

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO *STRICTO SENSU* EM ECONOMIA
CAMPUS DE TOLEDO

JOÃO DANIEL POLI

SUPEREXPLORAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO:
ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE UMA ECONOMIA CENTRAL
E UMA ECONOMIA PERIFÉRICA.

TOLEDO
2020

JOÃO DANIEL POLI

SUPEREXPLORAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO: ANÁLISE COMPARATIVA
ENTRE UMA ECONOMIA CENTRAL E UMA ECONOMIA PERIFÉRICA.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *campus* Toledo, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre.

Orientador: Prof^ª. Dr^ª. Rosangela Maria Pontilli.
Coorientador: Prof^º. Dr. Luciano de Souza Costa.

TOLEDO
2020

Dissertação intitulada “Supereexploração da Força de Trabalho: análise comparativa entre uma economia central e uma economia periférica” apresentada por João Daniel Poli como requisito parcial de avaliação para a obtenção do título de Mestre do Programa de Pós-Graduação *strictu sensu* em Economia, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná – *campus* Toledo, com área de concentração em desenvolvimento econômico regional.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr^a. Rosangela Maria Pontilli (orientadora)
UNIOESTE

Prof^o. Dr^o. Francisco Paulo Cipolla
UFPR

Prof^a.Dr^a. Kátia Fabiane Rodrigues
UNIOESTE

Toledo, 20 de maio de 2019.

Ficha de identificação da obra elaborada através do Formulário de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da Unioeste.

Poli, João Daniel

Superexploração da Força de Trabalho : análise comparativa entre uma economia central e uma economia periférica / João Daniel Poli; orientador(a), Rosangela Maria Pontilli; coorientador(a), Luciano de Souza Costa, 2020.

112 f.

Dissertação (mestrado), Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Campus de Toledo, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2020.

1. Superexploração da Força de Trabalho. 2. Transferência de Valor. 3. Centro Capitalista. 4. Periferia Capitalista. I. Pontilli, Rosangela Maria. II. Costa, Luciano de Souza. III. Título.

A Ângelo Ghedin.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar gostaria de agradecer a minha orientadora Professora Rosangela M. Pontili por ter aceitado a árdua tarefa de me orientar e mais ainda por ter aceito um tema proposto por mim. Poucas vezes tive o prazer de trabalhar com uma pessoa tão solícita e comprometida quanto a professora, a ela se deve esta dissertação estar sendo defendida. Sei que ao final deste trabalho continuaremos as produções conjuntas, pois além de uma orientadora ganhei uma amiga para a vida.

Agradecer também devo a meu coorientador Professor Luciano de Souza Costa que desde a graduação me acompanha e que teve contribuição fundamental para este trabalho. Ao professor devo as bases de minha formação como pesquisador e se hoje estou concluindo um curso de mestrado devo grande parcela a ele.

Agradecer a minha companheira Angélica de Oliveira Alamini pela paciência e companheirismo em mais esta fase de minha vida, sem seu apoio não estaria onde estou.

Aos meus pais Lédia Guedin e João Luis Poli pela colaboração de sempre.

Meu amigo Carlos Lira Vaz da Costa, colega de mestrado e de pensão. Tive a grata surpresa de lhe encontrar em meu primeiro dia em Toledo e desde ali passamos o curso como parceiros de estudos e de histórias. A você meu amigo meu muito obrigado, sem sua parceria esse curso teria sido mais árduo.

O presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

*Os homens fazem sua própria história;
contudo, não a fazem de livre e
espontânea vontade, pois não são eles
quem escolhem as circunstâncias sob
as quais ela é feita, mas estas lhe
foram transmitidas assim como se
encontram. A tradição das gerações
passadas é como um pesadelo que
comprime o cérebro dos vivos.*

(Karl Marx).

RESUMO

O objetivo principal desta dissertação foi analisar o grau de exploração da força de trabalho a partir da transferência de valor entre uma economia periférica e uma economia central. Para tanto, foram utilizadas as bases teóricas e metodológicas da Teoria Marxista e da Teoria Marxista da Dependência (TMD) visando analisar o fenômeno de uma perspectiva histórica e, especificamente, nos anos que compreendem o intervalo de 2012 a 2017 para os países selecionados: Brasil e Estados Unidos. Com os resultados encontrados demonstrou-se a existência de uma desigualdade entre o valor produzido e apropriado pela periferia capitalista. Além disso, pode-se inferir que o trabalhador da periferia capitalista recebe menos, trabalha mais e é mais vulnerável a riscos no trabalho, logo ele é explorado em grau maior que o trabalhador do centro capitalista, ele é superexplorado.

Palavras-chave: Transferência de valor. Intercâmbio desigual. Superexploração da força de trabalho. Teoria Marxista da Dependência. Periferia capitalista. Centro capitalista.

Overexploitation of workforce: comparative analysis between a central economy and a peripheral economy.

ABSTRACT

The main objective of this dissertation was to analyze the degree of exploitation of the workforce from the transfer of value between a peripheral economy and a central economy. To this end, the theoretical and methodological bases of the Marxist Theory and the Marxist Theory of Dependence (TMD) were used to analyze the phenomenon from a historical perspective and, specifically, in the years between 2012 and 2017 for the selected countries: Brazil and United States. With the results found, it was demonstrated the existence of an inequality between the value produced and appropriated by the capitalist periphery. In addition, it can be inferred that the worker in the capitalist periphery receives less, works more and is more vulnerable to risks at work, so he is exploited to a greater degree than the worker in the capitalist center, he is overexploited.

Key-words: Transfer of value. Unequal exchange. Overexploitation of the workforce. Marxist Theory of Dependence. Capitalist periphery. Capitalist center.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Valor e preço em Marx	23
Quadro 2 - Padrão de reprodução dominante e período de vigência.....	29
Quadro 3 - Preços de produção e repartição da mais-valia.	32

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Variação real do salário mínimo no Rio de Janeiro e São Paulo de 1944 a 1965.....	61
Tabela 2 - Inflação no Rio de Janeiro no período de 1955 a 1961.....	62
Tabela 3 - Taxa de crescimento do PIB, da produção industrial e da inflação, no período de 1961 a 1964.....	64
Tabela 4 - Saldo da conta corrente, da conta de capitais e do balanço de pagamentos do Brasil, no período de 1995 a 1998 (em milhões de dólares)	71
Tabela 5 - Dez principais produtos exportados pelo Brasil no ano de 1990.....	74
Tabela 6 - Dez principais produtos exportados pelo Brasil no ano de 2010.....	75
Tabela 7 - Dívida externa, em milhões de dólares e como percentual do PIB, 1995 a 2010 ...	77
Tabela 8 - Dados sobre o serviço da dívida, 1995 a 2010	77
Tabela 9 - Transferências líquida de recursos, 1995 a 2010.....	79
Tabela 10 - Lucros e dividendos Líquidos, 1995 a 2010.....	79
Tabela 11 - Comércio brasileiro com o Resto do Mundo no período 2012 a 2017 (US\$)	81
Tabela 12 - Dez principais produtos exportados pelo Brasil em 2012.....	81
Tabela 13 - Dez principais produtos importados pelo Brasil em 2012.....	82
Tabela 14 - Termos de Comércio entre o Brasil e o Resto do Mundo, 2012-2017.....	84
Tabela 15 - Investimento estrangeiro direto no Brasil, entre 2012 e 2017.....	85
Tabela 16 - Saldo da Balança Comercial do Brasil, em relação aos Estados Unidos (em US\$), no período de 2012 a 2017.....	87
Tabela 17 - Principais produtos comercializados com os Estados Unidos no ano de 2012.....	88
Tabela 18 - Principais produtos comercializados com os Estados Unidos no ano de 2017.....	90
Tabela 19- Termo de comércio brasileiros com Estados Unidos, China e Argentina no período 2012 -2017.....	91

Tabela 20 - Distribuição da mão de obra por grande setor econômico, Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.....	96
Tabela 21 - Distribuição de trabalhadores por nível educacional, Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.....	96
Tabela 22 - Crescimento salarial (%) por regiões do globo, 2012-2017.....	97
Tabela 23 - Salário médio (US\$), Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.....	98
Tabela 24 - Salário mínimo vigente no Brasil e Salário Mínimo Necessário (SMN), 2012-2017.....	99
Tabela 25 - Jornada média de trabalho, Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.....	100
Tabela 26 - Número de acidentes de trabalho no Brasil, 2012-2017.....	101
Tabela 27 - Taxa de densidade sindical, Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.....	102
Tabela 28 - Taxa de cobertura das negociações coletivas, Brasil e Estados Unidos, 2012-2014.....	103

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	14
1.1 OBJETIVOS	16
1.1.1 Objetivo Geral	16
1.1.2 Objetivos específicos	16
2. REFERENCIAL TEÓRICO	17
2.1 A ESSÊNCIA E A APARÊNCIA DO CAPITAL	17
2.2 O CICLO DO CAPITAL EM GERAL	23
2.2.1 Ciclo do capital na economia dependente	24
2.2.2 Padrão de reprodução do capital.....	28
2.3 A TEORIA MARXISTA DA DEPENDÊNCIA (TMD).....	29
2.3.1 A dinâmica da concorrência capitalista e a transferência de valor	31
2.3.2 A superexploração da força de trabalho	36
3. METODOLOGIA E DADOS	39
3.1 O MATERIALISMO HISTÓRICO-DIALÉTICO	39
3.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA DESCRITIVA	41
3.3 INDICADORES DE TRABALHO E COMÉRCIO INTERNACIONAL	42
3.4 DADOS	42
4. DISCUSSÃO E ANÁLISE	44
4.1 O DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA NOS ESTADOS UNIDOS E NO BRASIL. 44	
4.1.1 A transição americana	44
4.1.2 Da colônia a periferia capitalista: a passagem da América Latina	50
4.2 A INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA	53
4.2.1 O novo padrão exportador	67
4.2.2 Transferência de valor no período de maturação do novo padrão exportador de especialização produtiva.....	76
4.3 AS RELAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL.....	80
4.3.1 O Brasil e o Mundo.....	80
4.3.2 O Brasil e os Estados Unidos.....	87
4.4 AS RELAÇÕES DE TRABALHO NO BRASIL E NOS ESTADOS UNIDOS.....	95
4.4.1 O perfil do trabalhador.....	95
4.4.2 A intensidade da exploração do trabalho no Brasil e nos Estados Unidos.....	97
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	105

REFERÊNCIAS	108
--------------------------	------------

1 INTRODUÇÃO

As interações econômicas e sociais da América Latina se deram por uma relação de colônias agroexportadoras e metrópole, seja pelos portugueses, caso brasileiro, seja pelos espanhóis, caso dos hispano-americanos. Posteriormente, tais interações econômicas se deram na condição de periferia econômica da Inglaterra. Após a grande depressão da década de 1930, as economias latino-americanas buscaram mudar sua matriz de produção, passando de economias agroexportadoras para economias industrializadas (MARINI, 2011; FURTADO, 2014; TAVARES, 2010).

Em se tratando do Brasil e dos Estados Unidos (EUA), o desenvolvimento destes dois países se deu sob formas diversas, a começar pela estrutura social e de classe dominante. Enquanto no Brasil os latifundiários escravistas formavam a classe dominante, nos EUA ela era formada por pequenos agricultores, além de um grupo de grandes comerciantes. Enquanto os EUA estavam se transformando em uma economia industrial – em detrimento aos colonos do Sul, o Brasil ainda se mantinha influenciado por um liberalismo inerte que prezava pela não interferência na economia. A guerra da independência norte-americana levou a separação com relação à metrópole e, por fim, impulsionou a produção interna de mercadorias, enquanto o Brasil ainda continuava ligado umbilicalmente com a sua metrópole (FURTADO, 2003).

A industrialização que ocorreu na periferia capitalista (caso do Brasil) é diferente da que se deu no centro capitalista (caso dos Estados Unidos). O desenvolvimento capitalista clássico (como pode ser chamado o desenvolvimento industrial do centro capitalista) está baseado no desenvolvimento de um mercado interno que é a contraparte da acumulação capitalista, ou seja, ao mesmo tempo que aparta o trabalhador dos meios de produção cria o mercado consumidor, garantindo uma demanda interna para os bens de consumo básico e, posteriormente, de consumo suntuário. No processo de industrialização da economia dependente, o trabalhador não participa do consumo do bem que produz e a demanda fica a cargo tanto da classe dominante, quanto do comércio exterior, ou seja, há uma dissociação entre as esferas alta e baixa do consumo (MARINI, 2011).

Ainda segundo Marini (2011), o que existe nas economias dependentes é um capitalismo *sui generis*, uma vez que tais economias foram cooptadas pelo desenvolvimento do capitalismo global e o processaram à sua maneira, porém, sempre relacionado ao interesse dos países centrais. Este desenvolvimento próprio gerou algumas características que podem ser expressas como categorias. Uma destas categorias presentes na periferia capitalista é a transferência de

valor por meio de intercâmbio desigual, que nada mais é do que a perda de valor em relação ao bem produzido internamente, para o exterior. Isto acaba por implicar em uma outra categoria denominada superexploração da força de trabalho, para amenizar a desigualdade entre o valor produzido e o valor apropriado. A superexploração se dá no fato de que na periferia a força de trabalho é explorada além dos limites normais se comparada com o centro capitalista.

A análise dessas duas categorias evidencia que não há identidade entre valor produzido e apropriado no âmbito da economia dependente. Em outras palavras, existe uma característica sistêmica na economia dependente de ceder valor para os centros capitalistas (LUCÉ, 2018). Este trabalho pretende ser uma ferramenta para a compreensão deste fenômeno, como também de sua contrapartida: a superexploração da força de trabalho.

Portanto a pergunta que este trabalho pretendeu responder foi: em que medida as relações comerciais promovem a transferência de valor entre uma economia central e uma economia periférica e aprofundam a superexploração da força de trabalho? Assim, explorou-se a hipótese de que a categoria¹ superexploração da força de trabalho está presente na periferia capitalista, como uma resposta à transferência de valor que ocorre, através das relações comerciais com a economia central.

Para tanto foi utilizado o método desenvolvido por Marx, o materialismo histórico dialético, no qual as categorias a serem investigadas devem obedecer ao rigor metodológico de serem históricas, relacionais e tendenciais (OSORIO, 2004). Realizou-se uma pesquisa teórico-empírica com dados de natureza secundária. A construção teórico-crítica foi feita utilizando como base a Teoria Marxista da Dependência (TMD) e suas categorias como forma de compreender o processo de desenvolvimento do sistema de produção capitalista na economia dependente. A análise quantitativa foi feita com os dados disponíveis na página eletrônica da Organização Mundial do Trabalho (OIT), da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), do Fundo Monetário Internacional (FMI) e da UNCOMTRADE no que tange às informações relativas a comércio internacional e relações de trabalho.

Além desta introdução, a presente pesquisa contém um referencial teórico (capítulo 2), que está subdividido em três tópicos principais. No primeiro relata-se e busca-se o entendimento do que é a essência e a aparência do capital em Marx; o segundo versa sobre o ciclo do capital em geral e na economia dependente, bem como sobre a cisão entre ambos; o terceiro tópico refere-se à Teoria Marxista da Dependência e suas categorias: a dinâmica da concorrência

¹ Entende-se por categoria a expressão teórica do concreto, portanto, parte constitutiva da realidade (LUCÉ, 2018).

capitalista e a transferência de valor com intercâmbio desigual; e a superexploração da força de trabalho. Tais categorias norteiam este trabalho.

No capítulo 3 foi discutida a metodologia do trabalho. Apresentou-se em quatro tópicos, o primeiro que versa sobre o materialismo histórico dialético, o método de análise marxista; o segundo tópico discute sobre a forma de análise de dados denominada estatística descritiva; a terceira parte trata dos indicadores econômicos e do trabalho utilizados na pesquisa; e o último tópico expõe as bases de dados de onde foram coletados os dados utilizados neste trabalho.

No capítulo 4 desenvolve-se a análise dos dados e a discussão dos resultados. O capítulo está dividido em quatro tópicos: o primeiro tópico faz um relato histórico de como se deu o desenvolvimento capitalista no Brasil e nos Estados Unidos; o segundo tópico discute o processo de industrialização brasileiro; o terceiro versa sobre as relações comerciais do Brasil com o mundo e especificamente do Brasil com os Estados Unidos; o quarto tópico desenvolve a análise dos dados referentes às relações de trabalho no Brasil e nos Estados Unidos.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Analisar o grau de exploração da força de trabalho a partir da transferência de valor entre uma economia periférica e uma economia central.

1.1.2 Objetivos Específicos

- 1) Apresentar a transição histórica do Brasil e dos Estados Unidos desde a colonização até seus respectivos processos de industrialização;
- 2) Analisar as relações econômicas entre uma economia periférica e uma economia central;
- 3) Comparar os indicadores de trabalho da periferia e do centro capitalista;
- 4) Investigar a intensidade da exploração da força de trabalho na periferia e no centro capitalista.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico deste trabalho busca construir as categorias bases desta análise. Categorias estas que se utilizam de uma vertente teórica conhecida como a Teoria Marxista da Dependência, a qual busca responder as questões acerca do caráter dependente das economias periféricas.

2.1 A ESSÊNCIA E A APARÊNCIA DO CAPITAL

Para Marx os fenômenos do capital, em outras palavras, as leis do movimento do capital são parte constitutiva da essência do capital. Esta essência nada mais é do que a realidade concreta com que as formas fenomênicas do capital se manifesta, porém, elas são apresentadas de outra forma para confundir a percepção da realidade concreta. O que Marx chama de aparência do capital surge como uma fumaça (ou um véu) que mistifica a essência e distorce a sua compreensão. Ambas, essência e aparência, são partes constitutivas da realidade concreta, e, portanto, fundamentais para a compreensão dos fenômenos do modo de produção capitalista.

As leis do movimento do capital, onde radica a essência do capital, são ponto chave para se entender o processo de concorrência capitalista. A essência do capital nada mais é do que a gênese dos processos econômicos aparentes (HERRLEIN JR, 1997). Em “O Capital”, Marx (2014a) inicia sua abordagem pela definição de mercadoria, pois para ele era ali que se encontrava a corporificação da riqueza no capitalismo. De acordo com Marx (2014a, p. 57) “a riqueza das sociedades onde rege a produção capitalista configura-se em imensa acumulação de mercadorias, e a mercadoria, isoladamente considerada, é a forma elementar dessa riqueza”.

Toda mercadoria advém do trabalho; e é o trabalho o elemento comum a todas as mercadorias. Por isso, o trabalho é o elemento que equipara todas as mercadorias. Além disso, toda mercadoria deve ser composta obrigatoriamente valor de uso e valor de troca. O valor de uso nada mais é do que a utilidade da mercadoria e o valor de troca diz respeito ao dispêndio da força de trabalho na forma de trabalho abstrato, ou seja, refere-se à relação quantitativa de diferentes valores de uso. Conforme Marx (2014a, p. 59), “como valores de uso, as mercadorias são, antes de qualquer coisa, de qualidades diferentes; como valores de troca, só podem diferir na quantidade, portanto, nenhum átomo de valor de uso”.

O trabalho é elemento criador de valor, e o valor de uma mercadoria é dado pela quantidade de trabalho cristalizado em determinada mercadoria. Para Marx (2014a, p. 211), “o trabalho é um processo de que participam o homem e a natureza, processo em que o ser humano, com sua própria ação, impulsiona, regula e controla seu intercâmbio material com a natureza”.

Ainda, de acordo com Marx (2014a), o que distingue os diferentes modos de produção é de que maneira e com que meios ele é realizado. Estas maneiras de se produzir servem como termômetro do desenvolvimento da força de trabalho e indicam em que condições sociais essa relação está dada.

O trabalho pode ser exemplificado em duas categorias, o trabalho concreto e o trabalho abstrato. O trabalho concreto é o trabalho específico de cada trabalhador, ou seja, a habilidade ou destreza que possui. Por exemplo, um padeiro sabe produzir pães, enquanto um alfaiate sabe costurar um terno. O trabalho abstrato nada mais é do que o ato de dispendir força de trabalho² seja ela física ou mental. Por força de trabalho Marx (2014a, p. 197) compreende “o conjunto de faculdades físicas ou mentais existentes no corpo e na personalidade viva de um ser humano, as quais ele põe em ação toda vez que produz valores de uso de qualquer espécie”.

O processo de trabalho no capitalismo tem dois fenômenos que o caracterizam. O primeiro diz respeito à apropriação do trabalho pelo capitalista. Neste caso, o capitalista preocupa-se que o trabalho seja realizado de maneira correta, ou seja, que as matérias-primas e os meios de produção sejam utilizados sem desperdício de maneira que só se utilize o imprescindível no processo de trabalho. O segundo diz respeito ao fato de o produto final ser propriedade do capitalista e não do trabalhador que o produziu. Deste modo, o capitalista paga ao trabalhador pelo uso de sua força de trabalho, tratando-a como qualquer outra mercadoria pertencente ao processo de produção (MARX, 2014a).

Ao penetrar o trabalhador na oficina do capitalista, pertence a este o valor de uso de sua força de trabalho, sua utilização, o trabalho. O capitalista compra a força de trabalho e incorpora trabalho, fermento vivo, aos elementos mortos constitutivos do produto, os quais também lhe pertencem. Do seu ponto de vista, o processo de trabalho é apenas o consumo da mercadoria que comprou, a força de trabalho, que só pode consumir adicionando-lhe os meios de produção (MARX, p 219, 2014a).

A magnitude de quanto trabalho está embutido em determinada mercadoria é dada pelo tempo de trabalho. Marx chama de tempo de trabalho socialmente necessário o tempo médio para a produção de um determinado bem; suponha que um bem A leve em média cinco horas

² Marx (2014a, p. 211) “a utilização da força de trabalho é o próprio trabalho. O comprador da força de trabalho consome-a, fazendo o vendedor dela trabalhar”.

para ser produzido. Quando o produtor deste bem o leva ao mercado ele encontrará indivíduos dispostos a pagar por aquele bem o equivalente a cinco horas de trabalho, pois aquele é o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção daquele bem e todos têm conhecimento disto.

A Lei do Valor define que uma determinada mercadoria só pode ser trocada por outra mercadoria que equivale a seu tempo de produção, sendo assim para Marx esta lei funciona como uma lei social que regula a troca de mercadorias em uma sociedade mercantil, como é a sociedade capitalista. Segundo Marx (2014a, p. 61), “O valor de uma mercadoria está para o valor de qualquer outra, assim como o tempo de trabalho necessário à produção de uma está para o tempo de trabalho necessário para a produção de outra”. Nesta definição, uma mercadoria como qualquer outra tem seu valor definido pelo tempo de trabalho socialmente necessário para sua produção e conseqüente reprodução. Então o *Valor da Força Trabalho* nada mais é que o necessário para que o trabalhador possa comprar uma cesta de bens que garanta sua subsistência, e que também garanta sua reprodução, gerando assim uma nova geração de trabalhadores.

O capitalista é impelido pelo desejo de maximizar seus lucros e de acumular. Logo, ele deseja produzir uma mercadoria que tenha um valor maior do que o desembolsado para a compra de insumos para a produção. O elemento criador de valor adicional é o trabalho, pois é através da exploração dele que o capitalista obtém seu lucro. É esta magnitude de exploração que Marx chama de mais-valia (ou mais-valor), ela é criada na esfera da produção, porém só pode ser realizada em sua totalidade na esfera da circulação quando a mercadoria é vendida. Para Marx (2014a) a mais-valia absoluta é um aumento da mais-valia gerada pela força de trabalho aumentando a jornada de trabalho, como também se mantendo constante o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção e reprodução da força trabalho. Assim, o aumento da jornada de trabalho aumentará, conseqüentemente, a massa de mais-valia. Usando o exemplo de um sapateiro, que tem uma jornada de trabalho de 8 horas e utiliza 6 horas para produzir um par de botas (que também é o tempo socialmente necessário para produção e reprodução da força de trabalho); querendo o capitalista se apropriar de mais mais-valia o capitalista pode colocar o trabalhador para trabalhar além da jornada de 8 horas, por exemplo, 12, 14, até 18 horas se achar necessário, aumentando sua produção diária para 3 pares de sapato. Uma vez que se mantenha constante o tempo de trabalho socialmente necessário para a subsistência do trabalhador, é possível ao capitalista apropriar-se de 12 horas de mais-valia e

não somente de 2 horas, como antes do aumento da jornada de trabalho (POLI E COSTA, 2019).

Para Marx (2014a), a categoria de mais-valia relativa trata de um aumento da mais-valia gerada pela força trabalho contraindo-se o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção e reprodução da força trabalho. A contração do tempo de trabalho socialmente necessário se dá por um aumento de produtividade, alterando-se o processo produtivo em si, a partir de uma relação em que o trabalhador produz mais no mesmo tempo de trabalho. Para exemplificar, pense em uma jornada de 8 horas de trabalho, na qual um sapateiro se vale de 6 horas de trabalho para produzir uma bota e, conseqüentemente, receber o valor diário para sua subsistência. Se houver uma revolução tecnológica e o trabalhador passar a produzir uma bota em 4 horas, numa realidade em que o tempo necessário para produzir e reproduzir sua força de trabalho cai para 5 horas, o capitalista se apropriará de uma hora a mais de mais-valia gerada pelo trabalhador. Sobre essas categorias, Marx (2014a, p. 366) afirma que:

Chamo de mais-valia absoluta a produzida pelo prolongamento do dia de trabalho, e de mais-valia relativa a decorrente da contração do tempo de trabalho socialmente necessário e da correspondente alteração na relação quantitativa entre ambas as partes componentes da jornada de trabalho.

A essência da produção capitalista aparece nas relações capitalistas de uma forma dissimulada, em outras palavras, o que se vê é uma realidade transmutada, uma casca que cobre a realidade. Por exemplo, o valor da força de trabalho aparece como salário, o valor aparece como preço e a taxa de mais-valia aparece como taxa de lucro.

Na produção capitalista, o valor da mercadoria (M) é expresso pela fórmula $M = c + v + m$, sendo c o capital constante, v o capital variável e m a mais-valia gerada. Dividindo esta fórmula em duas partes, tem-se que m é a mais-valia gerada e $c + v$ é o capital desembolsado pelo capitalista, denominado preço de custo. Para exemplificar, supõe-se que para se produzir uma caneta o capitalista desembolse \$100 de capital constante e \$ 50 de capital variável, gerando \$ 50 de mais-valia. Assim, $M = 100 + 50 + 50 = 200$; o valor da mercadoria é \$ 200, mas seu preço de custo é $100 + 50 = 150$. Sobre preço de custo, Marx (2013, p. 42) diz que: “Esta parte do valor, a qual ressarce o preço dos meios de produção consumidos e o da força de trabalho aplicada repõem apenas o que a mercadoria custa ao próprio capitalista, constituindo para ele preço de custo da mercadoria”. Para Hunt (2013, p. 194) há uma grande diferença entre essência e aparência no que se refere ao valor, diz ele “[...]o trabalho abstrato (que se tornou social mediante a venda e a compra da mercadoria) é a substância ou a essência do valor, enquanto o

preço é a manifestação empírica dessa substância ou essência dentro de condições históricas da produção de mercadorias capitalistas.”, ou seja, o preço é a aparência do valor.

O salário é a forma aparente que dissimula o valor da força trabalho. Na sociedade burguesa, o salário aparece como uma questão metamórfica de uma quantidade de dinheiro que paga uma quantidade de trabalho. Porém essa relação simplista esconde a verdadeira relação entre o valor da força trabalho e o valor pago ao trabalhador. Para entender melhor, suponha uma jornada de trabalho de 8 horas, sendo que para essa jornada o capitalista deveria pagar ao trabalhador \$ 6, porém o capitalista paga somente \$ 3 ao trabalhador, pois \$ 3 é o que o trabalhador necessita para sua reprodução. Pode-se afirmar que o capitalista paga somente metade das horas trabalhadas, porém se apropria do total produzido na jornada de trabalho completa. É essa relação que o salário dissimula, pois para a um observador de fora do processo parece que o capitalista paga pela totalidade do tempo trabalhado, porém não é isso que ocorre. Para Marx (2014a, p. 627), “a forma salário apaga, portanto, todo vestígio da divisão da jornada de trabalho em trabalho necessário e trabalho excedente, em trabalho pago e trabalho não pago. Todo trabalho aparece como trabalho pago”.

Marx (2014a) também classifica as duas formas principais do salário em: trabalho por tempo e trabalho por peça. O salário por tempo é a forma aparente do valor diário, semanal, mensal, etc. dá força de trabalho; a unidade de medida desta forma de salário é o preço da hora do trabalho, que por sua vez é definido pela razão entre o valor diário da força trabalho e o número de horas da jornada média do trabalho. O salário por peça é “... apenas uma forma modificada do salário por tempo” (MARX, 2014a, p. 647). O salário por peça é definido pela razão entre uma jornada de trabalho média por capacidade de produção média do trabalhador. O salário por peça se transfigura em um instrumento de exploração por parte do capitalista, pois se o trabalhador não possui a capacidade média de produção, ele não consegue produzir a quantidade média durante a jornada de trabalho, e, conseqüentemente, é despedido. Outra particularidade peculiar do salário por peça é que ele tende a desenvolver uma necessidade de concorrência entre os próprios trabalhadores. Os trabalhadores estendem sua jornada para que possam produzir mais, utilizam até o esgotamento seus atributos físicos para que possam produzir o mínimo necessário para não serem mandados embora. Evidentemente o capitalista se beneficia de todo esse processo, sendo o salário por peça a forma mais adequada de salário ao modo capitalista. Ainda, segundo Marx (2014a, p. 647), “no salário por tempo, o trabalho se mede diretamente por sua duração; no salário por peça pela quantidade de produtos em que o trabalho se materializa num dado espaço de tempo”.

O lucro realiza-se no momento da venda da mercadoria. A mercadoria que for vendida por um preço entre seu valor e seu preço de custo estará realizando o lucro. A partir da fórmula do valor da mercadoria $M = c+v+m$, pode-se expressar o preço da mercadoria como a soma entre o preço de custo e o lucro. Ou seja, $M = c+v+l$. Conforme Marx (2013, p. 51), “O lucro, tal como o vemos agora, é, portanto, o mesmo que a mais-valia, em forma dissimulada, que deriva necessariamente do modo capitalista de produção”. Utilizando o exemplo da produção de caneta, nela utiliza-se \$ 100 de capital constante e \$ 50 de capital variável, gerando uma mais-valia de \$ 50, constituindo-se seu valor em \$ 200 e seu preço de custo em \$ 150. Vendendo o capitalista está mercadoria por \$ 190, \$ 180, \$ 170, ou \$ 160 estará tendo lucro de \$ 40, \$ 30, \$ 20, ou \$ 10, porém estará perdendo mais-valia gerada em \$ 10, \$ 20, \$ 30 e \$ 40. O capitalista só se apropriará do total de mais-valia gerada no processo de produção se o preço de venda de sua mercadoria for igual ao valor dessa mercadoria.

A taxa de lucro é representada pela fórmula $l' = m/C$, onde m é a mais-valia gerada e C é o capital total adiantado ($c+v$). No exemplo acima, supõe-se que o capitalista vendeu sua mercadoria por \$ 180, apropriando-se de \$ 30 de mais-valia, então sua taxa de lucro é $l' = 30/150 = 20\%$. Nota-se que o lucro aparece sempre como um valor menor que a mais-valia, a motivação dessa situação será entendida a frente.

Há ainda o preço de produção e preço de venda. O preço de produção é expresso pela fórmula $P = c+v+l' (c+v)$, onde c é o capital constante, v é o capital variável e l' é a taxa de lucro; sendo a taxa de lucro representada pela razão entre a taxa de mais-valia (m/v) e a composição orgânica do capital (c/v), na fórmula $l' = (m/v)/(c/v)+l$. Conforme Marx (2013, p. 201): “O preço de produção da mercadoria é, portanto, igual ao preço de custo mais o lucro que percentualmente se lhe acrescenta correspondente à taxa geral de lucro, ou igual ao preço de custo mais o lucro médio”.

O preço de venda da mercadoria irá depender das relações que se estabeleçam no mercado na hora da venda. A oferta e a demanda irão fazer com que o preço de venda varie entre seu valor e seu preço de custo. Obviamente que o capitalista sempre quer vender sua mercadoria pelo valor dela, porém nem sempre isso é possível, pois o capitalista tem muitas opções de vender sua mercadoria abaixo de seu valor, porém com lucro. Para uma melhor compreensão, tem-se o preço de produção, o valor e o preço de custos constantes, porém o preço de venda das mercadorias é influenciado pelas forças de oferta e demanda, variando de acordo com essa influência. Algumas vezes o preço de venda pode estar acima do preço de produção, objetivando uma boa acumulação de mais-valia; outras vezes pode somente igualar-

se ao preço de custo da mercadoria produzida. Nenhuma força econômica garante que o preço de venda tenha uma tendência uniforme ao longo de uma série econômica. As empresas que se apropriam de mais mais-valia tendem a suportar melhor, ou por mais tempo estas oscilações do preço de venda. As empresas que absorvem menos mais-valia, ou que até mesmo perdem mais-valia, tendem a não suportar este processo, sendo forçadas a fechar as portas, ou serem absorvidas pelas empresas mais eficientes.

