

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA**  
**INSTITUTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**CAROLINA MARIA PESSOA GOMES**

**DESLOCAMENTO E HIERARQUIA DA PRODUÇÃO GLOBAL DE RIQUEZA:  
EFEITOS ECONÔMICOS E SOCIAIS EM PAISES SELECIONADOS DA AMÉRICA  
LATINA E ÁSIA**

**UBERLÂNDIA**

**2020**

**CAROLINA MARIA PESSOA GOMES**

**DESLOCAMENTO E HIERARQUIA DA PRODUÇÃO GLOBAL DE RIQUEZA:  
EFEITOS ECONÔMICOS E SOCIAIS EM PAISES SELECIONADOS DA AMÉRICA  
LATINA E ÁSIA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia do Instituto de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Uberlândia como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Área de concentração: Desenvolvimento econômico.

Orientador: Prof. Dr. Niemeyer Almeida Filho

**UBERLÂNDIA**

**2020**

Ficha Catalográfica Online do Sistema de Bibliotecas da UFU  
com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

G633  
2020

Gomes, Carolina Maria Pessoa, 1994-  
Deslocamento e hierarquia da produção global de riqueza  
[recurso eletrônico] : efeitos econômicos e sociais em países  
selecionados da América Latina e Ásia / Carolina Maria Pessoa  
Gomes. - 2020.

Orientador: Niemeyer Almeida Filho .  
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Uberlândia,  
Pós-graduação em Economia.  
Modo de acesso: Internet.  
Disponível em: <http://doi.org/10.14393/ufu.di.2020.255>  
Inclui bibliografia.  
Inclui ilustrações.

1. Economia. I. , Niemeyer Almeida Filho, 1954-, (Orient.). II.  
Universidade Federal de Uberlândia. Pós-graduação em Economia.  
III. Título.

CDU: 330

Bibliotecários responsáveis pela estrutura de acordo com o AACR2:  
Gizele Cristine Nunes do Couto - CRB6/2091  
Nelson Marcos Ferreira - CRB6/3074


**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA**

Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Economia

Av. João Naves de Ávila, nº 2121, Bloco 1J, Sala 218 - Bairro Santa Mônica, Uberlândia-MG, CEP 38400-902

Telefone: (34) 3239-4315 - www.ppge.ie.ufu.br - ppge@ufu.br


**ATA DE DEFESA - PÓS-GRADUAÇÃO**

Programa de Pós-Graduação em:	Economia				
Defesa de:	Dissertação de Mestrado Acadêmico, Nº 281, PPGE				
Data:	21 de fevereiro de 2020	Hora de início:	10:45	Hora de encerramento:	13:00
Matrícula do Discente:	11812ECO003				
Nome do Discente:	Carolina Maria Pessoa Gomes				
Título do Trabalho:	Deslocamento e hierarquia da produção global de riqueza: efeitos econômicos e sociais em países selecionados da América Latina e Ásia				
Área de concentração:	Desenvolvimento Econômico				
Linha de pesquisa:	Políticas Públicas e Desenvolvimento Econômico				
Projeto de Pesquisa de vinculação:	Desenvolvimento e Dependência				

Reuniu-se na sala 1J141, Campus Santa Mônica, da Universidade Federal de Uberlândia, a Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-graduação em Economia, assim composta: Professores Doutores: Carlos Alves do Nascimento - UFU; Alexis Nicolas Saludjian - UFRJ; Niemeyer Almeida Filho - UFU orientador da candidata. Ressalta-se que o professor Alexis Nicolas Saludjian participou da defesa por meio de webconferência desde a cidade Rio de Janeiro (RJ) e os demais membros da banca e a aluna participaram in loco.

Iniciando os trabalhos o presidente da mesa, Dr. Niemeyer Almeida Filho, apresentou a Comissão Examinadora e a candidata, agradeceu a presença do público, e concedeu à Discente a palavra para a exposição do seu trabalho. A duração da apresentação da Discente e o tempo de arguição e resposta foram conforme as normas do Programa.

A seguir o senhor(a) presidente concedeu a palavra, pela ordem sucessivamente, aos(às) examinadores(as), que passaram a arguir o(a) candidato(a). Ultimada a arguição, que se desenvolveu dentro dos termos regimentais, a Banca, em sessão secreta, atribuiu o resultado final, considerando o(a) candidato(a):

Aprovada.

Esta defesa faz parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre.

