusive pela mobilidade ascendente de parte de seus pobres – que, por esse surpreendente comportamento em um contexto recessivo, passaram a ser chamados de emergentes. Não por acaso, também se estendeu a denominação de emergente aos grupos e categorias sociais que ascendiam para posições socioeconômicas menos desconfortáveis em seus sistemas nacionais de estratificação. Mesmo reconhecendo significativa mobilidade ascendente, que avança em uma época em que se esperava o aumento da miséria – se o ocorrido nos anos 1930 for levado em consideração – pelo menos duas importantes peculiaridades do momento atual devem ser levadas em conta. A primeira delas é o que realmente se tem quando os avanços que os emergentes tiveram nesses países são comparados com o que é encontrado como representativo dos estratos médios no centro da economia mundial. A segunda se refere às perspectivas de se atribuir à emergência desses novos consumidores um fator de impulsão suficiente para guiar esses estados para posições mais centrais na economia-mundo capitalista.

No primeiro caso, a delimitação dos intervalos de conformação dos estratos médios ou das classes médias – termos que de modo algum são sinônimos – pode ser estabelecida a partir de uma perspectiva absoluta ou relativa, de acordo com o poder de compra que os consumidores aparentam possuir. Pode ser definida pela delimitação do intervalo que vai do 20º ao 80º percentil da distribuição da capacidade de consumo de uma dada população e/ou dos que se situam entre 0,75 e 1,25 vezes a renda mediana do país, de acordo com a visão relativista. Uma abordagem absoluta, por sua vez, define classe média como composta pelos que recebem rendas anuais acima de US\$ 3.900 em Paridade de Poder de Compra (PPC),¹⁵ para os países do chamado Terceiro Mundo. Outro tratamento com a mesma perspectiva estabelece os gastos diários per capita entre US\$ 2 e US\$ 4 de limite inferior e US\$ 6 e US\$10 de superior para o mesmo tipo de países. Há ainda uma “abordagem híbrida”, que define a classe média do mundo em desenvolvimento como aquela que fica entre a “linha média da pobreza de países do mundo em desenvolvimento e aquela dos Estados Unidos da América”. A metodologia utilizada pelo Banco Mundial (2007), por sua vez, define classe média como composta por aqueles “com renda entre os rendimentos médios anuais no Brasil e na Itália, ou entre US\$ 4.000 e US\$ 17.000, medidos em paridade de poder de compra de 2000.” (KHARAS, 2010, p. 11).¹⁶

No Brasil, Marcelo Neri tem se dedicado a estudar a “nova” classe média brasileira na última década. Em um detalhado estudo de 2011¹⁷ e após vários ajustamentos metodológicos o autor estabeleceu o intervalo entre R\$ 1.200 e R\$ 5.174 (p. 31) como rendimento domiciliar per capita definidor dessa classe. Isso significa dizer que em 2011 esse intervalo de renda abrigava no Brasil 105.468.908 indivíduos (p.32) com renda aproximadamente entre dois (2) e dez (10) salários mínimos. Segundo o autor, tais parâmetros aproximam-se bastante de outros trabalhos

¹⁵ A paridade de poder de compra (*purchasing power parity terms*) mede quanto uma moeda pode comprar (em termos internacionais) corrigindo a diferença de preços de um país para outro. Seu cálculo, desse modo, seria: $S=P1/P2$, onde: S= Taxa de câmbio da moeda 1 para a moeda 2; P1= custo do bem “x” na moeda 1 e P2= custo do bem “x” na moeda 2.

¹⁶ Os dados e referências acima foram tomados de Kharas, Homi “The emerging middle class in developing countries”, OECD Development Centre, Working Paper nº 285, January 2010.

¹⁷ “Os emergentes dos emergentes: reflexões globais e ações locais para a nova classe média brasileira (The Bright Side of the Poor)”, Marcelo Neri, coord., Centro de Políticas Sociais, FGV, 27/06/2011.

que delimitam a classe média dos países intermediários como aqueles consumidores com rendimentos anuais entre US\$ 6.000 e US\$ 30.000 (NERI, 2011, p. 30). No Brasil de 2008, ano da publicação do artigo citado por Neri, os equivalentes em reais desses valores seriam R\$ 1.040,00 como piso e um teto de R\$ 5.200,00 mensais, considerando o dólar médio do ano cotado a R\$ 2,08. Isso representava rendimento entre 2,5 e 12,5 salários mínimos de 2008.

Deixando de lado as diferenças metodológicas nos estudos sobre esses grupos de rendas médias no mundo e advertindo novamente que seus resultados apontam para estratos de renda bastante heterogêneos, podemos afirmar que o espetacular aumento dos grupos intermediários observado no Brasil na última década de modo algum pode ser considerado um fenômeno brasileiro. Um estudo do African Development Bank de abril de 2011 mostra que a classe média africana apresentou um crescimento de 98% no período 1980-2010. Entretanto, a tabela abaixo mostra que os anos 2000-2010 apresentaram o crescimento mais significativo, embora também possa ser observado que o tamanho relativo dessa classe tenha diminuído de 14,6% para 13,4% do total da população africana.

Tabela 1 - Sumário da Classe Média na África em anos considerados (milhares).

Ano	Classe Média	1980=100	% da Pop.
1980	61.945	100,0	14,6
1990	80.672	130,2	14,4
2000	94.619	153,0	13,1
2010	122.695	198,0	13,4

Fonte: MUBILA; BEN AISSA, *The Middle of the Pyramid: dynamics of the middle class in Africa*, African Development Bank, 2011, p. 3.

Na Índia, Saxena apresenta um estudo publicado pelo National Council for Applied Economic Research (NCAER) demonstrando a intensidade do crescimento da classe média do país durante a última década, medida pela variação de domicílios (households) com renda anual de pelo menos US\$ 4.000. Os dados mostraram que, a preços constantes, os domicílios com US\$ 4.000 ou mais cresceram mais de três vezes, aumentando de 13,8 milhões em 2001-2002 para 46,7 milhões em 2009-2010. Isso significava uma população de 200 milhões de pessoas pertencente à classe média indiana em 2010 (SAXENA, 2010). O autor,

no entanto, mostra como esse notável crescimento demonstrado pela Índia teria desempenho bem mais modesto se os limites de renda estabelecidos pelo Banco Mundial fossem utilizados, ou seja, um intervalo de renda anual entre \$4.500 e \$22.000. Nesse caso, a classe média indiana teria crescido de 10,7 milhões de domicílios em 2001-2002 para 28,4 milhões em 2009-2010, um crescimento de 265%.

A China talvez seja o caso que mais provoca curiosidade ao mesmo tempo em que também se afigura como o mais nebuloso, especialmente porque os dados disponíveis são menos sólidos e suas séries históricas muito limitadas e pouco confiáveis. O artigo de Birdsall, por exemplo, não apresenta o coeficiente de Gini para a China em 1990 e afirma que no mesmo ano não se pode dizer que a China possuía uma classe média, ao menos não de acordo com os parâmetros estabelecidos em seu trabalho (BIRDSALL, 2010, p. 10). Essa limitação, no entanto, não tem impedido as agências multilaterais e profissionais especializados de construir cenários prospectivos a respeito do potencial de consumo que se pode esperar de uma crescente classe média chinesa para os próximos anos. A edição especial da *Mckinsey Quarterly* de 2006, intitulada “The value of China’s emerging middle class” apresenta um gráfico de onde se pôde organizar a tabela abaixo.

Tabela 2 - China: Porcentagem dos domicílios de acordo com o rendimento.

Ano	Milhões	Pobres	%	Baixa CM	%	Alta CM	%	Afluentes	%	Afluentes globais	%
1985	66	65.538.000	99,3	330.000	0,5	132.000	0,2	0			0
1995	109	101.261.000	92,9	6.213.000	5,7	1.417.000	1,3	109.000	0,1	109.000	0,1
2005	191	147.643.000	77,3	24.066.000	12,6	17.954.000	9,4	955.000	0,5	191.000	0,1
2015	280	64.960.000	23,2	139.160.000	49,7	59.360.000	21,2	15.680.000	5,6	1.120.000	0,4
2025	373	36.181.000	9,7	73.854.000	19,8	221.562.000	59,4	28.721.000	7,7	12.309.000	3,3

Pobres= até 25.000 renminbi por ano

Baixa C.Média= de 25.000 a 40.000 renminbi anuais

Alta C.Média= de 40.000 a 100.000 renminbi anuais

Afluentes locais= de 100.000 a 200.000 renminbi anuais

Afluentes globais = mais de 200.000 renminbi anuais

1 renminbi= US\$ 0,12 (2000)

Fonte: FARREL; GERSCH; STEPHENSON, “The value of China’s emerging middle class”, 2006, p. 62 et seq.

Os dados da tabela 2 mostram a precariedade dos rendimentos da emergente classe média chinesa que, ajustado ao valor do dólar utilizado para a conversão, estabelece os montantes entre US\$ 208 anuais como limite inferior dos domicílios da baixa classe média e US\$ 883 anuais como o limite superior dos domicílios da alta classe média. Considerando o tamanho médio de 3,1 residentes dos domicílios urbanos chineses,¹⁸ pode-se observar que esses valores partem de pouco menos de US\$ 6 (US\$ 5,78) até alcançar pouco mais de US\$ 24,50 per capita mensais, como o rendimento da alta classe média chinesa. A linha oficial da pobreza nos Estados Unidos, cuja linha de corte situa-se na faixa de rendimentos anuais de até US\$ 21.000 para domicílios de quatro pessoas (US\$ 437 mensais per capita)¹⁹, nos dá uma aproximação da capacidade de consumo da classe média chinesa. Qualquer que seja o critério adotado, inclusive com a incorporação das rendas não monetárias (saúde, educação, transporte, habitação, alimentação, entre outras), continua evidente a inadequação de se tomar a capacidade de consumo como definidora de classe também na China. Mesmo se o PPC for completamente favorável aos chineses, a classe média daquele país ainda apresentaria, mesmo na China, um poder de compra quase nulo, de acordo com os dados observados.

A disparidade desses números é especialmente oportuna porque a extensão da diferença apresentada pelos dados acima evidencia os limites de se tomar a capacidade de consumo como referência de bem estar proporcionado pelos rendimentos disponíveis a esses grupos emergentes, em qualquer latitude. E isso sem considerar a qualidade dos estímulos que pode proporcionar ao crescimento econômico no longo prazo.

A diferença na capacidade de consumo das classes médias dos países é importante porque o que vem estimulando o interesse pelos ‘emergentes’ no centro da economia mundial é algo que ultrapassa em muito as preocupações com o avanço na qualidade de vida das populações das regiões não centrais. O que tem atraído a atenção e, mais recentemente, provocado o interesse no mundo acadêmico e político do centro da economia-mundo é quanto se pode esperar da capacidade de consumo desses emergentes. Especialmente

¹⁸ Fonte: DEMOGRAPHICS of China. In: WIKIPEDIA.org. Disponível em: <en.wikipedia.org/wiki/Demographics_of_China>. Acesso em: 17 out. 2012.

¹⁹ Fonte: NÚMERO de americanos vivendo abaixo da linha da pobreza bate recorde. *Jornal O Globo*, Globo Economia, 13 set. 2011.

relevante para os propósitos dessas organizações é se o esperado crescimento dos emergentes – países e “novas” classes – poderá eventualmente compensar e, por que não, ultrapassar as já sentidas quedas na capacidade de consumo das classes médias dos países centrais. Kharas (2010) resume o processo de declínio da capacidade de consumo nos países centrais, com especial ênfase nos Estados Unidos, do seguinte modo:

The unlocking of the spending power of the middle class in rich countries was achieved in part by financial innovations that allowed for rapid growth in consumer credit, mortgages for an ever-larger segment of the population and home equity withdrawals. Because household wealth grew faster than income, these innovations permitted households to tap into their wealth for current consumption and led to a decline in household saving rates. But the current downturn has brought the process to a halt. US households are saving again in an effort to rebuild lost wealth. The consensus forecast is that this will be a lasting effect of the global financial crisis. (p. 8).²⁰

Depois de citar as preocupações de Oliver Blanchard, economista-chefe do Fundo Monetário Internacional, a respeito da importância de ações conjuntas do meio empresarial e político em cada país, e entre países, para a recuperação da economia mundial, Homi Kharas informa aos leitores que sua preocupação naquele artigo era “(to) trace out whether such fears are justified or whether there is reason to believe that Asia’s emerging middle class will be large enough to replace the United States as a driver of the global economy.”²¹ Em seguida, demonstra sua esperança afirmando que existem boas razões para ser otimista a esse respeito (KHARAS, 2010, p. 8). Por sua vez, o comentado artigo de Anthony B. Atkinson e Andrea Brandolini, publicado pela Society for the Study of Economic Inequality (Working Paper 2011, nº 217), enfatiza o encolhimento quantitativo e qualitativo da classe média dos países centrais, em termos do montante

²⁰ “A liberação do poder de compra da classe média nos países ricos foi alcançada em parte pelas inovações financeiras que permitiram o rápido crescimento do crédito ao consumo, hipotecas e refinanciamentos hipotecários para um crescente segmento da população. Devido ao crescimento mais rápido dos valores domiciliares comparados ao da renda, essas inovações permitiram às famílias utilizarem essas frágeis disponibilidades em consumo corrente, o que provocou um declínio da poupança familiar. Mas a atual recessão suspendeu tal processo. As famílias americanas estão poupando novamente em um esforço para reconstruir a riqueza perdida. A previsão consensual é que isso será um efeito duradouro da crise financeira global.”

²¹ “Assinalar se tais temores são justificados ou se há razão para acreditar que a emergente classe média da Ásia será suficientemente grande para substituir os Estados Unidos como um condutor da economia global.”

de rendimentos disponíveis. A partir de mais de um critério, o trabalho demonstra que, no período entre 1985 e 2004, observou-se uma tendência ao empobrecimento e a uma diminuição relativa da classe média em 15 países selecionados.²² Detalha que a parcela de ingresso dos 60% do decis intermediários de renda (excluindo os 20% de baixo e os 20% de cima da escala de estratificação) caiu em todos os países, exceto na Dinamarca (p. 24). Os dados ainda mostram claramente uma tendência à polarização dos rendimentos, com aumentos variáveis nos estratos inferiores e superiores da escala.²³ Se a direção observada acima apresentar-se realmente como tendência de mais longo prazo nas economias centrais, as preocupações com o futuro da saúde econômica mundial não são de todo descabidas.

Com relação ao Brasil, uma observação a respeito da expansão desse contingente de “emergentes” impõe lembrar alguns traços que vêm suportando as interpretações apresentadas para tal ascensão. Depois de prognósticos iniciais claramente exagerados, a mobilidade ascendente observada na última década começou a ser analisada de modo mais cuidadoso. A esse respeito, um recente livro de Pochmann (2012) tem auxiliado a compor uma abordagem mais apropriada ao tema, embora ainda haja espaço para aperfeiçoamentos. O trabalho ressalta pelo menos duas características básicas para o estudo desapassionado dessa emergência. Em primeiro lugar, reconhece que durante a década de 2000, a maior parte do contingente emergente (95% das vagas de trabalho abertas) vem se situando nas faixas de renda de até 1,5 salários mínimos (p. 19). Em segundo lugar, assinala que durante o mesmo período o setor terciário gerou 2,3 vezes mais empregos que o secundário, acelerando uma posição já visível

²² Os países incluídos na amostra são: Alemanha, Áustria, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlândia, França, Itália, Luxemburgo, México, Noruega, Polônia, Reino Unido, Suécia e Taiwan (ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 4).

²³ “We have indeed shown that around 2004 both the size of the middle class (for different income cut-offs) and its income share are largest in the Nordic nations and corporatist continental European countries; they are smaller in Italy, the United States and the United Kingdom, and specially Mexico. Moreover, we have observed a downsizing of the middle class between the mid-1980 and the mid-2000: the middle 60% of the population lost income shares to the benefit of the richest top fifth in all countries but Denmark; the middle class shrunk in ten countries while expanding in three other countries.” (ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 25). “Podemos mostrar que, por volta de 2004, tanto o tamanho da classe média (para diferentes faixas de renda) como sua parcela na renda total são maiores nas nações nórdicas e nos países corporativos da Europa continental; são menores na Itália, nos Estados Unidos e no Reino Unido e especialmente no México. Além disso, observamos uma diminuição da classe média entre meados dos anos 1980 e 2000: a classe média encolheu em dez países enquanto expandia em três outros países.” Nota do tradutor: Corporativo é o sistema em que as empresas têm que negociar mudanças com o governo e com outros atores sociais. Exemplos são a Alemanha, Áustria, Irlanda, Luxemburgo e Hungria.

desde os anos 1970, quando os serviços geravam 30% mais empregos que a indústria (p. 16). É verdade que 15,5 milhões de trabalhadores com rendimentos de até 1,5 mínimos estão no setor primário, o que significa 15,3% dos ocupados do país, mas isso não reduz a preponderância do setor de serviços nem o baixo rendimento dos emergentes – e de todos os outros – nesses empregos. A esse respeito, é importante lembrar que até hoje não há referência histórica de um país ter alcançado posição mais central na economia-mundo capitalista à custa da expansão de um setor de serviços.

Outro dado importante a ser considerado no crescimento ocupacional no Brasil é a evolução dos trabalhadores autônomos. Em 2009, o total dos autônomos alcançava 23 milhões de ocupados, praticamente a quarta parte de todos os trabalhadores ocupados do Brasil. Considerando que em 1970 seu número beirava os 7,2 milhões de pessoas, verifica-se que a categoria cresceu em mais de 300% no período. Acrescente-se que 69% dos autônomos recebiam até 1,5 salários mínimos, proporção e rendimento iguais aos encontrados em 1970 (POCHMANN, 2012, p. 78-79). Outra categoria de trabalhadores próxima dos autônomos pela precarização que a transitoriedade no emprego e a competição por trabalho acabam por disseminar entre eles é a dos trabalhadores temporários. Pochmann aponta o local de maior demanda por esse tipo de relação trabalhista como segue:

Do total dos 4,3 milhões de postos de trabalho na condição de curta duração, 47,5% pertenciam aos empreendimentos formais com até 49 empregados, que respondiam, por sua vez, por 37,2% do estoque total dos empregos formais do país e por 97% de todos os estabelecimentos registrados pelo Ministério do Trabalho e Emprego. (2012, p. 84).

Os números evidenciam que são as pequenas empresas as principais responsáveis pela expansão do trabalho temporário na década, crescimento motivado fundamentalmente pelas incertezas quanto ao futuro e pela consequente necessidade de diminuir custos de produção, dos quais os relativos à força de trabalho permanecem sendo o de mais fácil compressão. Desse modo, o trabalho temporário e o autônomo compartilham a instabilidade e a baixa remuneração de boa parte das ocupações criadas na década. Desse modo, precarização, insegurança, transitoriedade e instabilidade compõem o referencial básico de autônomos e temporários, parte importante dessas

novas emergências sociais. Assim, dependendo do caso²⁴, não deve causar surpresa a inclusão dos trabalhadores temporários como fazendo parte da categoria ocupacional denominada de informal, uma vez que a intermitência laboral a que são submetidos os distanciam da segurança de mais longo prazo encontráveis em contratos regulares de trabalho.²⁵

Os dados mais recentes a respeito da informalidade apontaram para 2009 uma proporção que ia de 48,5% a 51,5% de trabalhadores considerados informais no total de pessoas ocupadas no Brasil. Essa variação depende da metodologia utilizada para identificar a informalidade a partir dos dados do IBGE.²⁶ Considerando que a população ocupada naquele ano alcançava a marca de 92.686.000 pessoas, temos que os informais no Brasil variavam entre 44.952.000 a 47.733.000 do total de ocupados no país. Em 2011, no entanto, com o aumento do total de ocupados, que cresceu para 93.493.000 pessoas, a proporção de informais baixou para uma variação percentual de 46,1% a 48,3% enquanto seu quantum caía para um intervalo que variou de 43.100.000 a 45.157.000 de trabalhadores (IBGE-PNAD, 2011).

A diminuição absoluta e relativa dos trabalhadores por conta própria, de um lado e, em termos mais gerais, do trabalho informal no Brasil, de outro, tem sido atribuída a dois fatores de ocorrência concomitante, a saber: ao aumento absoluto e relativo dos trabalhadores formais, fruto do crescimento econômico observado no país durante a última década e ao aumento do valor real do salário mínimo desde meados dos anos 1990, resultado do programa de recuperação do salário mínimo como parte das políticas sociais do governo federal. De fato, não há como negar a importância desses determinantes para a diminuição da desigualdade em um país reconhecidamente tão desigual. No primeiro caso, os dados do PNAD-2011 demonstram que entre 2009 e 2011 enquanto a população ocupada

²⁴ A esse respeito deve-se lembrar das distinções existentes entre trabalho temporário e trabalho por tempo determinado. O primeiro é um contrato que se estabelece entre duas empresas sendo que o trabalhador está formalmente vinculado à empresa que aluga seus serviços. No segundo caso, o contrato é feito diretamente entre a empresa contratadora e o contratado, sem intermediação. Entretanto, pode existir trabalho temporário com contrato direto, nos moldes do último caso.

²⁵ A lembrança é importante porque a simples distinção formal/informal oculta a real situação dos temporários, que podem aparecer como trabalhadores formais, com todos os direitos, etc.

²⁶ A respeito dessas diferenças de metodologia, ver: IPEADATA. Disponível em: <www.ipeadata.org.br>. Acesso em: 22 out. 2012.

crescia menos de 1% (0,87) o número de empregos formais (com carteira assinada) apresentava uma variação de 12%, crescendo de 32.321.000 para 36.233.000 de trabalhadores formalmente ocupados no país. Esse importante crescimento veio acompanhado de um aumento real do salário-mínimo (SM) que, segundo o informe da Agência Brasil de 1/7/2011, indicou para este último ano um ganho real acumulado de 67% no valor do SM desde o início do Plano Real em 1994. Por outro lado, a evolução do rendimento médio real do trabalho no período 2001 a 2012 apresenta comportamento de menos linearidade, embora com resultado final semelhante. Depois de um salto de quase 50% de 2001 para 2002, o rendimento médio real só voltou a aproximar-se daquele nível em 2008, conforme os dados da tabela abaixo. Outro dato importante a ser observado é a semelhança dos ganhos quando se compara o aumento real do SM no período (67%) com o crescimento real do salário médio (69%). A tabela 3 abaixo mostra a evolução do salário médio real no período 2001-2012 no Brasil.

Tabela 3 - Brasil: rendimento médio real do trabalho principal - pessoas ocupadas com 10 anos ou mais - 2001-2012 (meses selecionados).

mês/ano	R\$	2001=100
set/01	1036,72	100,00
jul/02	1540,92	148,60
jul/03	1336,97	129,00
jul/04	1330,74	128,30
jul/05	1375,55	132,70
jul/06	1422,36	137,10
jul/07	1448,59	139,70
jul/08	1532,27	147,80
jul/09	1557,74	150,20
jul/10	1647,81	160,00
jul/11	1701,61	164,10
jul/12	1751,18	169,00

Fonte: IPEADATA. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em: 22 out. 2012.

Obs. Para o ano de 2001 utilizou-se o mês de setembro por ser o primeiro da série. Para os anos seguintes foram selecionados os valores referentes ao mês de julho, por coincidir com o último mês apresentado.

Diferentemente do observado com o salário mínimo e com o salário médio, entretanto, a variação dos rendimentos dos trabalhadores por conta própria vem apresentando comportamento nitidamente declinante.

De acordo com informações recentemente divulgadas, o rendimento médio mensal real dos trabalhadores por conta própria – o conjunto mais importante para a composição do trabalho informal de acordo com a metodologia divulgada pelo IBGE – vem caindo continuamente desde 2004 quando comparado com a evolução do SM (PNAD 2011-Tabela 7.4.1). A comparação indica uma queda do rendimento médio mensal dos trabalhadores por conta própria de 3,1 SM em 2004 para 2,1 SM em 2011. Essa queda de quase a terça parte dos rendimentos médios da categoria em sete anos encontra-se certamente entre os fatores desestimuladores do trabalho por conta própria e deve ser incluída entre os determinantes para a diminuição relativa do número de autônomos naqueles anos. Por outro lado, o declínio observado na renda dos autônomos também indica que os reajustes do mínimo não proporcionaram o denominado “efeito farol”,²⁷ cujas luzes tenderam a espelhar outros ganhos no período. Em outras palavras, se os ganhos dos trabalhadores por conta própria forem levados em consideração, não se observa ali os resultados do efeito cascata que os aumentos do mínimo poderiam estimular nas variações remuneratórias alcançadas por essa categoria no período em questão. Além disso, no âmbito das políticas que vêm fundamentando os aumentos do SM, existem fortes indícios de que os efeitos redistributivos propiciados por aumentos reais do mínimo não alcançam mais os que se encontram abaixo da linha da pobreza (os muito pobres e os miseráveis). Isso significa que as políticas de combate à pobreza extrema devem optar por ampliar e/ou aprofundar programas do tipo do Programa de Bolsa Família, considerados muito mais eficazes para esse caso específico. Deve-se acrescentar, ainda, que quase duas décadas de aumentos reais do salário-mínimo parece tê-lo elevado ao limite da capacidade orçamentária do estado, na medida em que o mínimo continua a ser o indexador remuneratório de diversos encargos governamentais ligados à previdência social, encargos também distribuídos aos estados e municípios (AFONSO et al., 2011).

²⁷ “Termo criado por Souza e Baltar (1982), apud Neri et al. (2001). Este efeito consiste no poder de balizamento que o salário mínimo legalmente determinado tem sobre o mercado informal, que a priori estaria fora de sua abrangência.” (AFONSO et al., p. 563).

3 EMERGÊNCIA E DESCONTINUIDADE

A seção anterior demonstrou como tem sido modesto o aumento absoluto da renda dos estratos que apresentaram crescimento considerável em seus ingressos na última década no Brasil e nos países emergentes considerados, evidenciando conseqüentemente as limitadas possibilidades de se incrementar de modo substancial a capacidade de consumo desse contingente nos termos daquelas variações. Desse modo, os fatos mostram quão incertas são as perspectivas a respeito de crescimento econômico continuado com base nesse consumo. O próximo passo, portanto, deverá abordar as principais mudanças ocorridas no último quarto de século no Brasil com o intuito de buscar evidências de descontinuidades políticas e/ou econômicas suficientemente robustas para sustentar um movimento ascendente do país na economia-mundo capitalista. É importante insistir que não se busca qualquer mudança, mas sim processos capazes de enfraquecer, desorganizar ou mesmo desmontar as conexões consolidadas das correntes de mercadorias e de interesses, bases da sustentação do estado em uma dada posição na hierarquia econômica e política do sistema-mundo capitalista. O resultado da desconstrução/reconstrução dos nexos de integração sistêmica ou, em outros termos, os determinantes da atração de novos estágios e processos das correntes de mercadorias, juntamente com seus efeitos multiplicadores, sob a jurisdição de um determinado estado, é o que vai indicar a ocorrência de movimentação ascendente na hierarquia da economia-mundo.