No Quadro 1 apresenta-se as fórmulas do valor, preço de custo, preço de produção e preço de venda, de acordo com o que foi relatado nesta sessão. Vale ressaltar que a taxa de lucro obtida a partir do preço de venda depende das relações entre oferta e demanda do mercado.

Quadro 1 – Valor e preço em Marx.

VALOR E PREÇOS	FÓRMULAS
Valor	$c+v+m$
Preço de custo	$c+v$
Preço de produção	$c+v+l'(c+v)$
Preço de venda	$(c+v)+l'(c+v)$ (a taxa de lucro varia com a oferta e demanda)

Fonte: Adaptado de Poli e Costa (20119).

Nota: c- capital constante, v- capital variável, m- mais-valia, l' taxa de lucro.

A partir destas categorias fundamentais passar-se-á para as discussões sobre o ciclo do capital e, posteriormente, para as discussões sobre concorrência e transferência de valor, assim como sobre exploração do trabalho.

2.2 O CICLO DO CAPITAL EM GERAL

Para ilustrar como o capital perfaz seu ciclo em uma economia utilizar-se-á a fórmula desdobrada do ciclo do capital:

$$D - M \{mp|ft\} \dots \dots P \dots \dots M' - D'. \quad (1)$$

Onde D é dinheiro, M é mercadoria, mp são os meios de produção, ft é a força de trabalho, P é o processo produtivo, M' é a mercadoria após o processo produtivo já acrescentada do mais-valor gerado no processo produtivo e D' é o dinheiro recebido após a realização (venda) da mercadoria, claro, acrescido do mais-valor. Convém também dividir esta fórmula em três partes: a primeira parte diz respeito à circulação que compreende $D-M$; a segunda parte

refere-se à acumulação ou produção que compreende*P*.....; e a terceira parte refere-se à circulação ou realização que compreende $M' - D'$. Cabe assinalar que o processo de criação de mais-valor - em outras palavras o processo de valorização do valor - não é finito, ele somente acaba para se iniciar novamente³, segundo Marx (2014b, p. 179) “cada momento aparece como ponto de partida, ponto de transição e ponto de retorno. O processo inteiro apresenta-se como unidade do processo de produção e de circulação”.

Quando um capital entra no mercado, ele o faz na forma de dinheiro. Esta quantidade de dinheiro irá se transformar em uma quantidade de mercadorias que podem ser definidas como meios de produção e força de trabalho. Além de expressar uma relação qualitativa entre dois bens distintos, essa divisão do dinheiro também expressa uma noção quantitativa, pois é através da divisão entre capital constante e variável que se dará posteriormente a magnitude do trabalho excedente que será gerado (MARX, 2014b). Mas note que se deve ter um equilíbrio entre os dois tipos de mercadorias pois elas estão ligadas no processo produtivo e o excesso ou falta de alguma pode acarretar em mal-uso delas, conforme Marx (2014b, p. 109) “a massa dos meios de produção tem de ser suficiente para absorver a massa de trabalho [...] sem meios de produção suficientes, o trabalho excedente do qual dispõe o comprador não seria aplicável; seu direito de dispor deste trabalho não serviria de nada”.

Ao comprar os meios de produção, ou seja, as matérias-primas e as máquinas, o capitalista necessita de força de trabalho para iniciar a produção. O trabalhador apartado dos meios de produção pelo advento do capitalismo só pode aplicar sua força de trabalho quando entra em contato com os meios de produção. Logo, quando este vende sua força de trabalho ao capitalista e, por conseguinte entra em contato com os meios de produção do capitalista, este passa a fazer parte do capital produtivo de seu comprador. Portanto, ao se confrontarem no mercado, a relação de classes entre ambos já está posta, como também para a classe trabalhadora: primeiro, está posta a condição de aplicar sua força de trabalho produtivamente e; segundo, as condições de se produzir e reproduzir estão nas mãos do capitalista (MARX, 2014b).

O momento da produção é a interrupção da circulação, porém o processo segue avançando agora com a criação do mais-valor. É aqui, com a conjugação de meios de produção e força de trabalho que se dá a produção de novos valores de usos e de um valor acima do valor adiantado na compra dos fatores de produção.

³ Marx (2014a, p. 185) “o valor se torna valor em progressão, dinheiro em progressão e, como tal, capital. Sai da circulação, entra novamente nela, mantém-se e multiplica-se nela, retorna dela acrescido e recomeça incessantemente o mesmo circuito”.

Se a força de trabalho só é mercadoria nas mãos de seu vendedor, do trabalhador assalariado, ela só se torna capital, ao contrário, nas mãos de seu comprador, o capitalista, a quem cabe seu uso temporário. Os próprios meios de produção só se convertem em formas objetivas do capital produtivo, ou capital produtivo, a partir do momento em que neles pode ser incorporada a força de trabalho, como forma de existência pessoal desse capital. Portanto, os meios de produção não são capital por natureza, e tampouco o é a força de trabalho humana (MARX, 2014b, p. 119).

Após o processo de produção a mercadoria se torna capital mercadoria, como manifestação da criação de um valor adicional que surge do processo de produção. Os artigos que se corporificam como capital mercadoria tem de passar mais uma vez pelo mercado para completar seu ciclo de valorização. Em outras palavras, eles têm de ser vendidos e convertidos em dinheiro novamente para que possam reiniciar o ciclo (MARX, 2014b).

Para resumir o processo Marx (2014b, p. 123) afirma:

No primeiro estágio, o capitalista retira artigos úteis do mercado de mercadorias no sentido estrito e do mercado de trabalho; no terceiro, repõe mercadorias, mas apenas num mercado, o de mercadorias em sentido estrito. Mas quando, por meio de sua mercadoria, ele volta a retirar do mercado um valor maior do que o que ele inicialmente colocou, é apenas porque no mercado ele lança, em mercadorias, um valor maior do que originalmente lhe subtraiu. Ele lançou no mercado o valor D , e dele retirou o valor equivalente M ; ele lança $M+m$ e retira o valor equivalente $D+d$.

Para exemplificação tem-se um capital total de 100, desses 80 são para adquirir meios de produção e 20 para força de trabalho. Se se considerar uma taxa de mais-valia de 100% no montante que incide sobre a força de trabalho, após o processo produtivo, obtém-se um valor de $120=80+20+20$. Ao levar sua mercadoria ao mercado e supondo que ele a venda por 120 (que é a expressão do valor) o capitalista terá 20 unidades monetárias a mais do que quando iniciou o ciclo.

Explicado o ciclo do capital em geral, partir-se-á para um grau de abstração menor, no qual será explicado como o capital perfaz seu ciclo em uma economia dependente, e, como este ciclo não é completado internamente.

2.2.1 Ciclo do capital na economia dependente

Para a exemplificação do ciclo do capital em uma economia dependente ainda utilizar-se-á a fórmula desdobrada do ciclo do capital proposta por Marx e exposta na equação 1, quando também se apresentou sua subdivisão em três partes.

Na primeira parte do ciclo do capital, especificamente quando se trata de uma economia dependente, deve-se estar atento à origem do dinheiro que inicia o ciclo. A primeira fonte de

dinheiro a se ressaltar é o capital privado interno; este capital é parte da mais-valia gerada dentro de determinada economia que será colocada mais uma vez em circulação com vistas a sua valorização contínua. Uma segunda fonte é o investimento estatal, pois o estado se nutre de capital através de apropriação de parcela de mais-valia inclusa nos impostos sobre lucros, e em outros tipos de impostos; como também, ao atuar como proprietário de empresas o estado leva a cabo sua condição de capitalista. A terceira fonte é o investimento estrangeiro, que pode vir de maneira direta com a aquisição de capital produtivo no território nacional ou de maneira indireta através de empréstimos e financiamentos (MARINI, 2012). Ainda:

[...] o que cabe assinalar é a importância que o Estado e o capital estrangeiro tem ali. Por conseguinte, já desde agora, e independente dos problemas de realização que consideremos depois, podemos afirmar que o ciclo econômico da economia dependente, as distintas fases de expansão e recessão que está atravessa, encontra-se diretamente articulado com o exterior e é suscetível em ampla medida a ser influenciado pelo Estado (MARINI, 2012, p. 26).

Seguindo na análise desta primeira parte da circulação volta-se agora para aquisição de meios de produção e força de trabalho. No que tange à força de trabalho não há nenhum mistério na maneira de como é adquirida, uma vez que a mesma está disponível no mercado de trabalho. Com relação aos meios de produção, uma economia dependente tende a especializar-se na produção de bens de consumo em detrimento à produção de bens de capital.

[...] os países dependentes prolongaram a fase que corresponde à produção de bens de consumo além do que foi normal na industrialização orgânica dos países centrais. Puderam fazê-lo pelo fato de contar com uma oferta externa de meios de produção, em particular equipamento e maquinaria, que lhes permitiu não só avançar sem base própria na produção de bens de consumo habitual, ordinário, como também de desdobrá-la em produção de bens de consumo suntuário, sem contar com um setor dinâmico de bens de capital (MARINI, 2012, p.27).

Posto isto, pode-se dizer que existe uma dependência aguda com os meios de produção estrangeiros, conforme Marini (2012, p. 28) na primeira fase de circulação “[...] o ciclo de capital dessa economia encontra-se duplamente articulado e é duplamente dependente com relação ao exterior [...] tanto no que se refere ao capital dinheiro como no que diz respeito ao capital mercadoria”.

A segunda parte do ciclo compreende a produção. Nesta parte, o efeito da assimilação dos meios de produção estrangeiros (embarcados de tecnologias mais modernas) aparecem. O desnível tecnológico entre as empresas de capital nacional e estrangeiro faz com que estas se sobreponham sobre aquelas na repartição do lucro social do mercado. De acordo com Marini (2012, p. 29) “a partir das condições geradas na primeira fase da circulação, a concentração do

capital se acentua, por circunstâncias próprias à esfera da produção em si”. A forma que o capital nacional se contrapõe a essa drenagem de mais-valor é a superexploração da força de trabalho, que será detalhada posteriormente.

A terceira parte do ciclo é a circulação ou realização. O capital mercadoria pode entrar na circulação sob três formas: bens de consumo, bens de consumo suntuário e bens de capital. O nível salarial da massa proletária é baixo em países periféricos se comparados com os países centrais, logo esse baixo poder aquisitivo da massa consumidora causa uma restrição na realização de determinados bens, ou seja, uma cisão nas fases do ciclo do capital. Por este motivo, ramos que produzem para o consumo popular tendem a ser menos dinâmicos se comparados a ramos que produzem para o consumo capitalista por exemplo (MARINI, 2012). Em suma, o ciclo do capital na economia dependente pode ser descrito por algumas particularidades, são elas, o papel do capital transnacional e do Estado; a transferência de mais-valor por meio da assimilação de tecnologia estrangeira e mais moderna; a sua tendência negativamente determinada que é a superexploração da força de trabalho; e a adulteração na diferença de renda entre as classes que reverbera até as indústrias e seu dinamismo.

Está claro que existe uma contradição neste ciclo, contradição esta que de certo modo não ocorre nas economias centrais. Esta contradição é a cisão nas fases do ciclo do capital ou, nas palavras de Luce (2018, p. 85), “o divórcio entre a estrutura produtiva e as necessidades das massas”. Em um processo de industrialização orgânica (ou pode ser chamada clássica, que é aquela que ocorreu nos países centrais) o ciclo produtivo propaga uma uniformização da mais-valia relativa entre os setores produtivos (setor I - produtor de bens de capitais, setor IIa - produtor de bens necessários e setor IIb - produtor de bens suntuários) e com isso a efetivação da contra tendência e nivelamento da taxa de lucro. Porém no contexto econômico-social dependente isso não ocorre, o setor produtor de bens de capitais não se moderniza, contudo, o setor que produz bens suntuários o faz, e com isso não se verifica a contra tendência do nivelamento da taxa de lucro fazendo com que o setor de bens suntuários se aproprie de mais-valia produzida pelos outros setores (LUCE, 2018).

A economia dependente segue sendo pautada por tendências externas. Em outras palavras, a segunda parte do ciclo (a produção) está voltada para o setor externo, dado que a terceira fase do ciclo (a circulação de mercadorias), encontra na economia dependente somente uma parcela da população que concentra renda suficiente para acessá-la. O consumo das massas é restrito dado que a mais-valia segue sendo apropriada e concentrada por outros. Como exemplo desta cisão entre produção e consumo pode-se citar o automóvel, que mesmo após

décadas de produção interna, continua caracterizado como um bem suntuário dadas as características de renda nacional da economia dependente. Também segue interferindo nas condições de vida da classe trabalhadora. Conforme Luce (2018, p. 126):

Nas economias dependentes a produção de automóveis provoca, por sua vez, um divórcio em relação as necessidades das massas, moldando parte significativa de sua economia e de suas cidades para assegurar o domínio da indústria do automóvel, em detrimento de uma rede de transporte público minimamente em conformidade com as necessidades sociais. Eis um exemplo da segunda cisão verificada no capitalismo dependente.

Assim, percebe-se que o setor que produz bens suntuários é quem concentra os lucros extraordinários na economia dependente e que acentua e agudiza a ruptura entre produção e circulação presente no capitalismo. Dada esta cisão, reforçada pela concentração de renda, a mais-valia relativa segue sem ser homogeneizada pela totalidade dos ramos e setores produtivos (LUCE, 2018).

2.2.2 Padrão de Reprodução do Capital

Para explicar os períodos da economia latino-americana Osorio (2012a) utiliza a noção de Padrão de Reprodução do Capital, segundo o autor (2012a, p. 40)

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

Interessante assinalar que a reprodução do capital se metamorfoseia em diferentes formas para se adequar aos diferentes momentos históricos, se adaptando as mudanças na Divisão Internacional do Trabalho e no sistema mundial. O objetivo é rearranjar a produção sobre novos eixos de acumulação e é aí que reside a possibilidade de historicizar esses períodos. Nas palavras de Osorio (2012a, p. 41-42)

Em situações históricas específicas [...] não se deve perder de vista que são alguns setores e ramos que atraem os maiores e mais importantes investimentos à medida que se constituem em eixos da acumulação e da reprodução do capital [...] A passagem do capital pelas distintas formas em seu ciclo vai deixando marcas na produção e na circulação. Tais pegadas se convertem em trilhas quando são vários os capitais que se lançam ao investimento em determinados ramos e setores-eixo e que, com diferentes ritmos mas em tempos determinados, vão realizando o ciclo ou processo de

metamorfose. Perseguir essas pegadas e as trilhas que vão sendo criadas nos dá pistas de análise a fim de desvendar como o capital se reproduz em determinados momentos históricos.

O Quadro 2 é um resumo dessas mudanças de padrão de reprodução de capital na América Latina.

Quadro 2 – Padrão de reprodução dominante e período de vigência.

Padrão de reprodução dominante	Período que abrange
a) Padrão Agro Mineiro exportador	Até a segunda metade do século XX
b) Etapa de transição	Primeira metade dos anos 1930
c) Padrão Industrial	Segunda metade dos anos 1930
Etapa internalizada e autônoma	Até os anos 1940
Etapa de integração ao capital estrangeiro	Desde os anos 1950
d) Etapa de transição	De meados dos anos 1970 aos anos 1980
e) Padrão exportador de especialização produtiva	De meados dos anos 1980 até o presente.

Fonte: Adaptado de Osorio (2012a, p.78).

O autor salienta que mesmo no período em que se caracteriza como Padrão Industrial, os países latino americanos mantêm os laços com a produção de produtos primários, ou seja, parece correto afirmar que este traço é sistêmico da economia dependente. Cada padrão tem sua própria dinâmica interna de reprodução, porém é necessário assinalar que eles estão inseridos em um movimento geral, o sistema mundial capitalista, desta maneira qualquer análise que se pretenda fazer deve estar imbricada também no curso do sistema mundial (OSORIO, 2012a). De certa forma pode se dizer que oscilações nos países imperialistas se manifestam em oscilações nos países periféricos, nas palavras de Osorio (2012a, p. 80) “que o ‘o externo’ se ‘internalize’, e como as modificações no mundo dependente repercutem no mundo imperialista, ou como ‘o interno’ se ‘externaliza’”.

2.3 TEORIA MARXISTA DA DEPÊNDENCIA (TMD)

A TMD é a expressão que designa a vertente teórica que interpreta a condição dependente das periferias capitalistas com base na teoria marxista, na teoria clássica do imperialismo – principalmente a versão de Lênin – e alguns textos clássicos que tratam da relação centro-periferia (CARCANHOLO, 2013).

A TMD surge em um contexto em que o debate sobre os rumos que a América Latina deveria seguir era intenso. No início dos anos de 1950, principalmente após a criação da Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL), o debate estava assentado na

questão do desenvolvimento. A partir de meados da década de 1960 o centro do debate mudou de foco e passou a ser a questão da dependência, sendo a crítica à visão desenvolvimentista da CEPAL o cenário deste período (PRADO, 2011; ALMEIDA FILHO, 2013).

Dentro deste debate sobre a dependência destacam-se duas vertentes. A primeira que é a TMD nasce do trabalho de diversos intelectuais, entre eles André Gunder Frank, Theotonio dos Santos, Vânia Bambirra e sobretudo Ruy Mauro Marini, que publicou, em 1973, o texto que pode ser considerado seminal desta escola: “Dialética da Dependência”. Dentro das ideias desenvolvidas por Marini (1973) estão a afirmação de que na periferia capitalista as leis de movimento do capital se desenvolvem de maneira específica, porém ligadas ao centro capitalista. Nesse contexto, nascem categorias como a transferência de valor por intercâmbio desigual e a superexploração da força de trabalho (PRADO, 2011). De acordo com Almeida Filho (2011, p.12) a visão de Marini “[...] partia da concepção do capitalismo como um sistema global, no qual as inserções históricas da sociedade e economias nacionais cumpriam funções específicas e tendencialmente estáveis”.

A segunda vertente foi desenvolvida pelo sociólogo e ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, em conjunto com Enzo Faletto. Com uma base Weberiana, teve seu texto seminal publicado em 1969 e intitulado “Dependência e desenvolvimento na América Latina”, outro texto muito conhecido na academia brasileira foi o produzido por Cardoso e Serra (1978) sendo este uma crítica direta aos escritos de Marini (1973), intitulado “Las desventuras de la dialéctica de la dependencia”. Segundo os autores desta vertente a dependência ocorria em situações específicas, ou seja, não avançava para uma visão histórica do fato. Por isso, para eles a dependência não alcançava o grau de categoria, em outras palavras, não fazia parte da realidade específica da periferia e poderia ser superada dentro de um plano de ação político (ALMEIDA FILHO, 2013).

O debate na academia latino-americana foi intenso entre as duas vertentes, porém em terras brasileiras isto não ocorreu. A princípio, a obra de Cardoso e Faletto (1969) foi amplamente debatida nos centros acadêmicos brasileiros, enquanto a de Marini (1973) foi relegada não somente pela teoria social hegemônica, mas também por boa parte das vertentes críticas (CARCANHOLO, 2013).

Em meados da década de 1990 houve um resgate dos escritos da TMD e, de fato, isto não é mera coincidência. O avanço do neoliberalismo e o acirramento da condição dependente das economias periféricas propiciaram esta retomada no estudo da TMD. As pesquisas desenvolvidas por acadêmicos e intelectuais contribuíram para difundir as obras de Marini

(1973) e dos outros autores da TMD na academia brasileira. Além disto, buscou-se realizar um resgate crítico desta teoria, crítico no sentido de se apropriar das principais formulações da teoria e ao mesmo tempo vinculá-la às especificidades do capitalismo contemporâneo (CARCANHOLO, 2013).

2.3.1 A dinâmica da concorrência capitalista e a transferência de valor

A categoria concorrência não foi algo que Marx nos legou pronto, como nos diz Herrlein Jr. (1997. p. 229) “se é verdade que Marx não fez uma ‘consideração especial da concorrência’ isso não significa que esse autor tenha se limitado ao plano teórico do ‘capital em geral’, como frequentemente se supõe”. A concorrência pode ser compreendida como um processo de uma disputa generalizada entre capitalistas em busca de parcelas maiores do mais-valor social. Essa disputa se dá dentro dos ramos da economia, o que Marx chamou de concorrência intra-ramos; e na economia como um todo, o que Marx chamou de concorrência inter-ramos. Essa noção pode ser desdobrada quando se analisa relações de comércio internacional. Isto porque, além da repartição interna (intra) do mais-valor pelos capitalistas, existe a concorrência internacional (inter) e a transferência de mais-valor para o exterior. Cabe assinalar que, quando um capitalista entra nesta luta concorrencial nada garante que ele conseguirá se perpetuar como capitalista, pois cada produtor decide o que produzir e como produzir de maneira individual, com técnicas e quantidades de insumos diferentes. Assim, ao final do processo, alguns se perpetuam e outros não (POLI e COSTA, 2019).

A primeira etapa que aparece no processo concorrencial é a concorrência intra-ramos, dizendo respeito à concorrência que ocorre dentro de um mesmo ramo de produção. O processo de produção é anárquico, ou seja, no sistema capitalista não existe a delimitação de um horizonte para onde a produção da sociedade deve caminhar. Sendo assim, os capitalistas decidem por si só o quanto e como produzir, levando assim a uma produção sem planejamento. O processo decorre das diferentes composições orgânicas dos capitais que compõe esse ramo, essa diferença leva a diferentes quantidades de trabalho empregadas na produção, gerando diferentes quantidades de mais-valia, e conseqüentemente diferentes valores. De acordo com Augusto (2012. p. 15), “com métodos produtivos díspares, os diversos capitais particulares despendem quantidades de trabalho desiguais para produzir a mesma mercadoria, originando, assim, diferença no valor individual das mercadorias”.

A concorrência inter-ramos é a concorrência que ocorre entre os diferentes ramos de produção. Como na concorrência intra-ramos, o processo decorre das diferentes composições orgânicas de capitais. Assim, firmas ou capital (dinheiro) tendem a migrar para setores com taxa média de lucro maior, até que as taxas médias de lucro se equalizem, começando todo o processo novamente. Diz Augusto (2012, p. 17), “A disputa pela mais-valia, no entanto, estende-se por toda a estrutura social de produção não se restringindo aos diferentes ramos da divisão social do trabalho”. Para que a concorrência inter-ramos se realize em sua plenitude é necessário que se tenha mobilidade de capital. Existem limitações para que pátios industriais se convertam para outro ramo de produção, ou até mesmo para uma nova tecnologia, dado que esse processo tem um grande dispêndio de tempo. Porém, com o advento do mercado financeiro surge uma nova modalidade que é a migração de capital dinheiro para outro ramo. Segundo Maldonado (1990, p. 4): “a mobilidade de capital se constitui em um fator central do processo de equalização das taxas de lucros setorial. Se a mobilidade for bastante limitada não haverá nenhum mecanismo eficaz que tenderá a equalizar a taxa de lucro entre indústrias”.

É através do processo concorrencial que são formados os preços das mercadorias. Dentro desta confrontação de capitais produtivos com métodos e composições produtivas diferentes, com muitas vezes tempos de produção diferentes é que são formados os preços e é feita a repartição da mais-valia. O Quadro 2 mostra o processo de formação dos preços de produção e a repartição da mais-valia.

Quadro 3 – Preços de produção e repartição da mais-valia.

	Capitais (1)	Mais-valia (2)	Valor das mercadorias (3)= (4 + 2)	Preço de custo (4)	Preço das mercadorias (5)= (4 + 6)	Taxa de lucro (6)	Desvio do preço (em relação ao valor) (5 – 3)
I	80_c+20_v	20	90	70	92	22%	+2
II	70_c+30_v	30	111	81	103	22%	-8
III	60_c+40_v	40	131	91	113	22%	-18
IV	85_c+15_v	15	70	55	77	22%	+7
V	95_c+5_v	5	20	15	37	22%	+17

Fonte: Adaptado de Marx (2013, p. 210).

Nota: (1) Taxa de mais-valia constante em 100%; (2) neste quadro Marx trabalha com desgaste do capital constante e não seu consumo total; a taxa de lucro médio é formada.

No Quadro 3 pode-se notar algumas características do processo de concorrência: 1) capitais mais intensivos em capital variável geram uma mais-valia superior à dos capitais

intensivos em capital constante, porém se apropriam de uma mais-valia inferior, ou até mesmo, perdem a que geraram; 2) capitais mais intensivos em capital constante geram uma mais-valia inferior, porém se apropriam de uma mais-valia superior, ou até mesmo, daquela que não foi produzida por eles.

Esses dois fatos ocorrem porque quanto mais capital variável uma firma tiver em sua composição orgânica, uma maior mais-valia ela gerará, porém em contrapartida, por ter menos aparatos tecnológicos, ou mesmo uma tecnologia mais obsoleta que a firma mais intensiva em capital, ela conseqüentemente produzirá menos e o valor de sua mercadoria será maior que o valor de mercado, ou em outras palavras, o preço de venda de sua mercadoria está acima do preço de produção. Sendo assim, quando as mercadorias produzidas pelas duas firmas se confrontarem no mercado, a mercadoria da firma mais intensiva em capital se realizará mais vezes e/ou mais facilmente que a da firma menos intensiva em capital, gerando assim o processo de transferência de mais-valia. Se uma mercadoria tem mais-valia de mais a outra tem mais-valia de menos, através da concorrência dá-se a transferência de mais-valia. Todo esse processo leva a algo que é inerente ao processo capitalista de produção, que é a centralização do capital, pois as firmas menos intensivas em capital não conseguem concorrer por muito tempo com as firmas mais intensivas em capital. Ao cabo, essas firmas menos intensivas em capital são forçadas a fechar as portas, ou são absorvidas pelas firmas mais intensivas em capital. Conforme Augusto (2012, p. 16):

A busca por mais-valia extraordinária leva diversos capitais a implementarem métodos mais produtivos de forma constante; os capitais particulares não se contentam em alcançar o nível médio de produtividade. Em resumo, a concorrência é um processo contínuo e incessante que, embora leve os capitais particulares a buscarem reduzir suas desigualdades, acaba por reproduzi-las.

Este processo pode ser entendido da mesma maneira quando se trata das relações entre nações. Neste caso, países com métodos produtivos mais avançados conseguem, no âmbito concorrencial, apropriar-se da mais-valia produzida por países com métodos produtivos obsoletos. Como exemplo, os países centrais mais intensivos em capital constante produzem menos mais-valor, porém no comércio internacional conseguem apropriar-se de valor produzido pelos países periféricos mais intensivos em capital variável. É a lógica da dinâmica da concorrência capitalista que rege as transferências de valores, seja no âmbito de um ramo produtivo, de uma economia isoladamente ou do comércio mundial.

O preço de produção representado no Quadro 1 como preço das mercadorias funciona como um nivelamento da lei do valor em escala internacional. Conforme Luce (2018, p. 28)

“quando entra em cena o preço de produção, a teoria do valor revela outros níveis de sua complexidade, comparecendo também as determinações da distribuição do capital”. Quando a taxa média de lucro é formada, o preço de produção definirá a apropriação ou cedência de valor que cada capital sofrerá; quando esta lógica entra em cena, logo após a revolução industrial, as economias latino-americanas encontram-se compelidas⁴ a outras lógicas de compreensão do mecanismo agora vigente, por isso a produtividade é menor. Tais economias produzem matérias-primas e a intensidade do trabalho é maior (LUCE, 2018).

As relações mercantis estabelecidas pela aurora do modo de produção capitalista anexaram todos os cantos do planeta ao comércio mundial e nenhuma economia nacional pode-se dar ao luxo de viver isolada, seja ela do centro ou da periferia capitalista. Porém, existem distinções entre as realidades encontradas, o ciclo do capital é díspar entre as mais variadas economias. Além disso, as esferas produtivas têm papéis e importâncias diversos dentro da Divisão Internacional do Trabalho (DIT). Por exemplo, Brasil e Estados Unidos são líderes mundiais na produção de soja, porém a produção de soja diz muito mais sobre a economia brasileira do que sobre a economia americana. Geralmente, a produção de produtos primários diz muito mais sobre as economias dependentes do que sobre as economias centrais e a indústria diz muito mais sobre os países centrais do que sobre os países periféricos (LUCE, 2018).

A lei do valor rege as relações no capitalismo, pois ela pode ser resumidamente entendida como a troca/intercâmbio/comércio de equivalentes. Na prática, existem formas de se burlar a lei do valor, sem significar sua invalidação⁵; são nas relações provenientes desta burla que se pode verificar a não identidade entre valor produzido e valor apropriado. Dois casos simples podem evidenciar trocas desiguais, o primeiro dentro da lógica das leis de troca e o segundo dentro de uma burla das leis de troca: primeiro no âmbito de um único ramo de produção, pode-se exemplificar que a diferença entre a produtividade das nações pode significar preços de mercado mais baixos fixados pela influência do país mais produtivo, fazendo com que a nação mais produtiva consiga alcançar lucros extraordinários no processo concorrencial. O segundo caso no âmbito de diferentes esferas inter-relacionadas, produzido e apropriado, está no simples fato de que algumas nações produzem bens que as outras não produzem, ou que pelo

⁴ Marini (2011, p. 143) “não é porque foram cometidos abusos contra as nações não industriais que estas se tornaram economicamente débeis, é porque eram débeis que se abusou delas. Não é tampouco porque produziram além do necessário que sua posição comercial se deteriorou, mas foi a deterioração comercial que as forçou a produzir em maior escala”.

⁵ Luce (2018, p. 31) diz “o que procuramos colocar em evidência é que a lei do valor é simultaneamente o intercâmbio de equivalentes e a negação do intercâmbio de equivalentes, assim como o trabalho assalariado é trabalho livre (não servo, não escravo) e, ao mesmo tempo, não livre (trabalho alienado, trabalho assalariado com a venda da força de trabalho) ”.

menos não o produzam com a mesma destreza; isto implica que no momento da formação dos preços as nações que possuem métodos produtivos mais modernos consigam vender seu produto a preços superiores do que seu valor, incorrendo em troca desigual (MARINI, 2011).

Atendo-se às formas de transferência de valor pode-se defini-las da seguinte forma: 1) a deterioração dos termos de intercâmbio se manifesta no aspecto comercial da dependência, onde os produtos que são produzidos na periferia capitalista tendencialmente veem seus preços caírem relativamente mais bruscamente do que os dos produtos produzidos no centro capitalista⁶; 2) as transferências que dizem respeito ao serviço da dívida se manifestam no caráter financeiro da dependência, pois as economias periféricas não dispõem de moedas suficientemente fortes para estabelecer os fluxos financeiros internacionais e nem para se colocar em uma posição de não-submissão frente às moedas mais fortes e à função capital do dinheiro; 3) as remessas de lucros, royalties e dividendos expressam o caráter tecnológico da dependência, ao não desenvolverem e nem disporem de tecnologias modernas de produção. As economias periféricas são obrigadas a importarem estas tecnologias, incorrendo assim em um mecanismo de transferência de valor; e 4) a apropriação de renda diferencial e absoluta de monopólios naturais ocorre quando capitais de nações centrais se apropriam diretamente de recursos naturais das economias periféricas (LUCE, 2018). Ainda segundo o autor, a dependência se manifesta nas esferas comercial, financeira e tecnológica; nas palavras de Luce (2018, p. 48) “a dependência comercial influi sobre a balança de pagamentos e reforça a dependência financeira; está última pressiona por saldos exportadores, reforçando a dependência comercial; a dependência tecnológica impacta sobre a dependência financeira e limita as possibilidades de ruptura da dependência comercial”

Esta não identidade é levada a cabo no intercâmbio entre economias, pois as trocas de não equivalentes criam mecanismos de transferência de valor. Algumas formas de drenagem de valor seriam: a deterioração dos termos de intercâmbio, o serviço da dívida pública, a remessa de lucros e dividendos, os royalties, e a apropriação de renda diferencial. Essas formas descrevem a relação de dependência existente entre economias centrais e periféricas. A dependência se expressa nestas formas fenomênicas que ficam claras quando se observa as tendências das relações comerciais internacionais. A dependência se manifesta nas esferas comercial, financeira e tecnológica, estando todas elas umbilicalmente ligadas. Para exemplificar, a dependência comercial influi sobre a dependência financeira pois interfere nos

⁶ Carcanholo (2008, p. 255) “o monopólio de produção de mercadorias com maior valor agregado no centro faz com que os capitais externos possam vender seus produtos a um preço que supera aquele que prevaleceria com iguais taxas de lucro, definindo também um mecanismo de transferência de valor”.

fluxos de pagamentos. Ou seja, a dependência tecnológica (ou importação de tecnologia) incide sobre a dependência financeira e comercial (LUCE, 2018).