O competente diploma será expedido após cumprimento dos demais requisitos, conforme as normas do Programa, a legislação pertinente e a regulamentação interna da UFU.

Nada mais havendo a tratar foram encerrados os trabalhos. Foi lavrada a presente ata que após lida e achada conforme foi assinada pela Banca Examinadora.



Documento assinado eletronicamente por **Niemeyer Almeida Filho, Professor(a) do Magistério Superior**, em 21/02/2020, às 17:38, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Carlos Alves do Nascimento, Professor(a) do Magistério Superior**, em 21/02/2020, às 18:17, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Alexis Nicolas Saludjian, Usuário Externo**, em 27/02/2020, às 17:58, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [https://www.sei.ufu.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://www.sei.ufu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **1848974** e o código CRC **DAD99393**.

## AGRADECIMENTOS

Penso que essa dissertação reflete apenas uma parcela de tudo que fui capaz de aprender nesses anos. Mais do que economia, as pessoas que me ajudaram e me inspiraram durante essa trajetória são a base sob a qual todo esse trabalho foi construído. Evitando recorrer a minha assumida prolixidade, resumi pessoas e momentos que me marcaram durante esse caminho.

A priori, agradeço aos meus pais, Isiane e Oliveira, por serem as pessoas que apoiaram e lutaram para a realização desse sonho. Agradeço por todo o amor, o carinho e a confiança que depositam, acreditando mais em mim do que eu mesma. Apesar de envergonhada, me sinto orgulhosa do caminho que segui quando os vejo falando da filha que vai ser Mestre em economia. Obrigada por comprar minha ideia de ir morar em outra cidade, obrigada por nunca limitar ou cortar as asas dessa filha com espírito livre e viajante.

Fazendo referência a minha família, não posso deixar de agradecer as minhas irmãs, Jéssica e Marcela. Á Jéssica, agradeço por ser fonte de inspiração. A partir do seu amor pela vida acadêmica, aprendi como essa trajetória árdua e nada fácil pode ser gratificante. A partir do seu amor pela sua esposa, aprendi como o amor pode ser leve e colorido, não importando as dificuldades de se viver em uma sociedade como a nossa. Á Marcela, agradeço pelas risadas e pelos maiores presentes que recebi na vida, meus sobrinhos Arthur e Bernardo. Sem nem perceber, nossa família precisava dessa dose diária de amor e carinho. Essa duas crianças tornaram nossa vida muito mais bonita e alegre.

Em relação aos meus amigos, não sei por onde começar. Nunca havia refletido mas penso agora que só uma pessoa de sorte tem tantos amigos tão bons como os que a vida me deu a oportunidade de ter. Ás minhas amigas de colégio, agradeço a amizade de anos que nunca imaginei que seria possível. Essas meninas me acompanharam até aqui e me ajudaram a ser a pessoa que sou hoje. Obrigada! Vocês me ensinaram o significado de amizade!

Á minha amiga de colégio mais próxima, Natália, agradeço pelas imensas doses de amor e pelos tantos abraços acolhedores. Obrigada por me escutar tantas vezes, por tantas horas, sobre um tanto de assuntos diferentes. Quando penso em alguém como referência de amor e doação a outras pessoas, penso em você. Muito obrigada por tanto! Amo você! Quanto orgulho da mulher de força que você é!

Aos amigos que fiz na faculdade de economia, Ohanna, Jamile, Thiago, dentre alguns outros, gostaria de agradecer a união e a troca de conhecimento. Em especial, agradeço ao meu amigo mais querido, Paulo, pessoa a qual eu compartilho experiências, ensinamentos, conversas sobre economia e até casa. Com você eu aprendi a ter força e dedicação na busca por um sonho.

Obrigada pelas doses diárias de humor, carinho e atenção. Sem você eu não teria conseguido completar essa trajetória acadêmica. Que possamos continuar dividindo tantas coisas pelos próximos anos! Por fim, agradeço a minha fiel amiga da economia, Natália. Você me ensina todo dia que a distância Uberlândia – Fortaleza não é nada quando temos amigos sinceros. Obrigada por ser essa inspiração de mulher!

Ainda aos amigos de Fortaleza, agradeço a vida (e ao difícil mercado de trabalho) por ter colocado uma pessoa tão incrível no meu caminho, Lidierre! Essa amiga que me ensina todo dia que o lugar da mulher é onde ela quiser! Agradeço a ajuda e a companhia em tantos momentos diferentes, do pré-carnaval até as piores crises de ansiedade. Obrigada pelas palavras de afeto e elogio! Contrariando o que pensávamos, nossa amizade só aumenta e se fortalece ao passar dos anos. Obrigada por tanto e por trazer mais um monte de mulher incrível para minha vida (Becka, Japa, Thiara e Yara)!