O período iniciado em 1985-6 no Brasil, que coincidiu com a aceleração do processo de financeirização da economia mundial,²⁸ abrigou algumas das transformações mais significativas ocorridas na história brasileira desde a segunda metade do século XX. Em primeiro lugar e antes de qualquer coisa, o final da ditadura militar em 1986 inaugurou a fase de mais longa estabilidade política e de afirmação democrática que o país viveu desde o início da república ainda no século XIX (1889). A normalidade institucional construída a partir do fim da ditadura demonstrou admirável solidez em mais de uma oportunidade, as quais podem ser apontadas

²⁸ O Acordo Plaza, ocorrido em 22/09/1985, buscava reverter a baixa competitividade da indústria americana através da desvalorização do dólar. Seu efeito foi tão profundo que foi logo seguido do Acordo Louvre em 1987, que ajustou os excessos depreciativos do primeiro. Ambos marcam os esforços para compensar os efeitos da financeirização das economias do centro.

como: 1) a deposição de um presidente por corrupção; 2) a convivência e posterior controle de um assustador processo de hiperinflação e, 3) a eleição e posse de um presidente operário em um país em que a política havia sido até então um privilégio das elites.

A segunda mudança que precisa ser aqui lembrada por destoar com a direção seguida no passado, exceto por breves períodos, vem sendo o já longo processo (para padrões brasileiros) de redistribuição de rendimentos acompanhado de bem sucedidos projetos de extinção da miséria e da pobreza extrema no país. Se o salário-mínimo for tomado como referência para se avaliar a preocupação com a distribuição da riqueza no Brasil veremos que, salvo os anos do governo JK (1956-60), não se observou crescimento real do SM de modo mais ou menos continuado desde sua instituição em 1939.²⁹ Na verdade, foi somente em 1994, ano do bem sucedido Plano Real de estabilização econômica que, pela primeira vez, os aumentos reais do SM transformaram-se em preocupação de estado e começaram a ser implementados de modo mais permanente.

A terceira transformação importante identificada nesses vinte e cinco anos desde a redemocratização do Brasil tem sido o acesso a bens de consumo que crescentes parcelas das classes populares passaram a ter, acesso que antes era restrito aos estratos mais elevados da escala de rendimentos do país. A esse respeito, à primeira vista pode parecer que o acesso dos mais pobres a tais bens se deve principalmente à redistribuição da renda comentada acima. Na verdade, embora essa referência não possa ser desconsiderada de uma avaliação mais completa desse movimento para o consumo, outros dois fatores devem ser creditados ao entendimento mais detalhado do processo. Em primeiro lugar, o fim da deterioração das rendas fixas (os salários, aposentadorias e pensões) e das incertezas econômicas provocadas pelas altas taxas de inflação gerou um clima de estabilidade que permitiu que esses grupos assalariados reapropriassem da parcela de seus rendimentos monetários que a inflação simplesmente transferia aos proprietários de rendas variáveis (lucros, rendas e juros) através dos aumentos dos preços. Assim, a estabilidade econômica, os salários protegidos da inflação e uma moeda valorizada como complemento

²⁹A afirmação é comprovada quando se lembra de que a abrangência do salário-mínimo se restringia apenas aos trabalhadores urbanos em uma época (1940) em que a população rural alcançava 70% da população brasileira. Fonte: IBGE - Séries Estatísticas, etc..

macroeconômico do combate à inflação criaram boas condições para que se satisfizessem as demandas reprimidas durante décadas de arrocho salarial e de inflação elevada.

Por outro lado, a nova moeda artificialmente supervalorizada atraía capitais que, em parte, acabaram se dirigindo ao financiamento do consumo de uma diversidade de bens, boa parte deles importada. Pode-se, assim, dizer que a estabilidade econômica da segunda metade da década de 1990, o grande aporte de capitais atraídos pelas altas taxas de juros, a privatização e internacionalização do sistema bancário brasileiro e a agressividade dos bancos recém-chegados ao país facilitaram, em um primeiro momento, o acesso ao consumo dos grupos de rendas mais baixas. A esse respeito, Cintra descreve a posição do setor bancário brasileiro no período imediato à implantação do Plano Real (1994) do seguinte modo:

Com relação ao setor bancário, o fim da inflação alta e crônica e a redução das receitas proveniente do floating de recursos promoveram uma alteração profunda no ambiente macroeconômico, modificando as perspectivas de rentabilidade e as estratégias de concorrência dessas instituições. Por um lado, as instituições bancárias perderam acesso aos ganhos inflacionários. Por outro lado, passaram a promover políticas ativas de expansão dos empréstimos, sobretudo de curto prazo, beneficiando-se do aumento da demanda real por crédito. O estado de confiança criado pela expectativa de estabilização dos preços levou os consumidores, sobretudo os de renda mais baixa, a ampliar a demanda por bens de consumo duráveis, devido ao aumento real e a preservação do poder de compra dos salários associados à queda da inflação. A expansão da demanda por bens de consumo duráveis desencadeou o crescimento da demanda por crédito dos setores comercial e industrial. A ampliação do grau de abertura financeira e as condições internacionais de liquidez viabilizam o acesso dos agentes financeiros domésticos ao funding externo, favorecendo a expansão dos empréstimos. (CINTRA, 2005/2006, p. 294).

No entanto, a euforia iniciada com a implantação do Real foi de curta duração. Logo em seguida, já se podia notar o ressurgimento de pressões inflacionárias, combatidas imediatamente por meio do receituário convencional, como o enxugamento da liquidez através do aumento das taxas de juros. Ao mesmo tempo, o novo ambiente econômico e a vigilância das políticas anti-inflacionárias provaram ser fatais a várias casas

bancárias, incapazes de se adaptarem a ambientes menos especulativos. Antes que essas dificuldades contaminassem o sistema, no curto espaço de dois anos (1995-97) dois bancos importantes sofreram intervenção do Banco Central (bancos Econômico e Nacional) e um foi vendido para um banco estrangeiro (Bamerindus). A instabilidade financeira internacional manifestada pelas crises mexicana (1995), asiática (1997) e russa (1998), além do default brasileiro de 1999, encarregou-se de prolongar por vários anos as restrições anti-inflacionárias que comprometeram o acesso ao consumo dos trabalhadores, em um primeiro momento beneficiados com o fim da inflação e com os aumentos dos salários.

Seja como for, nenhuma dessas três importantes transformações experimentadas pela sociedade brasileira, a saber, a democratização política de meados dos anos 1980, a redistribuição da renda iniciada em meados dos anos 1990 e a democratização do consumo da metade dos anos 2000 podem inequivocamente ser reconhecidas como descontinuidades econômicas e/ou políticas tal como definidas anteriormente sendo, antes, muito mais acomodações que rupturas com o passado. No primeiro caso, a transição para a democracia no Brasil ocorreu de modo acomodaticio com a ordem militar. Importantes defensores da ditadura albergaram-se confortavelmente no novo regime, a ponto de o próprio presidente da transição ter sido líder do partido dos militares no Congresso até pouco antes de sua candidatura a vice-presidente civil. Por sua vez, a transição ocorreu tão lentamente e sob tão estrita supervisão da caserna que, em um conhecido trabalho comparativo com a transição argentina, Guillermo O'Donnell denominou a congênere brasileira de “transição transada”, tamanhas as concessões feitas para satisfazer o generalato que abdicava do poder (O'DONNELL, 1986).

Quanto à redistribuição da renda, esta deve ser vista primeiramente como consequência do sucesso da luta contra a inflação, ou seja, inicialmente como um desdobramento espontâneo de uma inadiável necessidade política, a estabilidade econômica. É verdade que o governo considerou como muito bem-vindo mais esse resultado favorável da estabilização porque, entre outros aspectos positivos, naquele ano de 1994 o SM equivalia tão somente a 1,02 cestas básicas, valores detalhados no decreto-lei de sua implantação e tradicional referência sindical do valor do

salário.³⁰ Tomando o valor da cesta básica como referência, verifica-se que o poder de compra do SM de janeiro de 2012 equivalia ao de 2,24 cestas, aproximadamente duas vezes o de 1995, o valor mais baixo do salário mínimo desde o final do regime militar (DIEESE, 2012, p. 10). Mesmo assim, comparado ao preço dos alimentos, o valor de 2012 ainda era o mais alto desde 1979, fato que reforça o argumento de que as variações salariais observadas nesse intervalo de mais de 30 anos não mostraram sinais de mudanças bruscas de direção. A trajetória de recuperação do poder de compra do SM somente foi estabilizada a partir de 1995, e mesmo assim, com algumas interrupções, conforme pode ser visto na tabela 4 abaixo (DIEESE, 2012, p. 4).

Tabela 4 - Brasil: Salário médio real 1983-2012 (Valores em reais de 1/2012).

Ano	Salário real	Ano	Salário real
1983	645,00	1998	306,91
1984	594,77	1999	309,36
1985	608,76	2000	317,90
1986	589,01	2001	344,11
1987	420,27	2002	352,19
1988	437,41	2003	355,33
1989	465,89	2004	369,07
1990	340,20	2005	396,49
1991	351,87	2006	458,67
1992	306,91	2007	483,91
1993	340,67	2008	495,33
1994	290,79	2009	534,00
1995	284,20	2010	557,57
1996	288,59	2011	556,68
1997	293,17	2012	622,00

Fonte: DIEESE – Nota Técnica, nº 106 – 12/2011 revista em 1/2012.

Política de Valorização do Salário mínimo – Considerações sobre o valor a vigorar a partir de 1/1/2012, p. 10.

Os dados da tabela 4 mostram claramente que o valor do salário-mínimo no Brasil dos anos 1990 havia chegado ao fundo do poço, abaixo até do que o vigente durante o “milagre econômico” dos militares (1968-73). Não havia outro caminho a não ser o da recuperação do valor do

³⁰ A referência à cesta-básica remete à época da instituição do salário mínimo no Brasil, em 1939. A lei que o instituiu enumera uma diversidade de itens que o mínimo deve ser capaz de comprar, inclusive alimentação.

mínimo, até porque, tão recentemente como em 2011, duas terças partes (76.137.000) de toda a população ocupada no Brasil (116.137.000), ainda recebiam até dois (2) salários mínimos (IBGE-PNAD, 2011, tab. 7.1). Portanto, as lideranças políticas e econômicas reconheciam a urgência de se descomprimir o valor do mínimo, primeiramente porque era – e continua sendo – referência de renda para a maioria dos trabalhadores do país e, em segundo lugar, porque o novo regime político, mais indulgente e inclusivo, teria dificuldades em manter-se como tal se insistisse em políticas salariais regressivas. Assim, também no campo da política redistributiva, não se observa descontinuidade real com relação ao passado tendo sido, antes de tudo, um ajuste que em tempo algum ameaçou a lucratividade dos investimentos no país nem provocou, por esse motivo, qualquer contestação significativa por parte do empresariado.

A terceira mudança importante que pode vir a ser confundida como descontinuidade com relação ao passado, qualquer passado, recente ou longínquo, é a facilidade que os mais pobres vêm obtendo para adquirir bens de consumo típicos da moderna sociedade de massa. A esse respeito, dois movimentos concomitantes foram apresentados para demonstrar que também aqui não se pode ter essa abertura ao consumo como indicação de rompimento suficientemente profundo com o passado para fixar as bases de uma transição em direção ao perímetro do centro da economia mundial. Conforme visto, o primeiro eixo demarcador das novas oportunidades abertas ao consumo para as classes populares teve por base: 1) o controle da inflação; 2) a afirmação de uma orientação redistributiva a acompanhar os aumentos do SM e 3) o “efeito farol” que os aumentos do mínimo projetaria sobre os outros aumentos salariais. O segundo eixo da popularização do consumo, o crédito, surgiu como consequência da estabilidade monetária e cambial trazidas pelo fim do longo processo inflacionário. Moeda valorizada, altos juros e a chegada de novos bancos estrangeiros ao lado de uma longa e disseminada demanda reprimida no Brasil fizeram com que a forte necessidade de crédito fosse rapidamente atendida. Em pouco tempo, entretanto, efeitos domésticos preocupantes e eventos internacionais ainda mais atemorizantes começaram a se fazer presentes. Pressões inflacionárias até então não totalmente debeladas, intervenções em bancos inadaptados a ambientes estáveis e crises financeiras pontuando a economia mundial

acabaram por interromper aquela breve primavera da dobradinha crédito/consumo experimentada pela economia brasileira em 1994-5.

O resultado dessa conjuntura econômico-financeira adversa foi que por oito anos a política monetária do Brasil insistiu em frear o consumo pela restrição ao crédito pessoal com o intuito de impedir o retorno da inflação. É importante lembrar que esse longo intervalo (1995-2003) cobriu praticamente todo o período da presidência de Fernando Henrique Cardoso (FHC) estendendo-se pelos primeiros anos de seu sucessor Lula da Silva. Entretanto, no âmbito interno, “[...] movidos pela lógica concorrencial, a partir de abril de 2003, quando se explicitou a perspectiva de estabilização dos preços internos e da taxa de câmbio, os bancos viabilizaram a expansão da demanda por crédito, na expectativa de ampliar suas fatias de mercado e suas margens de lucro.” (CINTRA, 2005/2006, p. 302). A afirmação que primeiro chama a atenção nessa frase de Cintra é a compatibilidade entre expectativas empresariais e abrandamento das incertezas econômico/financeiras domésticas. Isso quer dizer que o início dessa segunda fase de expansão dos créditos dos anos 2000, que vai posteriormente se transformar no tão auspicioso boom de consumo, não foi provocado por decisão “voluntarista” de setores do estado, impulsionadora da demanda efetiva por intermédio de políticas anticíclicas. Também não se encontra qualquer ação intencional que viesse estimular a emergência de uma nova classe de consumidores, a nova classe média. Os dados da variação do salário real médio na tabela 3 mostram que a queda observada no salário real durante a década de 2000 teve início exatamente em 2003 e que permaneceu em lenta recuperação até 2007. Isso significa que o início da expansão do crédito às pessoas físicas em 2003 não guardou qualquer relação com aumentos salariais, fato confirmado pelo forte declínio do salário médio real naquele mesmo ano. Portanto, Cintra está correto quando afirma que “[...] o início da expansão do crédito pessoal ocorreu antes dos primeiros sinais de recuperação do poder de compra dos consumidores. Durante o ano de 2003, o produto ficou praticamente estagnado e a renda média do trabalho caiu.” (CINTRA, 2005/2006, p. 303).

O que realmente aconteceu foi que se repetiu em 2003 o ocorrido em 1994-5, quando da primeira expansão do crédito após o plano Real. Novamente, as boas perspectivas econômicas domésticas e externas –

novo surto expansivo internacional e recuperação financeira do Brasil – intensificaram as pressões competitivas sobre os agentes financeiros que se voltaram para satisfazer a ainda presente demanda reprimida fazendo o crédito pessoal crescer 83,6% em apenas dois anos (CINTRA, 2005/2006, p. 303). Esse movimento, no entanto, foi acompanhado de inovações comerciais e financeiras introduzidas pelos bancos que ampliaram rapidamente seu campo de oportunidades para uma ainda maior expansão da oferta do crédito, contornando algumas limitações preventivas impostas pelo governo Lula. Entram aqui a progressiva integração do sistema bancário com as casas de crédito e/ou grandes empresas de varejo. No primeiro caso, observou-se um movimento de aquisição de financeiras - empresas ligadas ao crédito direto ao consumidor - por parte dos grandes bancos. No segundo caso, esses mesmos bancos avançaram para a organização de parcerias com grandes redes varejistas, com acesso aos cadastros de milhões de clientes. Outra novidade de muito rápida aceitação foi a implantação do sistema de crédito consignado, modalidade de empréstimos a funcionários públicos, empregados de empresas privadas, aposentados e pensionistas (CINTRA, 2005/2006). A vantagem aqui é que o pagamento dos empréstimos é feito com descontos na folha de pagamento do devedor, tornando quase dispensável os custos de riscos de atrasos ou de inadimplência.

De acordo com o exposto, os aumentos de salários são apenas parte do cenário da grande expansão do consumo e, juntamente com a difusão do crédito, surgem como progressões desconectadas na sua origem e pouco indicadoras de rupturas políticas e/ou econômicas neste quarto de século no Brasil. Se é assim, se a democratização política e as orientações mais redistributivas e de combate à miséria implementadas pelo estado brasileiro e, ainda, se a mais recente expansão do consumo não resultam de “profundas discontinuidades” que impulsionam transições para nichos mais centrais na economia-mundo capitalista, quer pelo processo que as fizeram emergir e desenvolver quer pela densidade de transformações que trazem consigo, então o que se pode esperar do futuro?

Segundo a posição que identifica o movimento de um estado para o centro da economia mundial como determinado por um misto de inovação produtiva e de discontinuidade política e econômica, a progressão econômico-institucional detalhada acima não redundará em crescimento

com efeitos multiplicadores suficientes para alavancar aquela transição. Isso significa dizer que uma leitura “arrighiana” da conjuntura econômica do Brasil, no melhor dos casos, aponta para novo surto de crescimento, como tantos no passado, que deverá manter o Brasil no contingente dos países intermediários. Ao que tudo indica, representa a intensificação do ritmo das atividades já presentes no país, algumas típicas de centro, que ocasionalmente alteram o misto de atividades centrais e periféricas nos locais em que eventualmente se expandem. No caso brasileiro, o presente período de expansão econômica afigura-se carente dos determinantes dos movimentos ascendentes para o centro da economia-mundo capitalista. Mesmo reconhecendo que movimentos ascensionais sejam singularizados, porque peculiaridades importantes são exclusivas de cada transição, eles não obstante mantêm como indispensáveis os vínculos com inovação e descontinuidade, visto que dão existência a movimentações político-sociais suficientemente extensas e profundas para abalar e mesmo destruir a antiga ordem político-institucional, seus interesses, enraizamentos e ramificações econômicas. Novos processos, novos produtos, nova interação trabalho-capital, novo pacto de dominação, ordem política inovadora,³¹ estariam condensados em um abrangente movimento antissistêmico que, por seu próprio dinamismo, romperia as inevitáveis barreiras restritivas insinuando-se irresistível no círculo fechado do centro do sistema mundial capitalista. Diante de tais pressupostos, não há como camuflar o contraste entre o desenho político-institucional apresentado pelo Partido dos Trabalhadores na cerimoniosa Carta aos Brasileiros de 2002³² - reforçado pela nomeação de um banqueiro para dirigir o Banco Central do Brasil – e um projeto de reposicionamento no contexto econômico mundial. Por outro lado, a expansão do consumo ocorre como consequência de processos sociais inclusivos muito recentes. Isso significa que o que vem sendo desejado e consumido é o que de há muito se apresenta disponível no mercado brasileiro. A diferença agora quer dizer mais facilidade de acesso a esses

³¹ Inovação política, aqui, deve ser entendida sem qualquer referência ao que convencionalmente se associa a inovador, termo de conteúdo ideológico fortemente positivo. Assim, além da redemocratização, que foi o que ocorreu no Brasil, em análise de outras situações o fascismo, o comunismo e os vários tipos de nacionalismos podem ser avaliados como ‘inovações’ políticas com conteúdos de descontinuidade variáveis, porém acentuados.

³² Título de um documento assinado pelo candidato a presidente Luis Inácio Lula da Silva em 22 de junho de 2002 e endereçado ao grande capital. Na oportunidade Lula se comprometeu a respeitar todos os contratos nacionais e internacionais em caso de vitória nas eleições.

bens. Desse modo, a expansão econômica não vem sendo estimulada por novos produtos, processos ou tecnologias, que se expandem criando ondas e marolas de inovação, nos moldes dos períodos de destruição criadora schumpeterianos. Os estímulos provêm da chegada de novos consumidores – antes impedidos de consumir devido aos salários miseráveis e à falta de crédito – atraídos pelas facilidades de acesso aos produtos que indistintamente os estimulam. Nesses termos, de acordo com a visão que privilegia inovações e descontinuidades como determinantes para a transição, a mobilidade econômico-social que vem ocorrendo no Brasil, embora modesta, pode ser suficiente para o país permanecer como sólida e confiável área semiperiférica nessa fase de refluxo sistêmico por que passa a economia mundial. E, ao contrário do que muitos pensam, isso não é pouco para os tempos tão incertos em que vivemos.

Se a posição de Arrighi a respeito da transição para o perímetro do centro estiver correta, esse cenário é o que de melhor se pode esperar para o Brasil como resultado das políticas implementadas pelos governos após a redemocratização. Entretanto, Wallerstein apresenta algo diferente quando entrelaça os elementos fundamentais que darão consistência à movimentação de um estado em direção ao centro da economia-mundo capitalista. Sua posição está brevemente enunciada no trecho abaixo:

To gauge the degree to which semiperipheral countries are able today to utilize the classic mechanisms of advancement in the world economy, we should review both how this classic mechanism worked and the role that wage differentials have played in the structuring of the world-economy [...] It is precisely this same rigidity (of wages levels) which made possible historically the shift of semiperipheral countries, which, in fact, have medium wage levels to the status of core countries [...] The problem of breakthrough for a semiperipheral country is that it must have a market available large enough to justify an advanced technology, for which it must produce at a lower cost than existing producers. (1980, p. 84-85).³³

³³ “Para estimar o grau em que os países semiperiféricos são capazes hoje de utilizar os mecanismos clássicos de avanço na economia mundial precisamos rever como esse mecanismo funcionou e o papel que o diferencial de salário desempenhou na estruturação da economia-mundo [...] É precisamente essa mesma rigidez (de níveis de salário) que torna possível historicamente a mudança dos países semiperiféricos que, de fato, têm níveis médios de salário comparados aos países centrais [...] O problema para um país semiperiférico romper (em direção ao centro) é que precisa ter um mercado disponível suficientemente grande para justificar uma avançada tecnologia, para poder produzir com custos mais baixos que os (praticados) pelos produtores existentes.”

Presentes nas passagens acima e extensivamente tratados no texto original estão os dois pressupostos fundamentais para estimular o movimento de ascensão da zona semiperiférica para o centro da economia-mundo, ambientados em um quadro recessivo, de acordo com os exemplos do passado que o autor enumerou.³⁴ O primeiro pré-requisito são os níveis salariais intermediários prevaletentes na semiperiferia, que servirão de base para a existência de um mercado que, em vista de seu tamanho e potencialidade, estimulará investimentos para satisfazer, em um primeiro momento, a demanda doméstica, além de estimular inovações em quantidade para aumentar a produtividade e os lucros. Salários médios e mercado em expansão são atrativos mais que suficientes para novos investimentos, fatos que concorrem favoravelmente ao Brasil. Ao lado disso, o contexto recessivo do momento atual faz soar ainda com mais estridência pelo mundo a chamada aos investimentos e aos lucros, o que significa atrair quantidade crescente de novos investimentos em busca desses ‘nichos’ de crescimento em um contexto sistêmico recessivo, posição também favorável ao país. Nessas condições, as chances que esse conjunto de estímulos virtuosos possa conduzir os estados hospedeiros em direção ao centro – fazendo subir os salários, forçando o incremento da produtividade, ganhando mercados pelo mundo, atraindo novos capitais e estimulando a inovação – podem ser de fato promissoras.

O segundo pré-requisito, complementar aos níveis salariais atrativos aos investimentos no Brasil, são as mercadorias e/ou processos que alavancarão o movimento expansivo em direção ao centro. Na ascensão da Inglaterra, o autor nucleou a produção de tecidos que superou a concorrência continental, holandesa, alemã e italiana, pela qualidade e pelo preço. No caso do Brasil, ao lado dos aspectos salariais e de um mercado em expansão, as vantagens comparativas atualmente existentes limitam-se aos produtos agrícolas e minerais, que desde há muito se encontram entre os principais fomentadores da economia do país. Serão esses os pontos de apoio estratégicos para a alavancagem do Brasil em direção ao centro da economia-mundo e, em caso afirmativo, serão eles suficientes?

³⁴ Os países que Wallerstein apresentou como exemplos para comprovar seu argumento são: a Inglaterra durante o ‘longo’ século XVI, os Estados Unidos e a Alemanha no século XIX. Com desempenho menos espetacular estariam: Bélgica, Suécia e possivelmente Canadá. É de se lembrar que o autor alerta que esses não são os únicos caminhos possíveis para transições em direção ao centro.

A busca por respostas a essas questões deve primeiramente considerar que as incertezas presentes hoje na economia-mundo capitalista impõem à atualidade uma advertência quanto aos pressupostos e perspectivas de transição ascendente encontrados nos textos de Wallerstein, e brevemente esboçados acima, segundo os quais a mobilidade ascendente brasileira não pode ser ainda desconsiderada. A esse respeito, deve ser insistentemente lembrado que as informações atualmente disponíveis não autorizam construir cenários mais consistentes e de mais longo prazo porque não há como prever a duração, a intensidade e a extensão da atual crise sistêmica da economia-mundo capitalista, a variável independente de todo o processo. Em situações como essas, reza a boa prudência que o melhor a fazer é reter aquelas indagações e aguardar.

REFERÊNCIAS

- AFONSO, Luis E. et al. *O salário mínimo como instrumento de combate à pobreza extrema: estariam esgotados seus efeitos?* Economia Aplicada, Ribeirão Preto, v. 15, n. 4, p. 559-593, 2011.
- ARRIGHI, Giovanni; KORZENIEWICZ, Roberto P.; MARTIN, William G. *Three crises, three zones: core-periphery relations in the long Twentieth Century*. Cahier Du GEMDEV, n. 7, p. 125-161, mars 1986.
- ATKINSON, Anthony; BRANDOLINI, Andrea. On the identification of the “middle class”. In: SOCIETY FOR THE STUDY OF ECONOMIC INEQUALITY – ECINEQ. Working Paper n. 217, Sept. 2011. Disponível em: <www.ecineq.org> . Acesso em: 25 out. 2012.
- BIRDSALL, Nancy. The (indispensable) middle class in developing countries; or, the rich and the rest, not the poor and the rest. In: CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. Working Paper n. 207, Mar. 2010. Disponível em: <www.cgdev.org>. Acesso em: 24 out. 2012.
- BRAVERMAN, Harry. *Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no Século XX*. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- CATTANI, Antonio David. *Desigualdades socioeconômicas: conceitos e problemas de pesquisa*. Sociologias, Porto Alegre, n. 18, p. 74-99, dez. 2007.
- CATTANI, Antonio David. *The old class: the dark side of the rich*. In: UNIVERSITY OF OXFORD. Latin American Centre. Brazilian Studies Program. Occasional Paper, BSP, 08-12. Oxford, 2011. Disponível em: <lac-live.nsms.ox.ac.uk/sites/> ou <www.fgv.br/cps/nmc/>. Acesso em: 27 out. 2012.