Segundo Carcanholo (2008, p. 256):

De um ponto de vista histórico, pode-se afirmar que, do período pré-capitalista até a consolidação inicial do modo de produção capitalista, os países desenvolvidos extraíam o excedente produzido na periferia através da expropriação, dentro da acumulação primitiva do capital. Mais tarde, nas regiões periféricas, a extração do excedente passa a se dar por meio dos fluxos comerciais, dentro dos mecanismos de transferência de valor [...], da expansão do capital que conduz a extração da mais-valia localmente, através dos investimentos diretos estrangeiros, e da desregulamentação interna e externa dos fluxos de capitais.

Ocorre que as economias periféricas não conseguem competir e nem compensar estes mecanismos no âmbito da concorrência do processo comercial mundial. Cabe então ao capitalista periférico encontrar maneiras de arrefecer esta transferência de valor, para isso a categoria desenvolvida por Marini (2011, p. 146-147) dá conta de explicar o que ocorre na periferia capitalista, pois “as nações desfavorecidas pela troca desigual, não buscam tanto corrigir o desequilíbrio entre os preços e o valor de suas mercadorias exportadas, mas procuram compensar a perda de renda gerada pelo comércio internacional por meio do recurso de uma maior exploração do trabalhador”. O autor define esta categoria como a superexploração da força de trabalho.

2.3.2 A superexploração da força de trabalho

A categoria de superexploração da força de trabalho foi desenvolvido por Marini em um conjunto de trabalhos entre o final da década de 1960 e começo de 1970. O trabalho que condensa essa definição intitula-se *Dialética da Dependência*, de 1973. Nas palavras de Marini (2011, p. 149-150) na explicação da superexploração:

[...] a característica essencial dada pelo fato de que são negadas ao trabalhador as condições necessárias para repor o desgaste de sua força de trabalho [...] porque lhe é obrigado um dispêndio de força de trabalho superior ao que deveria proporcionar normalmente, provocando assim seu esgotamento prematuro; [...] porque lhe é retirada inclusive a possibilidade de consumo do estritamente indispensável para conservar sua força de trabalho em estado normal. Em termos capitalistas, esses mecanismos (que ademais podem se apresentar, e normalmente se apresentam, de forma combinada) significam que o trabalho é remunerado abaixo de seu valor e corresponde, portanto, a uma superexploração da força de trabalho.

Dada a transferência de valor gerada pelo intercâmbio desigual os capitalistas nacionais tem de encontrar uma forma de suplantar essa perda de valor produzido e não apropriado e, de

acordo com Carcanholo (2008, p. 256), “a única maneira que a acumulação de capital interna à economia dependente tem para prosseguir seria aumentar a sua produção excedente”. Logo, a categoria negativamente determinada da transferência de valor é a superexploração da força de trabalho.

O entendimento da lei do valor passa pela compreensão de que ela é, ao mesmo tempo, assunção e negação do valor, troca de equivalentes e sua oposição, pagamento da força de trabalho perto do seu valor e pagamento abaixo do valor. Logo a superexploração da força de trabalho pode ser compreendida como a acentuação da tendência negativa. A força de trabalho em uma realidade de superexploração está submetida às tendências normais de exploração no capitalismo e mais além, está sob as condições acentuadas pela realidade dependente. Isto faz com que a mesma se desgaste mais rapidamente e não consiga se repor adequadamente (LUCE, 2018).

O efeito causado pelo intercâmbio desigual é o de aumentar a busca por lucro internamente, causando assim uma intensificação nos métodos de extração de trabalho excedente. O capitalista de uma país dependente tem seu papel no fato não de se contrapor a transferência de valor, mas sim de compensar a perda de valor através da superexploração da força de trabalho (MARINI, 2011). Nas palavras de Amaral e Carcanholo (2012, p. 90) “essa expropriação de valor só pode ser compensada e incrementada no próprio plano da produção – justamente através da superexploração -, e não no nível das relações de mercado, por meio do desenvolvimento da capacidade produtiva”. Deste modo, mesmo que uma parcela deste valor excedente produzido seja transferida e apropriada nos países centrais, o que sobra pode servir para uma dinâmica de acumulação pequena e restrita internamente. A superexploração da força de trabalho não é um impedimento, a princípio, para a acumulação interna de capital, pois a dinâmica de acumulação vigente não privilegiava a classe trabalhadora e sim o consumo das classes ricas e/ou o mercado externo (CARCANHOLO, 2005; CARCANHOLO, 2008). De acordo com Osorio (2004, p. 90) “la superexplotación apunta a dar cuenta de una modalidad de acumulación en donde de manera estructural y recurrente se viola el valor de la fuerza de trabajo”.

As quatro formas principais de superexploração da força de trabalho são: 1) o pagamento da força de trabalho abaixo de seu valor, ou seja, o trabalhador recebe abaixo do necessário para se produzir e reproduzir; 2) o prolongamento da jornada de trabalho além dos limites normais, isto é, o alongamento da jornada de trabalho de tal maneira que incida sobre o fundo de vida do trabalhador; 3) aumento da intensidade do trabalho, elevação do ritmo e maior

desgaste físico do trabalhador em um mesmo período de tempo; e 4) o hiato entre o elemento histórico-moral do valor da força de trabalho e a remuneração recebida. Neste último caso tem-se uma situação em que bens antes considerados de consumo suntuário passam a fazer parte da cesta de bens de consumo em geral da classe trabalhadora sem que haja um aumento na remuneração que acompanhe a inserção destes novos bens (LUCE, 2018).

3 METODOLOGIA E DADOS

A presente proposta de pesquisa foi formulada dentro do método desenvolvido por Marx, o materialismo histórico-dialético. Assim, fez-se um esforço para unir tanto análises qualitativas, quanto análises quantitativas. Os dados foram organizados dentro do que se convencionou chamar estatística descritiva e também foram analisados à partir do cálculo de indicadores socioeconômicos internacionais. Posteriormente, os resultados foram discutidos com base na teoria previamente descrita.

O presente trabalho utiliza a classificação de economias dependentes (periféricas) e centrais (imperialistas) desenvolvida por Osorio (2012): 1) economias imperialistas, caso dos EUA e da Alemanha; 2) semiperiferias imperialistas, caso da Espanha; 3) subimperialismo dependente, caso do Brasil; 4) economias dependentes, caso de Peru e Chile; e 5) periféricas, caso de países africanos. Para o presente estudo utilizou-se como amostra de estudo os EUA como economia central e o Brasil como economia periférica. Veja, mesmo que o Brasil esteja em um estrato acima das economias dependentes e periféricas não se inviabiliza a análise proposta, pois a partir do segundo estrato existe a cedência de valor aos estratos superiores.

3.1 O MATERIALISMO HISTÓRICO-DIALÉTICO

Ao se analisar as obras desenvolvidas por Marx não se encontra uma definição pronta e clara do que seria o seu método, pois ele não legou esta simplificação. Por isso identificar o método de Marx é um exercício complexo, por se tratar de uma obra de densidade e complexidade extremas (OSORIO, 2004).

A definição moderna de dialética diz respeito às contradições da realidade, ou à maneira de compreender a realidade que é essencialmente contraditória e está em permanente transformação (KONDER, 2008).

Dentro do marco teórico de Marx deve-se atentar sempre à totalidade, ao concreto, ou simplesmente, à totalidade concreta. Os fenômenos que se materializam são partes, ou momentos do todo. Pode-se dizer então que são partes da história, que se conectam aos seus antecessores e aos posteriores (KOSIK, 1976). Ainda para o autor (1976, p. 51) “no pensamento dialético o real é entendido e representado como um todo que não é apenas um conjunto de relações, fatos e processos, mas também sua criação, estrutura e gênese”. Para Osorio (2004) a ideia de totalidade em Marx alude a uma unidade complexa, que é estruturada e hierarquizada

pelos elementos que a compõe; e não pode ser compreendida pela soma das partes, somente pelo todo. Ou seja:

O conhecimento do todo não significa que podemos alcançar o conhecimento de tudo o que acontece na sociedade (o que estaria associado a ideia de completude), mas dos elementos que articulam, organizam e hierarquizam a vida social e que permitam que se reproduza, material e socialmente de uma maneira determinada (OSORIO, 2004, p. 15).

No estudo dos fenômenos sociais deve-se estar atento à realidade em estudo, pois a mesma está em constante processo de mudança. As contradições fazem com que os processos estejam sempre sendo criados, atingindo seu ápice e sendo destruídos, para que novamente sejam recriados. Dito isto, a análise deve dar conta de explicar esse movimento mesmo que de forma periodizada. A historicidade dos processos define que as categorias que explicam determinada realidade são produto daquele tempo histórico específico, ou seja, podem ser substituídas ou metamorfoseadas por análises posteriores (OSORIO, 2004).

As categorias que se desdobram do método em questão devem respeitar três características: devem ser históricas, relacionais e tendenciais. Históricas pois compreendem uma análise de fatos que ocorrem ao longo do tempo; relacionais por tratarem de relações sociais; e tendenciais por tratarem de movimentos com tendências e contra tendências que atuam de forma a nunca se observar um movimento uniforme no objeto estudado (OSORIO, 2004; LUCE, 2018).

Em uma análise relacional deve-se ter em conta que a vida de um homem está ligada a vida de outros homens, ou ainda, a vida social é um conjunto de relações entre distintos seres sociais. Por exemplo, a própria categoria mais-valia exprime uma relação social, de um lado o capitalista que explora a força de trabalho e de outro o proletário que se vê explorado pelo capitalista. Isso não quer dizer que o marxismo não leve em consideração o indivíduo, pelo contrário, ele está presente, porém não pode ser dissociado do âmbito social (OSORIO, 2014).

O caráter histórico ocorre porque o estudo dos fenômenos sociais deve atentar-se ao fato de que a realidade está em constante processo de mudança. Ela inicia um processo e o destrói justamente para iniciá-lo novamente. Uma das principais críticas de Marx a seus antecessores era de que a economia política clássica afirmava que os processos eram inerentes a todas as sociedades e não fruto de questões e construções sociais do modo de produção (OSORIO, 2014).

As leis estabelecidas por Marx, como por exemplo a lei do valor, diferem-se das leis naturais porque têm caráter imutável⁷ e aquelas são leis tendenciais, ou seja, baseiam-se em relações sociais. Por serem baseadas em relações sociais acabam por criar estruturas que muitas vezes escapam do controle dos homens⁸. Por exemplo, a lei da queda da taxa de lucro vai contra a vontade do capitalista em aumentar seus lucros, mas ele é obrigado a aceitá-la. Pode-se, assim, dizer que existem formas que contra arrestam as leis tendenciais no capitalismo, e isso não implica na invalidação destas leis (OSORIO, 2014).

Com base no materialismo histórico-dialético fez-se um levantamento histórico das relações econômico-sociais que incidiram sobre Brasil e Estados Unidos desde seu período colonial até seus respectivos processos de industrialização. Também foram analisados os estágios atuais das economias estudadas, para que visando traçar o perfil de cada uma e também as relações econômicas entre as duas nações.

3.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA DESCRITIVA

Uma estatística segundo Kerlinger (2007, p. 90) “é uma medida calculada de uma amostra [...] ela sumariza, ou expressa de forma resumida, algum aspecto de uma amostra”. A inferência estatística foi realizada através do método descritivo, que engloba iniciativas de agrupar, resumir e descrever dados. Estes podem ser descritos por meio de tabelas, gráficos e/ou medidas descritivas, fazendo com que se tenha uma visão ampla do objeto estudado. Este método não procura inferir nada que vá além do que os dados mostram (FREUND, 2006).

As relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos foi um dos pilares de análise deste trabalho, para tanto, buscou-se informações que permitissem traçar um perfil das relações comerciais entre os países. Por exemplo, compilou-se os dados sobre as matrizes importadora e exportadora dos dois países, o volume negociado entre ambos, quais setores foram preponderantes no comércio internacional, além do volume de lucros e dividendos transferidos entre os países.

As relações de trabalho que se desenvolvem dentro de cada um dos países têm características próprias. Em vista disso, também foi realizada a análise comparativa de informações oriundas do mercado de trabalho, no que tange aos setores responsáveis pelo

⁷ A teoria da evolução de Darwin é um exemplo.

⁸ Marx (2011, p. 25) “os homens fazem sua própria história; contudo, não a fazem de livre e espontânea vontade, pois não são eles quem escolhem as circunstâncias sob as quais ela é feita, mas estas lhes foram transmitidas assim como se encontram. A tradição de todas as gerações passadas é como um pesadelo que comprime o cérebro dos vivos”.

comércio exterior entre os dois países. Buscou-se informações que remetessem ao grau de utilização da força de trabalho, como por exemplo, jornada de trabalho, número de acidentes de trabalho, e nível salarial. Essas informações foram dispostas em forma de gráficos, tabelas e outras medidas descritivas.

3.3 INDICADORES DE TRABALHO E COMÉRCIO INTERNACIONAL

Também foram calculados indicadores que pudessem contribuir com a análise proposta e confirmar a existência de relações desiguais no comércio internacional entre Brasil e Estados Unidos, o que conduziria a uma condição de superexploração da força de trabalho no Brasil.

Assim, realizou-se o cálculo dos Termos de Comércio entre países industrializados e em desenvolvimento, que resultam da razão entre exportações e importações. Se um país tem um declínio em seus termos de troca quer dizer que as importações aumentaram mais que proporcionalmente às exportações no período analisado, e o inverso também é verdadeiro. O cálculo deste indicador foi feito a partir da divisão entre o valor unitário das exportações e o valor unitário das importações; a razão derivada desta divisão é o termo final, fixado a partir de um ano base e analisado a partir daí (SALVATORE, 2007).

Lobejón Herrero (2001) desenvolveu o coeficiente de dependência das importações (D), que é expresso pela fórmula M/PIB onde, M significa importações. Pode ser descrito também como o coeficiente de penetração de importações. O autor também desenvolveu o indicador de esforço exportador (A) expresso pela fórmula X/PIB onde, X significa exportações. Este indicador serve para medir o grau de abertura da economia e para verificar que parte do produto nacional é realizada em função de mercados internacionais.

Esta série de indicadores foram aportes empíricos para as evidências históricas levantadas ao longo do trabalho. De maneira geral, elas foram úteis na periodização de tempo proposta e também foram uma tentativa de dar um passo adiante nas análises já existentes.

3.4 DADOS

Os dados referentes ao comércio entre Brasil e Estados Unidos foram retirados dos bancos de dados eletrônicos da Comissão Econômica para América Latina (CEPAL), do IPEADATA, e do International Trade Centre (ITC). Também foram obtidos no UNCOMTRADE e no Trade Economy (TE), tratando-se, ambos, de bases de dados *online*

sobre o comércio entre países, filiadas à Organização das Nações Unidas (ONU). Também foi utilizada a base de dados do Fundo Monetário Internacional (FMI). O período de tempo analisado foi de 2012 a 2017, para o qual foram selecionados dados como matriz exportadora e importadora e volume de transações, entre outros.

As informações referentes ao mercado de trabalho foram coletadas do repositório eletrônico da Organização Internacional do Trabalho (OIT), e do banco de dados eletrônico da CEPAL. O período de análise foi de 2012 a 2017 e foram coletados dados referentes ao uso da força de trabalho, como por exemplo, jornada de trabalho, quantidade de acidentes laborais e salários.

4 DISCUSSÃO E ANÁLISE

4.1 O DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA PARA ESTADOS UNIDOS E BRASIL

A primeira grande potência capitalista foi a Inglaterra. A influência britânica no globo principalmente nos séculos XVIII e XIX foi absoluta, fato que levou Bastiat a afirmar que a Inglaterra antes tinha 50 colônias, depois não teve mais que uma, o universo (BEAUD, 1987).

É nesse ínterim que se colocam os objetos de estudo deste trabalho: Estados Unidos e Brasil. Os Estados Unidos foram colônia de povoamento inglesa e por um tempo sua periferia capitalista, tendo buscado emancipar-se da metrópole para se alçar a potência mundial. Já o Brasil, colônia de exploração portuguesa, e posteriormente, “cedido” à Inglaterra na condição de periferia, não seguiu o mesmo caminho, pois continuou umbilicalmente articulado com o centro inglês e até a contemporaneidade segue em busca de emancipação dos interesses externos.

4.1.1 A transição norte-americana

Para List (1989) a transição feita pelos Estados Unidos pode ser descrita como uma rápida progressão, saindo de uma condição de subordinação com o centro capitalista e fragmentação política, para uma condição de nação com coesão política, bem organizada, rica e em franca expansão; que viria a substituir sua colonizadora na condição de potência dominante contemporânea. De acordo com Mauro (1976, p. 181) para a industrialização americana concretizar-se “era preciso que certos problemas econômicos externos fossem resolvidos e que a expansão americana não se fizesse numa situação de dependência econômica em relação ao estrangeiro e, em particular, da Inglaterra”.

As colônias inglesas da América do Norte eram geridas com um alto grau de subordinação, nada lhes era permitido manufaturar além de utensílios de uso doméstico e algum artesanato. Muito provavelmente o monopólio industrial posto a cabo pelos ingleses foi a causa principal da guerra de independência americana, sendo as taxas sobre o chá mero subterfúgio para a eclosão inicial (LIST, 1989).

No período anterior à guerra da independência os estados do sul agrário e escravista se antagonizavam ao protecionismo advogado pelo norte manufatureiro e seu principal representante interno era Alexander Hamilton (CHANG, 2004). Durante o período da guerra

da independência, providos de matérias-primas e da intelectualidade necessária, os estados livres receberam um forte estímulo às manufaturas dos mais variados tipos, o que acabou beneficiando conjuntamente a agricultura. Porém, a ausência de unidade política após o Tratado de Paris (1783)⁹ tornou impraticável um sistema comercial que abrangesse os interesses das duas regiões, logo as manufaturas inglesas voltaram a penetrar o mercado interno americano e, sem capacidade concorrencial, o período de avanço manufatureiro se desfez (LIST, 1989).

Foi somente com a instituição da Constituição Federal, em 1787, e com a ampliação dos poderes do congresso nacional que se pode iniciar as tratativas de uma política comercial única. Petições com vistas ao protecionismo da indústria nascente brotavam de todas as partes e, em 1789, foi estabelecida a primeira lei aduaneira americana. Embora fosse um pequeno taxamento sobre a importação de bens manufaturados os efeitos foram positivos inicialmente. Porém, dentro da dinâmica da concorrência capitalista essa taxaço insipiente foi contornada sem dificuldades pelas manufaturas inglesas com seus métodos e processos mais avançados (LIST, 1989).

Somente em 1804 o congresso tornou a elevar as taxas de importação em 15%, em virtude da carência de receitas alfandegárias e, por incrível que possa parecer, a despeito dos clamores dos manufatureiros por maior proteção (LIST, 1989). Até 1812, ano da guerra com a Inglaterra, as tarifas ficaram em 12,5%, em média (CHANG, 2004).

A expansão americana foi influenciada, também, por outro fator que costuma ser pouco abordado, o qual diz respeito às condições de segurança externa americana, consideradas ideais. Isto porque, historicamente, existiu uma preocupação dos ingleses em manter a inatingibilidade do território americano. As Guerras napoleônicas e a conseqüente exclusão da França do território americano demonstram isto. Além disso, o poderio da marinha mercante inglesa e a sua soberania no globo fizeram com que os Estados Unidos pudessem se expandir e consolidar-se sem desafios significativos (FURTADO, 2014).

Com o estabelecimento do Tratado de Gand (1814)¹⁰ e o fim do confronto com a Inglaterra, o congresso, reforçando a experiência anterior, de 1789, aumentou em 100% as taxas alfandegárias. Porém, em 1816, o mesmo congresso promulgou uma redução nas tarifas fazendo com que todo o avanço produtivo sofresse mais uma vez um retrocesso. Somente em 1824 voltou a ocorrer sucessivos aumentos nas tarifas, como resposta à lei inglesa sobre importação de cereais, que visava subjugar mais uma vez os interesses agrícolas e industriais

⁹ Tratado assinado por Grã-Bretanha, Estados Unidos, Portugal e Espanha que pôs fim à Guerra dos Sete Anos.

¹⁰ Tratado que pôs fim ao conflito Anglo-Americano de 1812.

dos Estados Unidos. Dado este fato, houve uma arrancada na produção de manufaturas americanas. No estado de Massachusetts, em 1837, já existiam 282 fiações de algodão empregando aproximadamente 20 mil pessoas; na manufatura de lã existiam 192 fiações empregando aproximadamente 7 mil pessoas, os demais setores manufatureiros partilhavam desta dinâmica (LIST, 1989).

Ainda segundo List (1989, p. 78)

Além disso, os norte-americanos haviam a muito aprendido da experiência que a agricultura não pode atingir um estágio elevado de prosperidade se não assegurar para o futuro a troca de produtos agrícolas por artigos manufaturados [...] os americanos aprenderam que uma grande nação não deve pensar e deliciar-se exclusivamente em desfrutar vantagens materiais próximas; que a civilização e o poder só podem ser assegurados e mantidos por uma produção manufatureira própria.

Cabe assinalar o papel da Guerra da Secessão (1860 – 1873) na expansão da indústria americana. Além das divergências entre sulistas e nortistas com respeito às tarifas alfandegárias soma-se o fato de que economicamente as pretensões eram díspares – enquanto os sulistas buscavam a manutenção da agricultura como atividade principal, os nortistas viam na industrialização a melhor opção - e a divergência no que tange o sistema de trabalho escravo tem-se assim a fórmula da guerra (MAURO, 1976).

As consequências da guerra foram diferentes para as duas regiões. No Sul se beneficiou uma minoria que furava o bloqueio das exportações imposto pelo conflito. O colapso do sistema agrícola significou o desmantelamento do aparato econômico ligado aos grandes proprietários de terra; para os negros a liberdade veio, porém a altos custos e quase sempre atrelada a miséria. No Norte a guerra permitiu o avanço do desenvolvimento do capitalismo via industrialização, o que conduziu a referida região à modernidade e pavimentou o caminho para a maturidade econômica (MAURO, 1976). Conforme Chang (2004, p. 56) “a vitória do norte na guerra de secessão permitiu aos Estados Unidos continuarem sendo os mais obstinados adeptos da proteção à indústria nascente até a Primeira Guerra Mundial”.

A Primeira Guerra Mundial afetou decisivamente os países da Europa Ocidental, sacramentando definitivamente o fim da hegemonia inglesa¹¹. Em contrapartida, fortaleceu os Estados Unidos. Salienta-se, ainda, o fato de que os Estados Unidos tiveram seu território intocado e a Europa estava em ruínas. O custo da guerra para os Estados Unidos foi de apenas 9% do total de gastos com o conflito, ao passo que para a Inglaterra, França e Alemanha os

¹¹ “Os conflitos mundiais do século XX puseram fim ao sistema de poder que se formara desde as guerras napoleônicas, no qual a supremacia inglesa, decorrente da sua capacidade industrial e da flexibilidade de sua potência naval, se exercia como simples poder do arbítrio” (FURTADO, 2014, p. 15).

custos foram de 30% e 22%, respectivamente. O índice de produção industrial em 1920 (com base 100 em 1914) era de 141 nos Estados Unidos, contra 100 na Inglaterra, 62 na França e 61 na Alemanha. O conflito no território europeu, derivado da Primeira Guerra Mundial, alavancou os Estados Unidos à potência econômica hegemônica no globo (BEAUD, 1987).

No sentido de manter e salvaguardar esta posição, enquanto a Europa se reconstruía, os Estados Unidos lançaram mão de uma expansão protecionista sobre suas mercadorias, em detrimento dos produtos estrangeiros. Conjuntamente, iniciaram uma campanha contra a imigração. Esse movimento ficou conhecido como “America First!”, nas palavras de Beaud (1987, p. 255) “e o crescimento americano, durante os anos 1920, vai poder ser feito largamente baseando-se em recursos americanos e para mercados americanos”.

Passada a crise de 1929, a segunda grande guerra também teve efeitos muito positivos sobre a economia americana. Seu território não fora tocado mais uma vez (com exceção do ataque japonês ao Havaí). Seus concorrentes no campo econômico e ideológico estavam parcialmente ou totalmente em ruínas tanto física como monetariamente. Ou seja, ao final da Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos se transformaram em uma potência industrial, monetária e militar (BEAUD, 1987). Foi somente após a segunda guerra, quando se tornou definitivamente consolidado como potência hegemônica, que os Estados Unidos finalmente liberaram e passaram a defender o livre comércio em grau semelhante ao da Inglaterra no período livre cambista, porém sem nunca zerarem suas tarifas e sendo mais atuantes no que tange ao protecionismo oculto (CHANG, 2004).

Salvaguardadas econômica e militarmente depois da guerra e, em uma situação monetária privilegiada devido ao acordo de Bretton Woods¹², as empresas americanas espalharam-se pelo globo tomando os mercados emergentes com suas mercadorias. Além disso, uma vez que o dólar se tornou moeda fiduciária global, elas montaram redes de corporações

¹² Em 1944 na cidade de Bretton Woods os rumos do sistema monetário mundial do pós-guerra foi decidido. Os planos se baseavam basicamente em duas visões: do lado dos devedores J. M. Keynes advogava por um sistema monetário internacional desvinculado das moedas nacionais e das consequentes influências de poder que isso traria, para tanto ele propôs a criação de uma moeda supranacional, o **bancor**. Do lado dos credores estava H. D. White que propunha a criação do Fundo Monetário Internacional, a manutenção do lastro em ouro e um regime de câmbio fixo controlado por um fundo que gerenciaria os desajustes nos balanços de pagamentos. O Plano White, em sua maioria, foi adotado em detrimento do Plano Keynes (OLIVEIRA *et al.*, 2008). Ainda segundo os autores (2008, p. 202) “cumprir assinalar, desde logo, que o princípio da convertibilidade pressupunha equilíbrio do balanço de pagamentos e igualdade entre as moedas. Como os EUA eram o único país superavitário, além de sozinho responder por cerca de 2/3 das reservas mundiais de ouro, os EUA seriam os únicos capazes de sustentar o regime de convertibilidade. Logo, o dólar inevitavelmente passaria a desempenhar a função de moeda central do sistema, institucionalizando o padrão ouro-dólar e, ao cabo, consolidando a hegemonia financeira norte-americana no âmbito monetário internacional”.

transnacionais, adquirindo empresas e montando filiais em diversos outros territórios nacionais (SOUZA, 1987).

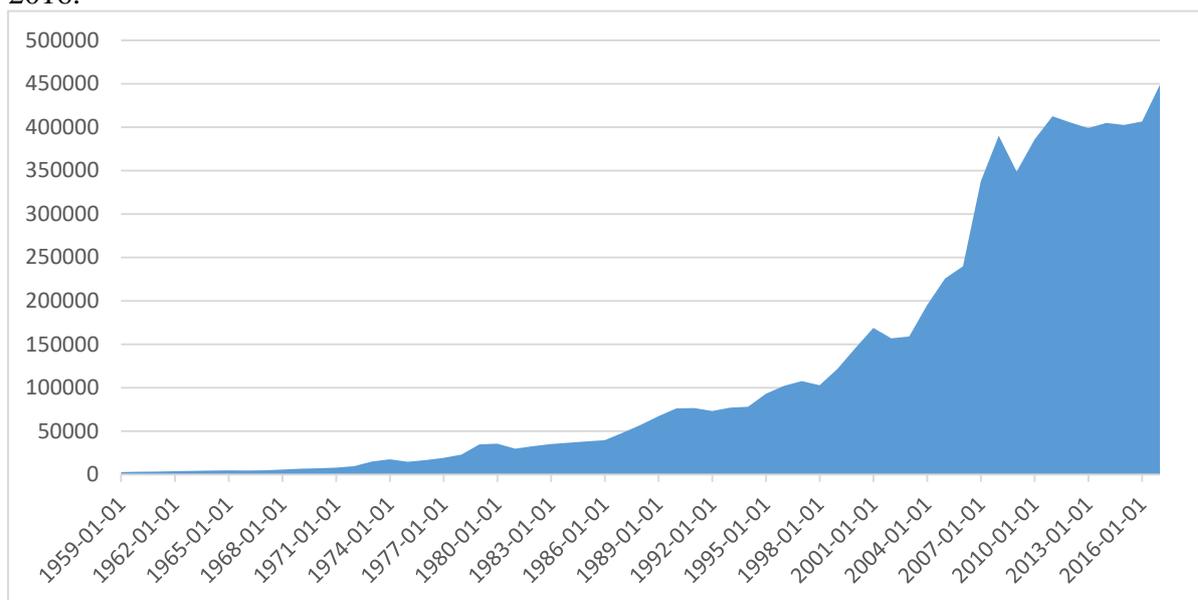
A queda da União Soviética pode ser caracterizada como ponto de inflexão para a mundialização do capital e para a “confirmação dos Estados Unidos como neoimperialismo unilateralista” (VALENCIA, 2009, p. 120). Seria desnecessária uma nova expressão (neoimperialismo), pois o processo imperialista nunca cessou. Logo, não há necessidade de se cunhar uma nova categoria para expressar um mesmo fenômeno. Porém, o autor tem sua razão ao inferir sobre a mundialização do capital principalmente quando segue “abriram novos mercados e ampliaram o raio de ação da acumulação e reprodução do capital e de lucros extraordinários que se apresentaram no período anterior”.

Na visão de Wallerstein (2009) a hegemonia americana no globo não foi tão ampla e irrestrita. Segundo este autor, desde o final da Segunda Guerra Mundial o poderio norte-americano é posto à prova, seja pela a União Soviética no imediato pós-guerra, seja pelo reestabelecimento das potências europeias e o Japão, ou mais recentemente, pela emergência chinesa como principal concorrente americana. Fato é que, mesmo que se assume está perda de importância dos Estados Unidos eles ainda dispõe de mecanismos que garantirão por um longo período de tempo sua hegemonia. Como já mencionado o Dólar é a moeda fiduciária do mundo e isto garante aos Estados Unidos o privilégio de imprimir moeda a vontade, com o custo de apenas ter que arcar com o papel e a tinta, aumentando assim a reserva mundial de moeda e “exportando” inflação para outros países através desta impressão sem limites. Os Estados Unidos é um grande credor da dívida dos países periféricos; os países devedores criam mecanismos para tentar rolar a dívida, muitas vezes estes mecanismos se resumem ao aumento de impostos atingindo em maior grau a população mais pobre, ou seja, existe uma expropriação de renda dos mais pobres, porém este dinheiro não fica no país para a melhoria dos serviços públicos, ele vai para o exterior (EUA no caso) como forma de serviço da dívida (FRANK, 2009).

No século XXI, a estruturação econômica norte-americana tem se baseado em uma estratégia de segurança nacional calcada em três pilares: 1) o domínio global norte-americano não pode ser ameaçado por nenhuma outra nação; 2) os Estados Unidos devem ter permanentemente a capacidade de realizar ataques contra nações ou organizações em qualquer ponto do globo; e 3) os cidadãos norte-americanos devem deter imunidade processual perante cortes internacionais. Ou seja, os Estados Unidos tentam salvaguardar sua posição dominante no globo (LEIVA, 2009).

Além disso, as bases da estrutura de poder americana do século XXI foram criadas em meados da década de 1980 e contaram com forte investimento estatal. Neste aspecto, as empresas norte-americanas têm sido beneficiadas pelo crescimento da hegemonia internacional dos Estados Unidos. O Gráfico 1 mostra o aumento constante do valor global dos lucros destas empresas.

Gráfico 1 – Lucro líquido das empresas norte-americanas no mundo (milhões de dólares), 1959-2016.



Fonte: Bureau de Análise Econômica dos EUA (2019).

Os dados demonstram a vertiginosa subida dos lucros das empresas transnacionais estadunidenses a partir de 1980, após décadas de estagnação. Com a elevação dos lucros eleva-se também os investimentos. Na década de 1990, os investimentos dessas empresas saltaram de US\$ 822 milhões no início da década para US\$ 1,643 trilhão no final da década. Estes investimentos privilegiaram alguns setores da economia, basicamente os de alta tecnologia, desenvolvimento de equipamentos e softwares. Essencialmente não houve uma ampliação da base tecnológica e sim uma reformulação que ocorre periodicamente, substituindo-se as tecnologias “obsoletas” por novas tecnologias, o que conduziu ao barateamento de produtos e serviços. Logo, pode ser assinalado que este barateamento causou um barateamento no capital constante que age como uma contra tendência à diminuição da taxa de lucro (LEIVA, 2009).

Note que esta estratégia está assentada na manutenção do monopólio tecnológico, ou seja, os setores altamente tecnológicos são incentivados e subsidiados pelo governo. Na dinâmica da transferência de valor este aspecto é de central importância pois mantém o polo de atração do mais-valor produzido além das fronteiras dos Estados Unidos. Como esse monopólio

não é quebrado, o fluxo segue sem maiores perturbações e a relativa hegemonia americana continua posta (LEIVA, 2009; MARINI, 2011; OSORIO, 2004).