CINTRA, Marcos Antonio M. A reestruturação patrimonial do sistema bancário brasileiro e os ciclos de crédito entre 1995 e 2005. *Política Econômica em Foco*, Campinas, n. 7, p. 292-318, nov. 2005/abr. 2006.

DEMOGRAPHICS of China. In: WIKIPEDIA.org. Disponível em: <em.wikipedia.org/wiki/demographics_of_China>. Acesso em: 27 out. 2012.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS (DIEESE). *Política de valorização do Salário Mínimo: considerações sobre o valor a vigorar a partir de 1/1/2012, 12/2011 revista em 1/2012*. São Paulo, 2012. (Nota Técnica n. 106).

DUBY, Georges. *Les trois ordres ou l'imaginaire du féodalisme*. Paris : Galimard, 1978.

FARREL, Diana; GERSCH, Ulrich; STEPHENSON, Elizabeth. The value of China's emerging middle class. *McInsey Quarterly, McInsey Global Institute Analysis*, June 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. PESQUISA NACIONAL DE AMOSTRA POR DOMICÍLIO (IBGE/PNAD). 2011. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 17 out. 2012.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEADATA). Disponível em: <www.ipeadata.org.br>. Acesso em: 22 out. 2012.

KHARAS, Homi. The emerging middle class in developing countries. In: OECD DEVELOPMENT CENTRE. Working Paper n. 285, Jan. 2010. Disponível em: <http://www.oecd.org/dev/wp>. Acesso em: 29 out. 2012.

MUBILA, Maurice; BEN AISSA, Mohamed-Safouane. The middle of the pyramid: dynamics of the middle class in Africa. In: AFRICAN DEVELOPMENT BANK. Market Brief, Apr. 20, 2011. Disponível em: www.afdb.org. Acesso em: 29 out. 2012.

NERI, Marcelo. *Os emergentes dos emergentes: reflexões globais e ações locais para a nova classe média brasileira*. Rio de Janeiro: FGV/CPS, 2011.

NÚMERO de americanos vivendo abaixo da linha da pobreza bate recorde. *Jornal O Globo, Globo Economia*, 13 set. 2011.

O'DONNELL, Guillermo. Transições, continuidades e alguns paradoxos. In: REIS, Fábio Wanderley; O'DONNELL, Guillermo. *A democracia no Brasil: dilemas e perspectivas*. São Paulo: Ed. Vértice, 1986. p. 41-71.

POCHMANN, Márcio. *Nova classe média?: o trabalho na base da pirâmide social brasileira*. Rio de Janeiro: Boitempo, 2012.

POULANTZAS, Nicos. *As classes sociais no capitalismo de hoje*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

SAXENA, Rachna. The middle class in India: issues and opportunities. Deutsche Bank Research, 15 Feb. 2010. Disponível em: <www.dbresearch.com>. Acesso em: 29 out. 2012.

SMITH, Adam. The wealth of nations. Ed. by Edwin Cannan. London: University Paperback, 1961.

WALLERSTEIN, Immanuel. Dependence in an interdependent world: the limited possibilities of transformation within the capitalist world-economy. In: WALLERSTEIN, Immanuel. *The capitalist world-economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980. p. 66-94.

WALLERSTEIN, Immanuel; HOPKINS, Terence. *World-system analysis, explorations in the world-economy*. Beverly Hills: Sage Publications, 1982. v. 1.

WALLERSTEIN, Immanuel; HOPKINS, Terence. Commodity chains in the world-economy prior to 1800, *Review*, v. 10, n. 1, p. 157-170, Summer 1986.

WEBER, Max. *Economia e sociedade*. Brasília, DF: Ed. da Universidade de Brasília, 1991. v. 1.

WEBER, Max. *Economia e sociedade*. Brasília, DF: Ed. da Universidade de Brasília, 1999. v. 2.

AMAZÔNIA, INTERSTÍCIO DA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA

Hoyêdo Nunes Lins

“Cette terre était trop grande, le sang et les saisons s’y confondaient, le temps se liquéfiait.”

(Albert Camus)¹

INTRODUÇÃO

O presente texto aborda o envolvimento de uma região específica na trajetória do sistema-mundo moderno. Trata-se da Amazônia, cuja superfície, desdobrada entre vários países na porção setentrional da América do Sul, é tão grande (6,5 milhões de km², pouco menos de 2/3 em solo brasileiro, onde ocupa mais da metade do território) quanto inspiradora de indagações sobre recursos existentes, possibilidades relacionadas e ameaças a atributos que estimulam inclusive narrativas com tinturas míticas. O objetivo é mostrar a paulatina incorporação regional, fundamentalmente a porção brasileira, pela economia-mundo europeia ou capitalista durante a expansão desta, desde o século XVI.

¹“Essa terra era grande demais, nela o sangue e as estações se confundiam, o tempo se liquefazia.” (CAMUS, 1957, p. 175).

Economias-mundo, como ensina a literatura que nutre o debate sobre o sistema-mundo moderno², são sistemas históricos caracterizados pela articulação entre estruturas políticas múltiplas e redes de produção e comércio, ou cadeias mercantis, de grande abrangência geográfica. Sistemas históricos, de sua parte, constituem conjuntos históricos (logo, delimitados temporalmente) e sistêmicos (com processos econômicos, políticos e culturais enfeixados) de estruturas que, representando o próprio “conteúdo” do mundo social, conformam a unidade de análise mais adequada ao estudo da vida em sociedade.

No enfoque dos sistemas-mundo, a reprodução desses conjuntos é garantida pelos processos econômicos, políticos e culturais que se desenrolam no seu interior, de maneira autocentrada. As mencionadas redes de produção e comércio são integradas e apresentam desigualdades entre seus elos quanto aos tipos de processos produtivos e de trabalho, aos níveis de remuneração ou recompensa e à capacidade de retenção do excedente. Essas cadeias têm um papel essencial na configuração das economias-mundo: vazam o sistema interestatal, constituindo-se no principal elemento de coesão da totalidade representada por esse tipo de sistema histórico e o parâmetro que permite delimitar-lhe o espaço interno.

Elaborado no marco do debate sobre o sistema-mundo moderno, este artigo procura mostrar que, de área essencialmente externa – em período no qual segmentos do mundo atlântico já haviam sido incorporados, inclusive (e sobretudo) na colônia de um estado europeu semiperiférico, Portugal –, a Amazônia acabou absorvida na trajetória multissecular da economia-mundo capitalista. Esse processo refletiu determinantes sistêmicos de cunho econômico e político. Na atualidade, haja vista fatores tecnológicos e interesses econômicos em escala mundial, e também iniciativas (políticas, econômicas) protagonizadas no âmbito nacional, a região exibe, sem exagero, uma importância ímpar nessa economia-mundo.

Inicia-se referindo, a título de contextualização analítica, à problemática da incorporação de novas áreas como vetor de expansão da economia-mundo capitalista.

² Consultar, por exemplo, Wallerstein (1979, 1984, 1998).

1 ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA: CRESCIMENTO POR INCORPORAÇÃO DE NOVAS ÁREAS

A configuração do sistema-mundo moderno é indissociável da expansão de uma economia-mundo específica surgida no noroeste da Europa entre o final do século XV e o início do XVI. Tratava-se de

[...] entidade econômica mas não política, ao contrário dos impérios, das cidades-Estado e das nações-Estado. De fato, compreende [...] impérios, cidades-Estado e as emergentes “nações-Estado”. É um sistema “mundial” não porque incluía a totalidade do mundo, mas porque é maior do que qualquer unidade política juridicamente definida. E é uma “*economia-mundo*” devido a que o vínculo básico entre as partes do sistema é econômico [...] (WALLERSTEIN, 1979, p. 21, grifo do autor).

Seu funcionamento, em trajetória multissecular, exhibe movimentos regulares e alternados de expansão e contração, desiguais em intensidade, duração e incidência espacial, com realocação de atividades produtivas, aparecimento de novos produtos e alastramento geográfico da divisão do trabalho que estrutura as redes de produção e troca. É essa ampliação da superfície, dentro da qual se dão os processos produtivos e as relações comerciais que concorrem para a reprodução da economia-mundo, que se compreende por incorporação de novas áreas, no debate sobre o sistema-mundo moderno. Seu significado, ao lado das interdependentes tendências à mecanização dos processos produtivos, na marcha da industrialização, à mercantilização sem atenuantes (trabalho, terra) e à contratualização dos vínculos, é o contínuo aprofundamento do caráter capitalista desse sistema histórico. São igualmente aspectos do seu funcionamento a polarização entre áreas de centro e periferia e a existência de entidades políticas semiperiféricas (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1987).

O sistema-mundo moderno erigiu-se, portanto, em estrutura contendo centro, semiperiferia e periferia, basicamente apresentando, no século XVI, o noroeste europeu na primeira condição, a Europa do Mediterrâneo na segunda e a Europa do leste e o Hemisfério Ocidental (o mundo atlântico) na terceira. Essa tripartição possui conteúdo político, com as posições incidindo nos estados e seus aparatos, e também conteúdo econômico, ambas as hierarquias influenciando-se mutuamente: as

atividades econômicas de maior nível técnico e tecnológico, representando maiores recompensas para os agentes envolvidos, concentram-se nos estados centrais, sendo o mesmo tipo de relação observado na escala hierárquica.

A polarização econômica fortalece o seu equivalente em termos políticos porque os aparatos estatais nas áreas mais ricas se robustecem comparativamente, e estes são mais eficazes na proteção dos interesses capitalistas. Economicamente falando, a tripartição evoca atividades em distintas posições nas cadeias mercantis, quanto à especialização econômica, às relações de produção e à organização produtiva. Alude-se aqui aos vários elos da divisão social do trabalho derivada da passagem, no comércio de longa distância, “[...] de uma situação de comércio de ‘luxo’ para a de comércio de ‘bens essenciais’ ou ‘produtos em atacado’, interligando em longas cadeias mercantis processos que antes estavam completamente dispersos.” (WALLERSTEIN, 1991, p. 73).

A referência à transformação do comércio de luxo em comércio de bens essenciais toca em aspecto básico do problema que interessa a este artigo, relativo à incorporação de novas áreas pela economia-mundo capitalista. O assunto é a “internalização” de áreas externas, correspondentes aos outros sistemas com os quais essa economia-mundo manteve, antes da incorporação, relações comerciais centradas em objetos preciosos, não essenciais. Trata-se de dinâmica central na consolidação e no crescimento desse sistema histórico, tendo o alargamento geográfico ocorrido em movimentos cíclicos sintonizados com as necessidades de um crescente desdobramento espacial das cadeias mercantis (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986).

Nesse processo, e este é o sentido da incorporação, “[...] uma zona que num momento dado se encontrava na área externa da economia-mundo pode chegar a se encontrar, num momento posterior, na periferia dessa mesma economia-mundo.” (WALLERSTEIN, 1998, p. 180), em posições que, para quaisquer zonas, implicam a sequência de “[...] encontrar-se na área externa, ser incorporada, ser periférica.” (WALLERSTEIN, 1998, p. 180). Incorporação e periférica não se confundem: “[...] a incorporação implica ‘engancha’ a zona à órbita da economia-mundo, de tal modo que [...] já não tenha nenhuma possibilidade de escapar; a periférica [...] implica uma transformação contínua das microestruturas da área em

questão, transformação que às vezes se descreve como aprofundamento do desenvolvimento capitalista.” (WALLERSTEIN, 1998, p. 181). Deve-se realçar que essa dinâmica promove o que Chase-Dunn (2004) chama de interconexão sistêmica, observada quando as vidas das pessoas, nas sociedades implicadas, sofrem a influência das interações. Nesse caso, a própria trajetória social é afetada pelas interações, seja no sentido da continuidade ou da mudança social.

Considera-se, portanto, ocorrer incorporação quando

[...] ao menos certos processos de produção importantes em algum lugar geográfico se convertem em parte integrante de várias das cadeias mercantis que constituem a divisão do trabalho existente na economia-mundo capitalista. Como sabemos se um processo de produção concreto é “parte integrante” dessa divisão do trabalho? Um processo de produção só pode ser considerado assim integrado se sua produção responde em algum sentido às sempre cambiantes “condições de mercado” dessa economia-mundo (seja qual for a origem desses câmbios) em termos de esforços por parte de quem controla esses processos de produção para maximizar a acumulação de capital dentro desse “mercado”, senão num prazo muito curto, ao menos num prazo médio razoável. (WALLERSTEIN, 1998, p. 180).

Assim, a incorporação traduz mudança dos vínculos comerciais, entre a economia-mundo capitalista e um dado estado ou região, da condição de irregularidade e não essencialidade para a de necessária à reprodução social. O processo é acompanhado de alterações importantes na área incorporada, como a observação histórica permite constatar. Assim, por exemplo, Arrighi, Ahmad e Shih (2001) salientam o processo de desarticulação, pontilhado de conflitos, vinculado à incorporação da Ásia no século XIX, mais especificamente do Extremo Oriente, que Braudel (1996b) diz tratar-se da “mais extensa das economias-mundo” (p. 449). Esse mesmo autor fornece ilustração importante ao mostrar que, até o século XVIII, o açúcar passou da condição de “produto de alto luxo, objeto de presentes principescos” (p. 162) para a de “artigo de mercearia e de confeitaria” (BRAUDEL, 1996a, p. 163), com importantes transformações nos espaços de produção por conta da nova natureza dos vínculos com a economia-mundo. Compuseram o cenário dessas mudanças “[...] os escravos negros, os senhores de engenho, as técnicas de produção, a

refinação do açúcar bruto, o abastecimento dos engenhos com víveres baratos, [...] enfim as ligações marítimas, os armazéns e a revenda na Europa.” (BRAUDEL, 1996a, p. 163).

O processo de paulatina incorporação à divisão do trabalho da economia-mundo capitalista envolveu zonas em diferentes latitudes. O leste da Europa foi logo implicado, assim como parte do continente americano, onde já no final do século XVI registravam a condição de inclusão a “[...] Nova Espanha, as Antilhas, Terra Firme, Peru, Chile, Brasil; ou [...] aquelas partes dessas regiões que estavam submetidas a um efetivo controle administrativo por parte dos espanhóis ou dos portugueses.” (WALLERSTEIN, 1979, p. 95). Até meados do século XVIII, esse não era o caso na Rússia, no Império Otomano, no subcontinente indiano ou na maior parte da África Ocidental, longamente mantidos como áreas da “arena exterior”. Sua incorporação só ocorreria no século XVIII, já sob o capitalismo industrial, tendo sido a África (sem contar alguns enclaves costeiros incluídos desde o século XVI) e a Ásia “internalizadas” somente no decorrer do século XIX.

Isso não quer dizer que o comércio europeu com essas áreas carecesse de vitalidade. O problema estava na natureza e nas consequências dessas trocas. No tocante à Ásia, “[...] produziu-se uma lenta passagem da pimenta e das especiarias a outros produtos de luxo [...], [mas tal] comércio em crescimento não periferezou por si só a área do oceano Índico [...]. [O] incremento da produção têxtil não foi ‘acompanhado de uma mudança significativa na técnica da manufatura’ nem de uma mudança significativa [...] nas relações sociais de produção.” (WALLERSTEIN, 1984, p. 381-382 – em itálico no original). Daí porque, no século XVI, o interesse europeu na Ásia

[...] resulta secundário na comparação com a obtenção de metais preciosos, madeira, couro e açúcar do Novo Mundo, que exibiu a passagem, durante aquele século, de uma técnica de coleta a uma forma estável de produção utilizando mão de obra barata com supervisão europeia, o que *transformou* a estrutura social das áreas envolvidas e as incorporou à economia-mundo europeia. (WALLERSTEIN, 1979, p. 476, grifo do autor).

Durante o século XVII, a importância da América como periferia acabou solidificada. A colonização direta incidia em algumas partes, onde se produzia o que os países do centro não eram capazes de fornecer. Essa região periférica, resultado da projeção atlântica da economia-mundo capitalista, desdobrava-se entre o nordeste do Brasil e Maryland. Sua participação nas redes de produção e comércio dizia respeito, principalmente, ao açúcar, ao tabaco e ao ouro (WALLERSTEIN, 1984).

Integrante do sistema português, que se organizava em torno de um estado semiperiférico da economia-mundo, o Brasil sobressaía nessa nova região. Não é demais assinalar que um pilar básico dessa participação brasileira foi, durante séculos, o uso intensivo de escravos trazidos da África.

O açúcar, introduzido no Nordeste ao final do século XVI, destacou-se nas relações produtivas e comerciais, com movimentos sempre determinados sistemicamente. Como enfatiza Braudel (1996b), o “[...] destino do conjunto da América hispano-portuguesa [...] depende [...] de um conjunto mais amplo do que ele, [...] a totalidade da economia-mundo europeia, da qual essa América é apenas uma zona periférica e fortemente dominada.” (p. 389). A importância do Brasil estendeu-se à mineração de ouro no século XVIII, atividade para a qual Portugal não era mais, em termos práticos, do que um entreposto entre a origem do minério e a Inglaterra, devido ao Tratado de *Methuen* (1703). Mas o ouro brasileiro chegou mais longe, financiando “[...] o comércio que renascia com o Oriente, de onde a Inglaterra importava os algodões leves [...] cujo pagamento ela não poderia saldar senão com o ouro brasileiro.” (FRANK, 1977, p. 210). Também o algodão marcou a articulação do Brasil com a economia-mundo. O impulso frutificou no Maranhão e depois atingiu o Nordeste, em percurso que sempre espelhou condicionantes mais amplos, pois a colônia “[n]ão constituía [...] um sistema autônomo, sendo simples prolongamento de centros maiores.” (FURTADO, 1987, p. 95).

Com intensidade crescente, coube ao café o principal papel no comércio do Brasil com a economia-mundo ao longo do século XIX. O produto tornou-se o mais importante item das exportações, incidindo sua produção primeiramente nas áreas mais acidentadas próximas do Rio de Janeiro. A gestação da economia cafeeira repercutiu na conformação de uma nova camada empresarial e dirigente, com experiência comercial,

encarnando o entrelaçamento dos interesses da produção e do comércio (FURTADO, 1987). O envolvimento do Estado, importante na articulação com a economia-mundo, foi nada menos que crucial, refletindo o entendimento dos dirigentes sobre a importância do governo nas ações em benefício do setor. Essa capacidade foi decisiva quando da derrocada dos preços internacionais na passagem para o século XX. Ações institucionais de proteção foram protagonizadas, embora o estímulo ao crescimento da produção, sobretudo nos anos 1920, não fosse acompanhado de evolução correspondente no consumo internacional, alimentando degradação das condições que permitiu falar em crise profunda da economia cafeeira.

O que se destacou sobre o Brasil, evocando esses ciclos econômicos, ilustra o processo de incorporação de uma entidade política como periferia da economia-mundo. No período colonial, essa “internalização” dizia respeito a território pertencente a um Estado semiperiférico, condição portuguesa da qual são indicativas as relações econômicas e políticas refletidas nos fluxos comerciais com a Inglaterra. O Brasil representava, assim, uma das faces periféricas de um sistema que integrava a economia-mundo: o sistema português, cujo centro de gravidade era Lisboa, alcançando as margens africana e americana do Oceano Atlântico e ligando-se ao Pacífico e ao Extremo-Oriente (BRAUDEL, 1996a). Após a independência, esse perfil periférico – prolongado até meados do século XX, quando “semiperiferia” parece tornar-se designação mais apropriada em termos tanto econômicos como políticos – passou a caracterizar, evidentemente, um Estado soberano. A condição de periferia – não obstante a grande importância no período colonial de produtos como açúcar e ouro para a metrópole portuguesa e para outros interesses econômicos e políticos incrustados no centro da economia-mundo (Inglaterra, por exemplo) – traduz a condição de absoluta dependência, em posição amplamente subalterna na trama de vínculos das cadeias mercantis, que caracterizava a vida econômica brasileira. Veja-se o que diz Braudel (1996a) sobre a economia açucareira, por exemplo:

[A]penas o *senhor de engenho* está envolvido na economia de mercado: comprou os escravos, contraiu empréstimos para construir o engenho, vende a colheita e por vezes a colheita de pequenos engenhos que vivem à sua sombra. Mas está, por sua vez, sob a dependência dos mercadores, instalados na cidade baixa de São Salvador ou em Recife, perto da cidade senhorial de Olinda. Por meio deles, está ligado aos

negociantes de Lisboa que adiantam os fundos e as mercadorias [...]. É o comércio da Europa que controla a produção e a venda de além-mar. (p. 239, grifo do autor).

Entretanto, além de entidades políticas localizadas na “arena exterior”, o processo de incorporação pode implicar igualmente partes ainda não incorporadas de Estados que já integram, de uma maneira geral, o espaço da divisão do trabalho das cadeias mercantis. Entidades políticas incorporadas, porém pontilhadas de espaços interiores não vinculados à divisão do trabalho da economia-mundo, não constituem situação anômala na trajetória do sistema-mundo moderno. Mesmo as zonas centrais do capitalismo exibem situações desse tipo, como aponta Braudel (1996b):

[A]s zonas atrasadas não se distribuem exclusivamente pelas verdadeiras periferias. Com efeito, elas crivam as próprias zonas centrais de numerosas manchas regionais, com a modesta dimensão de uma “província” ou de um cantão, de um vale isolado na montanha ou de uma zona pouco acessível porque situada fora das vias de passagem. *Todas* as economias avançadas ficam assim como que perfuradas por muitos poços, fora do *tempo do mundo* [...] (p. 32, grifo do autor).

Assim, o processo de incorporação também inclui a “internalização” desses espaços intersticiais, com suas estruturas sociais e econômicas, tendo em vista que “[...] a ‘civilização’, quando precisa, tem muitos meios de seduzir e de penetrar nas regiões que durante muito tempo deixara abandonadas a si mesmas.” (BRAUDEL, 1996b, p. 33). Na trajetória da economia-mundo tratou-se, muitas vezes, de investidas em espaços no interior de fronteiras políticas, seja de estados nacionais incorporados ou de colônias a eles pertencentes, que até então apenas supriam outros espaços com força de trabalho, caracterizando-se, por conta disso, como “redutos de subsistência”, como diz Goldfrank (2000).

Em diversas experiências, essa expansão “interna” foi violenta nas suas ações, com fortes e dramáticas consequências para os grupos sociais das áreas penetradas, como ilustrado pelo estudo de Hall (1986) sobre a incorporação do sudoeste dos Estados Unidos no século XIX, um processo marcado pelo forte impacto social e econômico junto a grupos comanches

e apaches. Como costuma acontecer, a participação estatal foi ampla e profundamente determinante desses resultados. Experiências semelhantes se passaram no subcontinente latinoamericano, após os movimentos de independência, quando, por exemplo na América espanhola, os países “[...] eliminaram os últimos vestígios do papel semiperiférico da Espanha e acabaram com os bolsões de não envolvimento na economia-mundo no interior da América Latina.” (WALLERSTEIN, 2000, p. 95).

Conforme indicado na introdução, é sobre o assunto da incorporação de espaços não integrados pertencentes a unidades políticas “internalizadas” que versa este artigo, referindo-se à Amazônia. Não se trata de tentativa inédita no Brasil sobre esse tipo de problema, é bom que se diga, embora as evidências sugiram serem muito escassos (se tanto) os estudos com esse perfil no país. Cabe referir, talvez de forma isolada, à pesquisa de Brussi (2000) sobre a incorporação do Centro-Oeste do Brasil, com a expansão da agricultura na condição de principal veículo do processo.

2 A AMAZÔNIA NA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA: CRÔNICA DE UM PROCESSO MULTISSECCULAR DE INCORPORAÇÃO

No século XVIII, a maior parte da Bacia Amazônica representava origem de, tão somente, “drogas do sertão”. O restante do território brasileiro apresentava-se crivado por áreas de produção de açúcar, pecuária, mineração e da economia algodoeira, quer dizer, os espaços “internalizados” como periferia no bojo de processo pelo qual, como diz Amin (1973), o capital europeu “constituiu anexos na América [...] [com formas de exploração] funcionalmente destinadas a produzir para o mercado capitalista.” (p. 259). Não se pode dizer que a Amazônia se encontrava integrada à economia-mundo, mesmo que desde meados do século XVI figurasse em crônicas sobre o Novo Mundo.

Cabe assinalar, do mesmo modo, que a região abrigara processos de reprodução social complexos e autocentrados desde séculos antes, a julgar por descobertas arqueológicas mais ou menos recentes na área do Alto Xingu (norte do Mato Grosso). Entre os anos 1200 e 1600, aproximadamente, desenvolveu-se até mesmo uma espécie de urbanismo

pré-histórico, contendo vilas muradas, redes de estradas e praças, os conjuntos formando aglomerados urbanos “galácticos” com aldeias que gravitavam em torno de centros políticos e religiosos, numa organização espacial impregnada de sentido hierárquico. O povoamento era denso e a estrutura geral apresentava, além de roças e pomares, também tanques para criação de tartarugas (HECKENBERGER et al., 2003, 2008).

2.1 DO SÉCULO XVI AO XVIII: UMA INCORPORAÇÃO MUITO RAREFEITA

Uma das referidas crônicas sobre o Novo Mundo registrou, em trecho sobre os grandes rios, que “[u]m dos mais famosos e principais que há nestas partes é o das Amazonas [...], [que nasce perto] de umas terras do Quito, província do Peru, donde partiram já algumas embarcações de castelhanos, e navegado por ele abaixo, vieram sair em o mar Oceano [...]” (MAGALHAES, 1576, p. 9). O relato possivelmente se refere à expedição de Francisco de Orellana, a qual, partindo de Guaiaquil, encontrou o grande rio (cujo nome foi atribuído na ocasião), navegou-o e, após dramáticas privações, alcançou a embocadura do Amazonas em 1541 (DOZER, 1966).