4.1.2 Da colônia à periferia capitalista: a passagem da América Latina

A América Latina foi conquistada por volta dos anos 1500, quando se estabeleceu um novo marco na dinâmica econômica mundial. O novo mundo lança no colo dos colonizadores possibilidades novas, nunca antes imaginadas por aqueles que aqui aportaram, segundo Prado Jr. (1998, p. 15) “a ideia de povoar não ocorre inicialmente a nenhum (colonizador). É o comércio que os interessa, e daí o relativo desprezo por estes territórios primitivos e vazios que formam a América”. A partir daí que as riquezas daqui passaram a ser as riquezas de lá¹³, e essa relação pouco mudou ao longo de cinco séculos. Claro que o capitalismo modificou as bases da relação entre colônia e metrópole, porém o intuito ainda e mais vorazmente, é a expropriação de riquezas como outrora. De acordo com Frank (1965, p. 27) “a relação capitalista metrópole-colônia entre Europa e América Latina foi estabelecida pela força das armas”.

A aderência da América Latina ao sistema foi mais intensa do que em outras partes do globo por algumas razões, basicamente foram os metais preciosos e o açúcar os principais responsáveis por esse processo (FRANK, 1965). Seguindo nesta linha de raciocínio Marini (2011) afirma que a América Latina foi lapidada em conformidade com o desenvolvimento do capitalismo e sua expansão comercial promovida no século XVI. Conforme Marini (2011, p. 133-134)

Colônia produtora de metais preciosos e gêneros exóticos, a América Latina contribuiu em um primeiro momento com o aumento do fluxo de mercadorias e expansão dos meios de pagamento, que, ao mesmo tempo em que permitiam o desenvolvimento do capital comercial e bancário na Europa, sustentaram o sistema manufatureiro europeu e propiciaram o caminho para criação da grande indústria.

O Brasil colonial caracterizou-se como uma grande empresa, composta por quatro empreendimentos. O primeiro e principal foi a empresa escravista, localizada junto à produção de açúcar e mineração, as quais baseavam-se em força de trabalho “importada” do continente africano; a segunda foi a empresa comunitária jesuítica, que tinha como base a força de trabalho indígena; a terceira empresa, muito menor que as anteriores, porém com alcance social mais

¹³ “Trata-se da importância que as periferias, no que se inclui a América Latina, exerceram para que o mundo hoje dominante viesse a assumir a posição que assumiu; e para que a própria América Latina, por sua vez, viesse a se configurar através de características que carrega até os dias atuais” (LUCE, 2018, p. 87).

amplo, destacava-se por um conjunto de pequenos empreendimentos ligados à criação de gado e à confecção de gêneros de subsistência; uma quarta empresa era formada por um núcleo de banqueiros, armadores e comerciantes portuários (RIBEIRO, 2006). Essa era a dinâmica da “empresa” Brasil, pela qual passava toda a vida colonial e a qual era regida pela burocracia estatal e militar. Ribeiro (2006, p. 163) resume bem as relações de classe do período “uma classe dominante de caráter consular-gerencial, socialmente irresponsável, frente a um povo-massa tratado como escravaria, que produz o que não consome e só se exerce culturalmente como uma marginalia, fora da civilização letrada em que está imersa”.

No período colonial não se engendrou um sistema econômico nacional, ou seja, um sistema organizado para a produção e distribuição de bens para a população nacional subsistir. A economia estava organizada a fim de suprir o comércio internacional de produtos tropicais de alto valor, metais e pedras preciosas, tudo que fugisse a esses produtos era mantido em segundo plano e toda atividade econômica existente devia contribuir para atender aos objetivos das atividades principais (PRADO JR., 1998).

Com a vinda da família real portuguesa para o Brasil, em 1808, formalmente o Brasil deixou de ser colônia e passou a ser o centro do que sobrou do reino de Portugal¹⁴. Os efeitos desta “promoção” foi um relativo estímulo à economia posto pela revogação da política de restrições comerciais, o que se refletiu nos dados sobre comércio exterior. Em 1812, a exportação atingiu 4.000 contos de réis e a importação ficou em 2.500; em 1816 a exportação atingiu 9.600 contos de réis e a importação 10.300; em 1822 (ano da independência) a exportação foi de 19.700 e a importação alcançou aproximadamente 22.500 contos de réis (PRADO JR., 1998).

Porém, os efeitos desta liberação da economia logo foram sentidos, principalmente nos saldos da balança comercial. A abertura dos portos e o contato com novos hábitos trazidos pela corte, que eram inteiramente diferentes de tudo o que a colônia vivenciara até o momento, estimularam o consumo interno muito além do que a rapidez e a capacidade da produção interna suportava. Deriva-se daí o fato de que a balança comercial do país passou a ser deficitária. Para saldar esse déficit ocorreu a entrada cada vez maior de empréstimos estrangeiros, que aumentavam a submissão externa. Essa solução provisória somente transferia o problema para

¹⁴ “Transferindo-se o governo português para o Brasil sob a proteção inglesa e operando-se a independência da colônia sem descontinuidade na chefia do governo, os privilégios econômicos de que se beneficiavam a Inglaterra em Portugal passaram automaticamente para o Brasil. Com efeito, se bem haja conseguido separar-se de Portugal em 1822, o Brasil necessitou vários decênios mais para eliminar a tutela que, graças a sólidos acordos internacionais, mantinha sobre ele a Inglaterra” (FURTADO, 2007, p. 69).

o futuro, agravando-o, pois com a necessidade permanente de empréstimos cresceu o número de pagamentos ao exterior e isso piorou o déficit (PRADO JR, 1998).

No âmbito produtivo, o único ramo que manteve a capacidade concorrencial internacional foi aquele ligado a produtos destinados à exportação. Os demais não tinham capacidade de concorrer com os produtos importados. A princípio estabeleceu-se uma tarifa de 24% sobre todas as importações, porém com o efeito da liberação e o acordo firmado com a Inglaterra¹⁵ de 15% sobre importações inglesas, fez com que o Brasil nos acordos posteriores com as outras nações fosse obrigado a lhes oferecer semelhante vantagem. Essa tarifa veio a ser modificada em 1844, mas enquanto perdurou ela serviu para dizimar a produção nacional nascente. Em vista disso, a produção nacional, no fim do período, resumia-se à produção de bens para exportação (PRADO JR., 1998).

O marco histórico que pode ser entendido como a passagem da América Latina de colônia para periferia capitalista é a Revolução Industrial, a qual coincide com o período de independência da maioria dos países latino americanos. Esses países que antes orbitavam em torno de Espanha (caso da América espanhola) e de Portugal (caso específico do Brasil), passaram a orbitar em torno da Inglaterra. Marini (2011, p. 134) detalha essas novas relações

Os fluxos de mercadorias e, posteriormente, de capitais têm nesta seu ponto de entroncamento: ignorando uns aos outros, os novos países se articularão diretamente com a metrópole inglesa e, em função dos requerimentos desta, começarão a produzir e a exportar bens primários, em troca de manufaturas de consumo e – quando a exportação supera as importações – de dívidas.

A partir deste ponto, uma estrutura definida pela Divisão Internacional do Trabalho tornou-se o guia das relações entre a América Latina e o centro capitalista e, claro, os desdobramentos destas relações afetaram tanto a estrutura socioeconômica quanto o modo de existência da região (MARINI, 2011). Nas palavras de Marini (2011, p. 134-135) a partir deste momento “[...] se configura a dependência, entendida como uma relação de subordinação entre nações formalmente independentes, em cujo marco as relações de produção das nações subordinadas são modificadas ou recriadas para assegurar a reprodução ampliada da dependência”.

O papel da América Latina no alvorecer do capitalismo vai além, pois a contribuição dada pela região nesse período foi condição *sine qua non* para que o deslocamento do eixo de

¹⁵ “Assim, de uma posição excepcionalmente forte, pôde o governo inglês negociar o reconhecimento da independência da América portuguesa. Pelo tratado de 1827, o governo brasileiro reconheceu à Inglaterra a situação de potência privilegiada, autolimitando sua própria soberania no campo econômico” (FURTADO, 2007, p. 70).

acumulação passasse da produção de mais-valia em sua forma absoluta para a produção de mais-valia em sua forma relativa.

4.2 A INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA

Antes de apresentar as características do processo de industrialização brasileiro deve-se fazer uma dissociação entre o processo de industrialização que ocorre no centro e o que ocorre na periferia capitalista. Nas economias centrais alguns mecanismos atuam de forma diferente ao observado nas economias periféricas, principalmente quando se trata do mercado interno. Em uma economia central, o desenvolvimento do mercado interno ocorre devido a busca de compensação para a acumulação de capital. Ao dissociar o trabalhador dos meios de produção, o capital cria o consumidor, formando um laço entre o ritmo de acumulação e a expansão do mercado. Quanto ao desenvolvimento industrial da periferia, este ocorre em uma realidade na qual a produção realizada para atender ao setor externo sobressai-se em relação ao setor interno. Assim, quando se põe as bases para a formação da indústria, a compressão salarial limita o desenvolvimento comercial interno e a acumulação de capital. Diferentemente da economia central, a economia periférica não cria seus consumidores, ou sua própria demanda. Ao contrário, a demanda interna surge para atender estruturas de mercado que a precedem, dadas pelo setor externo (MARINI, 2011).

Outro ponto a salientar-se diz respeito à origem de burgueses e proletários no cenário nacional. A burguesia industrial brasileira tem sua origem em parcela dos imigrantes europeus. Parte desta vem de uma realidade na qual se dedicavam à produção artesanal e outros originam-se na classe dos latifundiários. Mas ambos surgem de alguma maneira ligados ao setor exportador. Os proletários têm duas origens distintas, de um lado eles vem do campo, são camponeses expulsos das áreas de subsistências pela expansão do latifúndio e movidos para as cidades; de outro lado são de imigração europeia, a qual fora intensa na transição do século XIX para o XX (BAMBIRRA; SANTOS, 1988).

O processo de industrialização brasileiro pode ser descrito em duas fases, a primeira que vai do fim do século XIX até 1929 e a segunda que é pós crise de 1929 e se estende pelas 3 décadas seguintes (FURTADO, 2014). A primeira fase tem como elemento dinamizador a elevação do nível de renda causado pelas exportações, sendo que a instalação da indústria têxtil compõe a principal característica desta primeira fase da industrialização. Contudo, a dinâmica interna não possuiu vigor e nem articulação entre as indústrias nascentes, especialmente pelo

fato de todas as atividades estarem fortemente ligadas à cultura exportadora. Para Furtado (2014, p.110):

As indústrias que, no quadro de um protecionismo passivo, haviam surgido no Brasil, desde o século XIX, não possuíam capacidade germinativa, permanecendo desarticuladas. De alguma maneira, elas eram complementares a atividade exportadora tradicional. Se esta se encontrava em expansão, o mercado interno crescia, o que favorecia as referidas indústrias.

Prado Jr. (1998) salienta que, a despeito da abundância de matérias-primas e de mão de obra, havia fatores contrários ao estabelecimento de uma indústria moderna no Brasil, dentre eles a existência de um mercado consumidor insipiente. O padrão de vida da população brasileira não ia de encontro à necessidade de demanda que uma indústria exige; a amplitude demográfica e as produções regionais voltadas sempre ao exterior não permitiam uma unidade nacional. Neste caso, apartados uns dos outros, os brasileiros não comungavam união e muito menos a industrialização.

O período de ascensão da indústria nacional, nesta primeira tentativa de industrialização, deu-se entre os anos de 1880-89, coincidindo com o fim do império. Nesta fase, o número de indústrias passou de 200 em 1881 para 600 em 1889. O capital investido neste período foi de 400.000 contos, sendo ele dividido em 60% para a indústria têxtil, 15% na indústria de alimentos, 10% na indústria de produtos químicos, 4% no setor madeireiro, 3,5% na produção de vestuário e 3% na metalurgia. Esse movimento manteve-se no decênio seguinte (até 1895) com abertura de novas fábricas, sendo 425 no total e com a inversão de 200.000 contos. É de 1907 o primeiro levantamento geral das indústrias brasileiras, tendo sido mapeados 3.258 estabelecimentos, empregando um total de 150.841 pessoas. Tais indústrias estavam concentradas no Rio de Janeiro, onde se situava 40% do total, sendo que em São Paulo havia 16% e no Rio Grande do Sul concentrava-se 15% (PRADO JR., 1998).

Entre as duas fases de industrialização brasileira interpõe-se um grande hiato. A segunda fase da industrialização brasileira (pós 1929) é aquela que ficou conhecida como industrialização por substituição de importações¹⁶. A crise internacional e, particularmente, a segunda grande guerra deprimiram a oferta mundial de bens que antes o Brasil importava. Somando-se a isso a crise de 1929 causou internamente um declínio nas exportações, o que conduziu a um declínio na capacidade de importar. Logo, pode-se afirmar que a crise de 1929

¹⁶ Segundo Tavares (2010, p. 46) “o processo de substituição de importações pode ser entendido como um processo de desenvolvimento “parcial” e “fechado” que, respondendo as restrições do comércio exterior, procurou repetir aceleradamente, em condições históricas distintas, a experiência de industrialização dos países desenvolvidos”.

foi o ponto crítico desta ruptura em favor da industrialização (TAVARES, 2010). As condições estavam postas, cabe ressaltar que “certos países, como o Brasil, possuíam virtualmente condições de industrialização que não se manifestavam devido à falta de uma política adequada” (FURTADO, 2014, p. 111). Tais condições dizem respeito à existência de uma base industrial significativa, mercado interno dinâmico e mercado autossuficiente em bens primários. Com as condições e a crise, o governo se viu obrigado a acompanhar, por meio de políticas públicas expansionistas, a mudança na dinâmica da economia nacional. Nas palavras de Oliveira (2013, p. 74-75) “com a crise dos anos 1930, o vácuo produzido tanto poderia ser preenchido com estagnação como com crescimento; este que se deu no Brasil, pôde-se concretizar porquê do ponto de vista das relações fundamentais entre os atores básicos do processo existiam condições estruturais, intrínsecas”. Fica latente que não foi somente a crise e o conflito mundial que impulsionaram o Brasil rumo à industrialização, pois estes foram condições necessárias e não suficientes. Segundo Bambirra e Santos (1988, p. 105-106):

Entretanto, em geral, os analistas explicam o processo de industrialização a partir das condições favoráveis geradas pela guerra e pela crise de 1929 como se houvessem produzido de repente as condições para que funcionassem automaticamente estes mecanismos de substituição de importações. Não se trata aqui de desmerecer o impacto desenvolvimentista da industrialização sobre as sociedades dependentes e em particular sobre a brasileira; mas consideramos que é de importância crucial não perder de vista os fatores essenciais que a tornaram possível: a) a estruturação de um mercado interno e b) a organização de um sistema produtivo industrial com base nas relações capitalistas. Ambos começam a gestar-se, como faces da mesma moeda, já em fins do século XIX; prosseguem sua expansão durante os primeiros anos do século XX e são condições *sine qua non* para que se possa aproveitar a favorável conjuntura gerada pelo conflito bélico.

Pode-se identificar duas etapas distintas nesta segunda fase da industrialização brasileira; a primeira com predominância de capital nacional¹⁷ nos governos Vargas (1930-1945/1951-1954), e a segunda com predominância de capital transnacional no governo Juscelino Kubitschek (1956-1961).

As classes dominantes brasileiras, até final dos anos 1920, eram formadas por oligarquias que estavam vinculadas ao setor primário exportador e à posse da terra. Porém,

¹⁷ “Tal industrialização pode se realizar sob o controle de uma burguesia nativa e dos Estados nacionais. Em primeiro lugar, porque as próprias dificuldades enfrentadas pelo capital imperialista durante a crise dos anos trinta e a Segunda Guerra impedem-lhe de desviar-se para a industrialização da periferia [...] em segundo lugar, as lutas de libertação que, em decorrência da crise do velho imperialismo, se deflagram na América Latina, África e Ásia entre os anos trinta e os anos cinquenta afugentaram os capitais metropolitanos. Por último, no pós-guerra, esses capitais se dirigiram preferente e tendencialmente para a Europa, além de haver se deslocado para a indústria bélica em consequência do clima da guerra fria e da guerra da Coréia” (SOUZA, 1987, p. 77-78).

dentro de sua estrutura ideológica esta classe dominante padecia de um paradoxal ecletismo. Nas palavras de Bambirra e Santos (1988, p. 103)

São conservadoras enquanto beneficiárias do sistema agroexportador, que tratam de preservar, ao mesmo tempo em que instrumentalizam toda uma concepção liberal e livre-cambista que obstaculiza o protecionismo da indústria nacional. São modernizadoras na medida em que introduzem no setor agroexportador toda uma série de inovações tecnológicas para tornar mais eficiente o sistema produtivo e para permitir intensificar o comércio com as metrópoles; estimulam a formação e expansão de um mercado livre de força de trabalho, condição para que floresçam as relações de produção tipicamente capitalistas; promovem um relativo e intenso processo de modernização de novos serviços e locais públicos e tratam de reproduzir na periferia o ambiente moderno que caracteriza a vida das grandes cidades [...] no entanto, toda essa modernização que a burguesia agroexportadora de fato promove está intrinsicamente limitada pela própria estrutura produtiva que a aciona e que a paralisa: a economia primário-exportadora.

A revolução de 1930 pode ser entendida como o marco da mudança de importância na estrutura produtiva brasileira¹⁸. O sistema agrário-exportador perde espaço e a base produtiva urbano-industrial ganha força. Trata-se de uma mudança no polo de acumulação nacional no qual a realização interna da produção, mesmo que parcialmente, é estimulada (OLIVEIRA, 2013). Além disso

A nova correlação de forças sociais, a reformulação do aparelho e da ação estatal, a regulamentação dos fatores, entre os quais o trabalho ou o preço do trabalho, têm o significado, de um lado, de destruição das regras do jogo segundo as quais a economia se inclinava para as atividades agrário-exportadoras e, de outro, de criação de condições institucionais para a expansão das atividades ligadas ao mercado interno (OLIVEIRA, 2013, p. 35).

É importante constatar que a Revolução de 1930 foi uma revolução burguesa e que apesar de ser tratada como tal, ao fim do processo a burguesia não conseguiu de fato derrubar totalmente do poder seus “antagonistas”, a oligarquia rural. A nova e débil burguesia industrial via-se diante de uma divergência, de um lado necessitava afirmar seus interesses protecionistas e reformistas através do embate com o poder hegemônico (latifundiários), mas ao mesmo tempo necessitava das divisas geradas por este setor (BAMBIRRA; SANTOS, 1988). Para Marini (1966) o processo de lutas que se desenvolveu a partir da revolução de 1930 e que culminou com o estabelecimento do Estado Novo¹⁹ (1937) terminou por assegurar a burguesia no poder

¹⁸ “Si el inicio de la industrialización data de más de 100 años y estuvo incluso en la raíz del proceso político revolucionario que, victorioso en 1930, permitió su aceleración, y si la actividad fabril ganó impulso en la década de 1920, no es posible negar que es a partir de la revolución de 1930 que la industrialización se afirma en el país y emprende el cambio global de la vieja sociedad” (MARINI, 1966, p. 82).

¹⁹ “O Estado Novo representava na prática uma ditadura bonapartista que tratava de apresentar-se como um “Estado amálgama” dos interesses de todas as classes (excluída a camponesa), mas que representava de fato a

nacional, em uma aliança que se estabeleceu com os proprietários de terras e alguns grupos de comerciantes²⁰, o que o autor chama de “Compromisso político de 1937”. Compromisso este que transferia parcela dos excedentes produzidos pelo setor primário-exportador para financiar a indústria²¹. Neste contexto, para o proletariado foram garantidas uma série de prerrogativas assentadas principalmente na legislação trabalhista. Porém, em contrapartida, foi-lhes estabelecida uma margem de mobilização curta, dado que o aparato sindical estava subordinado ao governo dentro de um rígido modelo corporativista (MARINI, 1966; BAMBIRRA; SANTOS, 1988). Porém para Souza (1987, p. 77) “a industrialização da periferia, ainda que gestada antes, é, na verdade, um fenômeno típico do pós-guerra”.

O entendimento de Ribeiro (2006, p. 185) sobre a industrialização merece menção

A moderna industrialização brasileira teve seu impulso inicial através de dois atos de guerra. Getúlio Vargas impôs aos aliados, como condição de dar seu apoio em tropas e matérias-primas, a construção da Companhia Siderúrgica Nacional em Volta Redonda e a devolução das jazidas de ferro de Minas Gerais. Surgiram, assim, imediatamente após a guerra, dois dínamos da modernização do Brasil. Volta Redonda foi a matriz da indústria naval e automobilística e de toda indústria mecânica. A Vale do Rio Doce pôs nossas reservas minerais a serviço do Brasil, provendo delas o mercado mundial.

Lessa (1981) afirma que no início da década de 1950 (período que coincide com o segundo governo Vargas) houve uma sucessão de políticas que buscavam a modificação da estrutura econômica do país, o que se caracteriza pela busca por uma política de desenvolvimento. Uma parcela deste conjunto de políticas dizia respeito a investimentos públicos nos sistemas de transporte (principalmente pela reestruturação do Plano Nacional Rodoviário) e de energia (principalmente com a ampliação do Fundo Nacional de Eletrificação), refletindo-se também na readequação de parcela da marinha mercante nacional e do sistema portuário. Além disso, em 1952, foi criado o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDE) com o propósito de financiar principalmente o desenvolvimento da industrial nacional, entretanto nos primeiros anos após sua criação o banco esteve fortemente ligado ao fomento e

imposição sobre o conjunto da sociedade dos interesses da burguesia industrial” (BAMBIRRA; SANTOS, 1988, p. 115).

²⁰ “Ahora bien, el compromiso de 1937 expresa de hecho una complementación entre los intereses económicos de la burguesía y los de las antiguas clases dominantes; es en este marco que el drenaje de capitales tiene sentido, aunque no se debe confundir tal drenaje con la complementación misma. Y es por haber reconocido la existencia de ésta y actuado en consecuencia que no se puede hablar de falta de conciencia de clase por parte de la burguesía brasileña” (MARINI, 1966, p. 84).

²¹ “Exemplo muito claro disso se encontra no chamado ‘confisco cambial’ que permitia ao Estado subvencionar os cafeicultores em troca de obter o controle do grosso das divisas obtidas com a exportação. O financiamento estatal do café mantinha sua produção, favorecia por um lado a oligarquia, mas, por outro, e isso era o fundamental, suas receitas eram usadas para custear a compra de matérias-primas e máquinas para a indústria” (BAMBIRRA; SANTOS, 1988, p. 112).

financiamento de infraestrutura. A reforma cambial de 1953 que a Instrução 70 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) perpetuou foi de grande importância para a indústria nacional, pois garantiu uma reserva de mercado para os produtos produzidos internamente com o encarecimento das importações. Também subsidiou a importação de bens de capital e insumos requeridos pela indústria e possibilitou que o estado voltasse a obter renda operando no swap cambial. Em 1954 nasceu a Petrobrás com o intuito de conceder ao estado o monopólio do petróleo (LESSA, 1981; TAVARES, 2010).

O período do segundo governo Vargas foi marcado pelo recomeço de profundas lutas políticas que culminariam posteriormente no golpe cívico-militar que derrubaria o então Presidente João Goulart em 1964. Na base destas lutas encontrava-se a burguesia industrial e sua intenção de pôr todo o aparato do estado a sua disposição, transgredindo assim o acordo firmado em 1937 com as outras parcelas dominantes da sociedade brasileira. Este rompimento se deu pelo fato de a complementariedade entre os dois setores (o industrial e o agrícola) estar debilitada, de modo especial devido ao aumento significativo do setor industrial na economia. Além disso, a tentativa de fazer uma política de conciliação de classes com base na concessão de alguns direitos sociais para o proletariado, ao mesmo tempo em que criou uma Lei de Segurança Nacional, renovou o acordo militar com os Estados Unidos e efetuou uma reforma cambial que buscava aumentar as exportações e diminuir as importações concomitante com a liberalização da entrada de capitais foi a derrocada final do governo Vargas. Isolado do apoio das massas e cerceado pela direita (liderada por Carlos Lacerda) restou a Getúlio Vargas tirar sua própria vida (MARINI, 1966).

A expansão da indústria no período 1930-1954 pode ser resumida como

La industria nacional se expandió gracias al sistema semicolonial, de exportación, que caracterizó a la economía brasileña antes de los años treinta, y que esta industria no sufrió limitación o competencia sensible, en virtud de las condiciones excepcionales que habían creado la crisis de 1929 y el conflicto mundial. El compromiso político de 1937 había tenido por base esa realidad objetiva. Hacia los años cincuenta la situación cambia. Mientras la industria se empeña en mantener altos los tipos de cambio, lo que la lleva a chocar con el sector agroexportador, cuyas ganancias quedaban así disminuidas, este sector ya no puede ofrecer a la industria el monto de divisas que le había proporcionado otros tiempos [...] la crisis del sector externo de la economía brasileña expresaba, por lo tanto, la ruptura de la complementariedad que había caracterizado las relaciones de la industria con las actividades agroexportadoras (MARINI, 1966, p. 30-31).

Porém este modelo de expansão da indústria nacional entrou em crise. Crise esta que pode ser resumida por dois fatores estruturais da economia nacional: primeiro, a crise do sistema externo, com a baixa dos preços dos produtos exportados e uma saturação na

capacidade de absorção do principal mercado comprador, os Estados Unidos. O segundo fator diz respeito à estrutura das propriedades fundiárias, concentrada de tal maneira que não ofertava matérias-primas e nem alimentos suficientes para suprir a indústria e o aumento demográfico (MARINI, 1966).

Com o suicídio de Vargas, quem assumiu o Governo Federal foi seu vice Café Filho, que através de seu Ministro da Fazenda, Eugenio Gudín, tomou uma posição favorável à entrada de capitais estrangeiros no país como forma de contornar uma parte do estrangulamento que a indústria sofria. Foi através da Instrução 113 da SUMOC que o governo, sem alterar o sistema cambial vigente, concedeu facilidades extremas para o ingresso de capital estrangeiro na economia brasileira. Chegou-se a conceder a entrada de máquinas e equipamentos de empresas estrangeiras sem cobertura cambial, visto que as empresas nacionais necessitavam esta cobertura (MARINI, 1966). Com isso, a burguesia industrial nacional, afetada pela falta de divisas, começou a aceitar seu papel secundário frente ao capital estrangeiro, que dotado de divisas e vindo principalmente dos Estados Unidos buscava novas áreas de investimento. Tais empresas também estabeleciam como condição para seus investimentos a concessão de amplo espaço de ação e o livre acesso de seus capitais à economia brasileira. Além disso, era necessário que a burguesia renunciasse à política nacionalista de Vargas.

Passada a primeira fase do processo de industrialização brasileira, a segunda fase pode ser datada do período que compreende o governo JK e o seu Plano de Metas²², o qual pretendia avançar “cinquenta anos em cinco”. Nas palavras de Bamberger e Santos (1988, p. 121) “o fato mais transcendental neste período é que começa o acasamento do nacionalismo populista e a abertura de uma nova época na qual o capitalismo dependente brasileiro [...] descartará sua máscara popular e assumirá uma nova face que resulta do novo caráter do sistema dependente”. Segundo Lessa (1981) o plano foi estabelecido dentro de uma visão “imediatista e pragmática”. A política econômica do plano estava assentada em quatro pontos, primeiro a liberalização da entrada de capital estrangeiro; segundo a ampliação da participação do setor público na formação de capital; terceiro o esforço de direcionar os recursos majoritariamente para as áreas

²² “O “Programa de Metas”, nome oficial da política econômica de JK, partia de um diagnóstico sobre os “pontos de estrangulamento” da economia nacional situados em três setores básicos: infraestrutura, indústria de bens intermediários e indústria de bens de equipamentos. O Plano não se preocupa especialmente com a agropecuária, nem define metas com relação à distribuição espacial ou pessoal da renda” (RABELO, 2003, p. 48). Ainda sobre o Plano de Metas “Aunque contaba con facilidades arancelarias y estímulos fiscales a la iniciativa privada, el Plan se respaldaba, principalmente, en inversiones públicas en sectores básicos y en los ingresos de capital extranjero. Para mantener el ritmo previsto se hacía necesaria una inversión monetaria importante en las obras públicas y en la construcción civil; Kubitschek prefirió concentrarlas, *ad suam majorem gloriam*, en la edificación de una nueva capital: Brasília (MARINI, p. 33, 1966).

abordadas pelo plano; e quarto o tratamento do problema da estabilidade, tendo sido feitos todos os movimentos para conter a inflação, desde que não atrapalhassem a execução do plano (LESSA, 1981).

Para tanto, iniciou-se uma ascensão da entrada de capital transnacional no país (SOUZA, 2008; OLIVEIRA, 2013). A entrada anual de capital estrangeiro sob a forma de investimento direto saltou de US\$ 65 milhões no quinquênio 1950-55, para US\$ 148 milhões no quinquênio 1956-61. Outra modalidade de entrada de capital, os empréstimos e financiamentos passaram de US\$ 231 milhões em 1956 para US\$ 529 milhões em 1961. Aproximadamente, 70% destas entradas de capital vieram em forma de máquinas e equipamentos, obsoletos no centro capitalista, porém modernos no Brasil (SOUZA, 2008). Dada esta nova conjuntura econômica seria natural, segundo Marini (1966, p. 34), que “creciera la influencia de los grupos económicos internacionales en la sociedad política brasileña”. Essencialmente, estes grupos eram norte-americanos, porém começavam a fluir capitais da Europa e do Japão cujas economias encontravam-se em recuperação. Os investimentos dirigiam-se a setores como o automotor, o químico, o da mecânica, assim como da metalurgia pesada e leve (BAMBIRRA; SANTOS, 1988).

Foi este movimento de afluxo de plantas industriais que permitiu o deslocamento do eixo produtivo industrial, que fabricava bens de consumo e passou a fabricar bens de consumo suntuário. As indústrias dinâmicas neste processo eram a indústria de construção naval, mecânica pesada, siderurgia, cimento e, principalmente, a indústria automobilística. O investimento estrangeiro penetrou, principalmente, nos ramos dinâmicos da economia, considerados os promotores da expansão produtiva e, de certo modo, passou a controlar a economia nacional (OLIVEIRA, 2013). De acordo com Osorio (2004, p. 79)

El estado y el capital industrial latino-americano optan por asociarse con el capital extranjero, permitiendo que equipos obsoletos en la economía estadounidense, principalmente, resuelvan las necesidades anteriores, para lo cual se abren las puertas del sector secundario al capital extranjero. Ello provocará virajes significativos en el curso de la industrialización latino-americana en materia de acelerada monopolización, cambios en la conformación del mercado interno, en tanto los equipos importados, si bien en el mundo central podían formar parte de la producción de bienes necesarios, en el mundo dependiente emergen como bienes suntuarios, propiciando fracturas y polarizaciones que terminarán por ahondarse en tiempos posteriores.

Ocorre que este fato tem grandes consequências econômicas e sociais. Parte daí uma tendência progressiva de desnacionalizar a propriedade dos meios de produção e conforme Bambirra e Santos (1988, p. 121) “como um grande polvo que abarca com seus tentáculos as peças fundamentais do sistema produtivo”. Para lograr êxito o imperialismo detinha muitos

recursos, os mais notórios seriam o monopólio da tecnologia, os sistemas de financiamento, o controle das matérias-primas industrializadas e os bens de capital, ou seja, máquinas e equipamentos (BAMBIRRA; SANTOS, 1988).

O deslocamento do eixo produtivo para bens suntuários e o processo de industrialização não lograram aumentar o salário mínimo da população, ao contrário, na série histórica que compreende o período o salário mínimo é estagnado. De 1944 a 1951 o salário mínimo real diminuiu pela metade, recuperou fôlego e oscilou tanto para cima quanto para baixo no período 1952-57. O salário mínimo voltou a diminuir no período 1958-64, atingindo no período pós-1964 o mesmo valor que tinha no ano de 1944 (OLIVEIRA, 2013). Fica claro na Tabela 1 a variação do salário mínimo real no Rio de Janeiro e São Paulo no período 1944 a 1965.

Tabela 1 – Variação real do salário mínimo no Rio de Janeiro e São Paulo de 1944 a 1965.

ANO	ÍNDICES (base – 1944=100)		ANO	ÍNDICES (base – 1944=100)	
	Rio de Janeiro	São Paulo		Rio de Janeiro	São Paulo
1944	100,0	100,0	1955	142,9	139,9
1945	84,2	80,3	1956	150,9	147,0
1946	74,1	70,9	1957	159,8	153,8
1947	60,7	53,8	1958	140,2	133,3
1948	58,0	49,6	1959	106,3	101,7
1949	55,4	50,4	1960	140,2	130,8
1950	50,9	47,9	1961	161,6	146,2
1951	53,6	53,0	1962	137,5	123,9
1952	122,3	124,8	1963	128,6	114,5
1953	107,1	101,7	1964	124,9	116,3
1954	144,6	138,3	1965	119,6	112,8
			1968	103,6	94,0

Fonte: Adaptado de Souza (1971).