A descoberta desse rio é objeto de controvérsia. Dozer (1966) diz que a foz foi avistada durante as viagens realizadas pelo italiano Américo Vespúcio, entre 1499 e 1502. A *Encyclopedia Britannica*, de sua parte, informa que foi o comandante espanhol Pinzón quem descobriu a embocadura principal, em 1500, tendo adentrado o curso d’água em cerca de 50 milhas (ENCYCLOPEDIA, 1963). Seja como for, interesses europeus não demoraram a se manifestar pouco tempo depois da descoberta. A rigor, “[o] que é hoje a Amazônia foi um dos lugares onde o reajuste econômico e político da Europa nos séculos XVI e XVII se deu por mais longo tempo.” (BECKER, 2009, p. 204).

De fato, no início do século XVII, numerosas embarcações holandesas navegavam o complexo fluvial, a ponto de plantações terem sido estabelecidas por esses aventureiros às margens do Xingu. Eram iniciativas que ocorriam em parceria com interesses ingleses: “Por volta de 1625, umas dez ou doze feitorias anglo-holandesas haviam sido fundadas nessa área e uma Companhia do Amazonas fora criada para explorar

as suas riquezas.” (DOZER, 1966, p. 97). A fundação de Belém pelos portugueses, em 1616, em localização estratégica para o controle do acesso à Bacia Amazônica, representou uma resposta àquelas investidas e serviu de base para expedições ao Alto Amazonas nas décadas seguintes.

Lutas e outras ações contra investidas de ingleses, holandeses e franceses foram observadas tanto no período de união das coroas de Portugal e Espanha, entre 1580 e 1640 – quando combateram do mesmo lado, portanto –, quanto após a recuperação da unidade nacional portuguesa, passando esse país a enfrentar também o interesse espanhol. Mas foram os portugueses que, numa realização de grande importância geopolítica – isto é, dizendo respeito às relações entre poder e espaço –, lograram conquistar a Amazônia. O grande marco desse processo foi o Tratado de Madri, de 1750, que formalizou a posse daquele Estado sobre território de enormes dimensões. Cabe registrar, sobre isso, o papel desempenhado pelo Marquês de Pombal e também o contexto de forte dependência de Portugal em relação à Inglaterra.

A região amazônica permaneceu longamente marcada pela economia extrativista, protagonizada sob a organização de jesuítas com ampla utilização de mão de obra indígena, como assinala Furtado (1987) a respeito do Pará. Os jesuítas, aliás, se contrapuseram eficazmente aos interesses dos colonos portugueses no século XVII em relação ao emprego desse tipo de mão de obra, conseguindo incorporar tais populações em atividades que, no século XVIII, permitiam à área paraense despontar como “[...] centro exportador de produtos florestais: cacau, baunilha, canela, cravo, resinas aromáticas.” (p. 67). É essa condição que, ao menos parcialmente, justifica a indicação anterior de que no século XVIII a Amazônia era um espaço fornecedor de “drogas do sertão”.

Tudo isso sugere um persistente caráter de exterioridade de grande parte da Amazônia à economia-mundo europeia. É verdade que o cacau adquiriu destaque como produto de exportação. Mas, de um modo geral, os produtos florestais e seus espaços de extração nunca estiveram de fato inseridos, até o final do século XIX, nas malhas de cadeias mercantis que interligassem diferentes tipos de agentes em distintas localizações, sob o “comando”, numa trama de vínculos que evidenciassem divisão

do trabalho em grande escala, de acontecimentos no nível do mercado mundial com reflexos intensos nas áreas de produção.

É fato que, como se viu, interesses de Estados europeus concorrentes se manifestaram muito cedo na região, traduzindo-se em diversos tipos de iniciativas. Todavia, do ponto de vista econômico, não se pode dizer que tais investidas representaram efetiva incorporação à economia-mundo capitalista, em que pese o fato de a economia da mineração de ouro ter atingido Cuiabá e a do algodão ter marcado presença no Maranhão, quer dizer, alcançando, em ambos os casos, franjas ou bordas amazônicas.

Assim, não parece equivocado considerar que a maior porção da Amazônia, aquela referente ao “centro” da bacia hidrográfica, permaneceu durante séculos “fora do tempo” da economia-mundo capitalista, para evocar formulação de Fernand Braudel citada na primeira parte deste estudo. Contudo, movimentos poderosos no plano do capitalismo mundial, durante a segunda metade do século XIX, acabariam provocando a efetiva incorporação da região, ou a ampliação e consolidação dessa incorporação se as experiências da mineração no Mato Grosso e do algodão no Maranhão forem vistas como espasmos de incorporação.

2.2 DO SÉCULO XIX A MEADOS DO SÉCULO XX: RUMO A UMA INCORPORAÇÃO MAIS AMPLA

Os poderosos movimentos aludidos são os que produziram a deflagração de, pode-se dizer, um novo ciclo econômico no Brasil – não referido na primeira parte do trabalho –, afetando as relações do país com a economia-mundo: o ciclo da borracha. Seu teatro principal, em termos de extração e repercussões imediatas, foi a Amazônia, haja vista as existentes reservas naturais de seringueiras (*hevea brasiliensis*), fonte do látex.

Sem fugir à regra de que, comparativamente falando, “[...] na história da Amazônia o contexto internacional tem tido peso mais significativo e mais constante através dos séculos.” (BECKER, 2009, p. 202), esse ciclo resultou de desenvolvimento industrial no centro do capitalismo cujo evento catalisador foi a descoberta, em 1839, de processo químico (a vulcanização, por Charles Goodyear) que ampliou enormemente as possibilidades de uso

da borracha, em vários setores. Tornando-se essencial, esse insumo passou a registrar uma demanda explosiva, com reflexos nos preços.

Esse desenvolvimento incidiu intensamente, sem dúvida em primeiro lugar, na nascente indústria automobilística – pelo uso na fabricação de pneus –, impulsionada no final do século XIX e nas primeiras décadas do século seguinte. Nesse contexto, a volumosa presença natural da seringueira, fonte de um produto de alta qualidade, fez da Amazônia uma área fundamental na dinâmica capitalista planetária (BUNKER, 2003). O perfil adquirido era o de segmento estratégico de “[...] uma cadeia produtiva iniciada na floresta, em que a matéria-prima é transportada por via fluvial até os grandes portos concentradores da produção – Belém e, a seguir, também Manaus –, de onde é exportada para as indústrias norteamericanas e europeias.” “É essa condição que, ao menos parcialmente, justifica a indicação anterior de que no século XVIII a Amazônia era um espaço fornecedor de “drogas do sertão (BECKER, 2009, p. 213).

O ciclo da borracha, entre meados do século XIX e a década de 1920, não só coincidiu, mas, segundo Bunker (2003), igualmente contribuiu, para que o domínio econômico e político britânico fosse crescentemente ameaçado pelo vigor industrial dos Estados Unidos. Nesse período, milhares de pessoas migraram para a Amazônia, já que a atividade demandava grandes quantidades de mão de obra sem qualificação específica. Número expressivo originou-se no Nordeste, onde a seca de 1877-1879 produziu resultados devastadores, um quadro no qual as “[...] companhias apelaram para o embarque maciço, nos portos do Nordeste, da grande população flutuante acumulada graças à seca [...]” (BALÁN, 1974, p. 127). Esse processo tomou a forma de corrente migratória que Furtado (1987) referiu com a expressão “transumância amazônica” (p. 129) e fez a população da Amazônia se multiplicar no último quartel do século XIX (FIECHTER, 1974).

Alcançando patamar de grande destaque na pauta de exportações do Brasil (chegou a representar a segunda maior exportação, atrás somente do café), a borracha fez fervilhar a economia e reverberou ampla e profundamente na Amazônia. Não foram implicados somente espaços nas bordas ou franjas. O coração da imensa floresta acabou atingido.

[E]m consequência da expansão do povoamento em novas áreas da fronteira móvel impulsionada por seringueiros e comerciantes na busca do látex localizado nos altos vales dos tributários da calha sul do rio Amazonas, e da inexistência de limites definidos, esses pioneiros penetram profundamente na Bolívia, daí resultando a questão do Acre. [...]

Novos atores entraram na aventura da borracha [...] Nos portos instituíram-se as financiadoras, exportadoras, bancos ingleses e americanos e muitos trabalhadores estrangeiros. Aí também é a sede dos aviadores, [...] mistura de comerciante com agiota que fornece bens de consumo e gêneros a crédito aos seringalistas (os donos dos seringais) a serem pagos com a borracha, e negociam a borracha com os exportadores. Os seringalistas se endividam para manter hábitos luxuosos na cidade e para suprir os armazéns dos seus seringais localizados na floresta, onde exercem o papel de aviadores para os seringueiros, os trabalhadores da seringa. (BECKER, 2009, p. 213).

A expressão “manter hábitos luxuosos na cidade”, presente na citação, não é retórica. O *boom* da borracha gerou resultados importantes em Manaus e Belém. Em ambas o crescimento populacional ganhou velocidade e melhoramentos urbanos tiveram lugar, destacando-se a iluminação elétrica e a introdução de bondes no transporte urbano. A expansão do espaço citadino fez surgirem bairros e, nas áreas centrais, a modernização incluiu obras que viraram marcos arquitetônicos. O dinamismo econômico refletiu-se em suntuosidade e glamour junto às elites, assim como em avanços culturais, tendo as duas capitais adquirido um certo ar cosmopolita e uma atmosfera de *belle époque* europeia, notadamente parisiense. Mas o quadro era de marcada exclusão social, pois, segundo Oliveira e Magalhães (2003), a contrapartida da modernização foi o aprofundamento dos contrastes socioespaciais no seio desses tecidos urbanos.

Todavia, o fausto teve vida curta, já que a economia da borracha, com vitalidade que permitiu atribuir-lhe a condição de ciclo econômico, regrediu inapelavelmente. A retirada ilegal de milhares de sementes de seringueira, transportadas primeiramente para Londres e posteriormente plantadas no Ceilão, de onde o cultivo foi disseminado em vários locais do Oriente (Malásia, Sumatra, Índia e Birmânia, entre outros), representou o

início da *débâcle*. Com efeito, penetrando regularmente no mercado após a I Guerra Mundial, a borracha oriental provocou permanente compressão dos preços, com resultados devastadores: “[à] proporção que as mudas cresciam e prosperavam naquelas bandas sob um sistema de economia colonial em que a mão de obra era mais barata do que no Brasil, a indústria da borracha nesse país entrou num declínio permanente [...]” (DOZER, 1966, p. 509).

Com o colapso desse sistema de extração e comércio, muitos vilarejos foram abandonados na floresta e numerosas famílias ficaram à deriva em locais remotos. No tocante à relação com a economia-mundo, a crise enfraqueceu os vínculos da região com os mercados mundiais, uma situação que durou décadas (BUNKER, 2003). A experiência da *Ford Motor Company*, iniciada em 1927 às margens do rio Tapajós, acenou com um possível novo impulso, na esteira da experimentação de cultivos de seringueira em duas plantações. Mas a iniciativa foi mal sucedida e durou pouco, em grande parte devido à escassez de trabalhadores. Assim, terminada a II Guerra Mundial, a empresa entregou as plantações para o governo brasileiro, ao que se seguiu o abandono do projeto original da *Fordlândia* (ENCYCLOPEDIA, 1963).

A estagnação na qual mergulhou a economia amazônica durou até o início dos anos 1940, quando uma certa reativação teve lugar. Dois aspectos principais devem ser ressaltados em relação ao assunto.

Um se refere ao que se pode chamar de segundo ciclo da borracha amazônica, entre 1942 e 1945 – em plena II Guerra Mundial, portanto –, decorrente da invasão japonesa nos espaços de produção desse insumo na Ásia e, por conseguinte, da necessidade de utilizar a capacidade de produção brasileira. Vivia-se a era Vargas, durante o Estado Novo, e o Brasil firmou tratado com os Estados Unidos para fornecer látex às forças aliadas. Milhares de trabalhadores nordestinos, notadamente cearenses, foram atraídos, em meio a referências de apelo simbólico e ideológico tais como “Guerra da Borracha” e “Soldados da Borracha”. Objetivos envolvendo o fortalecimento da colonização da Amazônia também animaram o governo Vargas na ocasião.

Outro aspecto tem a ver com o papel desempenhado principalmente por São Paulo, a partir dos anos 1940, como destino privilegiado da borracha, substituindo em grande parte o mercado externo. Esse é o período da trajetória econômica brasileira que Cano (1985) classificou como de “industrialização restringida”, na periodização proposta por esse autor. Desdobrado entre 1930 e 1955, esse período assistiu ao aprofundamento da integração da Amazônia ao mercado nacional. Observe-se que nesse comércio não se tratava somente de borracha, mas também de fibras duras como a juta (destacando-se ainda a castanha do Pará), cujas compras agregadas eram realizadas por São Paulo em cerca de 2/3 do total transacionado.

3 A AMAZÔNIA NA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XX: EFETIVO REDUTO DA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA

Na segunda metade do século XX, a Amazônia foi objeto de importantes intervenções protagonizadas, em primeiro lugar, pelo Estado brasileiro. O contexto mundial, no imediato II Pós-Guerra e no período seguinte, exibia em muitos países uma fé quase absoluta no desenvolvimento nacional entendido como processo de industrialização. O *keynesianismo*, de sua parte, tinha uma influência evidenciada na formulação e execução de diversos tipos de políticas, em diferentes latitudes. Como corolário observa-se, sobretudo nas zonas centrais do capitalismo, uma expansão econômica forte e com múltiplos reflexos, configurando conjuntura que autores ligados à Teoria da Regulação designaram como “período fordista” (cf. p. ex. BOYER, 1987).

No Brasil, o desenvolvimentismo dos anos 1950, embalado pelas condições do ambiente internacional, não deixou de repercutir na Amazônia. Costa (1988) destaca, como integrantes de políticas regionais para o país todo, a criação da Superintendência do Plano de Valorização Econômica da Amazônia (SPVEA), em 1953, e a definição da Amazônia Legal (atingindo Amazonas, Pará, partes de Goiás, de Mato Grosso e do Maranhão e os então territórios de Acre, Amapá, Rondônia e Roraima), assim como o Primeiro Plano Quinquenal para a área, norteador das

atividades da SPVEA. Além disso, o existente Banco de Crédito da Borracha foi transformado em Banco de Crédito da Amazônia (BCA).

Com Juscelino Kubitschek e seu Plano de Metas, a iniciativa de criação de eixos rodoviários incidu na região, sobretudo pela rodovia entre a nova capital do país, em construção, e a capital do Pará, a Belém-Brasília (de 1956). Ilustrando a assertiva de Becker (1982), de que na Amazônia sempre houve “predomínio absoluto dos processos políticos sobre a organização espacial” (p. 54), essa investida institucional revestiu-se de importância geopolítica, visto que contemplava a penetração do território, sua ocupação e a articulação com a totalidade nacional. Para Costa (1988) aquela rodovia representou, talvez, o principal fator de transformação da Amazônia Oriental. Mas não foi só tal estrada que repercutiu fortemente, espelhando os determinantes geopolíticos das ações protagonizadas.

A construção das rodovias Belém-Brasília e Brasília-Acre (consequência lógica da própria construção da Capital no planalto central) montaram (sic) um enlace da região, contornando a Hileia Amazônica em suas margens leste e oeste, e promovendo a primeira integração da Amazônia oriental com o centro da economia brasileira. (BUARQUE; LOPES; ROSA, 1995, p. 111).

Durante o regime militar, a opção rodoviária permaneceu em destaque. A materialização implicou notadamente o projeto e a construção da rodovia Transamazônica, planejada para interligar a costa nordestina (com duas pontas orientais, uma no Recife e outra em João Pessoa) e o extremo ocidental da região amazônica (na fronteira com o Peru), e também a rodovia Cuiabá-Santarém, ambas contempladas no Programa de Integração Nacional (PIN), de 1970 (mas o complexo rodoviário construído no final dos anos 1960 era maior, incluindo também a rodovia Manaus-Porto Velho). Essas infraestruturas representaram ações de grande visibilidade em leque que recobriu a conversão da SPVEA em Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e do BCA em Banco da Amazônia S.A. (BASA).

O conjunto implicou ainda, com grande realce e revelando o interesse governamental em incentivar e induzir investimentos industriais, a criação da Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA),

em 1967, encarregada de instalar polo industrial estribado em fortes incentivos fiscais. Com esse tipo de incentivo, que passou a marcar a ação do governo federal na região, objetivava-se alterar o quadro de estagnação que a Amazônia amargava havia décadas. Não parece equivocado considerar que, entre os sistemas de estímulos criados, “[...] o único a ter tido um efeito considerável, ao menos na Amazônia Ocidental, onde provocou importantes mudanças econômicas, demográficas, sociais e culturais, foi o que criou [...] a Zona Franca de Manaus [...]” (MOTTA, 1990, p. 29).

Pelo menos nos primeiros anos, mais de 40% dos investimentos realizados nessa espécie de condomínio de empresários ligados a capitais nacionais e internacionais diziam respeito às indústrias de têxteis sintéticos e eletrônicas, completamente divorciadas da estrutura produtiva regional (CANO, 1985). Com o tempo, e sem que, aparentemente, tal divórcio tenha sido superado, “[...] de produtora de bens de baixa tecnologia para o mercado nacional, a indústria de Manaus atingiu o estágio de fabricação de produtos acabados e intermediários de alta tecnologia igualmente destinados ao mercado nacional.” (NUNES, 1990, p. 59). Ímpeto importante nessa direção foi especialmente observado desde o início dos anos 1980, tanto assim que, ao relacionar as transformações ocorridas na Amazônia no período recente, Becker (2003, 2006) cravou o crescimento industrial entre as mais importantes.

Nos anos 1970, notadamente com o II Plano Nacional de Desenvolvimento, a ação do Governo Federal na região seria fundamentalmente canalizada pelo Programa Especial de Polos Agropecuários e Agrominerais da Amazônia (POLAMAZÔNIA). Vigente de 1975 a 1987, esse programa visava “[...] promover o aproveitamento integrado das potencialidades agropecuárias, agrominerais, florestais e minerais em áreas prioritárias da região, definidas como polos de desenvolvimento (foram definidos 13 polos dispersos no território amazônico).” (BUARQUE; LOPES; ROSA, 1995, p. 112). Dos recursos disponibilizados em todo o seu período de funcionamento, pouco menos de metade foi aplicado no Pará, o que teve forte vinculação com uma das ações recentes do Governo Federal de maior impacto na Amazônia: o Programa Grande Carajás, símbolo maior do envolvimento dessa região na economia-mundo capitalista.

Falar sobre esse programa envolve referir, o que se faz com base principalmente em Becker (1988), aos resultados de ações sistemáticas de prospecção de minérios em solo amazônico na década de 1960, envolvendo parceria entre o Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM) e as empresas multinacionais *Union Carbide* e *United States Steel* (USS). Assinale-se que tais ações devem ser colocadas em perspectiva com a geopolítica da Guerra Fria, que “[...] gerou interesse político e econômico dos Estados Unidos por fontes de manganês situadas fora da União Soviética.” (BUNKER, 2003, p. 241), do que derivaram, por exemplo, no Amapá, atividades de produção e exportação desse minério, importante na fabricação de aço. As prospecções conjuntas do DNPM e das multinacionais resultaram na descoberta de grande concentração de metais para uso industrial na Serra de Carajás, no sul do Pará (não muito distante da cidade de Marabá e, portanto, do cruzamento das rodovias Belém-Brasília e Transamazônica).

O Programa Grande Carajás foi proposto em 1980 (com aprovação do Governo Federal) pela Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), criada como empresa estatal em 1942 e privatizada em 1997; trata-se de uma das maiores mineradoras do mundo, destacando-se em diferentes tipos de minérios, mas principalmente na extração e exportação de ferro. Inicialmente, a exploração de ferro (no âmbito do Projeto Ferro Carajás) envolvia uma *joint-venture* entre a CVRD e a USS, porém a parte da segunda foi depois comprada pela primeira, que permaneceu como gestora exclusiva. O processo de criação de Carajás foi longo e tortuoso, perpassado por relações de competição e cooperação, assim como de confrontos de estratégias, entre empresas e entre países (destacando-se o envolvimento japonês). A presença do Banco Mundial foi decisiva, pois, como sublinha Bunker (2003), a “[...] construção absorveu o maior empréstimo internacional da história para um projeto de mineração.” (p. 242).

Terminada a implantação do projeto em meados dos anos 1980, para o que foram utilizados serviços de numerosas empresas (consultoras, construtoras, gerenciadoras) via de regra envolvidas em grandes iniciativas na Amazônia, a CVRD passou a protagonizar uma monumental apropriação de espaço amazônico. De fato, o território que a empresa possui em Carajás (terras da União) é de cerca de 417 mil hectares, em

plena floresta, abrigando núcleos como Vila de Carajás e Parauapebas – distintos em vários aspectos por conta da estratégia empresarial –, onde a gestão territorial abrange vigilância e controle e, na prática, é realizada independentemente do poder público, que apenas fornece serviços básicos como energia elétrica e telefonia (BECKER, 1988).

Nesse local, talvez mais do que em qualquer outro dessa imensa região, a Amazônia mostra-se plenamente inserida na economia-mundo capitalista. Em poucos anos, com efeito, a área “[...] se transformou numa importante província mineral do Brasil, segmentada do conjunto regional e orientada para o mercado internacional.” (BUARQUE; LOPES; ROSA, 1995, p. 113). Realmente, “Carajás é um segmento localizado de um conjunto de escala planetária, um espaço transnacional em construção, que tem na ‘cidade da companhia’, mais semelhante a uma *monopoleville*, a base logística de sua construção [...]” (BECKER, 1988, p. 80).

Mas também nesse lugar, ou numa proximidade que as dimensões amazônicas autorizariam considerar como quase contiguidade, outra territorialidade, em quase tudo distinta e resistente ao enquadramento empresarial, vinca o espaço amazônico. Não muito mais de 100 km separam Carajás de Serra Pelada, onde a descoberta de ouro em 1980 atraiu inúmeros garimpeiros (ou candidatos a tal) de diferentes procedências e resultou em trabalho de garimpo do qual se produziram imagens que correram o mundo, tamanha a dramaticidade da correspondente iconografia. Como assinalou Becker (1988), tomou forma uma “[...] cidade espontânea em torno de uma cratera de 1.200 m de diâmetro e 80 m de profundidade que lembra, em escala, a mina de Carajás, só que aqui lavrada por um formigueiro humano.” (p. 87).

Cabe frisar que o conjunto de intervenções referidas nesta seção, protagonizadas em forte sintonia com interesses geopolíticos do Estado brasileiro, tiveram grandes efeitos espaciais, socioeconômicos e ambientais no mundo amazônico.

A Amazônia oriental descolou-se do conjunto da região, formando um eixo geoeconômico particular a partir da integração do Estado do Pará com o Maranhão (nordeste), provocada sobretudo pelo complexo Carajás. No outro extremo da Amazônia ocidental, contornando a Hileia, formou-se um eixo integrado pelo Estado de Rondônia com

a parcela norte do Centro-Oeste, especialmente o Estado de Mato Grosso, atrelando o eixo ao Centro-Oeste brasileiro.

Além desses dois blocos econômicos desarticulados entre si e integrados a outras esferas geoeconômicas, restam apenas núcleos dispersos no espaço, com limitada vinculação entre si e com o conjunto da economia regional, sem capacidade de articular o espaço regional Norte. Esse é o caso do núcleo da Zona Franca de Manaus, com limitada relação econômica com a região Norte e, mesmo, com a Amazônia ocidental. (BUARQUE; LOPES; ROSA, 1995, p. 114).

4 ATUALIDADE DA QUESTÃO AMAZÔNICA: NOVOS DETERMINANTES E APROFUNDAMENTO DA INCORPORAÇÃO

Explora-se nesta parte a problemática do atual envolvimento da Amazônia na economia-mundo capitalista examinando a confluência entre dois tipos de determinantes: os que refletem mudanças tecnológicas e econômicas recentes em nível mundial e os que se vinculam à trajetória de ocupação e de transformações econômicas da região nas últimas décadas, um percurso em grande parte condicionado, ele próprio, pelos imperativos do capitalismo em nível geral.

Amplamente falando, as aludidas mudanças tecnológicas e econômicas em nível mundial referem-se aos movimentos enfiados na consolidação de um novo paradigma *tecnoprodutivo*, centrado nas tecnologias de informação e comunicação e em propagação desde meados dos anos 1970, com efeitos em várias direções (PÉREZ, 2001). No seio desse paradigma, as indústrias que se anunciam como “[...] revolucionárias do futuro tendem a ser alguma combinação de biotecnologia, nanotecnologia, bioeletrônica, novos materiais e novas energias [...]” (PÉREZ, 2008, p. 24), admitindo classificação como indústrias de processo e baseadas em recursos naturais, particularmente na biodiversidade. A rapidez e o alcance dos avanços na indústria farmacêutica, observados desde as últimas décadas do século XX, são sugestivos a respeito (THE..., 1998).

Não admira, por conseguinte, a cupidez do capital globalizado em relação às áreas do planeta (regiões, países) detentoras de importantes reservas de recursos naturais. O interesse das empresas, assinala-se, costuma se manifestar ombreado por ações dos Estados aos quais as

primeiras se vinculam, impondo reconhecer a crescente presença de uma geopolítica cada vez mais conduzida por esses fatores. Foi considerando questões desse teor, assinale-se, que Klare (2001) detectou, no alvorecer do século XXI, tendência à configuração de uma “geografia do conflito” fortemente determinada pela disputa por recursos naturais, tornados objetos proeminentes nas arestas diplomáticas e até em guerras.

O interesse e as ações do grande capital e das vinculadas estruturas estatais em relação a esses recursos – destacando-se, no caso em questão, a grande riqueza em biodiversidade – estão, por exemplo, no cerne das críticas endereçadas ao *Plan Puebla Panamá*. Formulado, pelo que consta, em parceria que aglutinou agentes dos âmbitos governamental e acadêmico dos Estados Unidos e do México, com participação do Banco Mundial, do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), esse plano visaria o desenvolvimento de área desdobrada entre o sul do México e o Panamá, incluindo Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua e Costa Rica – o Corredor Biológico Mesoamericano (MARÍN, 2002). A crítica salienta o papel que esse plano cumpriria para o acesso das grandes empresas multinacionais, crescentemente interessadas nos *bionegócios*, a essa riqueza biológica.

A Amazônia ostenta a condição de principal reserva de recursos naturais do planeta, representando o reduto da maior concentração de biodiversidade em escala mundial. No presente contexto *tecnoprodutivo*, isso faz da região, como considera Becker (2005), uma efetiva “[...] fronteira do capital natural em nível global [...]” (p. 74) e um dos “[...] três grandes eldorados naturais no mundo contemporâneo [...]” (p. 77), ao lado da Antártida e dos fundos marinhos.