Na Tabela 1, o período que mais chama a atenção é a passagem de 1951-52 quando o salário mínimo teve uma valorização de 22,3% e 24,2% no Rio de Janeiro e em São Paulo, respectivamente. Essa elevação foi possível graças ao decreto nº 30.342 de 24 de dezembro de 1951, que fixou a nova tabela do salário mínimo. Porém, no período do Governo Kubistchek o que ocorreu foi a perda salarial, muito pelo contínuo fluxo de pessoas do campo que aceitavam trabalhar por salários menores e também pelo fato de a contenção salarial ser uma complementariedade da política econômica estabelecida pelo presidente. Essa tendência continuou nos governos posteriores e com elas a luta pela reposição salarial (BAMBIRRA; SANTOS, 1988). Isso se deveu também à escalada inflacionária do período, que atingiu principalmente a população de menor renda. A Tabela 2 mostra o crescimento da inflação no período de 1955 a 1961.

Tabela 2 – Inflação no Rio de Janeiro no período de 1955 a 1961.

ANO	INFLAÇÃO
1955	23,0
1956	21,0
1957	16,1
1958	14,8
1959	39,2
1960	29,5
1961	33,2

Fonte: Adaptado de Abreu (2014).

As causas desta escalada inflacionária têm diferentes diagnósticos. Para os monetaristas a causa principal do aumento generalizado dos preços era o excesso de demanda causado pela expansão monetária. Porém, para os cepalinos a causa não estava na demanda e sim em uma falta de oferta das mercadorias para o consumo interno (SOUZA, 2008). Porém, o projeto implementado por Kubistchek estava assentado sobre uma política de déficit pré-orçamentário e de busca por divisas oriundas de empréstimos do estrangeiro, os dois fatores altamente inflacionários (BAMBIRRA; SANTOS, 1988).

Sem embargo, esta expansão econômica com a ascensão da penetração do capital estrangeiro começou a dar sinais de esgotamento em 1960. Entre 1950 e 1960 a taxa de crescimento demográfico era de 3,1% ao ano, sendo que nas cidades a população crescia o dobro, 6% ao ano. No mesmo período, a produção industrial cresceu a uma taxa de 9% ao ano enquanto o emprego na atividade industrial cresceu 3% ao ano (MARINI, 1966). Essa discrepância nos números favoreceu a acumulação capitalista, visto que com o excedente populacional a formação de um Exército Industrial de Reserva era latente e logo a competição entre os trabalhadores forçou-os a aceitarem trabalhar por um preço menor e/ou aceitarem condições de trabalho piores.

Em janeiro de 1961, Jânio Quadros assumiu a Presidência da República. Seu governo não durou muito tempo, pois em agosto do mesmo ano ele renunciou ao cargo, dando lugar ao vice João Goulart. O principal ponto a se destacar, neste rápido governo, foi a reformulação cambial promulgada através da Instrução 204 da SUMOC, que abolia todos os aspectos do regime adotado em 1953, inclusive a Instrução 113. O novo regime cambial era composto de um único mercado para importações e exportações e a taxa de câmbio era flutuante, ou seja, o governo abriu mão de utilizar a ferramenta cambial. Essa liberação cambial tinha dois objetivos: primeiro visava destravar o setor externo que vivia em constante crise de divisas; em segundo lugar, visava racionalizar a economia por meio da liberalização cambial, ou seja, eliminar setores que não fossem competitivos (MARINI, 1966).

Se no campo econômico, Quadros se aproximava da direita, no campo das relações internacionais era ao contrário. Ele iniciou o diálogo para reatar relações com os países socialistas, interrompidas desde 1947; enviou um grupo rumo a China; abriu novas embaixadas e consulados em países africanos e tratou diferente os países latinos. Com isso, pretendia diversificar a pauta exportadora nacional e aumentar a entrada de divisas estrangeiras, incluindo novos produtos manufaturados e ampliando a exportação dos bens tradicionais (MARINI, 1966).

A liberalização da economia revertia-se internamente em aumento do custo de vida da população e, mesmo com a pressão dos sindicatos para se aumentar o nível salarial, Quadros insistia em conclamar a nação ao sacrifício de uma política austera. Somava-se a isto o fato de que, por não pertencer a um grupo político-ideológico bem definido ele desagradava tanto grupos da direita quanto da esquerda. Além disso, ele parecia gozar de demasiada confiança em sua capacidade política, mas renunciou em 25 de agosto de 1961, logo após uma insubordinação militar que não cumpriu suas ordens de impedir Carlos Lacerda de discursar na TV. Ainda acreditando em sua capacidade política, pensou que regressaria ao poder nos braços do povo como foi com Vargas. Mas isso não aconteceu e, em seu lugar, assumiu seu vice João Goulart, em meio ao que parecia o prenúncio do golpe de 1964 (MARINI, 1966).

João Goulart assumiu o poder sob um movimento de resistência encabeçado pelo então governador do Rio Grande do Sul, Leonel Brizola. Por isso, teve que firmar um compromisso de substituição do presidencialismo pelo parlamentarismo. De maneira geral, essa foi a forma encontrada por Goulart para acalmar os ânimos e ganhar tempo enquanto formava uma campanha de defesa do presidencialismo. Formou-se, então, um amplo movimento liderado pelo presidente e que contava com o amplo apoio dos movimentos de trabalhadores e de algumas camadas militares. Esse movimento buscava a convocação de um plebiscito para derrotar a ideia do parlamentarismo e criar robustez para o apoio das reformas de base que viriam a ser propostas por meio do Plano Trienal (MARINI, 1966).

En líneas generales se trataba de un conjunto de medidas destinadas a reactivar el crecimiento económico y a promover progresivamente un regreso a la estabilidad monetaria. La palabra desinflación, que estuviera de moda en el periodo de Quadros, volvía a los periódicos y declaraciones oficiales [...] paralelamente, trazaba el Plan una serie de directrices para las reformas estructurales: administrativa, bancaria, fiscal y agraria (MARINI, p. 49, 1966).

O fracasso do Plano Trienal e as pressões vindas da burguesia industrial deixaram claro que, mesmo em se tratando de um governo de caráter popular, o que se esperava de Goulart era que conseguisse rearticular as condições para que as taxas de lucro dos investimentos fossem

mantidas e ampliadas. Isso quer dizer que, no longo prazo, o governo deveria trabalhar no sentido de expandir o mercado consumidor, enquanto no curto prazo deveria trabalhar para breçar as manifestações dos trabalhadores por melhores salários. Mais uma vez um presidente brasileiro se via em uma encruzilhada entre dois grupos ideológicos distintos. De um lado os setores da extrema direita que viam Goulart como uma ameaça comunista, de outro a ala radical da esquerda que via Goulart como o conciliador que era (MARINI, 1966).

O cenário econômico do período não ajudava em nada para acalmar os exaltados. O PIB e a produção industrial caíram no período, enquanto a inflação crescia vertiginosamente, como evidencia a Tabela 3.

Tabela 3 – Taxa de crescimento do PIB, da produção industrial e da inflação, no período de 1961 a 1964.

Ano	PIB (%)	Crescimento da Indústria (%)	Taxa de Inflação (%)
1961	8,6	11,1	33,2
1962	6,6	8,1	49,2
1963	0,6	-0,2	72,8
1964	3,4	5,0	91,8

Fonte: Adaptado de Souza (2008).

Se não chegou a ser negativo em nenhum período, o PIB experimentou uma queda considerável em seu ritmo de crescimento, somando-se a isto o elevado grau de inflação, o que levou à conversão da instabilidade em crise. A formação bruta de capital fixo caiu de 21,34% em 1962 para 20,95% em 1963 e 19,94% em 1964. Quando se analisa somente a indústria de transformação, a formação bruta de capital fixo caiu de 15% em 1963 para 10% em 1964, tendo ocorrido uma perda real de 5% em um ano. O investimento estrangeiro direto reduziu-se de US\$ 108 milhões em 1961 para US\$ 69 milhões em 1963 e para US\$ 28 milhões em 1964. Inversamente, a transferência de valor para o exterior em forma de remessa de lucros, aumentou de US\$ 15 milhões em 1962 para US\$ 147 milhões em 1963 e para 192 US\$ milhões em 1964 (SOUZA, 2008). Fica claro, assim, o grau de dependência e subordinação da economia nacional aos capitais transnacionais, pois enquanto os dados econômicos internos se deterioravam os níveis de transferência de lucros só aumentavam. Tem-se aí uma consequência direta da penetração massiva de capital estrangeiro na economia nacional, competindo de maneira desigual com as empresas nacionais, realizando a apropriação e expropriação do mais-valor produzido internamente. As pressões da burguesia industrial sobre os governos para não pôr em prática uma política de valorização do salário mínimo traduzem-se na forma como já se

tentava amenizar a transferência de valor, ou seja, explorando além dos limites normais a força de trabalho.

Goulart foi deposto pelo golpe cívico-militar²³ e em seu lugar assumiu o primeiro presidente militar do regime, Marechal Castelo Branco. Diferente dos seus sucessores Castelo Branco era favorável a um alinhamento automático com os Estados Unidos²⁴, o que agudizou o processo de dependência e as categorias que desdobram dele.

As primeiras atitudes no início do primeiro mandato militar foram, no campo social, a repressão por meio da força dos movimentos sociais principalmente os movimentos dos trabalhadores; a perseguição, prisão e tortura de líderes ligados a estes movimentos, etc. No campo econômico o governo atuou na contenção de salários, aumento dos tributos, assim como restrição do crédito e dos subsídios. Em outras palavras, buscou-se a estabilização monetária, política ortodoxa chave – desde aqueles tempos – preconizada pelo Fundo Monetário Internacional, órgão econômico superior do imperialismo. Estas medidas visavam racionalizar os setores não competitivos da economia ao mesmo tempo que diminuía o preço da mão de obra. Conforme Bambilra e Santos (1988, p. 129) “desta maneira, nos primeiros anos do regime militar tratou-se de ‘sanear’ a política, a sociedade e sobretudo a economia brasileira, com a finalidade de tornar o país mais atraente para os investidores, especificamente os estrangeiros”. O efeito imediato dessas medidas foi o favorecimento dos grupos econômicos poderosos (notadamente os estrangeiros) e algumas parcelas da burguesia industrial nacional. Havia uma preferência do governo em beneficiar amplamente indústrias de bens intermediários, de consumo durável e de equipamentos, notadamente as indústrias que buscavam o mercado internacional, tornando patente a cisão do ciclo do capital na economia dependente. Se no governo de Quadros a burguesia nacional começou a aceitar seu papel secundário na economia nacional, no governo militar ela tornou-se totalmente imbuída deste papel e passou a ser o sócio minoritário no processo produtivo. Além disso, fortaleceu-se o processo de capitalização da economia (MARINI, 1966).

Uma das características do imperialismo é a exportação de capitais para o exterior, garantindo que um excedente de capital não investido internamente migre para regiões do globo que, teoricamente, garantiriam lucros maiores. Além de garantir está esterilização de capital

²³ Para mais detalhes sobre a história do golpe que derrubou Goulart ver Souza (2008), Marini (1966), Bambilra e Santos (1988).

²⁴ “El canciller del gobierno Castelo Branco, Vasco Leitão da Cunha, rechazó la idea de una política externa independiente, invocando razones geopolíticas que vincularían estrechamente al Brasil con el mundo occidental, y particularmente con Estados Unidos, y declaró que el concepto básico de la diplomacia brasileña era el de interdependencia continental” (MARINI, 1966, p. 67).

excedente, este processo garante uma ampliação dos limites políticos e econômicos do país imperialista. Nesse momento o exemplo contundente são os Estados Unidos, pois o governo americano, em distintas formas, algumas sutis outras nem tanto, dispensa proteção aos seus capitais. A exportação de capitais e tecnologias produz, dentro da economia dependente, um impulso ao desenvolvimento do setor industrial, porém expressa o acirramento das questões sociais dentro destes países. Por exemplo, evidencia-se o choque de interesses entre os setores de exportação e os setores que produzem para o consumo interno; entre industriais e latifundiários; e claro entre a burguesia (seja industrial ou os proprietários de terras) e o proletariado (urbano ou rural) (MARINI, 1966).

Outro aspecto a se destacar é sobre o ritmo acelerado de inovações dentro de uma economia central que conduz à necessidade de exportar-se tecnologias obsoletas para a periferia. Porém, o setor externo das economias dependentes vive em crise e sua capacidade de importar essas novas tecnológicas surge como uma trava para este processo. Marini (1966, p. 63) explica como o capital estrangeiro contorna esta situação:

La contradicción sólo puede superarse mediante la introducción de tales equipos en los países subdesarrollados bajo la forma de inversión directa de capital. La consecuencia de tal procedimiento es la aceleración del proceso de desnacionalización – por tanto de integración – al mismo tiempo en que allí se implanta un desnivel creciente entre el marco tecnológico y las necesidades de empleo para una población en explosión demográfica. La manera por cual se procura, pues, superar el estrangulamiento cambiario implica, por los problemas resultantes, la agudización de las tensiones sociales internas, factor decisivo en los movimientos de liberación nacional.

A burguesia nacional seja por sua recusa a romper com o latifúndio ou por sua subordinação ao capital estrangeiro, acaba por destruir o mercado interno. Resta como alternativa a ampliação da subordinação ao imperialismo, concomitantemente com a busca de novos mercados internacionais, buscando a distribuição de sua produção. No Brasil, a partir do governo Castelo Branco isto deixou de ser uma alternativa e transformou-se em objetivo principal. Marini (1966) classifica este movimento como subimperialismo, ou seja, o Brasil passou a ser uma extensão, mesmo que indireta, do imperialismo norte-americano.

Sem entrar em detalhes de governantes ou de planos econômicos dos governos militares cabe aqui ressaltar alguns dados do período que demonstram o grau de dependência e de estrangulamento que a economia brasileira experimentou no período. Bonelli e Malan (1976), demonstraram que a fatia pertencente ao capital estrangeiro da indústria nacional aumentou de 18,9% em 1965 para 26,3% em 1973. A dívida externa brasileira saltou de US\$ 3,78 bilhões em 1968 para US\$ 17,9 bilhões em 1974. As remessas de juros enviados ao exterior elevaram-

se de US\$ 298 milhões no biênio 1970-72 para US\$ 1,44 bilhão no biênio 1974-75²⁵. Este cenário obviamente reflete um esgotamento da possibilidade de o país seguir refém de um modelo dependente. Dentro deste contexto a classe trabalhadora observou seus rendimentos diminuírem, enquanto a intensidade do trabalho aumentou. A participação dos salários da indústria de transformação na produção do valor reduziu-se de 17,15% em 1970 para 15,20% em 1973; a produtividade real do trabalho no país subiu cerca 14% no período, em contrapartida, o salário mínimo real caiu 15% no mesmo período de tempo. No que tange ao aumento da jornada de trabalho em São Paulo, a parcela da população que trabalhava mais de 50 horas semanais aumentou de 24,2% em 1968 para 28,2% em 1972 (SOUZA, 2008). Ou seja, houve um incremento na produtividade da mão de obra e na intensidade do trabalho, ao mesmo tempo em que o salário da classe trabalhadora diminuiu, cenário clássico de superexploração da força de trabalho.

Ao final da década de 1970 ocorreu o ponto alto das manifestações sindicais pelo reajuste de salários no Brasil. A greve dos metalúrgicos do ABC paulista, em 1978, foi o primeiro grande movimento reivindicativo dos trabalhadores organizados. Um ano depois, em março de 1979, os metalúrgicos voltaram a deflagrar uma greve que durou 14 dias e contou com a adesão de 210 mil metalúrgicos. A reação do governo militar foi a de prender os líderes grevistas, entre eles um que viria a se tornar presidente do Brasil em 2002, Luís Inácio Lula da Silva (SOUZA, 2008).

No período que se segue ocorre a transição de regime político, quando se expressa muito do mesmo. Assim, o Brasil desembarcou no início dos anos 1980 envolvido pelo começo de um período de redefinição da Divisão Internacional do Trabalho, no qual a indústria começou a perder espaço de importância no produto nacional em detrimento dos setores primários exportadores, tudo isso dentro de uma lógica mundial de monopólio e de apropriação de valor.

4.2.1 O novo padrão exportador

A dinâmica mundial que se desenvolveu a partir da década de 1980 foi caracterizada pela expansão do mercado mundial através da superação dos limites nacionais, no que tange às estruturas de produção, circulação e consumo dos bens. Essa dinâmica alterou as maneiras de organização das sociedades nacionais, alterando também as bases ideológicas de cada país. A esse processo denomina-se “globalização” (MARINI, 1997).

²⁵ Dados do Banco Central do Brasil.

A noção de “mundialização” é mais adequada para tratar o período do que o conceito de globalização. Esta preferência justifica-se pelo fato de esta noção permitir que se periodize os processos do sistema mundial, como por exemplo, as etapas que remetem ao padrão de reprodução do capital. Nas palavras de Osorio (2004, p. 80) “en la etapa de mundialización se presenta la fase descendente, recesiva, del largo ciclo de expansión capitalista que se inició con posterioridad a la segunda guerra y que tuvo Estados Unidos como eje central de la acumulación mundial”. A mundialização pode ser compreendida como um período de transição, no qual, a partir de novas tecnologias, o capital desenvolve novas formas de reproduzir-se e recuperar suas taxas de lucro. A realocação produtiva, a maior mobilidade de capital, a maior exploração da força de trabalho e a própria reorganização do mercado mundial são formas significativas desta etapa (OSORIO, 2004).

Os países centrais entram nesta nova fase com algumas vantagens sobre os países periféricos, são duas principais: a) a manutenção do monopólio tecnológico, pois a gigantesca vantagem tecnológica dos países desenvolvidos faz com que se acentue as condições dependentes dos países subdesenvolvidos; b) o controle da transferência de atividades industriais pelos países desenvolvidos, o qual é estabelecido de duas maneiras: a transferência somente de indústrias menos intensivas em tecnologia aos países subdesenvolvidos; ou o fracionamento das etapas produtivas, dispersando-as por vários países (MARINI, 1997).

A América Latina absorveu as condições postas por este período de maneira própria, a qual se caracteriza, principalmente, pela reprimarização das economias, pela realocação de segmentos produtivos, pela precariedade e flexibilidade do trabalho (superexploração), pelo crescimento de economias voltadas ao mercado externo, redução do mercado interno, elevação da pauperização e fortes tensões sociais (OSORIO, 2004). Conforme Marini (1997, p. 260)

De esta manera la economía globalizada, que estamos viendo emerger en este fin de siglo y que corresponde a una nueva fase del desarrollo del capitalismo mundial, pone sobre la mesa el tema de una nueva división internacional del trabajo que, *mutatis mutandis*, tiende a reestablecer, en un plano superior, formas de dependencia que creíamos desaparecidas con el siglo XIX.

Este novo modelo primário-exportador é diferente daquele já experimentado pelas economias latino-americanas. Conforme Osorio (2004, p. 101) “caracterizamos la nueva economía como un patrón exportador de especialización productiva, que enfatiza el abandono del proyecto de industrialización diversificada, pero que deja abierta la idea de economías que pueden seguir industrializándose, sólo que en rubros específicos”. O autor defende que dentro deste novo padrão de reprodução do capital não ocorre a desindustrialização das economias –

tese muito defendida no Brasil atual, pois a reestruturação produtiva operada leva a que determinados ramos produtivos, que antes eram priorizados, tornem-se preteridos.

No caso brasileiro, a abertura comercial foi posta em prática no início da década de 1990, no governo de Fernando Collor de Melo²⁶. O Plano econômico do governo era uma síntese do que preconizava o Consenso de Washington²⁷ e do que se convencionou chamar de neoliberalismo. A parte o fato de que este governo congelou os ativos da poupança para enfrentar a inflação e sanear as contas públicas, foi adotado um amplo plano de abertura econômica. Foram concedidas isenção de tarifas de importação para aproximadamente mil produtos, baixando de uma média de 37% para 32% e que atingiria, em 1994, 14,2%. Também se procedeu à redução de barreiras não tarifárias e redução do desvio padrão da estrutura tarifária nacional de 19,6% para 7%. O resultado deste processo não poderia ser outro, senão a queda nos índices de produção e emprego, ou seja, recessão.

No período em que esteve no governo, Collor logrou números muito ruins, por exemplo, o rendimento médio real dos salários, em São Paulo, reduziu-se em 35% e o rendimento dos assalariados como um todo sofreu queda de 30%. O salário mínimo real, após o seu governo, passou a valer apenas 26% do que era quando foi instaurado em 1940. A taxa de desemprego, que era de 8,8% quando ele assumiu, aumentou para 14,9% ao final de seu governo. No que tange o Produto Interno Bruto, os números revelam que em 1990 houve uma queda de 4,3%, em 1991 um crescimento de 1%, para que em 1992 ocorresse uma nova queda de 0,5%. A participação da produção industrial no PIB caiu de 46,3% em 1989 para 38,7% em 1992. Os números da inflação acompanharam esse cenário péssimo e ao final de seu governo detinha um acumulado de 3.114,7% de elevação (SOUZA, 2008).

Além do exposto, os dados relativos ao Investimento Estrangeiro Direto (IED) no biênio 1991-92 mostram que de um total de US\$ 1.420 milhões (0,91% do total mundial) somente US\$ 78 milhões (5,5% do total investido) destinaram-se à produção industrial (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1995). Nota-se, assim, que o novo padrão de reprodução do capital tem como principal característica a perda de participação relativa da indústria e a deterioração dos rendimentos do trabalho. Os dados referentes ao IED ratificam esta constatação, uma vez que o mesmo continuou a ser realizado, porém sem privilegiar o setor

²⁶ As eleições de 1989 marcaram no Brasil o retorno das eleições diretas após mais de três décadas de ditadura cívico-militar e de transição entre regimes políticos. Em 17 de dezembro de 1989 em um segundo turno contra Lula da Silva (PT) Collor de Mello (PRN) é diretamente eleito o primeiro presidente pós-ditadura.

²⁷ Resumidamente, o ideário contido no Consenso de Washington pode ser compreendido em quatro pontos: 1) abertura econômica; 2) desestatização; 3) desregulamentação; e 4) flexibilização das relações de trabalho (SOUZA, 2008).

industrial como foi na época da industrialização. Tais recursos tiveram como prioridade outros setores e o que teve o setor industrial como destino privilegiou atividades específicas.

Bielschowsky e Stumpo (1995) afirmam que o processo de abertura econômica experimentado pelo Brasil precisaria de um tempo para amadurecer, mas logo as possibilidades estariam abertas. Salientam, ainda, que “no es imposible que el grado de desindustrialización en los próximos años vaya más allá de lo que se recomendaría a partir de consideraciones sobre la capacidad que tiene la economía de lograr dinámicamente la competitividad” (BIELSCHOWSKY; STUMPO, 1995, p. 160). Lembrando que estes autores se originaram de uma tradição cepalina, deve-se a isto o fato de os mesmos ainda terem esperanças acerca do aumento da capacidade competitiva da indústria brasileira na ocasião em que escreveram esse texto. Porém, com a implementação do Plano Real e a posterior eleição de Fernando Henrique Cardoso para a Presidência da República, o cenário de internacionalização expandiu-se e o novo padrão exportador de especialização produtiva consolidou-se. Lembre-se que Fernando Henrique Cardoso participou do debate sobre a dependência, mas quando chegou ao governo implementou planos que se assemelhavam muito aos de Collor e que estavam em seus escritos desde a década de 1960 (SOUZA, 2008).

Um dos aspectos importantes relacionados ao Real foi a implementação de um amplo processo de desestatização, inclusive com a quebra do domínio público de alguns setores estratégicos da economia nacional, como por exemplo, petróleo, subsolo, telecomunicações e energia. Tão violento foi este processo que ficou conhecido pela expressão “privataria”, dada a sua intensidade e o fato de algumas estatais terem sido negociadas por valores irrisórios. Nas palavras de Souza (2008, p. 238) “o objetivo desde o início não era abrir esses setores para a instalação de novas empresas de origem privada, mas transferir o patrimônio das empresas públicas para grupos privados, sobretudo, como ficaria claro mais tarde pelo ‘modelo de privatização’ adotado, a consórcios cujo ‘sócio estratégico’ seria de origem estrangeira”. Vale ressaltar que, com o processo de privatização, o Brasil abriu mão da exploração de setores estratégicos, sendo estes, em sua maioria, monopólios naturais, como foi o caso do petróleo e dos minerais. Abrir mão desses setores consistiu em abrir mão da renda diferencial que monopólios naturais dão aos seus portadores, ou seja, ao conceder que empresas transnacionais explorem estes monopólios, permitiu-se que o valor da produção que seria apropriado internamente passasse a ser transferido ao exterior.

A política cambial posta em prática pelo Plano Real pode ter sido a principal responsável pela diminuição da importância da indústria na economia nacional. Entrando em vigência em 6

de março de 1995 a política cambial fixa (bandas cambiais) vigorou até 15 de janeiro de 1999. Está política estabeleceu que o real estivesse sobrevalorizado perante o dólar oscilando no período de vigência entre aproximadamente R\$/US\$ 0,80 em janeiro de 1995 e R\$/US\$ 1,50 em janeiro de 1999 (ALMEIDA et al, 2000).

Para tentar refrear a vulnerabilidade externa posta pela sobrevalorização da moeda nacional, adotou-se uma política de juros elevados a qual possibilitaria saldar o déficit de conta corrente através da conta de capitais. Porém, este mecanismo tornou-se insustentável uma vez que os juros elevados acabaram por pressionar a dívida pública e a vulnerabilidade externa era muito significativa para ser refreada (MATTEI; SCARAMUZZI, 2016). A Tabela 4 mostra os saldos da conta corrente, da conta de capitais e do balanço de pagamentos do Brasil, no período em que se manteve vigente a política de câmbio fixo.

Tabela 4 – Saldo da conta corrente, da conta de capitais e do balanço de pagamentos do Brasil, no período de 1995 a 1998 (em milhões de dólares).

Ano	Conta corrente	Conta de capitais	Balanço de pagamentos
1995	-18.383,7	351,7	12.986,7
1996	-23.502,1	453,8	8.682,4
1997	-30.452,3	392,6	-8.251,2
1998	-33.415,9	320,4	-16.301,7

Fonte: Anuário Estatístico da CEPAL (2017).

A Tabela 4 deixa claro que este mecanismo de compensação ajudou a saldar o déficit em conta corrente durante dois anos, mantendo positivo o resultado do balanço de pagamentos. Porém, em 1997 o saldo do balanço de pagamentos passou a ser negativo e, no período analisado, houve um acúmulo negativo de US\$ -2.883,8 milhões. O grau de transferência de mais-valor produzido internamente e apropriado no exterior atingiu picos muito altos neste período, por exemplo, em 1995 e 1996 o valor foi superior a US\$ 20 bilhões²⁸.

A taxa de investimento total do Brasil (FBCF/PIB) chegou a ser de quase 27% do PIB na década de 1970, foi se deteriorando e reduziu-se para 18,6% nos anos de 1980 e 17,8% no governo Itamar Franco, atingindo 17% no Governo FHC. Durante a abertura comercial, a penetração do capital transnacional foi crescente, pois entre 1992 e 1997 60% das fusões e aquisições no território nacional foram realizadas por empresas estrangeiras. No total, foram gastos US\$ 20 bilhões para a aquisição de 567 empresas brasileiras (SOUZA, 2008). Os números de IED indicam que houve um aumento gradual desta modalidade durante o período

²⁸ Op. Cit. Souza (2008).

FHC, saltando de US\$ 3.475,0 milhões em 1995, para um valor quase dez vezes maior em 2000, sendo de US\$ 30.497,6 milhões. O grau de abertura da economia ratifica estas informações, passando de um índice de 16 em 1995, para 27,6 ao final de 2002²⁹.

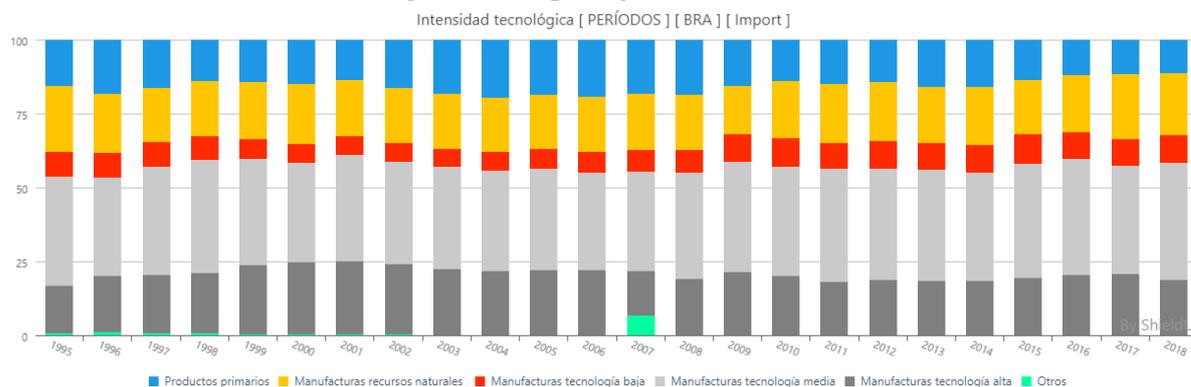
Todo este cenário de acentuação das medidas sugeridas pelo Consenso de Washington incidiu sobre a indústria nacional fortemente. Isto porque, com a sobrevalorização da moeda e a abertura econômica, a pouca competitividade da indústria nacional em alguns setores foi suprimida. A participação industrial no PIB, que vinha caindo desde o governo Collor, continuou caindo no governo FHC e passou de 36,67% em 1995 para 34,7% em 1996. Nos anos de 1998 e 1999 a taxa de variação anual da participação da indústria no PIB foi negativa em 2,09% e 2,61% respectivamente, demonstrando que os efeitos da paridade cambial foram nocivos para a indústria nacional.

Alguns membros da equipe econômica do governo argumentavam que as dificuldades eram normais em períodos de transição e que passado esse período o país entraria em um novo padrão de desenvolvimento calcado nas exportações. Em outras palavras, o aumento das importações converter-se-ia em aumento das exportações no futuro, dado que estava ocorrendo a incorporação de bens de capitais na indústria nacional. O que aconteceu na realidade foi justamente o contrário, não mais do que 20% das importações era preenchida por bens de capital e os produtos que chegavam causavam um efeito de substituição do produto nacional. Ou seja, por causa da política cambial, o produto importado chegava ao país mais barato que o produzido internamente (SOUZA, 2008).

Este cenário não mudou com a posse de um novo Governo Federal, em 2002. O candidato vencedor, Luís Inácio Lula da Silva, apesar de apresentar sensíveis diferenças com relação a seu antecessor, deu continuidade à abordagem macroeconômica anterior e a indústria nacional seguiu perdendo espaço no âmbito da economia como um todo. O Gráfico 2 mostra o grau tecnológico das importações brasileiras no período de 1995 a 2018.

²⁹ Dados obtidos da CEPAL.

Gráfico 2 – Intensidade tecnológica das importações brasileiras, 1995-2018.



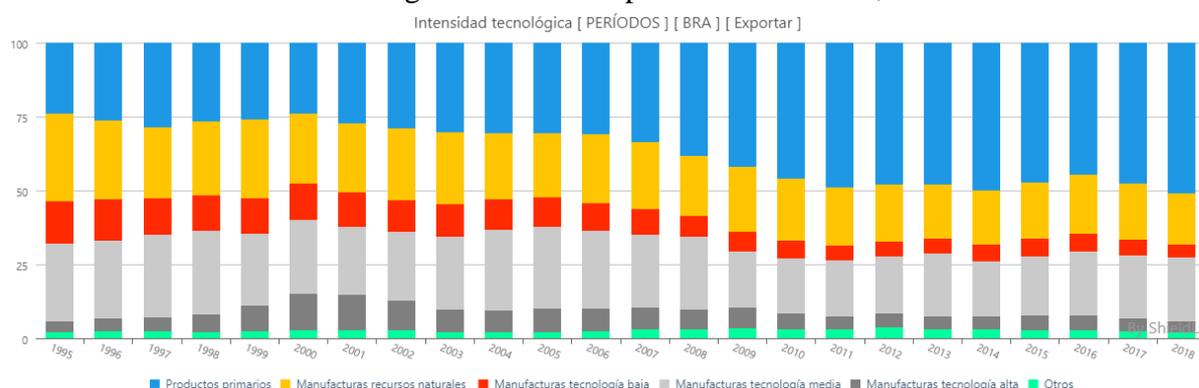
Fonte: Sistema gráfico de comércio internacional, CEPAL.

Nota: as cores representam: o azul, produtos primários; o amarelo, manufaturas de produtos primários; o vermelho, manufaturas de baixa tecnologia; o cinza claro, manufaturas de média tecnologia; o cinza escuro, manufaturas de alta tecnologia; e o verde, outros.

A matriz importadora nacional é majoritariamente de produtos de média e alta tecnologia, o que evidencia o discutido monopólio tecnológico dos países centrais em detrimento dos países periféricos. Os números mostram que quase 70% dos produtos importados pelo Brasil são de algum nível tecnológico e, no próximo tópico, mostrar-se-á como este fato influencia na transferência de valor para os países centrais. Comparando-se com os Estados Unidos, a matriz importadora americana também tem significativa participação dos produtos tecnológicos, porém há a presença majoritária dos industrializados de baixa tecnologia.

O Gráfico 3 mostra a intensidade tecnológica da matriz exportadora brasileira entre os anos de 1995 a 2018. O que se visualiza na matriz exportadora brasileira é a razão inversa da matriz importadora. Aqui, de maneira crescente ao longo do período, os produtos primários e as manufaturas de produtos primários (agroindústria) são majoritários, chegando em 2018 com metade dos produtos exportados sendo de procedência primária. Fica evidente a abrangência do novo padrão exportador de especialização produtiva na economia nacional. De maneira similar, as consequências podem ser sentidas na transferência de valor e no grau de exploração da força de trabalho. Comparativamente, o gráfico norte-americano é o inverso, majoritariamente existe predominância de produtos com elevado grau tecnológico na matriz exportadora.

Gráfico 3 – Intensidade tecnológica da matriz exportadora brasileira, 1995-2018.



Fonte: Sistema gráfico de comércio internacional, CEPAL.

Nota: as legendas são as mesmas do Gráfico 2.

Para exemplificar a situação da pauta exportadora brasileira, baseada neste novo padrão de especialização produtivo, apresenta-se os anos de 1990 e de 2010 com os dez principais produtos de sua pauta exportadora. O ano de 1990 refere-se ao início da influência neoliberal no Brasil e suas informações estão dispostas na Tabela 5.

Tabela 5 – Dez principais produtos exportados pelo Brasil no ano de 1990.

Produto	Porcentagem no total das exportações
Minério de ferro e seus concentrados	7,7%
Bagaço de sementes oleaginosas e outros resíduos de óleos vegetais	5,3%
Sucos de frutas e sucos de legumes, não fermentados, congelados ou não	4,8%
Café, verde ou torrado	3,5%
Calçado com sola de couro; calçado com sola de borracha ou plástico artificial	3,5%
Alumínio e suas ligas, sem forjar	3%
Soja em grãos	2,9%
Motores de combustão interna, exceto de aeronaves	2,8%
Ferro ou aço, exceto aços ao carbono ou aços ligados	2,2%
Polpa de madeira de sulfato, branqueada, não dissolvendo	1,9%
Porcentagem total	37,6%

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (2018).

A Tabela 5 demonstra que já no ano de 1990 a matriz exportadora era essencialmente primária e somente um produto podia ser considerado como uma manufatura mais elaborada, sendo este o que se refere aos motores de combustão interna, listado em oitavo lugar e compondo 2,8% das exportações brasileiras no ano em questão. Mas mesmo este produto não requer uma intensidade tecnológica grande. Os outros produtos listados na Tabela 5 eram primários, ou manufaturas de produtos primários. Estes dez produtos correspondiam a 37,6% do total das exportações brasileiras.

Vinte anos após o início da influência neoliberal no Brasil, tem-se que dos 10 principais produtos exportados pelo país, os oito primeiros apresentados na Tabela 6 eram produtos primários ou no máximo manufaturados de produtos primários. O nono produto referia-se a veículos automotores e pode ser considerado como uma indústria de baixa ou média tecnologia, porém trata-se de um polo industrial totalmente controlado por empresas transnacionais. O décimo produto mais exportado pelo Brasil dizia respeito a aeronaves mais pesadas que o ar, sendo considerado uma indústria de alta tecnologia e que era totalmente controlada pelo capital nacional na figura da EMBRAER (Empresa Brasileira de Aeronáutica). Em comparação com o ano de 1990 tem-se a inserção de um produto com um grau de tecnologia elevado na pauta de exportações do Brasil, o que levaria a crer em uma tendência a um aumento no grau tecnológico dos produtos exportados pelo país. A participação destes dez produtos no total das exportações brasileiras é maior que o observado para 1990 (47,1%), sendo que 42,9% referia-se a bens primários ou manufaturados de produtos primários.

Tabela 6 – Dez principais produtos exportados pelo Brasil no ano de 2010.

Produto	Porcentagem no total das exportações
Minério de ferro e seus concentrados	14,4%
Petróleo cru	8,1%
Soja em grãos	5,5%
Açúcar de beterraba e cana, sem refinar	4,7%
Aves congeladas ou refrigeradas, incluindo suas miudezas exceto fígado.	3,0%
Café, verde ou torrado	2,6%
Bagaço de sementes oleaginosas e outros resíduos de óleos vegetais	2,4%
Polpa de madeira de sulfato, branqueada, não dissolvendo	2,2%
Veículos automotores de passageiros, exceto ônibus	2,2%
Aeronaves mais pesadas que o ar	2,0%
Porcentagem total	47,1%

Fonte: Anuário estatístico da Cepal (2017).

Esta estratégia de relegar aos países subdesenvolvidos (dependentes) à produção de matérias-primas e alimentos engendrada pelos países desenvolvidos (imperialistas) e posta em prática pela divisão internacional do trabalho é duplamente benéfica para os países imperialistas. Primeiro, a compra desses produtos nas regiões subdesenvolvidas é mais barata fazendo com que os custos de produção diminuam aumentando assim seu lucro. Em segundo lugar, esse tipo de produção nos países subdesenvolvidos cria um importante ramo de investimento para o capital transnacional (SOUZA, 1987).

Cabe ressaltar que este fato não impede que os ramos que produzem bens primários e manufaturas de bens primários dos países periféricos, no âmbito da concorrência intra-ramos, ao receberem o investimento do capital transnacional passem a produzir mais eficientemente, fazendo com que se apropriem de maiores quantidades de mais-valia de capitais que produzem o mesmo produto. Parece factível que as empresas brasileiras ligadas ao agronegócio são de composição orgânica maior que a de outros países, portanto apropriadora de mais-valor do setor. Porém deve-se ter em mente que mesmo assim, no âmbito da concorrência inter-ramos, o país não irá se apropriar do total de mais-valor produzido internamente. E além disso, o fato de que o capital transnacional está presente no setor agroexportador implica que mesmo se apropriando de valor excedente do setor estas empresas remetem lucros e dividendos ao exterior.

Assim, na sessão 4.3, discute-se as consequências deste novo padrão exportador de especialização produtiva. Consequências estas que abrangem o âmbito econômico-social no que tange a expropriação de valor pelos países centrais e a consequente resposta da burguesia nacional, na tentativa de compensar esta transferência, que é a superexploração da força de trabalho. Antes, porém, no próximo tópico, far-se-á uma breve explanação de dados que exemplifiquem como ocorre a transferência de valor produzido internamente e que é apropriada externamente, para o período imediatamente anterior ao proposto para esta pesquisa (de 1995 a 2010).

4.2.2 Transferência de valor no período de maturação do novo padrão exportador de especialização produtiva

Existem outros mecanismos de transferência de valor além do intercâmbio desigual, e o novo padrão exportador em si é um deles, pois ele gera influência sobre o lado financeiro da dependência estabelecendo transferências no sentido da dívida, remessas de lucros. Isto gera a acentuação de outros mecanismos de transferência de valor, sendo um deles a dívida externa.

A Tabela 7 mostra o valor total da dívida externa e o quanto ela representa em relação ao PIB brasileiro. Evidencia como o poder do capital fictício é crescente dentro de uma economia dependente. O valor total da dívida diminui em um único intervalo do período analisado, entre 2003 e 2005. No restante do período o valor cresce de maneira crescente, quando comparada ao PIB a dívida chegou a representar mais de 45% do PIB em 2002, porém com o crescimento da economia no governo Lula, essa relação caiu até atingir 17,1% em 2008,

porém voltou a crescer devido à crise internacional e a subjacente queda do produto nacional em 2009. Porém, a de se entender que o tamanho da dívida não é o principal problema nesta relação, o que realmente prejudica substancialmente as economias dependentes é o pagamento de juros e rolagem desta dívida, o que se convencionou chamar serviço da dívida.

Tabela 7 – Dívida Externa, em milhões de dólares e como percentual do PIB, 1995 a 2010.

Ano	Valor (milhões de dólares)	Percentual da dívida em relação ao PIB
1995	159.318,0	20,7
1996	179.792,4	21,4
1997	200.078,3	23,0
1998	241.357,1	28,6
1999	241.621,7	41,2
2000	236.055,2	36,0
2001	227.813,2	40,7
2002	230.067,8	45,1
2003	237.943,2	42,6
2004	222.736,9	33,3
2005	192.694,3	21,6
2006	217.618,4	19,6
2007	261.672,0	18,7
2008	289.573,0	17,1
2009	333.606,6	20,0
2010	452.780,4	20,5

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (2018).

A Tabela 8 mostra alguns dados sobre o serviço da dívida.

Tabela 8 – Dados sobre o serviço da dívida, 1995 a 2010.

Ano	Serviço da dívida/exportações (%) – anual	Serviço da dívida/PIB (%) – anual	Juros/exportações (%) - anual
1995	44,5	2,7	21,6
1996	54,7	3,1	25,1
1997	72,6	4,4	24,3
1998	87,4	5,3	28,4
1999	126,5	10,4	33,7
2000	88,6	7,6	29,0
2001	84,9	8,9	28,0
2002	82,7	9,9	23,6
2003	72,5	9,6	19,4
2004	53,7	7,8	14,8
2005	55,8	7,5	12,2
2006	41,3	5,2	10,8
2007	32,4	3,8	9,5
2008	19,0	2,3	7,9
2009	28,5	2,7	9,1
2010	22,9	2,2	6,7

Fonte: BCB-DSTAT (2019).

Pode-se afirmar que o pagamento de juros sobre a dívida externa é uma característica estrutural da economia brasileira e de outras economias dependentes. Desde a independência, o Brasil é um “devedor” e este cenário não mudou. Nas palavras de Luce (2018, p. 58) “o primeiro ciclo de endividamento originou-se da contratação de empréstimos para o pagamento de vultuosas indenizações as ex-metrópoles”.

A Tabela 8 faz três associações, sendo estas: o serviço da dívida com exportações e PIB, além dos juros da dívida com as exportações. Alguns períodos de comparação entre os serviços da dívida e as exportações chamam a atenção, como por exemplo o ano de 1999 quando o pagamento dos serviços da dívida equivaleu ao total de exportações e mais 26% deste valor. Ao longo da série percebe-se que as razões têm uma tendência decrescente indicando que os pagamentos estariam caindo, porém deve-se ter em mente que os valores do PIB e das exportações estão sempre em elevação, logo, os valores absolutos são crescentes. Conforme Frank (2009, p. 87) “privatização é o nome do jogo no Terceiro e no resto do mundo, exceto para a dívida! Somente a dívida foi socializada depois que ficou sujeita principalmente para o negócio privado, mas somente o Estado tem suficiente poder para extorquir uma grande massa de pagamentos do couro de seus pobres”. A título de exemplificação, segundo a auditoria cidadã da dívida, em 2012 os pagamentos de juros e amortizações da dívida³⁰ foram responsáveis por 43,98% do orçamento executado federal. Esse é o maior gasto corrente do governo brasileiro, superior aos gastos com previdência - 22,47%, saúde - 4,17% e educação - 3,34%. Segundo Luce (2018, p. 62) “a dívida começa com um montante, paga-se várias vezes esse montante e, ao final, deve-se várias vezes mais do que o montante original. É isso que fez um movimento social como a campanha *Jubileo Sur* lançar mão do trocadilho chamando-a de *dívida eterna*”.

Porém a dívida não é a única forma de transferência de valor. As Tabelas 9 e 10 fazem referência à entrada de capitais e à saída de juros e dividendos da economia brasileira. A Tabela 9 mostra o a transferência líquida de capital na economia brasileira. Pode-se inferir que não existe uma tendência clara neste movimento de transferência líquida de recursos, pois ocorrem anos com resultados positivos e outros com resultados negativos. No governo FHC houve somente um período negativo, que foi em 1999, ano da crise do Real; o primeiro mandato do presidente Lula é caracterizado por sucessivos períodos negativos, já em seu segundo mandato o único período negativo foi o ano em que se iniciou a crise internacional de 2008.

³⁰ De acordo com o IPEA Dívida Interna é “a soma de todos os débitos assumidos por alguém junto a credores residentes no próprio país” e dívida externa é conseqüentemente a soma dos débitos assumidos junto a credores não residentes no país.

Tabela 9 – Transferência líquida de recursos, 1995 a 2010.

Ano	Transferência líquida de recursos (em milhões de dólares)
1995	20245,9
1996	20159,8
1997	7291,7
1998	8237,3
1999	-1296,3
2000	4077,1
2001	6777,9
2002	-10251,8
2003	-14233,8
2004	-29955,3
2005	-35632,6
2006	-10553,5
2007	56642,3
2008	-9400,7
2009	37269,0
2010	57869,8

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (2018).

O interessante destes dados é associar com a Tabela 10 onde estão postos os dados sobre lucros e dividendos, com isso poder-se-á perceber uma relação interessante.

Tabela 10 – Lucros e dividendos Líquidos, 1995 a 2010.

Ano	Lucros e dividendos (líquidos) em US\$ (milhões)
1995	-2.951,2
1996	-2.830,5
1997	-5.443,1
1998	-6.855,4
1999	-4.114,6
2000	-3.316,2
2001	-4.961,0
2002	-5.161,8
2003	-5.640,4
2004	-7.337,5
2005	-12.685,8
2006	-16.368,6
2007	-22.434,9
2008	-33.874,9
2009	-25.217,8
2010	-30.374,8

Fonte: BCB-DSTAT (2019).

Em todos os períodos da Tabela 10 a saída de lucros e dividendos é maior que sua entrada. Entenda que essa Tabela expressa a subtração entre os lucros e dividendos de empresas brasileiras no exterior com os lucros e dividendos das empresas transnacionais presentes no território nacional. Associadas, as Tabelas 9 e 10, mostram que mesmo em períodos em que o saldo de transferências de recursos é relativamente favorável para a economia dependente, os valores relativos aos lucros e dividendos continuam negativos. Logo, nota-se que no setor produtivo as relações desiguais de produção ocasionam uma drenagem de capital produzido na periferia que será apropriado no centro capitalista, em outras palavras, transferência de valor. Conforme o novo padrão exportador avança em seu estado de maturação, avança também a transferência de valor, seja como lucros e dividendos, seja como intercâmbio desigual ou como forma de dívida externa.

4.3 AS RELAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL

Neste tópico ver-se-á como se deram as relações comerciais do Brasil no período de análise. Primeiramente, será traçado o perfil das relações do Brasil com o resto do mundo, ou seja, pauta exportadora e pauta importadora, termos de troca, intensidade tecnológica, principais parceiros e valores. Depois a análise focará no perfil das relações brasileiras com os Estados Unidos, a fim de cumprir o proposto de identificar a transferência de valor.

4.3.1 O Brasil e o Resto do Mundo

As relações comerciais entre um país dependente e o resto do mundo podem exemplificar muitas tendências que acometem as economias ou também podem ludibriar as interpretações acerca dos dados. Neste tópico tentar-se-á desvendar as relações brasileiras com o resto do mundo, para isto a Tabela 11 traz os números relativos ao comércio brasileiro com o resto do mundo, no período de 2012 a 2017.

No ano de 2012, o Brasil exportou um total de US\$ 242.578.013.546³¹. Os principais destinos das exportações brasileiras no período foram: 1) China compondo 16,75% do total; 2)

³¹ Dados do UNCOMTRADE.

Estados Unidos responsável por 11,39% do total; 3) Argentina com 6,82% do total; 4) Holanda que adquiriu 5,72% do total; e 5) Alemanha que importou 4,88% do total³².

Tabela 11 – Comércio brasileiro com o Resto do Mundo no período 2012 a 2017 (US\$).

Ano	Importações	Exportações	Saldo
2012	223.183.474.672	242.578.013.546	19.394.538.874
2013	239.747.515.987	242.032.979.231	2.285.463.244
2014	229.154.460.893	225.098.405.233	-4.056.055.660
2015	171.446.211.662	191.126.885.834	19.680.674.172
2016	137.552.002.466	185.235.399.101	47.683.396.635
2017	150.749.493.921	217.739.218.466	66.989.724.545

Fonte: UNCOMTRADE (2019)

Focando nos dois principais produtos exportados para cada um dos cinco principais parceiros temos: tanto Minérios e concentrados de ferro quanto soja para a China somando 66% do total; tanto óleos de petróleo bruto quanto álcool etílico para os Estados Unidos chegando a 25,65% do total; automóveis e outros veículos a motor, além de partes e acessórios de veículos automotores para a Argentina que importou 28,3% do total; bagaço de óleo de soja, assim como óleos de petróleo para a Holanda que correspondem a 24,4% do total; café torrado, minérios e concentrados de ferro que foram exportados para a Alemanha e dizem respeito a 27,9% do total³³. Pode-se notar que, excetuando-se a Argentina – na qual o Brasil exerce o que na definição de Osorio (2012a) chama-se subimperialismo dependente – todos os outros países importam do Brasil essencialmente produtos primários, ou seja, sem nenhum trato industrial e com alto grau de cedência de valor. Estendendo-se a análise para os dez principais produtos exportados pelo Brasil o cenário não muda, mostrando que a pauta exportadora brasileira, em 2012, era essencialmente primária. No intuito de demonstrar isto, a Tabela 12 compila os dez principais produtos exportados pelo Brasil no ano de 2012.

Tabela 12 – Dez principais produtos exportados pelo Brasil em 2012.

Produto	Porcentagem no total das exportações
Minério de ferro e seus concentrados	12,9%
Soja em Grãos	7,2%
Petróleo cru	8,5%
Açúcar de beterraba e cana, sem refinar	4,1%
Aves congeladas ou refrigeradas, incluindo suas miudezas exceto fígado.	2,9%

³² Dados do Atlas de complexidade econômico.

³³ Dados do TrendEconomy.

Bagaço de sementes oleaginosas e outros resíduos de óleos vegetais	2,7%
Café, verde ou torrado	2,4%
Milho em grãos	2,2%
Aeronaves mais pesadas que o ar	2,0%
Carne bovina fresca ou congelada	1,9%
Porcentagem total	46,8%

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (2018).

A Tabela 12 demonstra o caráter primário das exportações brasileiras no ano de 2012, pois dos dez principais produtos somente um pode ser considerado de alto grau tecnológico, no caso aeronaves mais pesadas que o ar representando 2% do total das exportações. Os outros produtos que compõe o quadro são produtos primários e algumas manufaturas de produtos primários evidenciando assim o perfil exportador brasileiro. Em contrapartida o Brasil importou, em 2012, um total de US\$ 223.183.474.672, contabilizando um saldo positivo em suas transações de US\$ 19.394.538.874 no ano em questão. Os principais parceiros comerciais são praticamente os mesmos: 1) China com 15,3% do total; 2) Estados Unidos com 14,6% do total; 3) Argentina com 7,36% do total; 4) Alemanha com 6,36% do total; e 5) Coréia do Sul com 4,07% do total³⁴. Para ilustrar a pauta importadora brasileira no ano de 2012 apresenta-se a Tabela 13.

Tabela 13 – Dez principais produtos importados pelo Brasil em 2012.

Produtos	Porcentagem do total
Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos de sua destilação; substâncias betuminosas; ceras minerais	18%
Reatores nucleares, caldeiras, máquinas e aparelhos mecânicos	15,5%
Máquinas e equipamentos elétricos e suas partes; gravadores e reprodutores de som, gravadores e reprodutores de imagens e sons da televisão e peças e acessórios desses artigos	11,3%
Outros veículos, exceto material circulante ferroviário ou elétrico, e suas partes e acessórios	9,54%
Produtos químicos orgânicos	4,44%
Fertilizantes	3,84%
Plásticos e suas obras	3,58%
Produtos farmacêuticos	3,05%
Instrumentos e aparelhos de óptica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de verificação, de precisão, médicos ou cirúrgicos; partes e acessórios	2,9%
Borracha e suas obras	2,03%
Porcentagem total	74,18%

Fonte: Trend Economy (2019).

³⁴ Op. Cit.

A Tabela 13 demonstra que, como já era esperado, o padrão importador brasileiro no ano de 2012 era o oposto do exportador. Os produtos são basicamente de média e alta tecnologia, produtos que levam consigo o monopólio tecnológico dos países centrais. Destacam-se os derivados da química fina, como fertilizantes e produtos farmacêuticos, e também aparelhos médicos e cirúrgicos de ponta.

Uma comparação entre as Tabelas 12 e 13 evidencia um dos pilares que sustentam a base argumentativa deste trabalho, o intercâmbio desigual. As exportações brasileiras caracterizam-se principalmente por produtos primários e manufaturas de produtos primários. Em contrapartida, as importações brasileiras caracterizam-se por produtos de média e alta tecnologia. O saldo positivo na Balança Comercial apresentado no período de 2012 pode ser um eventual fator que dissimule a aparência do fenômeno, pois mesmo com uma matriz exportadora primária, tendo-se um saldo positivo nas transações não haveria com o que se preocupar. Porém, a realidade é diferente, o que se evidencia é a forte presença do capital estrangeiro nas economias dependentes.

Ao analisar o outro extremo do período proposto para análise, que é o ano de 2017, pouca diferença pode ser notada. O saldo da Balança Comercial brasileira (Tabela 11) enfrentou, no período, uma queda até 2014 tornando-se negativo neste ano. Porém, voltou a assumir um crescente de 2015 em diante atingindo em 2017 seu maior saldo positivo do período. Os principais países para os quais o Brasil exporta seus produtos seguem praticamente os mesmos, com China e Estados Unidos aumentando sua participação percentual nas exportações. Em 2017, esta participação foi de 21% e 12,4%, respectivamente. No quinto lugar dos principais parceiros a Alemanha foi substituída pelo Japão, para onde o Brasil exportou principalmente minérios e concentrados de ferro, além de carnes e miudezas de aves.

No que tange às importações, em 2017 os principais parceiros seguiam exatamente os mesmos, inclusive as respectivas posições seguiam inalteradas. No que tange aos valores de uso importados observou-se algumas alterações, pois o segundo e o terceiro lugares na Tabela 13 trocaram de posições e em décimo lugar o produto borracha e suas obras foi substituído por produtos químicos diversos, o que exprime uma acentuação na necessidade de se importar valores de uso de alta tecnologia.

O cálculo dos Termos de Comércio entre o Brasil e o Resto do Mundo é apresentado na Tabela 14.

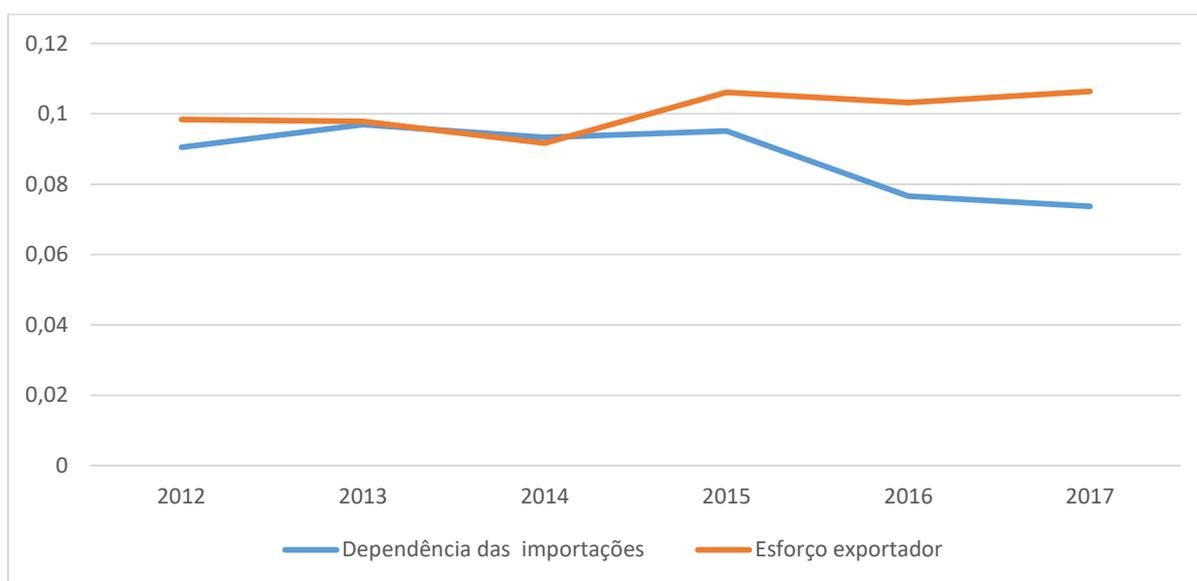
Tabela 14 – Termos de Comércio entre o Brasil e o Resto do Mundo, 2012-2017.

Ano	Termos de Comércio com o Resto do Mundo
2012	1,087
2013	1.009
2014	0,982
2015	1,115
2016	1,347
2017	1,444

Fonte: Dados da UNCOMTRADE (2019).

Nota-se que, de 2012 a 2014, os Termos de Comércio do Brasil experimentaram uma queda, chegando a ficar abaixo de 1. Logo após experimentou uma crescente atingindo seu maior nível em 2017. Ou seja, relativamente o comércio brasileiro com o resto do mundo experimentou uma melhora no período, pois as exportações brasileiras cresceram mais que proporcionalmente às importações. Comparativamente a estas informações, o Gráfico 4 mostra os indicadores desenvolvidos por Lobejón Herrero (2001), sendo estes: dependência das importações e esforço exportador para o período.

Gráfico 4 – Dependência das Importações e Esforço Exportador brasileiro no período de 2012 a 2017.



Fonte: Gráfico elaborado pelo autor com dados da Cepal e UNCOMTRADE (2019).

Nota-se que os dois indicadores se comportam de maneiras distintas no período. Enquanto o Esforço Exportador tem uma característica crescente a Dependência das Importações demonstra uma trajetória decrescente. De certa forma este é um resultado normal

para um período de crise quando o PIB tende a se contrair e consigo as importações. Além disso, ficou latente nesses últimos anos que os governos brasileiros acreditavam na possibilidade de saída da crise via mercado externo, a partir do aumento das exportações; esta seria uma análise necessária para explicar o período, porém não suficiente. Deve-se ir além e assinalar que o incremento das exportações está ligado ao novo padrão exportador de especialização produtiva e que neste novo padrão o setor primário é o principal responsável por este dado, o que corrobora com a Tabela 12 e as informações subsequentes.

Para verificar a presença do capital estrangeiro na economia brasileira, a Tabela 15 apresenta os dados a respeito do Investimento Estrangeiro Direto (IED) que incidiu sobre o Brasil, no período de 2012 a 2017.

Tabela 15 – Investimento Estrangeiro Direto no Brasil, entre 2012 e 2017.

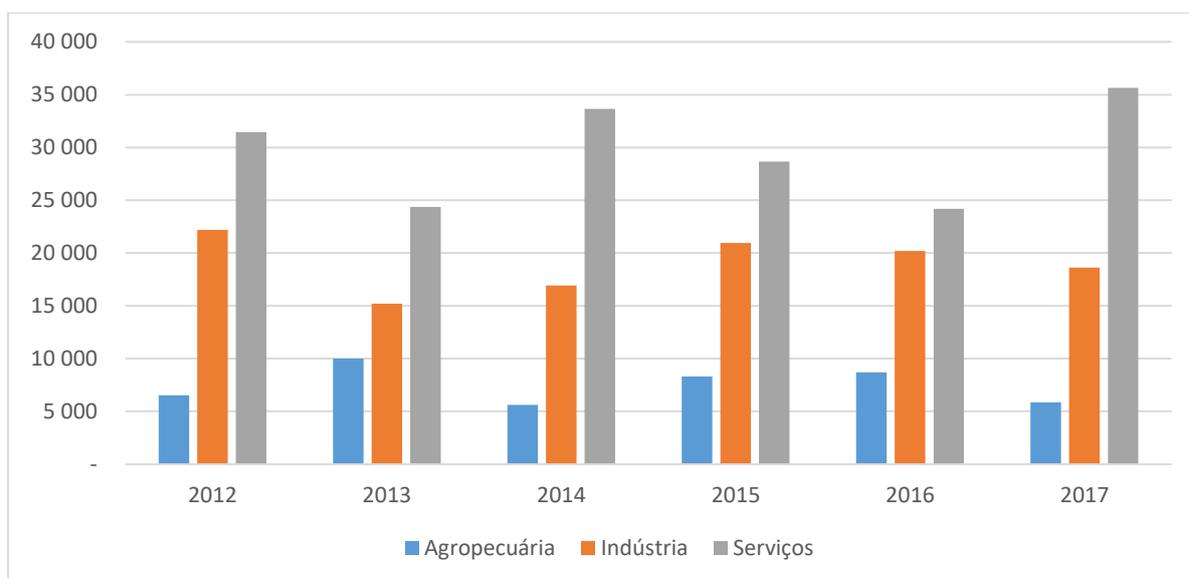
Ano	IED (em milhões de dólares)
2012	81.398,9
2013	54.744,3
2014	71.139,9
2015	61.199,7
2016	64.978,3
2017	64.416,7

Fonte: Anuário Estatístico da Cepal (2018).

Apesar de oscilar para baixo no período analisado os valores do IED na economia brasileira são significativos, principalmente se comparados com outras economias da região. Por exemplo, no caso da Argentina o maior valor do período não supera os US\$ 15.000 milhões e no caso do México o maior valor não supera US\$ 35.000 milhões. Em outras palavras, o Brasil é consolidado o primeiro destino de investimento estrangeiro na América Latina. De acordo com a Cepal (2018) das 20 maiores fusões e aquisições com capital transnacional no ano de 2017, na América Latina, dez foram no Brasil, sendo algumas: na agropecuária a chinesa CITIC adquiriu ativos da Dow Agro no valor de US\$ 1.100 milhões, no ramo farmacêutico a americana Merck & CO adquiriu 93% da brasileira Vallée por US\$ 400 milhões; porém as maiores aquisições se encontram no ramo de energia (monopólio natural). Por exemplo, a chinesa State Grid adquiriu a CPFL por US\$ 6.700 milhões sendo a maior aquisição do ano. Os dados demonstram que o capital penetra em ramos estratégicos, sendo isto consequência da reorganização da divisão internacional de trabalho, como forma de rearticular a apropriação de valor. Os principais emissários de investimento para o Brasil são a União Europeia e os Estados Unidos, os quais foram responsáveis por 66% e 16%, respectivamente, do total de aquisições,

entre 2012 e 2016. Em 2017, a participação norte-americana subiu para 22% do total enquanto a europeia caiu para 52%. O Gráfico 5 mostra o Investimento Estrangeiro Direto (IED) no período de 2012 a 2017, por setor econômico.

Gráfico 5 – Investimento Estrangeiro Direto (IED) por setor econômico, no Brasil, entre 2012 e 2017 (em milhões de US\$).



Fonte: BCB, tabela elaborada pelo autor.

O setor de serviços é o que mais recebeu investimento estrangeiro seguido por indústria e agropecuária. Serviços bancários e serviços de eletricidade e gás são, no setor de serviços, os que mais receberam IED. No setor industrial destacam-se veículos automotores e produtos químicos, este muito presente nas importações brasileiras e aquele totalmente comandado pelo capital transnacional. O setor agropecuário, que é composto pelas atividades agrícola e extrativa, tem como principal receptor de investimento as atividades de extração de petróleo e gás natural, dois monopólios naturais do país.

Das atividades do setor de serviços, os serviços bancários são os que mais enviam dividendos ao exterior, os quais atingiram, em 2017, o montante de US\$ 8.499 milhões. No setor industrial, interessante notar que não são as atividades relacionadas à fabricação de veículos automotores ou de produtos químicos as que mais remetem lucros e dividendos ao exterior. Neste quesito, destaca-se a produção de bens alimentícios, que remeteu, em 2017, US\$ 1.007 milhões. No setor agropecuário continuam tendo destaque a extração de petróleo e gás natural, as quais, juntas remeteram US\$ 363 milhões em 2017. Fica assim evidente que o capital

transnacional prioriza atividades que lhe são mais rentáveis e que favorecem a transferência de valor, seja por meio do pagamento de dividendos ou da apropriação de monopólios naturais.

No próximo tópico, a análise se afunilará para o objeto de pesquisa deste trabalho: as relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos, assim como os indicadores de mercado de trabalho para estes países.