Esse atributo fez intensificar o discurso e encorajar as investidas, por parte de diferentes atores internacionais (Estados, instituições de vários tipos, movimentos ambientalistas), com vistas à gestão compartilhada da Amazônia. Se materializada, tal situação afetaria a soberania dos países entre os quais a região se distribui, especialmente a do Brasil, cujo território abriga a maior parte da floresta. Não é desprovido de significado que, na condição de ex-Ministro do Exército, Gonçalves (2004) tenha assinalado, com evidências, que “[a] partir da década de 80 começamos a sentir as ações estratégicas alienígenas.” (p. 74). Esse quadro também exhibe manifestações

de interesse em torno da valorização, na Amazônia, do que se pode chamar de capital natural (água, biodiversidade), implicando “mercantilização da natureza” que envolve diferentes empresas estrangeiras. Becker (2006) informa que a percepção sobre esse problema provocou reações do governo brasileiro na forma de projetos ambientais para a região caracterizados por parcerias internacionais, de governos e de instituições não governamentais.

A apropriação de material biológico é uma importante vertente dessa mercantilização, em que a biopirataria, ou seja, a “[...] coleta de material biológico para a exploração industrial de seus componentes genéticos ou moleculares.” (HATHAWAY, 2004, p. 39), revela-se um problema central. Essa apropriação de recursos da biodiversidade – maneira formal de indicar o que geralmente é roubo puro e simples, tendo em vista o caráter via de regra ilegal – tem na patente e em outras formas de propriedade intelectual os instrumentos mais utilizados, devendo-se frisar que tal usurpação abrange o saber ancestral, logo a cultura, de comunidades indígenas e outras de perfil tradicional e local. O jaborandi, extraído no Maranhão e semiprocessado no Piauí antes de seguir para os Estados Unidos, onde constitui base de remédio para glaucoma produzido pela *Merck*, é um exemplo. O mesmo vale para a muirapuama, planta amazônica afrodisíaca que representa concorrência ao Viagra, patenteada pela japonesa *Taisho Pharmaceutical Co. Ltd.* (HATHAWAY, 2004, p. 39).

A exploração da biodiversidade amazônica não é uma exclusividade do presente. O cacau no século XVIII e a seringueira nos séculos XIX-XX são ilustrações históricas e sucessivas desse tipo de uso (HOMMA, 2005). Mas não é menos verdade que o período contemporâneo assistiu ao aprofundamento desse processo, em coerência com as mudanças *tecnoprodutivas* de que se falou anteriormente. Assim, o jaborandi e a muirapuama, as espécies vegetais referidas, são apenas dois entre os numerosos casos de patentes ligadas à biodiversidade amazônica requeridas em países das zonas centrais do capitalismo mundial. Com efeito:

Diversos produtos oriundos da biodiversidade amazônica estão sendo patenteados nos Estados Unidos, Japão e países da União Europeia. Não escapam, também, [d]o registro como marcas, os nomes de frutas amazônicas, como cupuaçu e açaí. Muitas dessas patentes estão registradas desde o início da década de 1990, como é o caso da copaíba, na França e nos Estados Unidos. Somente com a “vacina” do sapo verde,

existem dez patentes nos Estados Unidos, União Europeia e Japão. Há dezenas de outros casos semelhantes. (HOMMA, 2008, p. 79).

Empresas brasileiras também se interessam pelos recursos biológicos amazônicos. A Natura S.A., fundada em 1969 e atuante nas áreas de higiene pessoal, cosméticos e perfumaria, é um caso paradigmático. Possuindo complexos industriais no Estado de São Paulo, a empresa (ou grupo de empresas), que comercializa seus produtos em diferentes países (dentro e fora da América Latina), utiliza amplamente componentes ativos obtidos junto a espécies amazônicas (LOUZADA; SANTOS, 2006). Esse processo envolve instalações da empresa na própria Amazônia, como a fábrica de sabonetes instalada na cidade paraense de Benevides desde 2007, a 25 km de Belém, que mobiliza numerosos integrantes das comunidades próximas na coleta de frutos como matéria prima. Relações desse tipo, com moradores locais fornecendo ativos, caracterizam suas atividades também em outros estados amazônicos (FIORESE, 2008), devendo-se destacar a linha Natura Ekos, produtora de cosméticos, que em dezembro de 2011 implicava, somente ela, mais de vinte comunidades rurais em diversos estados, a maioria na Amazônia, atingindo cerca de 2.700 famílias (cf. <http://www.naturaekos.com.br/rede-ekos/conheca-nossas-comunidades-fornecedoras/>).

Já os determinantes do atual envolvimento da Amazônia na economia-mundo capitalista que se vinculam à trajetória de ocupação e de transformações econômicas nas últimas décadas, têm a ver, em grande medida, com a dinâmica agroindustrial que enlaça a região desde as bordas. Considera-se tratar-se de determinante assim caracterizado porque as iniciativas estatais na Amazônia, de cunho fortemente geopolítico e traduzidas sobretudo na implantação de infraestruturas de transportes e comunicações – a já assinalada rede rodoviária, por exemplo –, tiveram importante papel na observada trajetória de penetração e ocupação.

O carro chefe desse movimento têm sido as atividades vinculadas ao cultivo e processamento da soja, incidentes em primeiro lugar no Mato Grosso, mas igualmente fortes no Maranhão, assim como em Tocantins e, menos significativamente, em Roraima e Rondônia, onde cresceram mais rapidamente do que em outras regiões brasileiras (CASTRO et al.,

2002). A ocupação nesses termos e as transformações sociais e econômicas associadas também são, todavia, reflexos dos movimentos do capitalismo em escala ampla. De fato, essa expansão agroindustrial guarda relação, de uma forma ou de outra, com mudanças no sistema agroalimentar observadas em termos mundiais que provocaram a valorização de produtos como a soja (WILKINSON, 1999). De fato, a soja amazônica, na forma de grãos, farelo ou óleo, penetra amplamente em mercados internacionais, destacando-se de longe a China, seguida por países da União Europeia.

Conjugado principalmente à pecuária, mas também ao algodão, o avanço da soja representa aprofundamento da penetração e da ocupação com frentes de expansão econômica e demográfica que diferem do que se observou até o passado recente: “[...] o que há de novo na expansão das frentes é que são comandadas por madeireiras, pecuaristas e sojeiros já instalados na região, que a promovem com recursos próprios. Não se trata mais, pois, de uma expansão subsidiada pelo governo Federal, como foi a da fronteira nos anos de 1970.” (BECKER, 2005, p. 81). Uma reflexão suscitada por tal quadro pode ser expressa nestes termos: a penetração e a ocupação parecem ter adquirido “vida própria”, respondendo aos impulsos econômicos advindos da órbita mundial e perdendo, talvez, aderência com os imperativos geopolíticos que desde sempre permearam as intervenções do Estado brasileiro nessa região. O que isso pode significar, considerando-se os interesses da sociedade nacional, é assunto para debate. De todo modo, é expressão desse longo e intenso processo o forte crescimento da urbanização, que exhibe mais velocidade nas últimas décadas e autoriza Becker (2006) a afirmar que “[...] a Amazônica é hoje uma floresta urbanizada.” (p. 31). Nessa dinâmica, surgiram novas cidades e cresceram as já existentes (principalmente de pequeno e médio portes), envolvendo fluxos migratórios de numerosas famílias que sofrem, ao se instalar, carências profundas em serviços e infraestruturas em geral (BECKER, 2003).

Também claras são as consequências ambientais da penetração e ocupação. Queimadas e desmatamentos são chagas há muito presentes no cotidiano amazônico, castigando fortemente áreas do Mato Grosso e do Pará, por exemplo. Os vínculos com a dinâmica econômica mundial não passam despercebidos. Em meados dos anos 2000, a revista *The Economist* celebrava a redução da área florestal destruída entre um ano e

outro, mas advertia que “[i]sso ocorreu parcialmente por causa de uma queda nos preços da soja e da carne de gado, os principais motores da destruição; quando os preços voltarem atrás, o mesmo pode ocorrer com o desmatamento.” (HOW..., 2006).

Não por acaso, portanto, combater o desmatamento ilegal é uma das diretrizes do Plano Amazônia Sustentável (PAS), elaborado pelos ministérios da Integração Nacional e do Meio Ambiente em meados dos anos 2000. Conforme Mota e Gazoni (2012), o objetivo é promover o desenvolvimento sustentável da região com a execução de medidas contempladas no Plano de Aceleração do Crescimento (PAC), carro chefe das ações do governo federal desde meados da década de 2000. O futuro permitirá conhecer o grau de compatibilidade entre os objetivos do PAS e do PAC, supondo-se que sejam alcançados. De todo modo, não deixa de ser auspiciosa a inclusão da problemática relativa ao desenvolvimento sustentável da Amazônia na agenda de formulação e execução de políticas públicas no Brasil.

Um problema a mais merece ser referido, e sua atualidade é gritante. Empresas estrangeiras têm procurado firmar contratos diretamente com aldeias indígenas, no marco das negociações sobre créditos de carbono (o “mercado do ar” mencionado por Becker, 2006, como elemento da contemporânea “mercantilização da natureza”). De fato, “Não é fantasia o fato de que está em curso na Amazônia a transformação de bens da natureza em mercadorias. É o caso da Peugeot, que faz investimentos no sentido de sequestro do carbono no Mato Grosso; na ilha do Bananal, a empresa inglesa S. Barry; a Mil Madeireira, que tem projeto neste sentido no estado do Amazonas [...]” (BECKER, 2005, p. 77).

No centro da questão figuram projetos de Redução de Emissões por Desmatamento e Degradação (REDD). Nos termos negociados, as empresas se beneficiariam com a exclusividade do acesso irrestrito aos locais e aos recursos da biodiversidade, e os indígenas sofreriam cerceamento quanto ao uso da terra para plantio e extração florestal durante longos períodos. Ora, “[h]á restrições a colocar [...] [inclusive] porque a terra e a floresta são bens públicos, e a venda de floresta significa venda de território [...]” (BECKER, 2005, p. 77). Contudo, ilegais e, portanto, nulos, tais contratos já superariam a quantidade de três dezenas em meados de 2012.

Denunciadas pela Fundação Nacional do Índio (FUNAI), essas iniciativas representam ampliação das facilidades para a biopirataria, razão pela qual, entre outros fatores, vêm sendo monitoradas pela Advocacia Geral da União (CARVALHO, 2012). Assinale-se que os locais implicados estão presentes em praticamente todas as latitudes da Amazônia.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como anunciado na introdução, este artigo objetivou evidenciar a progressiva incorporação da Amazônia pela economia-mundo capitalista, na trajetória cumprida por esse sistema histórico desde a sua aurora no século XVI. Os primeiros movimentos exibiram mais do que simultaneidade com a “internalização” de fragmentos do Novo Mundo, pois as riquezas aí extraídas – os metais preciosos em primeiríssimo lugar – revelaram-se essenciais ao fortalecimento e expansão da economia-mundo. Essa importância da periferia atlântica diz também respeito à Amazônia, algo evidenciado pelo próprio percurso da sua incorporação na dinâmica sistêmica. O ciclo da borracha representa uma excelente ilustração histórica disso.

No período atual, os contornos de uma revolução *tecnoprodutiva* centrada nas tecnologias de informação e comunicação magnificam o papel da Amazônia, devido à sua condição de maior reserva de recursos naturais do planeta. Representando inigualável biodiversidade, esse atributo faz da região um alvo prioritário para grandes interesses internacionais, conscientes de que o mundo amazônico guarda recursos imprescindíveis para as indústrias de ponta do presente e do futuro. O acesso a esse patrimônio apresenta-se, portanto, como um requisito essencial à participação consequente na concorrência intercapitalista, razão de tentativas recorrentes para enredá-lo nas tramas de cadeias mercantis comandadas desde o centro do sistema mundial.

Para as populações dos Estados que compartilham a Amazônia, assim como de países em outras regiões do mundo igualmente detentoras de recursos estratégicos, vislumbrar mecanismos para a utilização em seu proveito – dessas sociedades na sua integralidade – do arsenal de possibilidades que a natureza, a geografia e a história lhes proporcionaram, haverá de ser caminho para dias melhores. Possibilidades nessa direção

parecem, todavia, incontornavelmente ligadas ao avanço na cooperação entre os países amazônicos, com resultados na forma de propostas e ações concertadas.

Ao que parece, as condições para isso nunca foram tão propícias como agora. Não só a Amazônia ampliou consideravelmente a sua conectividade em termos nacionais e internacionais, segundo Becker (2006), como a sociedade regional se desenvolveu em termos de “[...] diversificação social, conscientização e aprendizado político, fruto da conectividade, da mobilidade populacional e da urbanização.” (p. 31). Figurando entre as mais importantes mudanças das últimas décadas, esse processo se traduz “[...] na organização da sociedade civil e no despertar da região para as conquistas da cidadania.” (p. 31).

Descobrir formas de utilizar o referido tipo de patrimônio em proveito próprio, ao invés do benefício majoritário do grande capital globalizado, contemplando geração de renda e trabalho no marco (sem concessões) da sustentabilidade, significa descortinar possibilidades para uma melhor inserção dos povos e espaços detentores de recursos estratégicos no sistema mundial, seja este impregnado da lógica capitalista, como o que resultou da progressão testemunhada desde o século XVI, ou modelado segundo condicionantes que autorizem falar de um outro “Novo Mundo”, de alcance planetário. “Denunciadas pela Fundação Nacional do Índio (FUNAI), essas iniciativas representam ampliação das facilidades para a biopirataria, razão pela qual, entre outros fatores, vêm sendo monitoradas pela Advocacia Geral da União (CARVALHO, 2012). Assinale-se que os locais implicados estão presentes em praticamente todas as latitudes da Amazônia.”

REFERÊNCIAS

- AMIN, S. *Le développement inégal: essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*. Paris: Les Editions de Minuit, 1973.
- ARRIGHI, G.; AHMAD, I.; SHIH, M. As hegemônias ocidentais em perspectiva histórica mundial. In: ARRIGHI, G.; SILVER, B. J. (Org.). *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto: Ed. UFRJ, 2001. p. 227-279.

- BALÁN, J. Migrações e desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaio de interpretação histórico-comparativa. In: (Org.). *Centro e periferia no desenvolvimento brasileiro*. São Paulo: Difusão Europeia do Livro, 1974. p. 109-184.
- BECKER, B. K. A Amazônia na estrutura espacial do Brasil. In: _____. *Geopolítica da Amazônia: a nova fronteira de recursos*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. p. 53-90.
- BECKER, B. K. Carajás: gestão do território e territorialidade na Amazônia. *Espaço & Debates*, São Paulo, v. 7, n. 25, p. 77-89, 1988.
- BECKER, B. K. Amazônia: mudanças estruturais e urbanização. In: GONÇALVES, M. F.; BRANDÃO, C. A.; GALVÃO, A. C. (Org.). *Regiões e cidades, cidades nas regiões: o desafio urbano-regional*. São Paulo: Ed. UNESP: ANPUR, 2003. p. 651-656.
- BECKER, B. K. Geopolítica da Amazônia. *Estudos Avançados*, São Paulo, v. 17, n. 53, p. 71-86, 2005.
- BECKER, B. K. *Amazônia: geopolítica na virada do III milênio*. 2. ed. Rio de Janeiro: Garamond, 2006.
- BECKER, B. K. Por que a participação tardia da Amazônia na formação econômica do Brasil? In: ARAÚJO, T. P. de; VIANNA, S. T. W.; MACAMBIRA, J. (Org.). *50 anos de Formação Econômica do Brasil: ensaios sobre a obra clássica de Celso Furtado*. Rio de Janeiro: IPEA, 2009. p. 201-228.
- BOYER, R. *La théorie de La régulation: une analyse critique*. Paris: La Découverte, 1987.
- BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII*. São Paulo: Martins Fontes, 1996a. v. 2.
- BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII*. São Paulo: Martins Fontes, 1996b. v. 3.
- BRUSSI, A. J. E. Do pequi à soja: expansão da agricultura e incorporação do Brasil central. *Antropolítica*, Niterói, n. 8, p. 77-104, 1. sem. 2000.
- BUARQUE, S. C.; LOPES, A. D.; ROSA, T. C. Integração fragmentada e crescimento na fronteira norte. In: AFFONSO, R. de B. A.; SILVA, P. L. B. (Org.). *Desigualdades regionais e desenvolvimento*. São Paulo: FUNDAP: Ed. da UNESP, 1995. p. 93-123.
- BUNKER, S. G. Matter, space, energy, and political economy: the Amazon in the world-system. *Journal of World-Systems Research*, v. 9, n. 2, p. 219-258, Summer 2003.
- CAMUS, A. La pierre qui pousse. In: _____. *L'exil et le royaume*. Paris: Gallimard, 1957. p. 143-187.
- CANO, W. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930-1970*. São Paulo: Global; Campinas: Ed. da UNICAMP, 1985.
- CARVALHO, E. Funai considera nulas vendas de terra indígena para estrangeiros. *Globo Natureza*, São Paulo, 14 mar. 2012. Disponível em: <<http://g1.globo.com/natureza/noticia/2012/03/funai-considera-nulas-vendas-de-terra-indigena-para-estrangeiros.html>>. Acesso em: jul. 2012.
- CASTRO, A. M. G. de et al. *Competitividade da cadeia produtiva da soja na Amazônia Legal*. Belém: SUDAM-UFPE: FADE-EMBRAPA, 2002.

- CHASE-DUNN, C. World-systems as dynamic networks. In: WORKSHOP “ANALYZING COMPLEX MACROSYSTEMS AS DYNAMIC NETWORKS”, 29-30 Apr., 2004, Santa Fe Institute, Santa Fe, New Mexico. Disponível em: <www.irows.ucr.edu/cd/papers/sfi04/sficompw-s.htm>. Acesso em: ago. 2012.
- COSTA, W. M. da. *O Estado e as políticas territoriais do Brasil*. São Paulo: Contexto, 1988.
- DOZER, D. M. *América Latina: uma perspectiva histórica*. Porto Alegre: Ed. Globo; São Paulo: Ed. da Universidade de São Paulo, 1966.
- ENCYCLOPEDIA Britannica. Chicago: William Benton: Amazon, 1963. v. 1, p. 709-715.
- FIECHTER, G-A. *O regime modernizador do Brasil, 1964/1972*. Rio de Janeiro: Ed. da Fundação Getúlio Vargas, 1974.
- FIGUEIREDO, C. Com fábrica no Pará, Natura aposta na “indústria sustentável”. *Notícias da Amazônia*, 23 maio 2008. Disponível em: <<http://www.noticiasdaamazonia.com.br/2521>>. Acesso em: jun. 2012.
- FRANK, A. G. *L'accumulation mondiale, 1500-1800*. Paris: Calmann-Lévy, 1977.
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. 22. ed. São Paulo: Ed. Nacional, 1987.
- GOLDFRANK, W. L. Paradigm regained? The rules of Wallerstein's world-system method. *Journal of World-Systems Research*, v. 6, n. 2, p. 150-195, Summer/Fall 2000.
- GONÇALVES, L. P. Amazônia: reflexões sobre sua problemática. *Carta Mensal*, v. 49, n. 587, p. 68-89, fev. 2004.
- HALL, T. D. Incorporation in the world-system: toward a critique. *American Sociological Review*, Aliso Viejo, v. 51, p. 390-402, June 1986.
- HATHAWAY, D. A biopirataria no Brasil. In: ROTANIA, A. A.; WERNECK, J. (Org.). *Sob o signo das bios: vozes críticas da sociedade civil*. Rio de Janeiro: E-papers, 2004. v. 1, p. 39-48.
- HECKENBERGER, M. J. et al. Amazonia 1492: pristine forest or cultural parkland? *Science*, Washington, v. 301, n. 5640, p. 1710-1714, Sep. 2003.
- HECKENBERGER, M. J. et al. Pre-Columbian urbanism, anthropogenic landscapes, and the future of the Amazon. *Science*, Washington, v. 321, n. 5893, p. 1214-1217, 29 Aug. 2008.
- HOMMA, A. K. O. Biopirataria na Amazônia: como reduzir os riscos? *Amazônia: Ciência & Desenvolvimento*, Belém, v. 1, n. 1, p. 47-60, jul./dez. 2005.
- HOMMA, A. K. O. *Extrativismo, biodiversidade e biopirataria na Amazônia*. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2008. (Texto para Discussão, 27).
- HOPKINS, T.; WALLERSTEIN, I. Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review*, v. X, n. 1, p. 157-170, Summer 1986.
- HOPKINS, T.; WALLERSTEIN, I. Capitalism and the incorporation of new zones into the world-economy. *Review*, v. X, n. 5/6, suppl., p. 763-779, Summer/Fall 1987.
- HOW green was my valley. *The Economist*, 27 Apr. 2006. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/6859779>>. Acesso em: jun. 2012.

- KLARE, M. T. The new geography of conflict. *Foreign Affairs*, New York, v. 80, n. 3, p. 49-61, 2001.
- LOUZADA, R.; SANTOS, F. C. A. Estratégia competitiva na indústria de cosméticos: estudo de caso na Natura. In: SIMPEP, 13., nov. 2006, Bauru. *Anais...* Bauru: UNESP, 2006. Disponível em: <http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_13/artigos/566.pdf>. Acesso em: jun. 2012.
- MAGALHAES, P. de. *História da Província de Santa Cruz*. Lisboa: Oficina de Antonio Gonsalvez, 1576.
- MARÍN, A. B. Los objetivos del Plan Puebla Panamá. In: BÉJAR, A. A.; MARÍN, A. B.; BARTRA, A. *Economía política del Plan Puebla Panamá*. México, DF: Editorial Itaca, 2002. p. 31-79.
- MOTA, J. A.; GAZONI, J. L. *Plano Amazônia Sustentável: interações dinâmicas e sustentabilidade ambiental*. Rio de Janeiro: IPEA, 2012. (Texto para Discussão, 1731)
- MOTTA, R. La Zone Franche de Manaus et le mode paria de la production. *Cahiers du Brésil Contemporain*, Paris, n. 11, p. 27-48, 1990.
- NUNES, B. F. La Zone Franche de Manaus: l'échec regional d'une industrialization réussie? *Cahiers du Brésil Contemporain*, Paris, n. 11, p. 49-64, 1990.
- OLIVEIRA, J. A. de; MAGALHÃES, S. P. de. A circulação na Manaus da *belle époque*: modernização e exclusão. *Mercator*, Fortaleza, v. 2, n. 4, p. 45-56, 2003.
- PÉREZ, C. Technological change and opportunities for development as a moving target. *CEPAL Review*, Santiago de Chile, n. 75, p. 109-130, Dec. 2001.
- PÉREZ, C. A vision for Latin America: a resource-based strategy for technological dynamism and social inclusion. In: THE GLOBAL NETWORK FOR ECONOMICS OF LEARNING, INNOVATION, AND COMPETENCE BUILDING SYSTEM. Working Paper Series n. 08-04, July 2008.
- THE alchemists. *The Economist*, 21 Feb. 1998. (A survey of the pharmaceutical industry).
- WALLERSTEIN, I. *El moderno sistema mundial*. México, DF: Siglo Veintiuno, 1979. t. I.
- WALLERSTEIN, I. *El moderno sistema mundial*. México, DF: Siglo Veintiuno, 1984. t. II.
- WALLERSTEIN, I. Societal development, or development of the world-system?. In: _____. *Unthinking social science: the limits of Nineteenth-Century paradigms*. Cambridge: Polity Press, 1991. p. 64-79.
- WALLERSTEIN, I. *El moderno sistema mundial*. México, DF: Siglo Veintiuno, 1998. t. III.
- WALLERSTEIN, I. The rise and future demise of the world capitalist system: concepts for comparative analysis. In: _____. *The essential Wallerstein*. New York: The New York Press, 2000. p. 71-105.
- WILKINSON, J. (Org.) *Reestruturação do sistema agroalimentar: questões metodológicas e de pesquisa*. Rio de Janeiro: REDCAPA, 1999.
- ZIBECHI, R. *Brasil potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo*. Bogotá: Ediciones Desde Abajo, 2012.

O BRASIL NA ATUAL CONJUNTURA CIENTÍFICO- TECNOLÓGICA DA ECONOMIA MUNDO CAPITALISTA

Pedro Antônio Vieira

Luiz Mateus da Silva Ferreira

Ao primeiro exame, não podemos [os historiadores] destacar o essencial de uma situação histórica quanto a seu devir? Das forças em luta, sabemos quais hão de prevalecer. Discernirmos antecipadamente os eventos importantes, aqueles que terão consequências, a quem o futuro finalmente será entregue. Privilégio imenso! (Fernand Braudel)

El mundo se encuentra nuevamente en una encrucijada en la cual se manifiesta fuertemente la necesidad de criterios explicativos y orientadores. (Carlota Pérez)

1 INTRODUÇÃO

Talvez nossa principal tarefa como cientistas sociais históricos seja explicar, ou melhor, desvelar/mostrar, as diversas estruturas e conjunturas (econômicas, políticas, econômicas, sociais, científico-tecnológica, entre outras), caracterizando-as e demarcando em que estágio de sua duração elas se encontram. Esta difícil tarefa parece absolutamente necessária para dar sentido e significado aos acontecimentos, para avaliar com mais precisão o curso da mudança social. Fazendo uma analogia com as fases de um ser humano, estariam estas estruturas/conjunturas em fase

de gestação, infância, juventude, idade madura ou velhice? Caso tenhamos sucesso nesta datação e consigamos avaliar tanto a organização interna como as ameaças e apoios do ambiente em que se desenvolve, podemos nos arriscar a fazer afirmações sobre sua evolução. Esta avaliação se sustenta na suposição de que as mudanças mais significativas são aquelas que alteram as estruturas e que por isso acontecem lenta e, mesmo, imperceptivelmente.

Nos últimos anos temos nos dedicado à tarefa de pesquisar como o sistema social chamado economia-mundo capitalista vem se desenvolvendo ao longo dos últimos quinhentos anos, o que significa criar estruturas que vão condicionando a vida dos povos ao redor de todo o planeta terra. Estamos particularmente interessados em identificar e explicar estas estruturas nesta parte da economia-mundo chamada Brasil. Em Vieira (2010, 2012) buscou-se mostrar como a cadeia do açúcar se estendeu para a colônia portuguesa da América no início do século XVI e como a partir daí os processos políticos e econômicos originados em geral no centro da economia-mundo se expressavam na América portuguesa. Conseguiu-se chegar até a metade do século XVII, quando já parecia estar consolidada a posição periférica do “Brasil”.

No presente ensaio o objetivo continua sendo o mesmo, somente com um recorte temporal menor – o tempo conjuntural – e enfocando uma única estrutura, a mudança tecnológica. Para tanto, vamos procurar desvelar as condições estruturais e conjunturais que, no Brasil, condicionam – para não dizer determinam – o grau e a forma em que as mudanças em curso na mudança tecnológica se processam no país. Em outras palavras, nos esforçaremos para avaliar até que ponto as estruturas que operam nessa região da economia-mundo permitem aproveitar as “janelas de oportunidades”¹ e resistir às ameaças da conjuntura científico-tecnológica.

Pérez (2004, p. 47) observa que “A capacidade para realizar mudanças estruturais na direção mais vantajosa é uma habilidade societal muito valiosa para alcançar o desenvolvimento e, depois, para preservar e incrementar a vantagem à medida em que vão mudando o contexto e as

¹ Pérez (2004, p. 47) defende que em momentos de mudança no paradigma tecnoeconômico abrem-se janelas de oportunidade tanto para adiantar-se (*forging ahead*), como para alcançar (*catching-up*) os líderes, isso porque os mais avançados também estão aprendendo. Oportunidades por um lado, ameaças por outro, pois o “[...] o excesso de inércia pode ter como consequência o retrocesso (*falling behind*)”.

oportunidades.” Esse exercício parece-nos relevante na medida em que a maioria das projeções e também os planos governamentais – que em muitos casos pretendem enfrentar exatamente as estruturas – não consideram seriamente as restrições estruturais e conjunturais.

Para tanto, vamos começar esclarecendo o que entendemos por conjuntura e estrutura, bem como as relações entre estes dois conceitos (Seção 2). Em seguida, na Seção 3, argumentaremos que a mudança tecnológica é uma estrutura fundamental da economia-mundo, que no início do século XX será renovada pela ligação com a ciência, como se busca demonstrar na Seção 4. Na Seção 5 procuraremos propor argumentos e apresentar evidências sobre a posição do Brasil nesta conjuntura.

2 ESTRUTURA, CONJUNTURA E ECONOMIA-MUNDO

A lenta e complexa mudança social só pode ser compreendida mediante o entendimento de que as relações sociais, ao se repetirem constantemente, se institucionalizam e condicionam a vida de muitas gerações. Este condicionamento acontece porque pessoas e organizações (governos, empresas, etc.), mesmo com distintos interesses, articulam-se dentro do sistema social que compartilham, para dar à vida social uma certa estabilidade, sem a qual aquela seria impossível. Não deve ser esquecido que as relações sociais se objetivam em instalações (fábricas, edifícios) e infraestrutura (estradas, usinas, portos, etc) que representam condicionamentos materiais à vida de gerações. Em suma, as relações sociais, as instituições e a infraestrutura material, ao funcionarem como condicionantes da vida de gerações, vêm a constituir o que chamamos de estruturas.

De acordo com Braudel (1998), quando a duração destas relações sociais e instituições não vai além de um Kontratieff, isto é, 45-60 anos, tem-se uma conjuntura, que também pode ter menor duração. De fato, longa ou curta, “[...] a conjuntura comanda os processos concomitantes, forja a história dos homens.”² (BRAUDEL, 1998, p. 566).

² “A conjuntura que eleva, detém ou retrai os preços ingleses não é, portanto, um tempo próprio da Inglaterra, mas o ‘tempo do mundo’.” Embora este tempo ou esta conjuntura tenha um epicentro, “[...] o mundo trabalha e deforma a conjuntura [...]” (BRAUDEL, 1998, p. 567).

Na perspectiva aqui adotada, as conjunturas podem ser vistas como períodos particulares de mudança em uma estrutura ou como relações não existentes que são criadas e se reproduzem no mínimo pelo tempo de um Kondratieff, e que podem se transformar em estruturas ou, ao contrário, deixar de existir. Para ilustrar o primeiro tipo, pensamos no espasmo industrialista ocorrido no Brasil em meados do século XIX. Nesta fase da industrialização brasileira – inaugurada com a expiração dos tratados de livre-comércio no início dos anos 1840, com a implementação da Tarifa Alves Branco (1844) e com a assinatura da Lei Eusébio de Queiroz (1850) – o movimento industrialista, coordenado por alguns pioneiros de espírito audaz, dentre os quais se destaca Irineu Evangelista de Souza, o Barão de Mauá, sucumbiu aos interesses agrários da aristocracia rural do país. Os esforços de Mauá não encontraram condições políticas, econômicas, sociais e culturais que conduzissem ao desenvolvimento industrial do país. A escravidão ainda estava presente. Faltavam, assim, trabalhadores livres e assalariados para constituir a base do mercado consumidor. Do ponto de vista cultural, predominavam os valores do *ancien régime*, ou seja, a conservação das estruturas e modos de vida, que em muitos aspectos, negam a lógica capitalista da destruição criadora.

Por outro lado, um exemplo de novas relações pode ser a introdução do assalariamento na lavoura cafeeira no Brasil no final do século XIX, atividade que, como sabemos, desde seu início na década de 1820 até sua consolidação na década de 1880 empregou trabalho escravo. Daí pra frente o trabalho assalariado – ao lado de outras relações de trabalho – se ampliou continuamente, transformando-se em estrutura.

Qual a relação entre conjuntura e estrutura? Quando se trata de mudança em relações já existentes, então a diferenciação entre *conjuntura e estrutura* é de matriz, no sentido de que simplesmente se está diante uma nova fase do mesmo processo, fase esta que se caracteriza pela sucessão de relações sociais de alguma maneira diferentes e ao mesmo tempo iguais às anteriores. Por exemplo, quando as relações capitalistas na agricultura cafeeira foram renovadas ou reforçadas pelo desenvolvimento dessas relações na indústria, ou ainda, quando o estado imperial brasileiro foi substituído pelo estado republicano. Dado que tanto a conjuntura como a

estrutura são processos com determinada duração, a identificação de uma e de outra só pode ser feita em retrospectiva, *a posteriori*.

Quando pensamos na conjuntura atual da economia-mundo, teríamos que responder à difícilíssima pergunta de se este sistema histórico teria entrado na sua etapa terminal, quando os ritmos cíclicos já não conseguem mais restabelecer o equilíbrio, de forma que a tendência secular é de desintegração. Estaríamos atravessando, como propõem Hopkins e Wallerstein (1998), uma era de transição que pode se estender por algumas poucas gerações? Evidentemente esta é uma questão chave. Se a economia-mundo capitalista entrou em uma fase irreversível de desintegração, as estratégias e táticas dos agentes sociais seriam outras, que não a de procurar melhorar suas posições, através, por exemplo, da promoção do desenvolvimento econômico. Não obstante a esta enorme relevância, vamos ignorar este problema e pensar a conjuntura como se a economia-mundo fosse perdurar por muito tempo. Assim procedendo, precisamos identificar a atual conjuntura da economia-mundo. Antes, porém, faz-se necessário um breve esclarecimento sobre o que entendemos por economia-mundo e seu processo evolucionário.

Segundo Wallerstein (1999), consideramos que o sistema social histórico chamado economia-mundo surgiu no século XVI na Europa e hoje abarca todo o globo terrestre. Neste sistema, o todo pode ser decomposto em vários subsistemas: o econômico, o político, o cultural, o ideológico, o social, o científico-tecnológico e, mesmo, o ecológico. Não obstante, para os fins do presente ensaio, consideram-se apenas os seguintes subsistemas: o *econômico*, formado pelas cadeias mercantis que nestes mais de 500 anos foram se multiplicando e se estendendo até cobrir praticamente todos os recantos do globo terrestre; o *interestatal*, formado pelas diferentes jurisdições políticas, chamadas Estados nacionais, formalmente soberanos, mas que devem seu reconhecimento aos demais estados, principalmente àquele reduzido número que compõe o núcleo deste subsistema; o *ideológico*, formado pelo conjunto de ideias, valores, conceitos (morais, políticos, científicos, econômicos, etc.) que funcionam como uma espécie de programa mental do mundo moderno.

Uma característica importante e permanente da economia-mundo é a distribuição desigual do poder e da riqueza entre os Estados (e também

dentro deles), de modo que podemos identificar três regiões: centro, semi-periferia e periferia³. Esta distribuição desigual está estreitamente relacionada com a capacidade, também desigual, de cada uma destas áreas sediar uma proporção maior de nódulos mais rentáveis das cadeias mercantis, rentabilidade que é determinada pelo grau de sofisticação tecnológica dos produtos, o que, obviamente, depende do ímpeto inovativo de cada uma das regiões, ímpeto que é desigual.

A evolução da economia-mundo pode ser captada através da constituição, interação e expansão temporal e espacial dos três subsistemas. O subsistema econômico parece ter sido o primeiro a emergir, pois cadeias mercantis mundiais podem ser registradas já no século XVI⁴, ampliando-se ininterruptamente desde então, – tanto em número quanto em alcance espacial – a ponto de que hoje, se é praticamente impossível quantificar seu número, pode-se afirmar com muita segurança que elas se estendem por todo o globo. O subsistema interestatal tem uma data de fundação, 1648, com a Paz de Westphalia, que formalizou o estado-nacional como a unidade política soberana⁵. Criado sob liderança das Províncias Unidas, este subsistema será amistoso para com os capitalistas, o que permite afirmar que daí pra frente o princípio capitalista da acumulação incessante de capital também passou a ser incorporado pelos Estados, que procuraram - e procuram - aumentar seu poder através do estímulo à acumulação de capital em suas fronteiras. A competição entre os Estados operou para difundir este comportamento entre eles, fortalecendo e consolidando o capitalismo, que daí pra frente contou com o poder do Estado para vencer as resistências a seu pleno desenvolvimento. Já o sistema ideológico, como propõe Wallerstein (2011), parece ter surgido mais tarde, mais propriamente com a Revolução Francesa de 1789. Parodiando Marx, quem afirmou que, com a máquina, a produção capitalista passou a andar com seus próprios pés, diríamos que com o constitucionalismo republicano, com as ideias de igualdade e liberdade individual, de mudança social necessária, possível

³ Para detalhes desta configuração, principalmente no que se refere à semi-periferia, ver Arrighi (1998).

⁴ Em Vieira (2010) fez-se um esforço de mostrar a cadeia mercantil do açúcar cujos nódulos já no século XVI ligavam a América, a Europa, a África e a Ásia.

⁵ “O término da Guerra dos Trinta anos consolidou o sistema europeu de estados nacionais.” (TILLY, 1996, p. 244).

e desejável promovida com a participação política do povo⁶, ou seja, com o liberalismo, a economia-mundo capitalista formaliza um quadro ideológico próprio, o qual, como sabemos, foi sendo difundido – como o Estado nacional, desde 1648 – por todo o mundo, gerando, como vemos ainda hoje, conflitos agudos com outras concepções de mundo.

Nas próximas seções argumentar-se-á que a inovação baseada no conhecimento científico é uma estrutura da economia-mundo e a big science uma *conjuntura*, dentro da qual o Brasil será posicionado.

3 A INOVAÇÃO TECNOLÓGICA COMO ESTRUTURA DA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA

Ainda que algumas regiões possam conhecer processos involutivos, no seu conjunto a economia-mundo se expande por fases, sem retrocessos, sendo que uma das principais forças propulsoras deste movimento tem sido a contínua mudança nas técnicas produtivas, comerciais e financeiras, como já advertido por Marx e Engels no *Manifesto Comunista* de 1848: “A burguesia não pode existir sem revolucionar continuamente os instrumentos de produção e, por conseguinte, as relações de produção, portanto todo o conjunto de relações sociais.” (MARX; ENGELS, 1996, p. 69). Na mesma direção, Wallerstein (1999, p. 22) observa que

[...] el logro social del mundo moderno consiste en haber inventado la tecnología que hace posible incrementar el flujo de excedente desde los estratos inferiores a los superiores, de la periferia al centro, de la mayoría a la minoría, eliminando el ‘despilfarro’ de una superestructura política excesivamente engorrosa. [...] las técnicas del capitalismo moderno y la tecnología de la ciencia moderna, que como ya sabemos están un tanto ligadas entre sí, permitieron que esta economía-mundo creciera, produjera y se expandiera sin la emergencia de una estructura política unificada.

Radicalizando na relevância da inovação, Schumpeter [1942], propõe que ela seja vista como essência e aspecto definidor do capitalismo:

⁶ Wallerstein (2011) argumenta que a partir de então, a luta política central giraria em torno da definição de quem é o povo, ou seja, quem está capacitado para tomar decisões e participar na distribuição da riqueza.

[...] o capitalismo, então, é pela própria natureza, uma forma ou método de mudança econômica, e não apenas nunca está, mas nunca pode estar estacionário. [...] O impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista decorre de novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte dos novos mercados das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria [...] *Esse processo de destruição criativa é o fato essencial do capitalismo.* (SCHUMPETER, 1984, p. 112-113, grifos nossos).

Se a mudança permanente e contínua é a essência do capitalismo, então ela é uma condição inevitável da economia-mundo capitalista, e como tal condiciona a vida social não de algumas, mas de todas as gerações, o que a nosso ver, justifica que consideremos a inovação com uma estrutura.

Esta lógica de “destruição criadora” é observada historicamente, de maneira concentrada e muito mais poderosamente, a cada revolução tecnológica, quando, segundo a abordagem neo-schumpeteriana, emerge um novo paradigma tecnoeconômico que promove um salto quantitativo na produtividade total dos fatores e abre novas oportunidades na trajetória do desenvolvimento (PEREZ, 2004). A autora identifica cinco revoluções tecnológicas sucessivas entre 1770 e 2000, sumariamente apresentadas no Quadro 1 abaixo.

Revolução Tecnológica	Nome	Inovação promotora do <i>big-bang</i>	Países Núcleo
Primeira (1771)	Revolução Industrial	Abertura da fábrica de algodão de <u>Arkwright em Cromford</u>	Inglaterra
Segunda (1829)	Era do vapor e das ferrovias	Prova do motor a vapor Rocket para a ferrovia <u>Liverpool-Manchester</u>	Inglaterra
Terceira (1875)	Era do aço, da eletricidade e da engenharia pesada	Inauguração da fábrica de aço Bessemer de Carnegie, na Pensilvânia	EUA e Alemanha
Quarta (1908)	Era do petróleo, do automóvel e da produção em massa	Saída do primeiro modelo-T da planta de Ford em Detroit, Michigan	EUA e Alemanha
Quinta (1971)	Era da informática e das telecomunicações	Anúncio do microprocessador Intel, em Santa Clara, Califórnia	EUA

Quadro 1 – Revoluções Tecnológicas: 1700-2000.

Nota: No ano entre parênteses ocorreu a inovação que funcionou como o *big-bang* promotor da revolução.

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de Perez (2004, p. 35-39).

É digno de nota que: (1) as revoluções se estendem por 50-60 anos, duração que na perspectiva por nós adotada corresponde à conjuntura, quer dizer, a uma etapa de atualização e renovação dessa condição estrutural da economia-mundo que é a mudança tecnológica; (2) todas aconteceram em Estados hegemônicos ou em vias de tornarem-se hegemônicos, o que nos leva a pensar que a condição hegemônica parece conter uma dimensão tecnológica, que permite a reorganização da economia-mundo numa direção que será também seguida pelos concorrentes mais próximos, com alguns deles conseguindo se aproximar do *hegemon*, como EUA e Alemanha em relação à Inglaterra no XIX, e mesmo consolidar a condição hegemônica (os EUA no século XX), ao passo que outros se colocaram no núcleo orgânico, aumentando sua participação na distribuição do poder e da riqueza mundiais, como por exemplo, Japão e Coreia do Sul.

Em todos os casos, pode ser observada a aceitação – mesmo que forçada – pelo conjunto da sociedade e com a indispensável participação do Estado, da destruição criadora exigida pelo avanço capitalista. Com as particularidades devidas à conjuntura da economia-mundo, às características culturais do país em questão, sempre podemos encontrar uma complexa sinergia entre capitalistas, Estado e classe trabalhadora, de modo a constituir um meio-ambiente econômico, ideológico, político, jurídico e educacional propício à inovação.

Deve-se observar que o papel do Estado neste sistema é importante, porém ele não é o demiurgo criador do mencionado meio-ambiente, até porque a natureza e as características do próprio Estado – por exemplo, estimulador ou não da inovação – vão sendo definidas nas relações com as classes sociais, com o sistema produtivo existente no momento da formação do Estado, e também da sua posição – presente e pretendida – no sistema interestatal.

Tendo mostrado como a inovação é constitutiva da própria economia-mundo, sendo, portanto, uma estrutura desta, na próxima seção vamos ver como esta estrutura é revitalizada ao ser dinamizada pela ciência, o que, no século XX, aconteceu nos EUA.

4 A *BIG SCIENCE* COMO UMA CONJUNTURA ESPECÍFICA DA ESTRUTURA DA INOVAÇÃO PROMOVIDA PELO CONHECIMENTO CIENTÍFICO

Mais acima havíamos dito que a dimensão tecnológica é uma das bases da hegemonia, o que fica muito evidente no caso da hegemonia estadunidense. Arrighi (1996) mostrou como a economia-mundo foi reorganizada pelo Estado e pelos capitais norte-americanos e, embora não tenha sido particularmente abordada, não há dúvida que a liderança econômica, política e militar esteve sempre acentada na liderança científico-tecnológica em cada uma destas áreas. Nesta seção vamos mostrar a evolução desta liderança científico-tecnológica.

Esta liderança não poderia ter sido alcançada se os EUA não fossem em primeiro lugar um país receptivo à inovação. De fato, a tendência para inovar parece ser uma característica constitutiva da sociedade estadunidense, o que gera soluções novas em todos os campos da vida social, como se pode ver na forma de governo criada quando da sua independência em 1776⁷. Stokes (2005, p. 69) observa que, antes desta data, o espírito investigativo com fins práticos não era estranho à elite política:

Desde os tempos coloniais, os cientistas norte-americanos consideraram natural mesclar a busca de entendimento e o uso. A sua sociedade era voltada para a tecnologia, como uma poderosa crença no progresso, e eles poderiam ser atraídos para a ciência tanto pela crença de que elas os ajudaria de forma prática quanto pelo fascínio da descoberta. Antes da Revolução, Benjamin Franklin⁸ registrou essa fusão de metas na carta da criação da American Philosophical Society.

Difundida socialmente e legitimada pelas elites políticas e econômicas, a inovação ganhou uma capacidade quase ilimitada de realização ao ser também (ou seria principalmente?) estimulada pela busca do lucro, pelo individualismo e pela aceitação social da competição.

No final do século XIX esta propensão à inovação entrou em uma nova fase com a criação de universidades públicas pelos estados, as

⁷ Uma ilustração singela é a peculiaridade do processo de escolha do presidente, que, ao não se dar pelo voto direto dos eleitores, parece, a nós brasileiros, menos democrático, mas que se explica pela autonomia e força dos estados, os quais elegem o presidente.

⁸ O próprio Franklin foi inventor e pesquisador: inventou o aquecedor e no campo da eletricidade realizou “[...] seu trabalho científico mais importante.” (STOKES, 2005, p. 70).

quais através de pesquisa e treinamento de pessoal “[...] apoiaram boa parte da transferência de tecnologia interna que sustentou o talento inventivo dos EUA. As universidades estaduais, em particular, foram fortemente orientadas em direção à exploração da base de recursos naturais locais.” (MOWERY; ROSENBERG, 2005, p. 196). Os mesmos autores também destacam que, além de explorar os recursos locais como um retorno à sociedade que as financiavam, as universidades públicas procuraram “[...] oferecer benefícios econômicos às suas regiões através de vínculos formais e informais com o setor industrial.” (MOWERY; ROSENBERG, 2005, p. 35). Como decorrência, “Tanto o currículo como a pesquisa do ensino superior dos EUA tornaram-se mais voltados para as oportunidades comerciais do que na maioria dos sistemas europeus de ensino superior [...]” (MOWERY; ROSENBERG, 2005, p. 35), embora, segundo Stokes (2005), o sistema universitário alemão tivesse tido grande influência nos EUA, pois “No final do século XIX e início do XX, milhares de norteamericanos afluíram às universidades alemãs.” (STOKES, 2005, p. 69). Estes estudantes trouxeram conhecimentos e também uma visão da relação entre a ciência pura e a aplicada, mas a institucionalização desta relação nos EUA tomou outro caminho, aproximando as empresas e as universidades.

Apesar desta estreita relação entre universidades e empresas, antes da Segunda Guerra Mundial, a pesquisa básica estadunidense era de qualidade secundária, e mesmo assim a inovação era intensa, resultando do aproveitamento comercial de invenções alheias, em geral europeias, como foi o caso do motor a combustão, do avião, dos produtos químicos orgânicos e dos polímeros (MOWERY; ROSENBERG, 2005). Este quadro se modificaria radicalmente durante a “*Segunda Guerra Mundial* [que] alterou o *status* da ciência norte-americana, de seguidora a líder incontestável.” (MOWERY; ROSENBERG, 2005, p. 195, grifos nossos). A esta transformação nos dedicaremos em seguida.

Ante a iminência da guerra na Europa, Vannevar Bush, então presidente da *Carnegie Institution*, de Washington, e antes vice-presidente do *Massachusetts Institute of Technology*, se reuniu com mais quatro importantes membros da Comunidade Científica dos EUA para definir os rumos da ciência no país, convencidos de que “[...] a guerra que se aproximava seria, em parte, um conflito científico e tecnológico, no qual os

Estados Unidos enfrentariam um adversário [a Alemanha] com credenciais formidáveis em ambas essas áreas [...]” (STOKES, 2005, p. 80). Portanto, sem perda de tempo, era necessário mobilizar o potencial científico do país para os objetivos de defesa.

Em 1940, Vannevar Bush propôs, e o Presidente Roosevelt aprovou, a criação do *National Defense Research Committee* (NDRC). Um ano mais tarde, o NDRC passou a fazer parte do *Office of Scientific Research and Development* (OSRD), que “[...] alcançou sucesso notável em *orientar toda a capacidade da ciência e da engenharia industrial dos Estados Unidos para fins militares.*” (STOKES, 2005, p. 81, grifos nossos). Neste esforço, ao “[...] firmar acordos diretamente com as universidades e a indústria, em vez de fazê-lo com cientistas individuais [...]” (STOKES, 2005, p. 81), o OSRD criou uma nova forma de institucionalização da ciência e da tecnologia. As universidades eram beneficiadas com abundantes recursos e os cientistas não eram tolhidos em seus interesses de pesquisa. Paralelamente, as empresas, além dos contratos para desenvolver os armamentos, tinham direitos sobre as patentes originadas do processo. Este paradigma científico-tecnológico contava com recursos que “[...] mesmo sendo uma parte minúscula do custo total da guerra, eram, pelo padrão anterior de gastos federais com ciências, *imensos.*” (STOKES, 2005, p. 81, grifo nosso).

Com a proximidade do fim da guerra, tornava-se necessário justificar a necessidade do avanço científico contínuo para a geração de tecnologias que, além dos objetivos militares, também beneficiassem a população em tempos de paz. Com esta finalidade, o próprio Vannevar Bush elaborou o relatório *Science, the Endless Frontier*⁹, que lançou as bases do que viria a ser a política científico-tecnológica dos EUA no pós-guerra. No trecho a seguir, Donald Stokes expõe o essencial da relação Ciência-Estado-Guerra:

A explosão da bomba atômica criou uma notável aceitação, na consciência nacional, de um relatório que mapeava o futuro papel da ciência na vida do país. Em vista disso, os cânones de Bush causaram uma profunda impressão e forneceram o paradigma dominante para a compreensão da ciência e de sua relação com a tecnologia durante

⁹ Este relatório, cujo sub-título é *A Report to the President on a Program for Postwar Scientific Research*, foi elaborado por Vannevar Bush, presidente do *Office of Scientific Research and Development*, atendendo o pedido feito pelo Presidente Roosevelt em 1944, portanto, antes do final da Guerra.

todo o resto do século XX. Tais ideias podem ser encontradas nas comunidades científicas, nos meios de comunicação e entre o público bem informado. E a liderança norte-americana na ciência do pós-guerra propiciou-lhe uma ampla circulação na comunidade internacional. (STOKES, 2005, p. 20).

Tendo no relatório de Bush a base conceitual da relação ciência-tecnologia e explorando com habilidade o perigo soviético, o Estado, as empresas e as universidades norte-americanas conseguiram apoio para a estratégia de gerar “[...] descobertas científicas para sistemas de armamentos radicalmente novos.” (NSF, 2000 apud MEDEIROS, 2004, p. 233), o que acabou por demandar também um sistema de inovação científica e tecnológica que mantivesse o Estado e os capitais norte-americanos na vanguarda das inovações civis e militares durante todo o século XX. Entre as várias instituições criadas para garantir esta posição de liderança, merece destaque a *Defense Advanced Research Projects Agency* (DARPA), criada no início dos anos 1960 pelo Presidente Eisenhower, “[...] depois do choque do Sputnik [...]” (GARREAU, 2005, p. 25) e que se distingue por financiar projetos de tecnologias que venham a se concretizar dentro de 20 a 40 anos¹⁰. Segundo Garreau (2005, p. 23), entre as tecnologias financiadas e apoiadas pela DARPA contam-se: a internet, o e-mail, o mouse, a indústria de computação gráfica, circuitos integrados de escala muito grande, computadores que reconhecem a voz humana e fazem traduções, a estação de trabalho do computador e o sistema operacional *Unix Berkeley*. Esta Agência, que não pesquisa diretamente, se limita a apoiar financeiramente as propostas que estão dentro de sua linha de atuação até que possam caminhar sobre seus próprios pés¹¹. As pesquisas são levadas a cabo por empresas privadas e por universidades.

Entres os vários projetos patrocinados pela DARPA, merecem destaque aqueles destinados ao melhoramento do ser humano, quer dizer, a liberá-lo das limitações naturais, através da intervenção direta no

¹⁰ Segundo Garreau (2005, p. 24) o planejamento estratégico da DARPA diz que sua missão é acelerar o futuro, identificando descobertas cujo uso prático tem um horizonte temporal muito distante e colocá-las em prática o mais rápido possível.