4.3.2 O Brasil e os Estados Unidos.

Se comparado com a análise feita para o Resto do mundo, as relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos apresentam diferenças significativas. Quando se analisa o comércio com o mundo engloba-se todos os países, sejam produtores ou apropriadores de valor excedente, por isso não fica tão evidente a questão da dependência. Isto ocorre pois aqui diferente de lá a análise se concentra entre o comércio de um país central, imperialista, desenvolvido, apropriador de valor excedente produzido externamente e um país periférico, dependente, subdesenvolvido, que perde valor excedente produzido internamente. A Tabela 16 mostra o saldo da balança comercial do Brasil, em relação aos Estados Unidos no período de 2012 a 2017.

Tabela 16 – Saldo da Balança Comercial do Brasil, em relação aos Estados Unidos (em US\$), no período de 2012 a 2017.

Ano	Importações	Exportações	Saldo
2012	32.613.578.189	26.849.876.493	-5.763.701.696
2013	36.296.857.501	24.866.913.495	-11.429.944.006
2014	35.318.306.563	27.144.925.429	-8.173.381.134
2015	26.761.654.253	24.215.973.746	-2.545.680.507
2016	24.099.793.594	23.299.978.644	-799.814.950
2017	25.112.260.131	27.147.727.187	2.035.467.056

Fonte: UNCOMTRADDE (2019).

Dos seis anos da análise, em cinco deles o saldo da balança comercial brasileira com os norte-americanos foi negativo, tendo ficado positivo somente em 2017. Clara oposição à Tabela 11, que apresentou o saldo da balança comercial com o resto do mundo, a qual ficou negativa em somente um ano. Em termos comparativos, quando se observa outros países significativos para o comércio internacional brasileiro, como China e Argentina, em nenhum dos anos da análise o saldo das transações é negativo para o Brasil.

A listagem dos principais produtos comercializados entre os dois países evidencia a existência de uma relação de dependência. Na Tabela 17 tem-se estes produtos para o ano de 2012.

Tabela 17 – Principais produtos comercializados entre Brasil e Estados Unidos no ano de 2012.

Posição	Exportação	Importação
1°	23% (US\$ 7,71 bilhões): Óleos de petróleo e derivados de minerais betuminosos, em bruto.	12% (US\$ 5,27 bilhões): Óleos de petróleo e óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto petróleo bruto; preparações não especificadas nem compreendidas em outras posições, contendo, em peso, 70% ou mais de óleos petrolíferos ou de minerais betuminosos, sendo esses óleos os constituintes básicos das preparações; óleos usados.
2°	6,03% (US\$ 2 bilhões): Produtos semimanufaturados de ferro ou aço não ligado.	3,15% (US\$ 1,37 bilhão): Circuitos integrados eletrônicos e micro conjuntos.
3°	5,13% (US\$ 1,7 bilhão): Óleos de petróleo e óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto petróleo bruto; preparações não especificadas nem compreendidas em outras posições, contendo, em peso, 70% ou mais de óleos petrolíferos ou de minerais betuminosos, sendo esses óleos os constituintes básicos das preparações; óleos usados.	2,88% (US\$ 1,26 bilhão): Máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades; leitores magnéticos ou ópticos, máquinas para registrar dados em suporte de dados em formato codificado e máquinas para processar esses dados, não especificados nem compreendidos em outras posições.
4°	4,74% (US\$ 1,57 bilhão): Álcool etílico não desnaturado, com um teor alcoólico em volume igual ou superior a 80% do vol.; álcool etílico e outras bebidas espirituosas, desnaturadas, com qualquer teor.	2,84% (US\$ 1,24 bilhão): Carvão; briquetes, ovóides e combustíveis sólidos semelhantes fabricados a partir de carvão.
5°	4,2% (US\$ 1,39 bilhão): Café, torrado ou descafeinado; Cascas e peles de café; sucedâneos do café que contenham café em qualquer proporção.	2,21% (US\$ 968 milhões): Aparelhos elétricos para telefonia ou telegrafia por linha, incluindo aparelhos telefônicos com aparelhos sem fio e aparelhos de telecomunicações para sistemas de linhas com operadora de corrente ou para sistemas de linhas digitais; videofones.
6°	2,74% (US\$ 913 milhões): Ferro gusa e spiegeleisen em porcos, blocos ou outras formas primárias.	1,93% (US\$ 845 milhões): Medicamentos (exceto produtos das posições 30.02, 30.05 ou 30.06), constituídos por produtos mistos ou não misturados para usos terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses medidas (incluindo as sob a forma de sistemas de administração transdérmica) ou em formulários ou embalagens para venda a retalho.
7°	2,64% (US\$ 879 milhões): Polpa, soda ou sulfato de madeira química, exceto os tipos de dissolução.	1,71% (US\$ 749 milhões): Peças próprias para uso exclusivo ou principalmente com as máquinas das posições 84.25 a 84.30.
8°	2,57% (US\$ 855 milhões): Outras aeronaves (por exemplo, helicópteros, aviões); veículos espaciais (incluindo satélites) e veículos suborbitais e de lançamento de veículos espaciais.	1,67% (US\$ 733 milhões): Instrumentos e aparelhos utilizados em ciências médicas, cirúrgicas, odontológicas ou veterinárias, incluindo aparelhos cintilográficos, outros aparelhos eletrodomésticos e instrumentos de teste à vista.

9°	1,9% (US\$ 634 milhões): Obras monumentais ou de pedra de construção (exceto ardósia) e suas obras, exceto os produtos da posição 68.01; cubos de mosaico e semelhantes, de pedra natural (incluindo ardósia), mesmo sobre suporte; grânulos, lascas e pós de cor artificial, de pedra natural (incluindo ardósia).	1,38% (US\$ 607 milhões): Fertilizantes minerais ou químicos que contêm dois ou três dos elementos fertilizantes nitrogênio, fósforo e potássio; outros fertilizantes; produtos do presente capítulo em comprimidos ou formas semelhantes ou em embalagens de peso bruto não superior a 10 kg.
----	--	---

Fonte: Trend Economy (2019)

O principal produto exportado para os Estados Unidos no ano de 2012 foi o petróleo em estado bruto, em contrapartida o principal item de importação brasileiro foram os óleos refinados deste petróleo. Curiosamente o Brasil também exportou estes derivados de petróleo para os Estados Unidos sendo o terceiro produto mais exportado. A base exportadora brasileira segue basicamente com produtos primários como minérios, alguns produtos agropecuários como o café e polpa de madeira, porém a oitava posição representa aeronaves e veículos espaciais que podem ser considerados de alto nível tecnológico.

No que diz respeito à importação, ela é representada basicamente por produtos manufaturados com alta nível tecnológico embutido, como por exemplo, medicamentos, fertilizantes, aparelhos médicos, máquinas de processamentos de dados, circuitos eletrônicos e aparelhos elétricos. Estes dados demonstram o grau de dependência brasileira a valores de uso que supram as necessidades tecnológicas nacionais, bem como produtos com química elaborada como medicamentos e fertilizantes. A Tabela 18 mostra as matrizes exportadora e importadora para o ano de 2017.

Tabela 18 – Principais produtos comercializados com os Estados Unidos no ano de 2017.

Posição	Exportação	Importação
1°	12,7% (US\$ 3,89 bilhões): Óleos de petróleo e derivados de minerais betuminosos, em bruto.	17,3% (US\$ 6,45 bilhões): Óleos de petróleo e óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto petróleo bruto; preparações não especificadas nem compreendidas em outras posições, contendo, em peso, 70% ou mais de óleos petrolíferos ou de minerais betuminosos, sendo esses óleos os constituintes básicos das preparações; óleos usados
2°	8,13% (US\$ 2,48 bilhões): Outras aeronaves (por exemplo, helicópteros, aviões); veículos espaciais (incluindo satélites) e veículos suborbitais e de lançamento de veículos espaciais.	4,47% (US\$ 1,66 bilhão): Partes e acessórios de veículos automotores das posições 87.01 a 87.05.
3°	3,84% (US\$ 1,17 bilhão): Produtos semimanufaturados de ferro ou aço não ligado.	2,73% (US\$ 1,01 bilhão): Carvão; briquetes, ovoides e combustíveis sólidos semelhantes fabricados a partir de carvão.
4°	3,62% (US\$ 1,1 bilhão): Polpa, soda ou sulfato de madeira química, exceto as matérias dissolvidas.	2,61% (US\$ 972 milhões): Circuitos integrados eletrônicos e micro conjuntos.

5°	3,54% (US\$ 1,08 bilhão): Café, torrado ou descafeinado; Cascas e peles de café; sucedâneos do café que contenham café em qualquer proporção.	2,19% (US\$ 816 milhões): Aparelhos de transmissão para radiotelefonia, radiotelegrafia, radiodifusão ou televisão, incorporando ou não aparelhos de recepção ou aparelhos de gravação ou reprodução de som; câmeras de televisão; câmeras de vídeo com imagens estáticas e outros gravadores de câmeras de vídeo; câmeras digitais.
6°	2,48% (US\$ 760 milhões): Pedra monumental ou de construção (exceto ardósia) e suas obras; cubos de mosaico e semelhantes, de pedra natural (incluindo ardósia), mesmo sobre suporte; grânulos, lascas e pós de cor artificial, de pedra natural (incluindo ardósia).	2,11% (US\$ 787 milhões): Polímeros de etileno, em formas primárias.
7°	2,15% (US\$ 659 milhões): Ouro (inclusive banhado a ouro com platina) em formas brutas ou semimanufaturadas ou em pó.	2,07% (US \$ 770 milhões): Gases de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos.
8°	2,14% (US\$ 655 milhões): Óleos de petróleo e óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto petróleo bruto; preparações não especificadas nem compreendidas em outras posições, contendo, em peso, 70% ou mais de óleos petrolíferos ou de minerais betuminosos, sendo esses óleos os constituintes básicos das preparações; óleos usados.	1,99% (US\$ 742 milhões): Medicamentos (exceto produtos das posições 30.02, 30.05 ou 30.06), constituídos por produtos mistos ou não misturados para usos terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses medidas (incluindo aquelas sob a forma de sistemas de administração transdérmica) ou em formulários ou embalagens para venda a retalho.
9°	2% (US\$ 613 milhões): Álcool etílico não desnaturado, com um teor alcoólico em volume igual ou superior a 80% do vol.; álcool etílico e outras bebidas espirituosas, desnaturadas, com qualquer teor.	1,99% (US\$ 741 milhões): Álcool etílico não desnaturado, com um teor alcoólico em volume igual ou superior a 80% do vol.; álcool etílico e outras bebidas espirituosas, desnaturadas, com qualquer teor.

Fonte: Trend Economy (2019). Tabela elaborada pelo autor.

Este quadro evidencia algo que vem sendo discutido neste trabalho, o caráter primário da matriz importadora e o conseqüente caráter não primário da matriz importadora. No caso em análise alguns aspectos são bem claros, por exemplo, a primeira posição do quadro, na qual o Brasil exporta petróleo bruto e importa esse petróleo refinado em outras formas. Neste refino os Estados Unidos ganham US\$ 3 bilhões em saldo pelo intercâmbio desigual. Somando-se a isto os gases de petróleo e os polímeros de etileno (que é um derivado do petróleo) o saldo positivo para os Estados Unidos salta para US\$ 4,5 bilhões. Os últimos produtos de exportação e importação no quadro são os mesmos, ou seja, o Brasil exporta para os Estados Unidos e reimporta exatamente o mesmo produto. Curioso que nessa “troca” o país sai perdendo, pois, o valor do produto reimportado é maior do que o produto exportado, fato este que não é justificado pelas instituições responsáveis por tais negociações³⁵.

³⁵ Esse é um exemplo de intercâmbio desigual em que um determinado país se especializa na produção de produtos primários e outro país se especializa na produção de produtos industrializados, levando a apropriação de mais valor por parte do país industrializado. Evidentemente que o intercâmbio desigual pode ocorrer mesmo que o país não industrializado não produza nenhuma matéria-prima deste ramo.

Em comparação com o ano de 2012, cujas informações estão na Tabela 17, existe pouca diferença, pois a matriz exportadora continua sendo majoritariamente primária e a matriz importadora continua sendo majoritariamente de produtos manufaturados. O intercâmbio do Brasil com os Estados é desigual, pois os valores de uso que o Brasil exporta são menores que os valores de uso importados. A Tabela 19 mostra os Termos de Comércio entre Brasil e Estados Unidos no período proposto para o estudo e, a título de comparação mostra também os Termos de Comércio com China e Argentina.

Tabela 19 – Termos de Comércio brasileiros com Estados Unidos, China e Argentina no período de 2012 a 2017.

Ano	Estados Unidos	China	Argentina
2012	0,823272943	1,203679063	1,094490662
2013	0,685098248	1,233818846	1,191507565
2014	0,768579473	1,08759201	1,009833192
2015	0,904875817	1,159121526	1,244582097
2016	0,966812373	1,50374926	1,476985972
2017	1,081054714	1,738135104	1,867351623

Fonte: Dados UNCOMTRADE. Quadro e indicadores elaborados pelo autor.

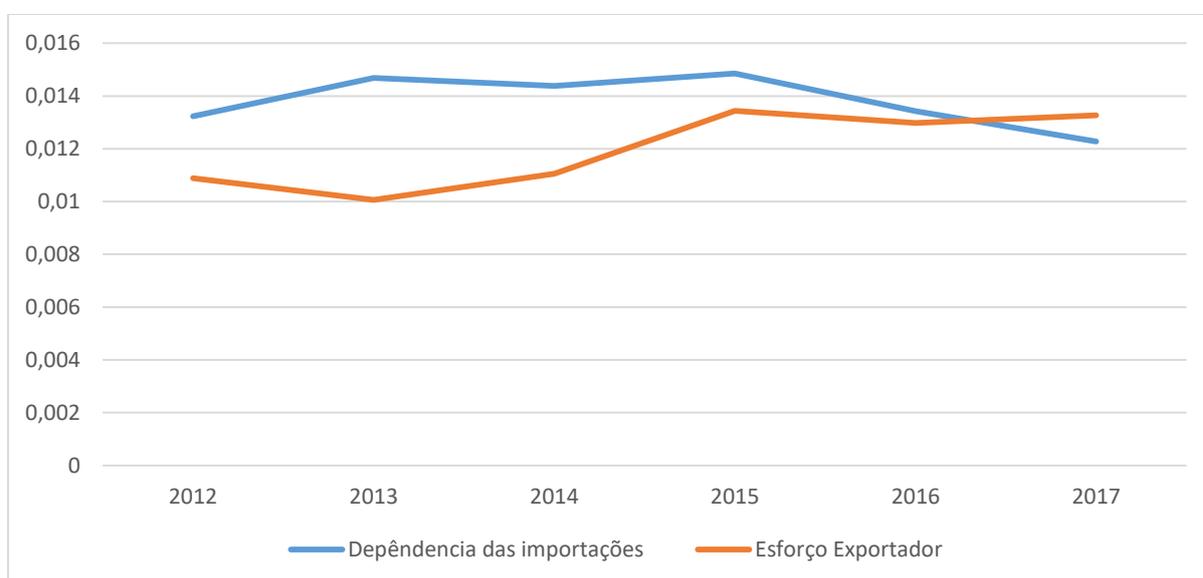
Os Termos de Comércio com os Estados Unidos são os piores em relação à China ou Argentina, evidenciando que o comércio com um país imperialista e detentor de monopólios tecnológicos é menos vantajoso do que com outros países. Os números relativos à China e Argentina são similares, porém os Termos de Comércio com a Argentina são mais vantajosos para o Brasil. A título de exemplificação e reafirmação do argumento de que produtos manufaturados e com tecnologia melhoram a posição de um país no intercâmbio de mercadorias, tem-se que os produtos exportados pelo Brasil para a Argentina, em 2017, foram principalmente: automóveis e acessórios, máquinas pesadas de construção, polímeros de etileno, pneus e produtos semimanufaturados de ferro; em contrapartida importou principalmente veículos e acessórios, trigo, malte, cebola, outros tipos de vegetais e gases de petróleo³⁶. Comparativamente, o Brasil comercializou produtos mais elaborados que a Argentina, por isso os termos de troca são favoráveis ao Brasil. No caso dos Estados Unidos apesar de os Termos de Troca terem melhorado relativamente para o Brasil, ainda estão muito abaixo de China e Argentina. Conforme Luce (2018, p. 56)

³⁶ Dados Trend Economy (2019).

Cumpra sublinhar que inclusive quando os termos de intercâmbio são favoráveis ou menos desfavoráveis, a dependência se reforça ao desatar uma corrida pela expansão da produção de matérias-primas com os preços na alta – com todas as implicações agudizando a expropriação de territórios indígenas, grilagem de terras, assassinatos no campo e destruição ecológica. Por outro lado, quando os termos são desfavoráveis, as consequências, ademais, implicam a ocorrência de crises no balanço de pagamentos. De uma maneira ou de outra, temos a reprodução ampliada da dependência através da esfera comercial.

Seguindo nessa análise, o gráfico 6 mostra os coeficientes de Dependência das Importações e Esforço Exportador do Brasil, em relação aos Estados Unidos.

Gráfico 6 – Dependência das Importações e Esforço Exportador do Brasil, em relação aos Estados Unidos, no período de 2012 a 2017.

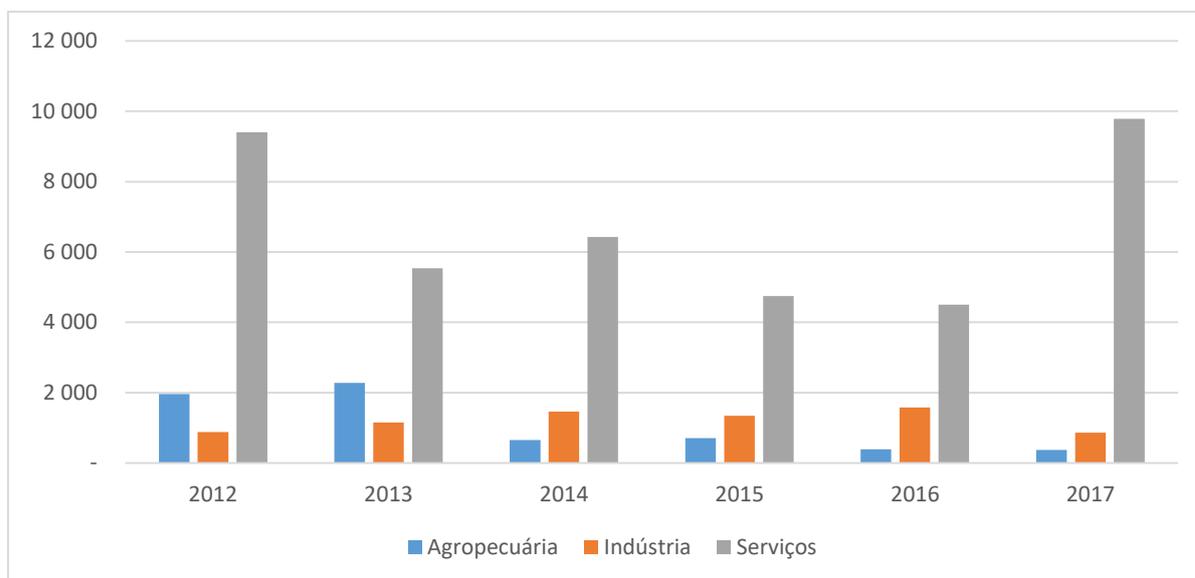


Fonte: Dados UNCOMTRADE. Quadro e indicadores elaborados pelo autor.

Os indicadores mostram que a dependência das importações oriundas dos Estados Unidos teve uma trajetória estável no período apresentando uma leve baixa ao final, ou seja, relativamente ao final do período, o Brasil estava menos dependente das importações vindas dos Estados Unidos. O esforço exportador apresentou uma trajetória crescente no período, ou seja, aumentou a propensão a exportar para os Estados Unidos. Deve-se ressaltar mais uma vez que se trata de um período de crise econômica mundial. Logo, tanto o PIB quanto as importações e as exportações tendem a diminuir, como são esses dados que fazem parte do cálculo do indicador parece plausível afirmar que essa é uma das razões para o resultado apresentado. Ainda, sendo a pauta exportadora brasileira para os Estados Unidos majoritariamente primária, o crescimento do esforço exportador demonstra somente um aumento do comércio com os norte-americanos. No que tange ao capital estrangeiro na

economia brasileira se verá no gráfico 7 que ele foi majoritariamente para o setor de serviços e não para os setores produtivos.

Gráfico 7 – Investimento Estrangeiro Direto oriundo dos Estados Unidos por setor econômico, no período de 2012 a 2017.



Fonte: Dados do BCB. Gráfico elaborado pelo autor.

Como dito, o investimento chega a ser quase 6 vezes maior no setor de serviços do que em outros setores, o que evidencia uma tendência do capital migrar de setores produtivos para setores rentísticos. Dentro do setor de serviços, as principais atividades a receberem IED são: as atividades imobiliárias, de transporte, comércio (exceto de veículos), além dos serviços financeiros e atividades auxiliares. Esta preferência pelo setor de serviços acompanha a tendência percebida quando se analisou o IED oriundo do resto do mundo. Porém, o que é novo nesta análise exclusiva dos Estados Unidos é a diferença entre os três setores que é muito grande.

Dentro desta tendência de os investimentos estrangeiros se direcionarem para o setor de serviços pode-se evidenciar que o capital direcionado para o setor produtivo é concentrado em alguns ramos de produção. Por exemplo, o capital estadunidense direcionado para a indústria brasileira focou, principalmente, para os ramos de produtos químicos, máquinas e equipamentos, veículos automotores, além dos produtos derivados da borracha. Dentre estes ramos, o produtor de veículos automotores está presente entre os principais produtos exportados pelo Brasil sendo o único com um grau tecnológico considerável na produção. Porém este setor

é controlado por empresas estrangeiras, dentre elas as americanas, ou seja, este ramo remete os lucros e dividendos ao exterior.

Já no setor agropecuário e extrativista o capital estadunidense direcionou-se, principalmente, para os ramos ligados à extração de petróleo e gás, como também os setores ligados à extração de minerais metálicos. Ambos são monopólios naturais brasileiros, ou seja, geram renda diferencial de monopólio para o país, ou seja, a intenção é apropriar-se dessa renda diferencial. O capital transnacional escolhe cuidadosamente os setores que lhe convém investir.

Os Estados Unidos foram o segundo país que mais recebeu remessas de lucros e dividendos oriundos do Brasil no período de 2012 a 2017. O país recebeu um total de US\$ 28.309 milhões no período, sendo superado somente pela Holanda que recebeu um total de US\$ 30.517 milhões³⁷.

Em resumo, pode-se sustentar a afirmação de que o intercâmbio desigual atinge o maior valor gerado na periferia capitalista, sendo uma forma de transferência de valor útil em prol dos países desenvolvidos. Dentro da lógica de produção capitalista este fenômeno não pode ser contornado, ao contrário, tendencialmente ele se acentua e agudiza as tendências do capitalismo. Segundo Luce (2018, p. 67)

A dependência tecnológico financeira, a saída de recursos superando os montantes investidos, a apropriação de mais-valia extorquida dos trabalhadores do capitalismo dependente para irrigar as casas matrizes demonstram que, em vez de um impulso ao desenvolvimento tecnológico, o investimento externo capitalista atua sobremaneira como veículo de desenvolvimento do subdesenvolvimento.

O Brasil, um país produtor de bens primários e manufaturas de produtos primários, cede valor produzido internamente aos Estados Unidos, um país produtor de bens manufaturados e tecnológicos. O atual padrão produtor-exportador brasileiro de especialização produtiva somente faz acentuar este cenário. Em outras palavras, os ramos de produtos primários e manufaturas de produtos primários são elegidos em detrimento dos demais. Além disso, os setores de manufaturas que aparecem na matriz exportadora brasileira são comandados em parte ou totalmente pelo capital transnacional. A deterioração dos termos de troca com os Estados Unidos caracteriza dependência comercial. O repasse dos serviços da dívida caracteriza a dependência financeira e as remessas de lucros e dividendos caracterizam a dependência tecnológica. Agudizando este processo, tem-se a apropriação dos monopólios naturais, que geram renda diferencial através das riquezas naturais de um país. Segundo Carcanholo (1981,

³⁷ Dados BCB.

p.43) “podemos dizer que a renda diferencial é gerada por capitais que utilizam as terras que não sejam as menos favoráveis; é parcial ou totalmente apropriada por eles; pode ser parcial ou totalmente transferida”. Assim, estão postas as faces do intercâmbio desigual.

4.4 AS RELAÇÕES DE TRABALHO NO BRASIL E NOS ESTADOS UNIDOS

Neste tópico são abordadas as relações de trabalho que vigoram no Brasil e nos Estados Unidos. O intuito é identificar o perfil do trabalhador de cada lugar, bem como analisar as especificidades em que cada trabalhador está submetido, a fim de demonstrar que o trabalhador da periferia capitalista é submetido a uma exploração mais intensa do que o trabalhador do centro capitalista.

4.4.1 O perfil do trabalhador

Devido as diferenças que se encontram entre as economias estudadas neste trabalho cabe demonstrar a distribuição da mão de obra entre os setores econômicos de cada país. Também é importante verificar a distribuição do emprego, de acordo com o nível educacional do trabalhador, no período de 2012 a 2017.

A Tabela 20 ilustra a distribuição da mão de obra, em cada país, por grande setor econômico.

Tabela 20 – Distribuição da mão de obra por grande setor econômico, Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.

Ano	Empregados por setor (%)					
	Agricultura		Indústria		Serviços	
	EUA	Brasil	EUA	Brasil	EUA	Brasil
2012	1,6	11,5	18,5	23,0	79,9	65,5
2013	1,5	11,2	18,8	22,9	79,7	65,9
2014	1,6	10,4	19,0	22,9	79,4	66,8
2015	1,7	10,2	18,9	22,2	79,5	67,6
2016	1,7	10,2	18,8	20,9	79,6	69,0
2017	1,7	10,3	18,9	20,9	79,5	68,8

Fonte: ILOSTAT. Tabela elaborada pelo autor.

Alguns aspectos podem ser ressaltados na Tabela 20. Primeiro, que em ambos os países o setor que concentra a maioria dos trabalhadores é o setor de serviços, sendo que nos Estados Unidos essa porcentagem se aproxima sempre de 80% dos empregados, enquanto no Brasil ela

se aproxima de 70% dos empregados. Em segundo lugar, tem-se que percentualmente o Brasil concentra mais trabalhadores nos setores industrial e da agricultura. No caso da agricultura os percentuais brasileiros chegam a ser dez vezes maiores que os observados para os trabalhadores americanos. No setor industrial a diferença não é tão grande, porém ela está presente, começando o período com aproximadamente 5% e terminando o período com uma diferença de 2%.

As oscilações que ocorreram no período, dentro de cada um dos setores, são muito pequenas, o que era de se esperar pois dificilmente em um período curto de tempo ocorre algo que possa mudar drasticamente os empregos em um determinado setor econômico. Além do mais, mesmo que sutilmente os dados demonstram uma mudança de polos nos setores dos dois países, por exemplo, mesmo que muito lentamente o setor de serviços americano veio diminuindo sua porcentagem de trabalhadores enquanto o brasileiro aumentou sua participação. Na indústria o inverso acontece, enquanto no Brasil a porcentagem de empregados na indústria diminui, nos Estados Unidos ela aumenta e a diferença diminui. No setor primário os dados não demonstram o mesmo que nos outros setores.

O nível educacional é um indicativo de que tendencialmente o trabalhador menos educado se submete a empregos mais desgastantes e que não lhe dão condições de se reproduzir como trabalhador³⁸. A Tabela 21 mostra a porcentagem de trabalhadores por nível educacional, no Brasil e nos Estados Unidos, durante o período de 2012 a 2017.

Tabela 21 – Distribuição de trabalhadores por nível educacional, Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.

Trabalhadores por nível educacional (%)										
Ano	Menor que fundamental		Fundamental		Médio		Superior		Sem especificação	
	EUA	Brasil	EUA	Brasil	EUA	Brasil	EUA	Brasil	EUA	Brasil
2012	0,2	47,1	3,8	34,2	51,5	16,2	44,6	0,3	0,0	2,3
2013	0,2	46,6	3,8	34,2	50,8	16,9	45,2	0,3	0,0	2,1
2014	0,2	46,3	3,8	33,9	50,6	17,6	45,5	0,3	0,0	1,9
2015	0,2	36,9	3,7	32,0	50,0	24,4	46,1	4,9	0,0	1,7
2016	0,2	11,6	3,6	25,6	49,6	41,7	46,6	19,8	0,0	1,4
2017	0,2	11,1	3,5	24,8	49,0	42,5	47,3	20,8	0,0	0,8

Fonte: ILOSTAT. Tabela elaborado pelo autor.

Nota: Os dados selecionados são referentes aos trabalhadores com idades entre 15 e 64 anos.

³⁸ Sobre a relação entre nível educacional e qualidade dos empregos ver Lima (1980).

Na Tabela 21 evidencia-se a diferença do perfil do emprego entre Brasil e Estados Unidos. Enquanto nos Estados Unidos o emprego se concentra majoritariamente no nível educacional médio e superior, no Brasil ele começa o período concentrado no nível menor que o fundamental, ao longo do período o nível fundamental divide sua participação no número de empregados com o nível médio. Nos dois últimos anos do período, o nível de educação médio passa a concentrar a maioria dos empregados. No período, a concentração do emprego dos americanos não sofreu grandes alterações, mas entre os brasileiros houve as mudanças descritas acima. Contudo, mesmo que os empregos com que exigem nível educacional mais elevados tenham se tornados mais frequentes no Brasil comparativamente a classe trabalhadora brasileira, são ofertados empregos que exigem menores qualificações e por isso condições de trabalho piores³⁹.

4.4.2 A intensidade da exploração do trabalho no Brasil e nos Estados Unidos

Após identificar o perfil do trabalhador passar-se-á para os aspectos que exprimem a utilização da força de trabalho, bem como sua capacidade de se produzir e reproduzir em condições dadas. A remuneração paga aos trabalhadores destaca-se como uma das formas de superexploração da força de trabalho e tal informação está evidenciada nas Tabelas 22, 23 e 24. Na Tabela 22 apresenta-se o crescimento salarial em determinadas regiões do globo, no período de 2012 a 2017.

Tabela 22 – Crescimento salarial (%) por regiões do globo, 2012-2017.

Crescimento salarial (%)			
Ano	América Latina e Caribe	América do Norte	Mundo
2012	2,0	0,3	2,6
2013	2,2	0,5	2,7
2014	-0,3	0,8	2,2
2015	0,5	2,1	2,2
2016	0,1	0,6	2,4
2017	0,7	0,7	1,9

Fonte: ILOSTAT. Tabela elaborada pelo autor.

A média mundial de crescimento salarial foi superior ao observado nas regiões americanas expostas na Tabela acima, indicando que o nível salarial, em outras regiões do

³⁹ Sobre o assunto ver mais em Pochmann (2018).

globo, cresceu acima destas regiões no período. A trajetória de América do Norte e América Latina, no período, são similares sendo que no agregado o salário latino cresceu sensivelmente mais do que no norte. Fato este que pode parecer estranho, como o salário de uma região periférica cresce percentualmente mais do que o salário de uma região central? A resposta pode centrar-se em dois pontos: primeiro é que como trabalha-se com um corte temporal – ou seja, uma análise conjuntural – essas discrepâncias podem aparecer; note que os principais valores latinos estão nos dois primeiros anos da análise, quando as principais economias da região ainda não tinham experimentado os principais efeitos da crise internacional de 2008, porém a partir de 2014 o cenário inverteu-se. Em segundo lugar tem-se as discrepâncias salariais das regiões, ou seja, uma variação quantitativa em um salário menor é muito mais significativa do que uma variação em um alto salário. A Tabela 23 mostra o salário médio no Brasil e nos Estados Unidos, em dólares americanos, no período de 2012 a 2017.

Tabela 23 – Salário médio (US\$), Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.

Salário médio (US\$)				
Ano	EUA		Brasil	
	Anual	Mensal	Anual	Mensal
2012	60.047,00	5.003,92	8.692,80	724,40
2013	59.766,00	4.980,50	8.530,80	710,90
2014	60.618,00	5.051,50	8.538,00	711,50
2015	62.106,00	5.175,50	6.620,40	551,70
2016	62.153,00	5.179,42	7.075,20	589,60
2017	62.727,00	5.227,25	8.173,20	681,10

Fonte: DATA OCDE (referente aos EUA) e ILOSTAT (referente ao Brasil). Tabela elaborada pelo autor.