¹¹ “Uma das coisas que a DARPA faz historicamente é entrar em uma área, dar-lhe o tipo de credibilidade em experiência que ela precisa para se tornar aceita, e depois, partir pra outra.” (GARREAU, 2005, p. 31).

corpo, modificando seu metabolismo, aumentando sua capacidade de processamento de informação, inserindo nano dispositivos eletrônicos no cérebro, o que permitiria processar uma quantidade muito maior de informação e de interagir com membros mecânicos, ligados ou não ao corpo de um indivíduo. Embora os resultados destas pesquisas avançadas possam vir a ser economicamente viáveis, elas são inicialmente pensadas e geradas sem qualquer preocupação ou restrição do tipo custo-benefício financeiro. Ao fim e ao cabo é a letra D (de defesa) que orienta as decisões desta Agência, que tem, como se vê, a preocupação precípua de garantir aos EUA a liderança na geração de armamentos. O melhoramento do ser humano é um eufemismo para o desenvolvimento do “soldado metabolicamente dominante” (Garreau), quer dizer, capaz, entre outros feitos, de correr 15 minutos sem respirar, de estancar uma hemorragia com a força da mente, operar uma semana sem dormir e se alimentar ou movimentar uma arma/equipamento através do pensamento, como faz Belle, o “[...] primeiro macaco *telekinético* que a DARPA financiou [...]” e que envolve pelo menos duas universidades, a *Duke University*¹² e o *Massachusetts Institute of Technology* (GARREAU, 2005, p. 19-20).

A DARPA ilustra perfeitamente o sistema de inovação que amalgamou os interesses da indústria, dos militares e da academia, formando uma rede, que do Departamento de Estado norte-americano se estendeu pelas universidades e chegou aos empresários e trabalhadores envolvidos. Este sistema de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) tinha, portanto, ampla base social e política de apoio, o que não impediu que fosse percebido como uma ameaça à democracia americana pelo próprio Presidente Eisenhower, que em discurso de despedida, em 1961, pediu que a sociedade norte-americana tomasse cuidado com o que ele chamou de complexo industrial-militar, mas que desde o começo foi, como vimos na criação, em 1940, do *National Defense Research Committee*, e como nota acertadamente Medeiros (2004), um complexo industrial-militar-acadêmico.

No artigo sugestivamente intitulado “O desenvolvimento tecnológico americano no pós-guerra como um empreendimento militar”,

¹² Um dos principais cientistas envolvidos neste projeto é o brasileiro Miguel Nicolelis, da Duke University, e cujo artigo “Controlling robots with the mind”, escrito em co-autoria com John K. Chapin, é citado por Garreau (2005).

Medeiros (2004) plausivelmente argumenta que os limites para a criação de armamentos radicalmente novos não eram financeiros e sim, por um lado, a disponibilidade de conhecimento e, por outro, a inexistência de uma organização capaz de coordenar e fazer operar com eficiência as empresas, universidades e indivíduos mobilizados para gerar conhecimentos e os artefatos em proporções e com graus de dificuldades inéditos¹³.

No processo de superação destes dois limites e não constrangido por restrições orçamentárias, o complexo militar-industrial-acadêmico criou um paradigma de avanço científico e tecnológico caracterizado pelo distanciamento de soluções simples e mais baratas, como em geral ocorre nas empresas submetidas ao critério de custo-benefício financeiro¹⁴. Este paradigma científico-tecnológico ficou conhecido como *big science*¹⁵, e, segundo Mowery e Rosenberg (2005), teria sido iniciado pelo Projeto Manhattan, posto em prática para criar a bomba atômica¹⁶.

No trecho a seguir, Medeiros (2004) sintetiza a relação entre o complexo militar-industrial-acadêmico e a atual conjuntura científico-tecnológica da economia-mundo:

[...] o “complexo militar-industrial-acadêmico” criou as inovações básicas *em todas as indústrias baseadas em ciência* (aeroespacial, computadores, equipamentos de telecomunicações) e manteve a liderança em muitas indústrias baseadas em fornecedores especializados (tais como máquinas de controle numérico e outros bens de capital), indústrias que, ao lado da farmacêutica, dos serviços de empresas e dos bancos, formam os principais setores de alta tecnologia. (MEDEIROS, 2004, p. 240, grifos nossos).

¹³ O Projeto ATLAS, iniciado em 1954 para a criação de mísseis interbalísticos, envolveu “[...] 17 empresas diretamente contratadas, 200 sub-contratadas e uma força de trabalho de 70.000 pessoas.” (HUGHES, 1998 apud MEDEIROS, 2004, p. 236). Na década de 1960, o projeto APOLLO, destinado a produzir naves espaciais e assim superar a primazia soviética demonstrada com o lançamento do Sputnik (1957), chegou a envolver 400.000 pessoas. Estes números dão uma idéia da dificuldade e da relevância da eficiência organizativa.

¹⁴ O desenvolvimento das Máquinas de Controle Numérico que estudamos em nossa tese de doutorado é um bom exemplo da preferência por soluções intensivas em conhecimento científico de fronteira e em equipamentos sofisticados e mesmo ainda não existentes. Para detalhes consultar Vieira (1995).

¹⁵ Medeiros (2004) informa que esta expressão foi usada pela primeira vez para fazer referência às conexões entre a física e a engenharia, cujas fronteiras usuais tendiam a desaparecer no paradigma científico-tecnológico em construção.

¹⁶ Segundo os mesmos autores, nos anos de pico (1944-45), o orçamento do Projeto Manhattan foi maior que o do Departamento de Defesa.

Na lista de Medeiros, falta incluir a nanotecnologia, a engenharia genética e a biotecnologia, que se desenvolveram nas últimas três décadas, mas ainda dentro do paradigma da *big science*, quer dizer, da aproximação entre conhecimento científico de ponta e engenharia, seja esta de alimentos, genética, de materiais ou de equipamentos. Ao interagirem com as tecnologias da informação, aquelas três tecnologias, estão criando “[...] uma curva de mudança diferente de tudo o que os humanos viram até hoje.” (GARREAU, 2005, p. 5).

Em suma, através da competição interestatal e da concorrência inter-capitalista no mercado mundial, a trajetória científico-tecnológica estadunidense da *big science* foi se impondo, sem que a maioria das outras nações – mesmo do centro da economia-mundo – dispusessem das condições para aproximar-se dos EUA. Alemanha e Japão, por exemplo, derrotadas na Segunda Grande Guerra, estavam impedidas de emular o complexo militar-industrial-acadêmico, o que de certa forma permitiu a estes países criar um paradigma tecnológico mais barato, porém, não menos eficiente do ponto de vista econômico¹⁷.

Em todo caso, na conjuntura científico-tecnológica do pós-guerra parece ter se consolidado definitivamente a ligação da inovação tecnológica com o avanço científico, de modo que, mesmo atenuada ou modificada por alternativas mais atentas às restrições econômicas, esta consolidação tende a fazer com que a *big science* continue a ser o padrão do desenvolvimento científico-tecnológico na economia-mundo, até porque este padrão favorece as vantagens acumuladas pelos Estados e capitais do centro ao longo do desenvolvimento da economia-mundo, mantendo, assim, à distância a semi-periferia e a periferia.

Na próxima seção vamos situar o Brasil nesta conjuntura e avaliar suas possibilidades de diminuição do histórico e enorme atraso científico-tecnológico em relação ao centro do sistema-mundial.

¹⁷ As máquinas-ferramentas de controle numérico desenvolvidas no Japão “[...] enfatizaram simplicidade e baixo custo, adequados ao uso comercial. Como resultado, em 1978, a indústria americana transformou-se num importador líquido das máquinas de controle numérico.” (MEDEIROS, 2004, p. 242).

5 O BRASIL FRENTE À CONJUNTURA CIENTÍFICO-TÉCNICA DA *BIG SCIENCE*

Antes de entrar ao tema desta seção, é preciso lembrar que, de acordo com o que expusemos mais acima, essas conjunturas são atualizações da estrutura multissecular de inovação que caracteriza a economia-mundo capitalista desde seus primórdios no século XVI. Mas esta estrutura não se desenvolveu igualmente em toda a extensão da economia-mundo. De fato, não estaríamos cometendo nenhum desatino histórico afirmando que um dos traços mais notáveis das atividades econômicas desenvolvidas no território brasileiro desde o século XVI foi a ausência de inovação, ou talvez fosse melhor dizer, a resistência a elas¹⁸, isso em todos os âmbitos da vida social. Vejamos algumas evidências: no caso da agromanufatura do açúcar, depois da introdução da moenda de dois cilindros no início do século XVII, inovações importantes só ocorreram no final do século XIX. No que diz respeito a outras culturas, Caio Prado Jr. (2006) destaca o atraso técnico no cultivo do algodão na virada do século XVIII para o XIX e na extração do látex no século XX.

Outra evidência gritante da ausência do ímpeto inovador na sociedade brasileira, é o fato de nas primeiras décadas do século XIX, quando a indústria passou a ocupar o lugar de motor das mudanças sociais e a industrialização passou a ser sinônimo de progresso, no Brasil, mesmo após a sua independência (1822), o desenvolvimento industrial continuou inexpressivo, permanecendo assim até o final do século¹⁹. No centro do sistema-mundo, por outro lado, aprofundava-se o que Whitehead (1925) chamou de maior invenção do século XIX: o método de inovar²⁰.

Deve-se observar que o atraso tecnológico do Brasil é típico da condição de periferia, o que não impediu certa “modernização”, como a implantação das ferrovias, possibilitadas, sobretudo, pela expansão das exportações de café no período 1880-1930. A passagem do transporte do

¹⁸ Em Vieira (2012) argumentamos que esta resistência à mudança é outra forma de interpretar o esforço da sociedade portuguesa do Antigo Regime para tentar não ser vítima da fúria transformadora do capitalismo, fúria que Marx e Engels (1996) sintetizaram na frase “tudo que é sólido se transforma no ar”.

¹⁹ Até então, como destaca Luz (1985, p. 28), houve “[...] apenas tentativas para participar das vantagens econômicas e sociais que o avanço tecnológico proporcionava ao mundo ocidental, tentativas que condições tanto de ordem interna como externa levaram, entretanto, ao malogro.”

²⁰ “[...] A maior invenção do século XIX foi a invenção do método da invenção [...]” (WHITEHEAD, 1925, p. 98, apud MOWERY; ROSENBERG, 2005, p. 11).

café em lombo de burro para o trem – o meio de transporte mais moderno da época –, se por um lado representa uma atualização histórica, por outro, impediu ou limitou a geração de soluções originais e também o desenvolvimento de capacidades humanas e materiais próprias, por elas exigidas. Portanto, a “modernização” não altera as estruturas arcaicas, que continuam a se reproduzir, mas encobertas por um verniz moderno.

Aqui convém explicitar nossa tese, qual seja: desde o período colonial até as primeiras décadas do século XX, a produção agrícola e mineral no Brasil se desenvolvera primordialmente com uso intensivo de recursos naturais e humanos. A produção intensiva promoveu a acumulação de capital com todas as suas consequências e, simultaneamente, conformou um sistema produtivo no qual empresários, trabalhadores (e as relações entre ambos), técnicas e produtos ficaram relativamente imunes à busca de inovação e ao aumento da produtividade como resposta à intensificação da concorrência. Mas isso ainda não é tudo. Se aceitarmos que são as exigências da economia que acabam por moldar outras instituições sociais e políticas, concluiremos que o Estado, o sistema escolar, as associações de classe e os sindicatos foram criados para responder às exigências do sistema produtivo e viabilizar sua reprodução, e, por isso, todas estas instituições compartilham com aquele sistema o despreparo para a promoção da inovação, para não dizer, a resistência à ela. Portanto, temos uma complexa teia de relações entre instituições que acabam por conformar um todo institucional não indutor das inovações.

Para sermos mais específicos, a economia primário-exportadora intensiva em recursos naturais e humanos gerou: (1) um tipo de empresário capitalista avesso à inovação que podia aumentar lucros porque contava com o apoio do Estado (isenções fiscais, empréstimos, política econômica, repressão aos trabalhadores, etc.) e com baixos custos salariais devidos principalmente à grande oferta de mão-de-obra; (2) um Estado que, para contar com os recursos fiscais gerados pela exportação, apoiava as demandas dos exportadores, as quais se reduziam à oferta de mão-de-obra, infraestrutura para exportação e mercados (externos). Este Estado não tinha qualquer interesse em desenvolver capacidades tecnológicas que implicassem possíveis conflitos com os países importadores dos produtos primários, como poderia ocorrer se exigisse deles transferência

de tecnologia, ou que implicassem mudanças nas condições de vida do povo, como escola, serviços de saúde, etc. Note-se que um Estado deste tipo não considera ascender no sistema interestatal, e por este lado, que dizer, pelo lado do conflito inter-estatal, também não haverá estímulo ao desenvolvimento tecnológico. A esse respeito, convém recordar que para os Estados a possibilidade sempre iminente da guerra foi – e continua sendo – um poderoso estímulo ao desenvolvimento tecnológico. Neste sentido, os EUA talvez sejam o ponto culminante na história de como a busca pelo poder no sistema interestatal leva o Estado a promover a ciência e a tecnologia. Já no Estado brasileiro, desde 1822, não se vê nada parecido; (3) uma classe trabalhadora empobrecida intelectual e mesmo fisicamente, e por isso também incapaz de tomar iniciativas econômicas e políticas capazes de tensionar o *status quo* tanto no sentido da escolarização quanto no que se refere à sua participação no mercado. A esse respeito, conforme observou Furtado (2005), grande parte da população se reproduzia na subsistência ou nas periferias da cidade em atividades de baixa produtividade, sem os estímulos e oportunidades para se tornar economicamente ativa e produtiva, de modo a oferecer bens e serviços diversificados que, por sua vez, poderiam se constituir no substrato para, ou no celeiro de, empreendimentos maiores, desenvolvedores de tecnologia.

Convém destacar a relevância do mercado, que não deve ser visto como uma instituição meramente econômica de troca, e sim de desenvolvimento de uma população que busca seus interesses econômicos e que gera capacidades e habilidades que a habilita a atuar e intervir nas arenas política e social, por exemplo, na demanda por serviços do Estado, como educação, saúde e infraestrutura, contribuindo assim para definir um tipo de Estado menos dominado pelas elites. No Brasil, como se sabe, isto não aconteceu. A escravidão, o Estatismo lusitano e a produção para exportação limitaram severamente a expansão do mercado, do individualismo a ele associado e de todas as consequências a que fizemos referência. O Estado continuou dirigido por e para as elites. Autoritário por natureza, excluiu – com exceção daquela parcela que se constituía no verniz modernizante antes mencionado – a maior parte da população de oportunidades econômicas, políticas e educacionais.

Em suma, até o início do século XX, as instituições econômicas, políticas e educacionais que vieram se formando nos quatro séculos anteriores eram estruturalmente anti-inovação. Recordemos que, neste momento, no centro da economia-mundo a inovação entrava em uma nova fase ao ser dinamizada pela ciência e pela interação universidade-empresa.

Como sabemos, a chamada Revolução de 1930 empreendeu um conjunto de medidas que visavam mudar aquelas estruturas, a começar pela superação do modelo primário exportador, para o que foram implementadas políticas que visaram promover o desenvolvimento industrial brasileiro. Ante a inexistência de uma economia de mercado vigorosa e de um desenvolvimento capitalista expressivo, esta superação foi realizada a *partir de cima*, digamos paternalisticamente, através da criação de empresas e instituições estatais que promoveram a indústria, o comércio e a economia, mas sem a capilaridade necessária e abrangente para transformar as práticas e a mentalidade do grosso da população, que continuou mais ou menos avessa ou distante das práticas, valores e ideias do mercado e do capitalismo.

Sem essa transformação, aquelas iniciativas modernizadoras e transformadoras promovidas pelo Estado a partir de 1930 não puderam alterar a essência das relações sociais historicamente instauradas no Brasil e, assim, criaram-se novas instituições muito semelhantes às antigas. Além da oposição das elites nacionais agroexportadoras que viam suas posições ameaçadas, o Estado, que tentava se legitimar e mudar estruturas muito atrasadas em relação ao centro do sistema-mundo, enfrentava a seguinte contradição: mudar as estruturas implicava romper a posição de vendedor de produtos primários e comprador de manufaturados, o que, por sua vez, não podia ser feito sem a aquiescência dos Estados e capitalistas produtores destas manufaturas e das tecnologias correspondentes.

A década de 1930 é de consolidação da hegemonia norte-americana sobre o sistema-mundo e, por isso, era com os EUA que o Estado brasileiro precisava se entender. Apesar de ter tentado aproveitar os conflitos entre os estados centrais para dispor de certo poder de barganha na hora de obter apoio para o projeto de alterar sua posição no sistema interestatal, Getúlio Vargas não teve muito sucesso. Ao fim e ao cabo, a

industrialização no Brasil acabou ocorrendo através da transplantação das empresas transnacionais, principalmente norte-americanas, sobretudo a partir da década de 1950. Para voltar à metáfora antes empregada, uma nova onda de modernização ocorre, amplia-se a camada de verniz, mas as estruturas mais profundas permanecem. Tanto por virem prontas, quanto por serem produto de condições econômicas, científico-tecnológicas e sociais completamente diferentes, as técnicas produtivas e mesmo os produtos importados não correspondiam à dotação de conhecimentos, de recursos naturais e de mão-de-obra (abundante e pouco qualificada) existentes no Brasil. Além disso, a facilidade na obtenção das técnicas não mobilizava os empresários, o Estado e a classe trabalhadora para a geração de soluções originais que demandariam conhecimentos novos sobre o meio natural e técnicas adaptadas à realidade brasileira.

É importante observar que desde o período colonial se desenvolveu no Brasil um empresariado com habilidade para atender demandas externas através do aproveitamento intensivo dos recursos naturais e mão-de-obra, sendo o empresariado cafeeiro o exemplo mais avançado desta capacidade empresarial. No período da industrialização substitutiva de importações, característica do período pós 1930, essa capacidade foi suficiente para ocupar nódulos de menor rentabilidade nas cadeias mercantis comandadas pelas empresas multinacionais que monopolizavam os nódulos mais rentáveis e intensivos em conhecimento, como por exemplo, a produção dos bens de capital e a P&D.

A inserção do Brasil em nódulos de menor rentabilidade e dinamismo tecnológico não demandava esforços sérios de P&D, o que por sua vez não levou os empresários a demandarem do Estado investimentos de monta e de longo prazo na universalização da educação básica, na criação de escolas técnicas e faculdades de engenharia na quantidade requerida para a transformação das estruturas herdadas da economia agroexportadora.

Resumindo, os interesses das empresas transnacionais e dos respectivos estados – manter as posições de liderança nas respectivas cadeias mercantis –, dos empresários nacionais – aproveitar as oportunidades que se apresentavam –, do Estado brasileiro (principalmente depois de 1954) – sem disposição para escalar posições na hierarquia do sistema interestatal – se somaram para obstaculizar uma industrialização (aqui sinônimo

de desenvolvimento econômico), capaz de induzir – e ser produto de – um ambiente institucional promotor de conhecimento, P&D e ciência, tecnologia e inovação (CT&I), que requer um longo período de tempo e mudanças profundas na infraestrutura econômica, política, educacional, jurídica e social. Como o horizonte temporal dos governos é outro – seu mandato – eles tendem, mesmo contrariados, a adotar soluções mais fáceis e rápidas, as quais, ao mesmo tempo que “modernizam”, reforçam – ou pelo menos preservam – as estruturas que se pretendia mudar.

Sem embargo, mesmo sem criar as condições necessárias para se mover mais rapidamente na direção da conjuntura científico-tecnológica da *big science*, o esforço industrializante do período 1930-1980 foi suficiente para tirar o Brasil da posição de periferia, colocando-o como semi-periferia da economia-mundo.²¹ Como vimos, esse feito resultou da transplantação de estruturas produtivas e tecnológicas já difundidas nos países do centro da economia-mundo, sem criar internamente uma relação orgânica entre acumulação de capital, P&D, CT&I. (FURTADO, 2008). Assim, quando as transferências tecnológicas foram interrompidas no início dos anos 1980, a matriz industrial do Brasil tornou-se obsoleta e o processo técnico sofreu uma interrupção que já dura praticamente quatro décadas (FURTADO, 1992).

Como vimos antes, é justamente no período posterior a 1970 que a inovação tecnológica passa a depender ainda mais da ciência e que se dá a interação entre as indústrias de telecomunicações, computadores e periféricos, nanotecnologia, engenharia genética e biotecnologia. As duas tendências se combinam para dificultar a diminuição do *gap* científico-tecnológico estruturalmente existente entre o centro e a semi-periferia/periferia da economia-mundo, pois os recursos financeiros, humanos e técnicos exigidos para gerar inovações estão muito além das capacidades acumuladas por Estados e capitais periféricos e semi-periféricos.

Nos anos recentes, à luz das experiências internacionais, o governo tem buscado promover uma série de ações e programas que visam superar o atraso científico e tecnológico do país, nas quais se destacam a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), lançada

²¹ A esse respeito ver o texto de Marcelo Arend neste volume.

em 2003, a Lei de Inovação, aprovada em 2004, e mais recentemente o Plano de Ação em Ciência, Tecnologia e Inovação 2007-2010 (PACTI).

Apesar destas ações e do comprometimento do governo em intensificar os investimentos em ciência e tecnologia (C&T), o aumento dos gastos em P&D em relação ao PIB entre 2002 e 2010 foi muito modesto, passado de 0,98% para 1,16%, resultado muito aquém dos 2% pretendidos²² e que colocariam o Brasil em um nível de investimento próximo da média da OECD de 2,3%. Convém observar que, em 2007, quando os gastos em P&D eram de 1,10% do PIB, o governo revisou a meta estabelecida em 2003 de 2% para 1,5% até 2010. Porém, como se vê, ainda assim a meta ficou longe de ser alcançada.

Tabela 1 – Dispendios nacionais em P&D em termos absoluto e relativo em países selecionados em 2002, 2007 e 2010.

Países	Dispendio em P&D em bilhões de US\$			Dispendio em P&D como % do PIB		
	2002	2007	2010	2002	2007	2010
Alemanha	56,7	74,1	86,2	2,50	2,53	2,82
Brasil	13,0	20,3	26,0	0,98	1,10	1,16
Canadá	19,1	24,7	24,0	2,04	1,96	1,80
China	39,6	102,4	-	1,07	1,40	-
Cingapura	3,0	5,8	-	2,10	2,37	-
Coréia	22,5	40,7	53,2	2,40	3,21	3,74
Espanha	9,8	18,3	20,4	0,99	1,27	1,37
Estados Unidos	277,1	377,6	-	2,62	2,70	-
França	38,2	44,0	50,0	2,24	2,08	2,26
Itália	17,3	22,3	24,3	1,12	1,17	1,26
Japão	108,2	147,6	-	3,17	3,44	-
Portugal	1,5	3,0	4,3	0,73	1,17	1,59
Reino Unido	30,6	38,8	39,1	1,79	1,78	1,77
Rússia	14,6	26,6	32,8	1,25	1,12	1,16

Fonte: Elaborado a partir dos dados do Ministério da Ciência Tecnologia (MCT), 2012.

Os Gráficos 1 e 2 reforçam a idéia de que, apesar dos esforços empreendidos nos últimos anos, o Brasil apresenta baixa competitividade em termos de P&D.

²² Em mensagem ao Congresso, em 2003, o então Presidente Lula enfatizou a necessidade de ampliar os investimentos em P&D para um valor próximo de 2% do PIB. Nas suas palavras: “Os gastos em C&T serão tratados não como custos correntes, mas como investimento num futuro melhor para o país. A grande meta instrumental dessa política será aumentar progressivamente o percentual do PIB aplicado em P&D, saltando de 1% para algo próximo de 2% ao final do mandato do atual Governo [...]” (BRASIL, 2003, p. 209).

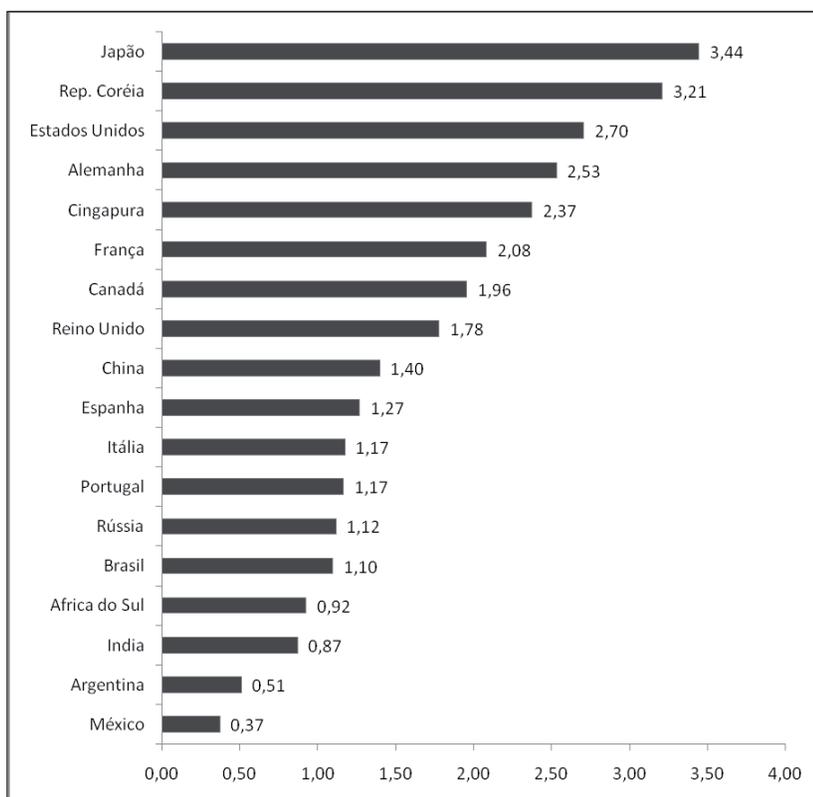


Gráfico 1 - Dispendios Nacionais em P&D % do PIB em países selecionados em 2007.

Fonte: Elaborado a partir dos dados do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) 2012 e do Relatório UNESCO sobre Ciência 2010.