As diferenças absolutas em termos de salário dizem muito sobre o fato de como o trabalho na periferia é pior remunerado em comparação ao centro capitalista. Pois bem, com o desenvolvimento capitalista, a partir de certo tempo, o centro capitalista passou a remunerar a força de trabalho perto de seu valor e esta pode ser uma explicação para a discrepância nas remunerações apresentadas acima. Com o intuito de criar um mercado consumidor interno – completar o ciclo do capital internamente – o capitalista central remunera a força de trabalho melhor se comparado ao capitalista periférico. Como demonstrado nos tópicos 2.3.1 e 4.3 a maior parcela do que é produzido na economia periférica não é consumido internamente. Logo, não lhe interessa remunerar mais a força de trabalho pois ela não é consumidora do produto que produz – existe a cisão do ciclo do capital.

Uma forma de identificar a diferença entre o salário recebido pelo trabalhador e o real valor da força de trabalho, no Brasil, é através do cálculo do Salário Mínimo Necessário⁴⁰ calculado pelo DIEESE. A Tabela 24 mostra a diferença entre o salário mínimo vigente no país e o salário mínimo necessário, para o período de 2012 a 2017.

Tabela 24 – Salário mínimo vigente no Brasil e Salário Mínimo Necessário (SMN), 2012-2017.

Ano	Salário mínimo	SMN	Razão
2012	R\$ 622,00	R\$ 2.561,47	4,118118971
2013	R\$ 678,00	R\$ 2.765,44	4,078820059
2014	R\$ 724,00	R\$ 2.975,55	4,109875691
2015	R\$ 788,00	R\$ 3.518,51	4,465114213
2016	R\$ 880,00	R\$ 3.856,23	4,382079545
2017	R\$ 937,00	R\$ 3.585,05	3,826093917

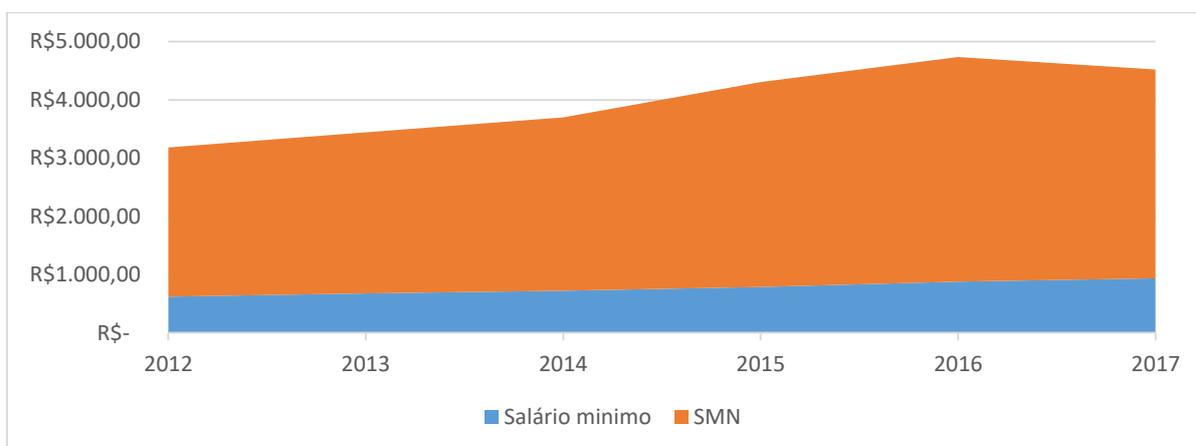
Fonte: DIEESE. Tabela elaborada pelo autor.

A razão apresentada na Tabela 24 mostra que em condições normais o salário mínimo para o trabalhador se reproduzir teria que ser aproximadamente quatro vezes maior do que é, o que se caracteriza por uma apropriação do fundo de consumo do trabalho. Suponha uma família de 4 pessoas, formada por um casal e dois filhos pequenos, na qual o casal trabalha e cada um recebe um salário mínimo. Somados, os dois salários não chegariam ao valor mínimo necessário para esta família ter uma vida em condições básicas de produção e reprodução.

Além do exposto, segundo o IBGE, em 2018, a renda média de 60% dos brasileiros ficou abaixo de um salário mínimo. O rendimento dos 1% mais ricos era 34 vezes maior que o rendimento dos 50% mais pobres. Em números absolutos, os trabalhadores com maior renda recebiam R\$ 27.744,00 enquanto o estrato mais baixo recebia cerca de R\$ 820,00. O gráfico 8 ilustra bem esta discrepância entre os salários no período.

⁴⁰ Luce (2018, p. 180) “calculado a partir de 1970 pelo DIEESE, em séries históricas retroativas a 1940, o SMN toma em consideração não apenas o salário mínimo legal no comparativo com a inflação, mas o salário que deveria expressar a quantia necessária para “cobrir os gastos com moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social”. Ou seja, a quantidade de valores de uso necessários para a força de trabalho se reproduzir em condições normais, chegando assim, a “uma estimativa de quanto deveria ser o salário mínimo para atender à determinação constitucional”.

Gráfico 8 – Evidência da discrepância entre o salário mínimo vigente no Brasil e Salário mínimo necessário, 2012-2017.



Fonte: DIEESE. Gráfico elaborado pelo autor.

O prolongamento da jornada de trabalho além dos limites normais expressa outra forma de superexploração da força de trabalho. A Tabela 25 mostra as jornadas médias de trabalho a que os trabalhadores foram submetidos, no Brasil e nos Estados Unidos, no período de 2012 a 2017.

Tabela 25 – Jornada média de trabalho, Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.

Ano	Horas de trabalho médias/semana							
	Horas médias trabalhadas/semana		< 30 horas/semana (%)		30 48 horas/semana (%)		> 48 horas/semana (%)	
	EUA	Brasil	EUA	Brasil	EUA	Brasil	EUA	Brasil
2012	36	39	16,7	14,0	66,4	73,1	13,5	10,8
2013	37	39	16,3	13,3	66,9	75,5	13,6	9,2
2014	37	39	16,4	12,5	66,5	77,4	13,8	7,9
2015	37	39	16,0	12,5	67,2	77,9	13,5	7,3
2016	37	39	15,8	11,5	67,3	80,4	13,6	6,4
2017	37	38	15,6	12,9	67,4	78,5	13,4	6,6

Fonte: ILOSTAT. Tabela elaborada pelo autor.

Cabe salientar que a jornada máxima de trabalho no Brasil é de 44 horas semanais e nos Estados Unidos é de 40 horas semanais. Na média o trabalhador brasileiro trabalha 2 horas a mais por semana do que o americano. Apesar de ser uma diferença pequena analisada semanalmente quando se soma o valor anual com aproximadamente 52 semanas chega-se a 104 horas a mais trabalhadas por ano, ou treze jornadas de oito horas a mais que o americano. Além do fato de representar um maior mais-valor produzido o trabalhador tem 104 horas anuais a

menos que o americano para se reproduzir, ou seja, tem menos tempo para atividades não ligadas ao trabalho como o descanso, o lazer, os estudos, cuidar da saúde, etc. Logo, fica latente a exploração (em termos de horas trabalhadas) acima dos limites normais a que o trabalhador da periferia capitalista é exposto.

Chama a atenção o fato de que a porcentagem de trabalhadores exercendo suas atividades laborais por mais do que 48 horas semanais é maior nos Estados Unidos do que no Brasil. Além disso, a porcentagem de trabalhadores nesta condição manteve-se estável nos Estados Unidos, enquanto no Brasil ela veio diminuindo gradativamente no período analisado. Porém, o estrato de trabalhadores que trabalha menos de 30 horas semanais também é maior nos Estados Unidos, provocando uma compensação nos dois extremos e fazendo com que a média de horas semanal no Brasil seja maior do que a americana.

Dividindo-se as horas médias trabalhadas no Brasil e nos Estados Unidos pelo salário médio da Tabela 25 tem-se que, em média, por hora trabalhada, um americano recebeu, em 2017, US\$ 36,30 enquanto um trabalhador brasileiro recebeu US\$ 4,37. Esse resultado implica que o salário/hora do trabalhador americano é 8,31 vezes maior que o salário/hora do brasileiro. Em outras palavras, o trabalhador brasileiro teria que trabalhar aproximadamente oito horas de trabalho (uma jornada de trabalho legal no Brasil) para ter a mesma remuneração que um trabalhador americano consegue em uma hora de trabalho.

O aumento da intensidade do trabalho também se caracteriza por ser um indicador de superexploração da força de trabalho. Uma boa maneira de identificar este aumento da intensidade de trabalho é a partir da análise do número de acidentes de trabalho. A Tabela 26 mostra o número de acidentes de trabalho, no Brasil, durante o período de 2012 a 2017.

Tabela 26 – Número de acidentes de trabalho no Brasil, 2012-2017.

Quantidades de acidentes de trabalho			
Ano	Com CAT	Sem CAT	Total
2012	546.222	167.762	713.984
2013	563.704	161.960	725.664
2014	559.061	145.075	704.136
2015	507.753	114.626	622.379
2016	478.039	107.587	585.626
2017	450.614	98.791	549.405

Fonte: Anuário estatístico de acidentes do trabalho 2017. Tabela elaborada pelo autor.

Nota: CAT - Comunicação de Acidente de Trabalho.

Os números contidos na Tabela 26 mostram o grande número de acidentes de trabalho no Brasil, o que pode estar relacionado ao aumento da intensidade do trabalho. Os trabalhadores

forçados a trabalhar além dos limites normais tem sua capacidade de recuperação suprimida, um exemplo é a indústria avícola paranaense que leva os trabalhadores ao extremo do desgaste físico e psicológico⁴¹. Com o intuito de complementar a renda os trabalhadores muitas vezes aceitam trabalhar em turnos seguidos, ou mesmo arrumam trabalhos extras no contra turno de seu trabalho principal e, mais uma vez, o fundo de vida dos trabalhadores é consumido precocemente. Sem o descanso necessário, os trabalhadores ficam mais vulneráveis a acidentes de trabalho confirmando assim os altos números presentes na Tabela 26.

A título de comparação, segundo a OIT (2019), nos Estados Unidos, em 2016 e 2017, a cada cem mil trabalhadores houve 900 acidentes não fatais. No Brasil, para o mesmo número de trabalhadores, houve 1.426 e 1.374 acidentes, respectivamente.

A cobertura sindical é um indicador de como o aparato sindical protege e luta pelas necessidades dos trabalhadores em determinado país ou determinado ramo. As Tabelas 27 e 28 abordam esta perspectiva. A Tabela 27 mostra a taxa de densidade sindical no Brasil e nos Estados Unidos entre os anos de 2012 e 2017.

Tabela 27 – Taxa de densidade sindical⁴², Brasil e Estados Unidos, 2012-2017.

Ano	Taxa de densidade sindical (%)	
	EUA	Brasil
2012	10,8	16,9
2013	10,8	16,2
2014	10,7	16,9
2015	10,6	19,5
2016	10,3	18,9

Fonte: ILOSTAT. Tabela elaborada pelo autor.

Em ambos os países a taxa de densidade sindical é baixa. Apesar de no Brasil a taxa de densidade sindical ser maior, oscilando entre 16% e 18%, ela não se diferencia tanto da taxa americana, que fica estável no período, oscilando entre 10% e 11%. Esses números baixos demonstram que a presença dos sindicatos em ambas as economias é pequena. Com isso, os trabalhadores perdem o fator de mobilização que os sindicatos lhes dão. As consequências são, além da baixa capacidade de mobilização, a perda de poder de barganha que lhes permita lutar por salários e condições de trabalho melhores.

⁴¹ Ver Costa (2014).

⁴² A taxa de densidade sindical resulta da razão entre o número de membros do sindicato que são funcionários e o número total de funcionários. Para os fins deste indicador, em particular, a associação ao sindicato exclui membros do sindicato que não têm emprego remunerado (autônomo, desempregado, aposentado etc.), salvo indicação em contrário nas notas.

No Brasil, após o ano de 2017, com a aprovação da reforma trabalhista e o fim do imposto sindical obrigatório, a taxa de densidade sindical com certeza experimentará uma queda, podendo tornar-se menor do que a americana. A Tabela 28 mostra a taxa de cobertura das negociações coletivas, para trabalhadores brasileiros e americanos, no período de 2012 a 2014.

Tabela 28 – Taxa de cobertura das negociações coletivas⁴³, Brasil e Estados Unidos, 2012-2014⁴⁴.

Taxa de cobertura das negociações coletivas (%)		
Ano	EUA	Brasil
2012	12,0	63,8
2013	11,9	65,7
2014	11,8	70,5

Fonte: ILOSTAT. Tabela elaborada pelo autor.

Dadas as semelhanças nas taxas de densidade sindical apresentadas na Tabela 27, surpreende a diferença apresentada na taxa de cobertura das negociações coletivas exposta na Tabela 28, pois esse indicativo é consideravelmente maior entre os trabalhadores brasileiros, na comparação com os trabalhadores americanos. Enquanto, aproximadamente 12% dos trabalhadores americanos são cobertos pelas negociações coletivas, a porcentagem de trabalhadores brasileiros abrangidos pelas negociações coletivas no período cresceu de aproximadamente 64% para 70,5% no ano de 2014, um aumento de 6,5 pontos percentuais. Evidencia-se que mesmo com uma taxa de densidade sindical parecidas os sindicatos brasileiros têm um poder de negociação maior e de certa forma conseguem englobar em seus ganhos uma maior porcentagem dos trabalhadores, no Brasil a maior parte da classe trabalhadora tem sua reposição salarial negociada por meio de dissídios coletivos, uma vez que um acordo é feito ele vale tanto para sindicalizados quanto para não sindicalizados.

O movimento dos trabalhadores deve olhar ao passado e enxergar que nada vem através da conciliação e tudo vem pela luta e a clara antagonização com a classe burguesa. Os trabalhadores não devem temer a derrota do capitalismo e sim a celebrar. O programa da esquerda deve ser claro e preciso na busca do socialismo, pois somente assim a classe

⁴³ A taxa de cobertura da negociações coletivas resulta da razão entre o número de funcionários cujos salários e/ou condições de emprego são determinados por um ou mais acordos coletivos e o número total de funcionários. A cobertura da negociação coletiva inclui, na medida do possível, trabalhadores cobertos por acordos coletivos em virtude de sua extensão. As taxas de cobertura da negociação coletiva são ajustadas para a possibilidade de que alguns trabalhadores não tenham o direito de negociar coletivamente os salários (por exemplo, trabalhadores nos serviços públicos que têm seus salários determinados por regulamentação estadual ou outros métodos que envolvam consultas), a menos que seja indicado de outra forma nas notas.

⁴⁴ O cálculo da OIT não englobou os anos de 2015, 2016 e 2017.

trabalhadora se libertará definitivamente. É preciso conclamar, assim como nas palavras de Marx e Engels (2008, p. 63-64) “que as classes dominantes tremam diante de uma revolução comunista. Os proletários não têm nada a perder nela, além de seus grilhões. Têm um mundo a conquistar. Proletários de todos os países, uni-vos! ”.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho procurou-se demonstrar que existem diferenças nas intensidades de exploração da força de trabalho entre o centro e a periferia capitalista. Essa exploração além dos limites normais foi bem definida como superexploração da força de trabalho por Rui Mauro Marini, no trabalho seminal da vertente teórica que se chama Teoria Marxista da Dependência “Dialética da Dependência”.

Muito mais do que demonstrar a existência de tal nível de exploração da força de trabalho, a presente pesquisa procurou demonstrar que ela não é resultado do acaso. Existe um processo que tem como pano de fundo o desenvolvimento do capitalismo em nível mundial e em nível local, o qual conduziu a atual situação, que se desdobra a partir do momento em que o Brasil deixa de ser colônia portuguesa e passa a ser periferia capitalista do império inglês. Desde então as relações capitalistas se propagaram no país. Porém, não se propagam como no centro capitalista, pois o Brasil foi cooptado pelo desenvolvimento capitalista e dentro da Divisão Internacional do Trabalho tendo, desde cedo, seu papel bem definido. Tal papel consiste em que o país abastece a metrópole com matérias-primas e é abastecido com bens manufaturados, a partir de uma condição de intercâmbio desigual, o que conduz à consequente transferência de valor produzido no Brasil e apropriado no centro capitalista.

O Brasil levou algumas décadas para iniciar o investimento na produção de manufaturas internas, engendrando esforços foram infrutíferos por uma série de razões. O primeiro esforço de investimento em um processo industrializante ocorreu na década de 1930, quando o mundo vivia uma crise internacional e a iminência de uma segunda guerra a nível mundial. Assim, impôs-se ao estado brasileiro o financiamento de um complexo industrial que suprisse as necessidades internas em um cenário de oferta mundial minguada. Este processo durou cerca de duas décadas e foi sepultado por um golpe cívico-militar que, dentre outras coisas, escancarou de vez as portas do país para o capital transnacional. Com isso, a jovem indústria que se formava não sobreviveu à competição externa e o que lhe restou foi a atuação nos setores menos rentáveis da indústria nacional. Notadamente, as indústrias nacionais passaram a produzir nos setores ligados ao mercado interno, enquanto o capital transnacional dominou os setores ligados à exportação, tendo como consequência a expropriação do valor produzido internamente.

O resultado deste processo foi o regresso a um modelo primário-exportador, a partir da década de 1980, o qual Jaime Osorio caracterizou como Novo Padrão Exportador de

Especialização Produtiva. Neste modelo acentuam-se duas categorias fundamentais que foram foco da presente pesquisa: a transferência de valor por intercâmbio desigual e a superexploração da força de trabalho. Esse novo padrão produtivo, além de beneficiar os setores primários da economia, seleciona cuidadosamente em quais setores de manufatura o capital transnacional vai investir, na sua maioria manufaturas de produtos primários ou de consumo durável (como o setor automotivo da economia brasileira) e, notadamente no setor de serviços – graças ao processo privatizador que o país passou em meados da década de 1990. Em linhas gerais a penetração do capital transnacional na economia brasileira tem sido ampla e constante.

Tratando, especificamente, das relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos, comprovou-se uma constante desvantagem brasileira no período estudado. O Investimento Estrangeiro Direto de origem norte-americana comportou-se do mesmo modo que o observado para o Resto do Mundo, ou seja, direcionou-se majoritariamente ao setor de serviços. Os termos de comércio entre os dois países foram, nos anos de 2012 a 2017, favoráveis aos americanos. Na comparação com os termos de comércio das relações comerciais com China e Argentina notou-se que os piores índices eram aqueles relacionados ao comércio com os norte-americanos. Notadamente, comprovou-se a diminuição no coeficiente de dependência das exportações americanas e um aumento no esforço exportador brasileiro para os Estados Unidos. Logo pode-se inferir que o comércio com os Estados Unidos, apesar de ocorrer em grande volume, não é vantajoso para o Brasil.

Por se caracterizar como uma economia dependente não surpreende a matriz exportadora e importadora brasileira. No que tange ao comércio com os norte-americanos tem-se uma matriz exportadora basicamente composta por produtos primários e/ou manufaturas de produtos primários. Na contrapartida, a matriz importadora compõe-se de produtos manufaturados e com grande quantidade de tecnologia embarcada. Logo, comprovando que o Brasil tem focado sua matriz de produção no Novo Padrão Exportador de Especialização Produtiva. Muitas vezes os setores primários nacionais podem ter uma composição orgânica de capital maiores que os mesmos setores no país desenvolvido, porém dois fatores fazem com que mesmo o valor apropriado neste ramo seja transferido ao exterior: 1) o capital transnacional está presente neste ramo, remetendo lucros e dividendos para seus países de origem; e 2) no computo geral da concorrência inter-ramos acaba por sobressair os ramos ligados ao monopólio tecnológico, fazendo com que o mais-valor produzido internamente seja apropriado no exterior.

No que diz respeito às relações de trabalho e ao grau de exploração da mão de obra ficou evidente a diferença entre Brasil e Estados Unidos. Comparativamente, o trabalhador brasileiro

trabalha mais horas que o norte-americano e recebe menos. O trabalhador brasileiro, assim como o norte-americano está mais presente no setor de serviços, porém em porcentagem menor. Em trabalhos mais pesados, como na agricultura, a parcela de trabalhadores brasileiros foi, aproximadamente, 15 vezes maior ao observado para os Estados Unidos. Os trabalhadores norte-americanos têm um maior nível educacional, em comparação aos brasileiros. O trabalhador brasileiro é mais vulnerável a acidentes de trabalho que o americano, em contrapartida a taxa de densidade sindical e cobertura das negociações coletivas é maior no Brasil. Em linhas gerais percebeu-se que o grau de exploração da força de trabalho no Brasil é bem maior que nos Estados Unidos. Logo, evidenciou-se que no Brasil a força de trabalho é superexplorada.

Para concluir fica a indagação: a superexploração do trabalho poderia se espalhar pelo globo e atingir as regiões centrais do capitalismo? Esta pergunta demanda alguma reflexão fundamentada em aspectos teóricos, pois se a criação de uma categoria específica para as relações de trabalho na periferia capitalista – que é a superexploração da força de trabalho – é necessária, não seria plausível expandir a análise de tal categoria para economias centrais. Ou seja, a elaboração de uma nova categoria não teria sentido, pois a categoria exploração em Marx daria conta da análise. Contudo salienta-se, isto é só um pensamento inicial, muita reflexão é necessária para dar cabo desta questão.

REFERÊNCIAS

ABREU, M. M. (Org). **A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil.** 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

ALMEIDA, M; FONTES, R; ARBEX, M. A. Retrospectiva dos regimes cambiais brasileiros com ênfase em bandas de câmbio. **Ensaio FEE.** Porto Alegre, v. 21, n. 1, p. 7-43, 2000.

ALMEIDA FILHO, N. Introdução. In: ALMEIDA FILHO, N. **Desenvolvimento e dependência: cátedra Ruy Mauro Marini.** Brasília: IPEA, 2013.

AMARAL, M. S; CARCANHOLO, M. D. Superexploração da força de trabalho e transferência de valor: fundamentos da reprodução do capitalismo dependente. In: FERREIRA, C; OSÓRIO, J; LUCE M. **Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência.** São Paulo: Boitempo, 2012.

AUGUSTO, G. A. A imposição do caráter social da produção por meio da concorrência. **Revista Nova Economia,** Belo Horizonte, v.22, n.1, p. 11-27, 2012.

BALASSA, B. **Trade liberalization and “revealed” comparative advantage.** The Manchester School, v. XXXIII, n. 2, 1965, p. 99-123.

BAMBIRRA, V; SANTOS, T. dos. Brasil: nacionalismo, populismo e ditadura. Cinquenta anos de crise social. In: GONZALEZ CASANOVA, P. **América Latina: história de meio século (1).** Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1988.

BCB. Tabelas especiais. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/tabelasespeciais>>. Acesso em: 27 de setembro de 2019.

-----, Notas econômicas. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/ftp/notaecon/ni201801sep.zip>>. Acesso em: 01 de outubro de 2019.

BEAUD, M. **História do capitalismo: de 1500 aos nossos dias.** São Paulo: Editora Brasiliense, 1987.

BIELSCHOWSKY, R; STUMPO, G. Empresas transnacionais y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México. **Revista de la CEPAL.** Santiago, n. 55, abril de 1995.

BONELLI, R; MALAN, P. S. Os limites do possível: notas sobre o balanço de pagamentos e indústria nos anos 70. **Revista Pesquisa e Planejamento Econômico,** Rio de Janeiro: IPEA, ago. 1976.

CARCANHOLO, M. D. **Dependência e superexploração da força de trabalho no desenvolvimento periférico.** Disponível em: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/reggen/pp06.pdf>>. Acesso em 18 de janeiro de 2019, 2005.

------. Dialética do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica. **R. Econ. Contemp.** Rio de Janeiro, v. 12, n. 2, p. 247-272, maio/ago. 2008.

------. O atual resgate crítico da Teoria Marxista da Dependência. **Trab. Educ. Saúde.** Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, p. 191-205, jan./abr. 2013.

CEPAL. Comissão Econômica para América Latina e o Caribe. **Anuário estatístico de América latina e Caribe 2017.** Disponível em: <http://interwp.cepal.org/anuario_estadistico/Anuario_2017/index.asp?anuario=2017&idioma=sp>. Acesso em: 30 de janeiro de 2019.

------. **Anuário estatístico de América latina e Caribe 2018.** Disponível em: <http://interwp.cepal.org/anuario_estadistico/anuario_2018/index.asp?anuario=2018&idioma=sp>. Acesso em: 30 de julho de 2019.

------. **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2018.** (LC/PUB.2018/13-P), Santiago, 2018.

CHANG, H. J. **Chutando a escada:** a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

COSTA, L. S. A economia política do trabalho: diferenças de salário e de intensidade de trabalho na indústria avícola paranaense. Tese de Doutorado. Curitiba: UFPR, 2014.

FRANK, A. G. **Capitalismo y subdesarrollo em América Latina.** Disponível em: <<http://www.eumed.net/cursecon/textos/>>. Acesso em 15 de dezembro de 2018, 1965.

------. Apresentando o Tio Sam – sem roupas. In: MARTINS, C. E; VALENCIA, A. S. **A América Latina e os desafios da globalização:** ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini. São Paulo: Boitempo, 2009.

FURTADO, C. **Formação Econômica do Brasil.** 32ª ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2003.

------. **Formação Econômica do Brasil.** 34ª ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

------. **Raízes do subdesenvolvimento.** 3ª ed. – Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014.

FREUND, J. E. **Estatística Aplicada:** economia, administração e contabilidade. 11ª e. Porto Alegre: Bookman, 2006.

HERRLEIN JR, R. As mediações para uma “consideração especial” de concorrência a partir de Marx. **Ensaios FEE,** Porto Alegre, v. 18, n. 2, p. 329-361, 1997.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico:** uma perspectiva crítica. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

ILOSTAT. Data Ilostat. Disponível em: <https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer5/?lang=en&segment=indicator&id=EAR_4_MTH_SEX_ECO_CUR_NB_A>. Acesso em: 20 de dezembro de 2019.

IPEA. O que é? Dívida Interna. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2132:catid=28&Itemid=23>. Acesso em: 1 de janeiro de 2020.

KERLINGER, F. N. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais**: um tratamento conceitual. 10^a ed. São Paulo: EPU, 2007.

KONDER, L. **O que é dialética?** São Paulo: Brasiliense, 2008.

KOSIK, K. **Dialética do concreto**. 2^a ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

LAUSEN, K. **Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialisation**. Disponível em: <<http://www3.druid.dk/wp/19980030.pdf>>. Acesso em: 5 Nov. 2019.

LEIVA, O. C. A economia mundial e a América Latina no início do século XXI. In: MARTINS, C. E; VALENCIA, A. S. **A América Latina e os desafios da globalização**: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini. São Paulo: Boitempo, 2009.

LESSA, C. **15 anos de política econômica**. São Paulo: Brasiliense, 1981.

LIMA, R. Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação. **Pesq. Plan. Econ.** Rio de Janeiro, n. 10, v. 1, 217-272, abr./1980.

LIST, F. G. **Sistema nacional de economia política**. 3^a ed. São Paulo: Nova Cultural, 1989.

LOBEJÓN HERRERO, L. F. **El comercio internacional**. Madrid: AKAL, 2001.

LUCE, M. S. **Teoria marxista da dependência**: problemas e categorias – uma visão histórica. 1 ed. São Paulo: Expressão Popular, 2018.

MALDONADO FILHO, E. A. L. A dinâmica da concorrência em Marx. In: Encontro nacional de economia, 18. **Anais...** ANPEC, 1990.

MARINI, R. M. **La dialéctica del desarrollo capitalista en Brasil (1966)**. Disponível em: <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/secret/critico/marini/03dialectica.pdf>>. Acesso em: 25 de julho de 2019.

----- **Proceso y tendencias de la globalización capitalista (1997)**. Disponível em: <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/secret/critico/marini/08proceso.pdf>>. Acesso em: 23 de julho de 2019.

----- **O ciclo do capital na economia dependente**. In: FERREIRA, C; OSÓRIO, J; LUCE M. **Padrão de reprodução do capital**: contribuições da teoria marxista da dependência. São Paulo: Boitempo, 2012.

------. A dialética da dependência. In: TRASPADINI, R; STÉDILE, J. P. **Ruy Mauro Marini: vida e obra.** São Paulo: Expressão Popular, 2011.

------. La acumulación capitalista dependiente y la superexplotación del trabajo. Cuadernos de la CELA, Panamá, n. 2, 1981. Disponível em: <http://www.marini-escritos.unam.mx/043_acumulacion_superexplotacion.html>. Acesso em: 20 de dezembro de 2019.

MARX, K. **O 18 de Brumário de Luís Bonaparte.** São Paulo: Boitempo, 2011.

------. **O Capital:** crítica da economia política, livro terceiro: o processo global de produção capitalista, volume IV/ Karl Marx; tradução Reginaldo Sant’Anna. – 3ªed. – Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.

------. **O capital:** crítica da economia política – Livro I. 33ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014a.

------. **O capital:** crítica da economia política: livro II: o processo de circulação do capital. 1ª ed. São Paulo: Boitempo, 2014b.

MARX, K; ENGELS, F. **Manifesto do Partido Comunista.** 1ª ed. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

MATTEI, L; SCARAMUZZI, T. A taxa de Câmbio como instrumento de desenvolvimento econômico. **Revista de Economia Política.** São Paulo, v. 36, n. 4, p. 726-747, out./dez; 2016.

MAURO, F. **História econômica mundial.** 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

OCDE. Data OCDE. Disponível em: <<https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm#indicator-chart>>. Acesso em: 22 de dezembro de 2019.

OLIVEIRA, G. C; MAIA, G; MARIANO, J. O sistema de Bretton Woods e a dinâmica do sistema monetário internacional contemporâneo. **Pesquisa & Debate.** São Paulo, v. 19, n. 2, p. 195-219, 2008.

OLIVEIRA, F. **Crítica à razão dualista:** o ornitorrinco. 1ª ed., 4ª reimp. São Paulo: Boitempo, 2013.

OSORIO, J. **Crítica de la economía vulgar:** reproducción del capital y dependencia. Cidade do México: Miguel Ángel Porruá, 2004.

------. Padrão de reprodução do capital: uma proposta teórica. In: FERREIRA, C; OSÓRIO, J; LUCE M. **Padrão de reprodução do capital:** contribuições da teoria marxista da dependência. São Paulo: Boitempo, 2012a.

------. América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva – estudo de cinco economias da região. In: FERREIRA, C; OSÓRIO, J; LUCE M. **Padrão de reprodução do capital:** contribuições da teoria marxista da dependência. São Paulo: Boitempo, 2012b.

-----.. **Estado, reproducción del capital y luchas de clases:** la unidad económico/político del capital. 1ª ed. México: Universidad Autónoma del México, 2014.

POCHMANN, M. Desempenho econômico conjuntural e situação recente do trabalho no Brasil. **Revista NECAT.** Florianópolis, v. 7, n. 13, jan-jun, 2018.

POLI, J. D; COSTA, L. S. O processo de concorrência capitalista em Marx. **Revista de Economia Política e História Econômica.** n. 42, p. 36/50, 2019.

PRADO, F. C. História de um não-debate: a trajetória da teoria marxista da dependência no Brasil. **Comunicação & Política.** v. 29, n. 2, p. 68-94, 2011.

PRADO JR. C. **História econômica do Brasil.** 43ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1998.

RABELO, R. F. Plano de metas e a consolidação do capitalismo industrial no Brasil. **Economia e Gestão.** Belo Horizonte, v. 2 e 3, n. 4 e5, p. 44-55, dez. 2002/ jul.2003.

RIBEIRO, D. **O povo brasileiro:** a formação e o sentido do Brasil. 1ª ed. – São Paulo: Companhia das Letras, 2006.

SALVATORE, D. **Introdução a economia internacional:** uma primeira edição. Rio de Janeiro: LTC, 2007.

SOUZA, A. M. “Efeitos econômicos do salário mínimo”. **A economia brasileira e suas perspectivas.** Rio de Janeiro: APEC, p. 121-127, 1971.

SOUZA, N. A. **A nova ordem econômica internacional.** São Paulo: Global, 1987.

-----.. **Economia brasileira contemporânea:** de Getúlio a Lula. 2ªed. São Paulo: Atlas, 2008.

TAVARES, M. C. O processo de substituição de importações como modelo de desenvolvimento na América Latina. In: SICSÚ, J; PORTARI, D. (Org.). **Desenvolvimento e igualdade:** homenagem aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares. Rio de Janeiro: IPEA, 2010.

TREND ECONOMY. Data Trend Economy. Disponível em: <<https://trendeconomy.com/>>. Acesso em: 05 de agosto de 2019.

VALENCIA, A. S. Neoimperialismo, dependência e novas economias na periferia mundial. In: MARTINS, C. E; VALENCIA, A. S. **A América Latina e os desafios da globalização:** ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini. São Paulo: Boitempo, 2009.

WALLERSTEIN, I. Mudando a geopolítica do sistema-mundo: 1945-2025. In: MARTINS, C. E; VALENCIA, A. S. **A América Latina e os desafios da globalização:** ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini. São Paulo: Boitempo, 2009.