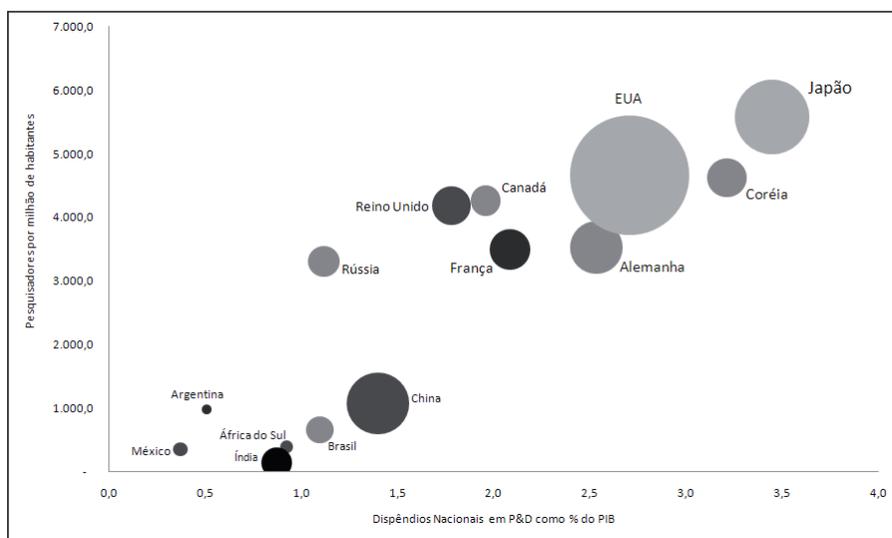


Gráfico 2 - Investimento global em P&D em termos absolutos e relativos em países selecionados em 2007.

Nota: O tamanho do círculo reflete o tamanho dos dispêndios nacionais em P&D.

Fonte: Elaborado a partir dos dados do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) 2012 e do Relatório UNESCO sobre Ciência 2010.

Outros três importantes indicadores que revelam a situação do Brasil em termos de P&D e as possibilidades do país no que se refere à CT&I são apresentados nas Tabelas 1 e 2 e nos Gráficos 3 e 4. São eles: o número de doutores formados, o número de artigos científicos publicados em periódicos indexados e o número de patentes obtidas junto ao Escritório de Patentes dos EUA (USPTO).

Nota-se no Gráfico 3 que, apesar de ter alcançado a marca de 10.711 doutores em 2008, o Brasil ainda apresenta carências, principalmente na área de engenharia²³, que naquele ano representava 11,4% do total de doutores titulados. Além disso, embora pareça elevado, a marca atingida em 2008 se traduz em apenas 5,6 doutores para cada 100 mil habitantes, praticamente o equivalente a um terço da relação encontrada na Coréia do Sul. No nível de graduação, o Brasil enfrenta um enorme desafio, uma

²³ Há áreas vitais com poucos pesquisadores-doutores no Brasil. A baixa densidade de pessoal qualificado torna-se ainda mais grave quando se observa a rala densidade de engenheiros e pesquisadores engenheiros que servem à indústria nacional (BRASIL, MCT, 2007, p. 73).

vez que apenas 5% dos egressos têm formação em engenharia, enquanto que este percentual chega 30% na China, a 27% na Coréia e nos países da OCDE a média é de 14% (OCDE, 2007; UNESCO, 2010). Destaca-se também que entre os países do BRIC, o Brasil é o país que menos forma engenheiros por ano, cerca de 30 mil, enquanto a Rússia forma 190 mil, a Índia 220 mil e a China 650 mil (NASCIMENTO et al., 2010).

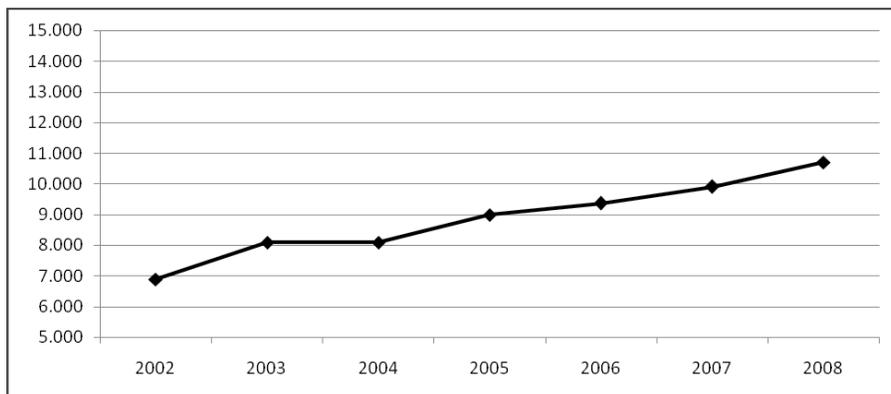


Gráfico 3 – Número de doutores no Brasil (2002-2008).

Fonte: Elaborado a partir dos dados do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) 2012 e do Relatório UNESCO sobre Ciência 2010.

No que se refere à produção de conhecimento, medido pelo número total de artigos científicos publicados em periódicos indexados, o desempenho do Brasil é muito modesto, 1,59% do total dos artigos publicados em 2007 (Gráfico 3). Nota-se que a capacidade de produção científica brasileira está abaixo dos demais países do BRIC: China (7,62%), a Índia (2,44%) e Rússia (1,87%).

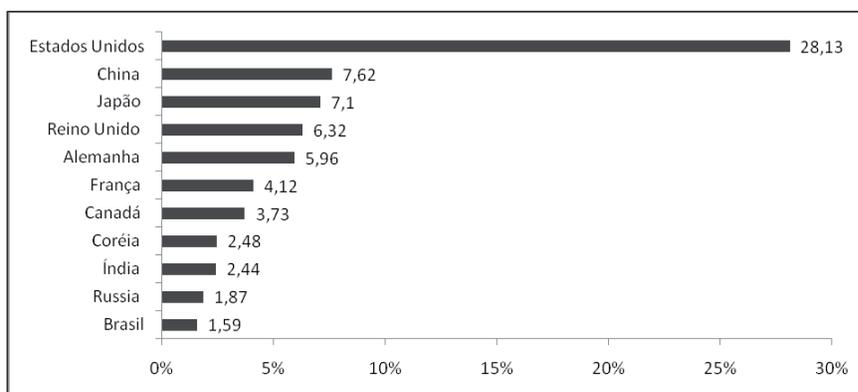


Gráfico 4 – Produção científica para países selecionados, percentual em 2007.

Fonte: Elaborado a partir dos dados do World Bank Data Catalog.

Outro bom indicador da capacidade de P&D e CT&I de um país é o número de depósitos e concessões de patentes de invenção registrados no USPTO, uma vez que as patentes registradas são consideradas de alta qualidade, revelando, assim, o acúmulo e capacidade do país na geração de conhecimento. Cumpre esclarecer que a maior parte dos pedidos depositados no USPTO é de empresas e não universidades.

A inferioridade da capacidade tecnológica e científica do Brasil fica evidente quando avaliamos a Tabelas 2 e 3 a seguir. Em 2011 o Brasil depositou no USPTO 586 pedidos de patentes, número muito abaixo dos registrados por Coreia do Sul (27.289), China (10.545) e Cingapura (1.564), por exemplo. Quanto às patentes concedidas, em 2011, o Brasil obteve 254 patentes de inovação, 2% do total homologado em favor da Coreia do Sul (13.239) e Alemanha (12.968), que ocupam, respectivamente, a terceira e a quarta posição em número de patentes concedidas.

Tabela 2 – Pedidos de patentes de invenção junto ao escritório norte-americano de patentes (USPTO), países selecionados (2000-2011).

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	164.795	177.511	184.245	188.941	189.536	207.867	221.784	241.347	231.588	224.912	241.977	247.750
Japão	52.891	61.238	58.739	60.350	64.812	71.994	76.839	78.794	82.396	81.982	84.017	85.184
Alemanha	16.978	17.715	19.900	20.418	18.890	19.824	22.369	23.608	25.202	25.163	27.702	27.935
Coreia do Sul	5.705	6.719	7.937	10.411	13.646	17.217	21.685	22.976	23.584	23.950	26.040	27.289

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Canadá	6.809	7.221	7.375	7.750	8.202	8.638	9.652	10.421	10.307	10.309	11.685	11.975
Reino Unido	7.523	8.362	8.391	7.700	7.792	7.962	8.342	9.164	9.771	10.568	11.038	11.279
França	6.623	6.852	6.825	6.603	6.813	6.972	7.176	8.046	8.561	9.331	10.357	10.563
China	469	626	888	1.034	1.655	2.127	3.768	3.903	4.455	6.879	8.162	10.545
Itália	2.704	2.967	2.980	3.011	2.997	2.993	3.274	3.376	3.805	3.940	4.156	4.282
Austrália	1.800	1.995	2.160	2.310	3.000	2.919	2.928	3.412	3.976	3.699	3.739	3.767
Cingapura	632	786	807	771	879	919	1.143	1.188	1.266	1.225	1.540	1.564
Espanha	549	601	564	606	696	701	844	966	1.216	1.162	1.422	1.501
Rússia	382	433	377	341	334	366	412	444	547	522	606	719
Brasil	220	219	243	259	287	295	341	375	442	464	568	586

Fonte: Elaborado a partir dos dados do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), 2012.

Tabela 3 – Concessões de patentes de invenção junto ao escritório norte-americano de patentes (USPTO), países selecionados (2000-2011).

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	97.011	98.655	97.125	98.590	94.128	82.586	102.267	93.690	92.001	95.038	121.179	121.261
Japão	32.922	34.890	36.339	37.248	37.032	31.834	39.411	35.941	36.679	38.066	46.977	48.256
Coreia do Sul	3.472	3.763	4.009	4.132	4.671	4.591	6.509	7.264	8.730	9.566	12.508	13.239
Alemanha	10.824	11.894	11.957	12.140	11.367	9.575	10.889	10.012	10.085	10.352	13.633	12.968
Canadá	3.925	4.063	3.857	3.894	3.781	3.177	4.094	3.970	4.125	4.393	5.513	5.754
França	4.173	4.456	4.421	4.126	3.686	3.106	3.856	3.720	3.813	3.805	5.100	5.022
Reino Unido	4.085	4.351	4.190	4.028	3.895	3.553	4.323	4.029	3.834	4.009	5.038	4.924
China	161	265	390	424	596	565	970	1.235	1.874	2.270	3.303	3.786
Itália	1.967	1.978	1.962	2.022	1.946	1.591	1.899	1.836	1.916	1.837	2.254	2.333
Austrália	860	1.032	992	1.049	1.093	1.032	1.538	1.545	1.613	1.550	2.079	2.213
Cingapura	242	304	421	460	485	377	469	451	450	493	633	696
Espanha	318	340	358	358	312	318	381	363	418	403	492	565
Rússia	185	239	203	203	173	154	176	193	181	204	287	307
Brasil	113	125	112	180	161	98	148	118	133	148	219	254

Fonte: Elaborado a partir dos dados do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), 2012.

6 À GUIZA DE CONCLUSÃO

Embora de maneira introdutória e exploratória, procuramos apresentar neste texto certas evidências factuais e lógicas para fundamentar a tese de que, ao contrário do que caracteriza o centro da economia-mundo, as regiões periféricas – como o Brasil até 1930 – se notabilizam pela baixa capacidade de inovação tecnológica, que é uma estrutura da economia-mundo, no sentido de que ocorre continuamente e vai condicionando a vida de muitas gerações. Quando no início do século XX esta estrutura se renovou ou se revitalizou no centro, através da contribuição da ciência para o desenvolvimento industrial, o Brasil vivia o auge da modernização promovida pela economia agroexportadora, intensiva em recursos naturais e humanos e pouco afeita a aumentar a produtividade através da inovação tecnológica. Procuramos mostrar que o empresariado, os trabalhadores, o Estado e o conjunto das instituições econômicas, sociais e educacionais desenvolvidos a partir deste tipo de economia não continham em seu DNA o gene da inovação, de modo que, no momento em que no centro a inovação industrial se sofisticava através do conhecimento científico, no Brasil a própria indústria ainda engatinhava, o que é em si mesmo uma evidência eloquente da incapacidade inovativa do sistema econômico agroexportador.

Deve-se notar que se o conjunto das instituições brasileiras se formou e se cristalizou sem incorporar a inovação, o mesmo não aconteceu na economia-mundo, principalmente nos EUA, onde a partir da Segunda Guerra Mundial se gestou um paradigma científico-tecnológico em que a inovação tecnológica passou a depender não de qualquer conhecimento científico, mas do conhecimento científico de fronteira. Este paradigma, que à falta de outro nome, denominamos Paradigma da *Big Science*, foi forjado sob grande influência das exigências militares e por isso se caracterizou por soluções científico-tecnológicas de ponta, sofisticadas e dispendiosas, que não estavam submetidas a restrições financeiras. Entrementes, o Brasil se esforçava para incorporar as técnicas da Terceira (eletricidade, engenharia pesada) e da Quarta (petróleo, automóvel, produção em massa) revoluções tecnológicas, mas sem que o empresariado quisesse e o Estado pudesse enfrentar a oposição dos Estados e capitalistas centrais ao desenvolvimento de capacidades científicas e tecnológicas locais que habilitariam a ascender na hierarquia do sistema interestatal para além do permitido pelo Estado hegemônico.

Mesmo sem desenvolver instituições científicas e tecnológicas importantes, o esforço industrializante do período 1930-1980 fez o Brasil passar de periferia a semi-periferia. Contudo, a partir de 1970 o desenvolvimento da informática e das telecomunicações, que interagem com a nanotecnologia, a biotecnológica e a engenharia genética, reforçando ainda mais a *conjuntura científico-tecnológica* da *big science*, quer dizer, de volumosos recursos financeiros e humanos e de estruturas tecnológicas de ponta.

Neste novo quadro, o Brasil continua apresentando carências estruturais sérias – empresas pouco inovativas, classe trabalhadora pouco qualificada, sistema universitário reduzido – cuja superação é tanto urgente quanto difícil de realizar, na medida em que exige transformações profundas na distribuição do poder e da riqueza entre classes e regiões. Portanto, nas próximas duas ou três décadas, o mais provável é que o Brasil se mantenha na posição de semi-periferia, já que não conseguirá realizar as mudanças estruturais imprescindíveis para uma aproximação científico-tecnológica com o centro da economia-mundo.

REFERÊNCIAS

- ARRIGHI, G. *O longo Século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Ed. Unesp, 1996.
- ARRIGHI, G. *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- BANCO MUNDIAL. Base de Dados Eletrônica. Disponível em: <<http://datacatalog.worldbank.org>>. Acesso em: 26 dez. 2012.
- BRASIL. Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT). *Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento Nacional – Plano de Ação 2007-2012*. Brasília, DF, 2007.
- BRASIL. Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT). *Indicadores Nacionais de Ciência e Tecnologia: 2000-2011*. Brasília, DF, 2012.
- BRASIL. Presidência da República Federativa do Brasil. *Mensagem do Presidente ao Congresso*. Brasília, DF: Planalto, 2003. Disponível em: <<http://www.info.planalto.gov.br/download/discursos/pr176.doc>>. Acesso em: 23 dez. 2012.
- BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo, Séculos XV – XVII: tempo do mundo*. São Paulo: Martins Fontes, 1998. v. 3.
- FURTADO, C. *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. 32. ed. São Paulo: Companhia Nacional, 2005.

- FURTADO, C. *Criatividade e dependência na civilização industrial*. São Paulo: Cia das Letras, 2008.
- GARREAU, J. *The radical evolution: the promise and peril of enhancing our minds, our bodies -- and what it means to be human*. New York: Doubleday, 2005.
- HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. (Org.). *The age of transition: trajectory of the world-system, 1945-2025*. London: Zed Books, 1998.
- HUGHES, T. P. *Rescuing Prometheus*. New York: First Vintage Books, 1998.
- LUZ, Nícia V. As tentativas de industrialização no Brasil. In: HOLANDA, S. B.; CAMPOS, P. M. (Org.). *História geral da civilização brasileira*. 4. ed. São Paulo: Difel, 1985. t. 2, v. 4. O Brasil Monárquico. Declínio e Queda do Império.
- MARX, K; ENGELS, F. *Manifesto do Partido Comunista*. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 1996.
- MEDEIROS, C. A. O desenvolvimento tecnológico americano no pós-guerra como um empreendimento militar. In: FIORI, J. L. (Org.). *O poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004. p. 225-252.
- MOWERY, C. D; ROSENBERG, N. *Trajetórias da inovação: a mudança tecnológica nos Estados Unidos da América no Século XX*. Campinas: Ed. da UNICAMP, 2005.
- NASCIMENTO, P. A. M. M. et al. Escassez de engenheiros: realmente um risco? *Revista Radar: Tecnologia, Produção e Comércio Exterior (IPEA)*, v. 6, p. 3-8, fev. 2010.
- OCDE. *Science, technology and industry scoreboard: innovation and performance in the global economy*. Paris, 2007.
- PEREZ, C. *Revoluciones tecnológicas y capital financiero: la dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. México: Siglo XXI, 2004.
- PRADO JR, C. *História econômica do Brasil*. 37. ed. São Paulo: Brasiliense, 2006.
- SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SCHUMPETER, J. A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- STOKES, D. E. *O Quadrante de Pasteur: a ciência básica e a inovação tecnológica*. Campinas: Ed. da Unicamp, 2005.
- TILLY, C. *Coerção, capital e estados europeus*. São Paulo: Ed. da USP, 1996.
- UNESCO. *Relatório UNESCO sobre ciência 2010: o atual status da ciência em torno do mundo*. Resumo Executivo. Brasília, DF, 2010.
- VIEIRA, P. A. *Control de la fuerza de trabajo y automatización de los medios de trabajo*. 1995. Tesis (Doctoral)- Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 1995.
- VIEIRA, P. A. A inserção do “Brasil” nos quadros da economia-mundo capitalista no período 1550-c.1800: uma tentativa de demonstração empírica através da cadeia mercantil do açúcar. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 19, n. 3(40), p. 499-527, 2010.
- VIEIRA, P. A. A Economia-Mundo, Portugal e o “Brasil” no longo século XVI (1450-1650). In: VIEIRA, P. A.; VIEIRA, R.; FILOMENO, F. A. *O Brasil e o capitalismo histórico: passado e presente na análise dos Sistemas-Mundo*. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2012. p. 207-264.

- WALLERSTEIN, I. *El moderno sistema mundial: la agricultura capitalista y los origins de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. 9. ed. México: Siglo Veintiuno, 1999.
- WALLERSTEIN, I. *The Modern World-System IV: Centrist Liberalism Triumphant, 1789-1924*. Berkeley: University of California Press, 2011.
- WHITEHEAD, A. N. *Science and the Modern World*. New York: MacMillan, 1925.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ABRAMOVITZ, M. Catching up, forging ahead and falling behind. *Journal of Economic History*, New York, v. 46, n. 2, p. 385-406, 1986.
- COUTINHO, L. A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica: as grandes tendências de mudança. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 1, p. 69-87, 1992.
- KUPFER, D. Uma abordagem neo-schumpeteriana da competitividade industrial. *Ensaios FEE*, Porto Alegre, v. 17, n. 1, p. 355-372, 1996.
- LAPLANE, M.; SARTI, F. Prometeu Acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI. *Política Econômica em Foco*, Campinas, n. 7, seção IX, p. 271-291, nov. 2005/abr. 2006.
- MELLO, J. M. C. de. *O capitalismo tardio*. 8. ed. São Paulo: Brasiliense, 1990.
- PEREZ, C. Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil. *Revista de La CEPAL*, Santiago de Chile, n. 75, p. 115-136, dez. 2001.
- SILVA, S. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Omega, 1986.
- SUZIGAN, W. Industrialização e política econômica: uma interpretação em perspectiva histórica. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 5, n. 2, p. 433-474, 1975.
- SUZIGAN, W. A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 1, p. 89-109, 1991.
- SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Instituições e políticas industriais e tecnológicas: reflexões a partir da experiência brasileira. *Revista de Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 40, n. 1, p. 7-41, jan./mar. 2010.
- TAVARES, M. C. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. São Paulo: Unicamp, 1986.
- WALLICH, H. C. Desenvolvimento “periférico”. In: PEREIRA, L. *Subdesenvolvimento e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1976. p. 37-52.

SOBRE OS AUTORES

ANTÔNIO JOSÉ ESCOBAR BRUSSI

PhD pela Binghamton University, é professor do Instituto de Ciência Política da Universidade de Brasília. Vem pesquisando, orientando e publicando regularmente sobre tópicos relativos à economia-mundo capitalista e à política brasileira, com algumas incursões no campo da teoria do sistema-mundo. Seu mais recente trabalho, em vias de ser publicado, será o livro *Semiperiferia: Um conceito político e econômico*. abrussi@unb.br

EDUARDO BARROS MARIUTTI

Bacharel em Sociologia, Mestre em História Econômica, Especialista em Política Internacional e Doutor em Economia (IE/Unicamp). Atuação em História Econômica e Relações Internacionais. Autor de dois livros: *Balanço do Debate: a transição do feudalismo ao capitalismo* e *Colonialismo, Imperialismo e o Desenvolvimento Econômico Europeu*, além de diversos artigos. eduardomariutti@gmail.com

BRUNO HENDLER

Graduado em Relações Internacionais pelo Centro Universitário Curitiba (Unicuritiba), mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília (IREL-UnB) e professor de História da América Latina e Relações Internacionais da Ásia no Unicuritiba. bruno_hendler@hotmail.com

HELTON RICARDO OURIQUES

Graduado em Ciências Econômicas pela UFSC, mestrado em Geografia pela UFSC e Doutorado em Geografia pela UNESP. Professor Associado do Departamento de Economia e Relações Internacionais da UFSC e do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da mesma universidade. É membro do GPEPSM (Grupo de Pesquisas em Economia Política dos Sistemas-Mundo). Desenvolve atividades de ensino e pesquisa em Economia Política Internacional, Evolução do Capitalismo Contemporâneo, Geografia Econômica e Geopolítica. Vem pesquisando os seguintes temas: evolução do capitalismo contemporâneo, processos de desenvolvimento em países da América do Sul, trajetórias de desenvolvimento no Leste Asiático (em especial na China). helton.ricardo@ufsc.br

HOYÊDO NUNES LINS

Possui graduação em Ciências Econômicas e em Direito pela UFSC, mestrado em Planejamento do Desenvolvimento Regional pela *University College of Swansea* (Grã-Bretanha) e doutorado em Geografia e Organização do Espaço pela *Université François Rabelais*, em Tours (França). Professor Titular da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), vinculado ao Departamento de Economia e Relações Internacionais e integrante do corpo de docentes permanentes dos programas de pós-graduação em Economia e em Relações Internacionais dessa universidade. É autor de numerosos trabalhos publicados em periódicos científicos e livros, no Brasil e no exterior. hnlins@cse.ufsc.br

HO-FUNG HUNG

Ph. D. em Sociologia e professor associado do Departamento de Sociologia da Johns Hopkins University, onde desenvolve pesquisas relacionadas a temas de Política, Globalização, Nacionalismo, sobre a China e o Leste Asiático. Possui várias publicações em inglês e em chinês, entre as quais se destacam: *Protest with Chinese Characteristics: Demonstrations, Riots, and Petitions in the Mid-Qing Dynasty* (2011) e *China and the Transformation of Global Capitalism* (2009). hofung@jhu.edu

LUIZ MATEUS DA SILVA FERREIRA

Graduado em Ciências Econômicas e Mestre em Economia pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). É professor do Departamento de Economia da Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP) e pesquisador do Grupo de Pesquisa em Economia Política dos Sistemas-Mundo (GPEPSM). Em suas pesquisas tem-se dedicado a temas relacionados à “História Econômica do Brasil” e “Desenvolvimento e Desigualdades no Brasil”. luizmateusferreira@yahoo.com.br

MARCELO AREND

Doutor em Economia pela UFRGS, Mestre em Economia pela UFSC e Bacharel em Ciências Econômicas pela UFSC. Professor Adjunto da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), no Departamento de Economia e Relações Internacionais. Professor do Programa de Pós-Graduação em Economia (UFSC). Pesquisador do Grupo de Pesquisa em Economia Política dos Sistemas-Mundo. Atua nas áreas de “Economia Brasileira, Economia Política e Desenvolvimento Econômico”, com ênfase nas discussões em “Desenvolvimento Industrial, Mudança Tecnológica e Institucional da economia brasileira no século XX”. marcelo.arend@ufsc.br

PEDRO ANTONIO VIEIRA

Doutor em Economia pela Universidade Nacional Autónoma do México. É Professor do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina. Coordena o Grupo de Pesquisa em Economia Política dos Sistemas-Mundo. Organizou do livro *O Brasil e o Capitalismo Histórico: passado e presente na Análise de Sistemas-Mundo* (2012) É autor de vários artigos publicados. pavieira60@gmail.com

ROSÂNGELA DE LIMA VIEIRA

Doutora em História – FCL / Universidade Estadual Paulista/Assis-SP. E Pós-doutorado em Economia – Universidade Federal de Santa Catarina/ Florianópolis-SC. Docente do Departamento de Ciências Políticas e Econômicas da Faculdade de Filosofia e Ciências da Universidade Estadual Paulista – UNESP / campus de Marília/SP. Participa dos Grupos de Pesquisa: ‘Estudos da Globalização’ (GPEG/CNPq) e ‘Economia Política dos Sistemas-Mundo’ (GPEPSM/CNPq). É autora de artigos relacionados aos temas: “História do Capitalismo” e “Globalização”. rosangela_vieira@uol.com.br

SOBRE O LIVRO

Formato	16X23cm
Tipologia	Adobe Garamond Pro
Papel	Polén soft 85g/m2 (miolo) Cartão Supremo 250g/m2 (capa)
Acabamento	Grampeado e colado
Tiragem	300
Catálogo	Telma Jaqueline Dias Silveira
Normalização	Maria Luzinete Euclides
Capa	Edevaldo D. Santos
Diagramação	Edevaldo D. Santos

2013

Impressão e acabamento

Gráfica Shinohara
Marília - SP

O Brasil, a China e os EUA na atual conjuntura da Economia-Mundo Capitalista

A guerra fria, a China e a ascensão e queda da hegemonia do dólar americano

Ho-fung Hung

Estados Unidos e China na primeira década do século XXI: os custos da guerra ao terror e as mudanças na interdependência assimétrica

Bruno Hendlér; Antônio Brussi

O ressurgimento da China e suas consequências para a América Latina e o Brasil

Helton Ricardo Ouriques

Crise e mudança social: a luta social em um período de transição

Eduardo Barros Mariutti

O Brasil e o longo século XX: condicionantes sistêmicos para estratégias nacionais de desenvolvimento

Marcelo Arend

Emergências e emergentes: para onde?

Antônio Brussi

Amazônia, interstício da economia-mundo capitalista

Hoyêdo Nunes Lins

O Brasil na atual conjuntura científico-tecnológica da economia mundo capitalista

Pedro Antônio Vieira; Luiz Mateus da Silva Ferreira

ISBN 978-85-7983-415-8



9 788579 834158

O Brasil e a China e a atual conjuntura da Economia-Mundo Capitalista