Aos amigos que fiz em Uberlândia, agradeço por terem deixado essa caminhada mais leve. Em especial, agradeço ao amigo Bruno pela troca de experiências e conhecimento. Nossas longas e intermináveis conversas sobre política me dão a certeza de que ainda temos pessoas capazes de mudar esse cenário atual. Ao meu inesperado amigo Nicolas, agradeço por ter me dado leveza em um dos momentos mais difíceis desses dois anos de mestrado. Que nossa amizade só cresça e com ela venham muitas outras viagens!

Gostaria de agradecer também aos professores do PPGE/UFU por todo o conhecimento passado durante esse período. Por isso, Muito Obrigada! Dentre o quadro de professores, agradeço especialmente ao professor Niemeyer, a qual eu tive a honra de ser orientanda. Agradeço imensamente por todas as conversas, ensinamentos e por comprar a ideia de uma aluna que tinha desejo de estudar economia política mas não havia encontrado espaço até então.

Por fim, agradeço a CAPES por ter financiado e viabilizado a realização do meu Mestrado em meio a um cenário político preocupante no qual a educação vem sendo tratada de forma marginal. Anseio que a mesma possa continuar prestando apoio e auxílio a todas (os) que desejam trilhar o caminho da ciência.

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

“Em nome de interesses pessoais, muitos abdicam  
do pensamento crítico, engolem abusos e sorriem  
para quem desprezam. Abdicar de pensar também  
é crime.”

Hannah Arendt



## RESUMO

Frente às mudanças engendradas pela fase financeirizada do capitalismo, buscou-se neste estudo analisar as transformações que a predominância da esfera financeira foi capaz de empreender, centrando o debate na mudança da localização geográfica da produção de países do “centro” para “periferia”. Pautado em um processo assimétrico, sublinhou-se que a movimentação ocorre de forma heterogênea entre regiões asiáticas e latino-americanas e, por isso, produz resultados distintos. Utilizou-se como pano de fundo teórico as concepções de François Chesnais e David Harvey acerca do processo de constituição e conformação da fase atual do capitalismo, caracterizada pela emergência de um “regime de acumulação com dominância financeira”. Estas permitirão destacar como a primazia da lógica das finanças agiu de forma a consolidar um novo desenho geográfico da produção e como essas mudanças ocorreram sob o contexto de um crise mais ampla da hegemonia americana. Através de dados de comércio internacional, observou-se a intensificação das novas formas de organização do comércio a partir dos anos 2000, bem como averiguou-se a assimetria presente nessa dinâmica. Economias asiáticas, com foco na China, tomam a dianteira no processo, colhendo maiores benefícios em termos de desempenho econômico quando comparadas as economias latino-americanas. Ainda, através do indicador de performance econômica comparativa criado originalmente por Arrighi (1995), analisou-se os efeitos das transformações na esfera produtiva sobre o que se entende ser a hierarquia global da riqueza. Constatou-se que a movimentação chinesa ainda não configura uma mudança na composição da hierarquia, uma vez que o faz a passos lentos, entretanto, o país agrega um conjunto de novos elementos, como o maior comando de fluxos de capital no cenário internacional, que podem permitir a ele subverter essa hierarquia e ainda ocupar a posição de centro dinâmico nas próximas décadas. Por fim, indicadores de ordem econômica e social, como o crescimento do Produto Interno Bruto e o Índice de Desenvolvimento Humano, foram examinados de forma a determinar os efeitos dos processos descritos sobre a esfera social. Constatou-se que, mesmo em um cenário de crescimento, as transformações empreendidas não foram capazes de viabilizar mudanças estruturais no desenvolvimento de países considerados “periféricos”.

**Palavras-chave:** Financeirização. Fragmentação internacional da produção. Hierarquia Global da Riqueza. Hegemonia. Crescimento Econômico. Desenvolvimento.

## ABSTRACT

In view of the changes engendered by the financialized phase of capitalism, this study sought to analyze the transformations that the predominance of the financial sphere was able to undertake, centering the debate on changing the geographical location of the production of countries from the "center" to the "periphery". Based on an asymmetric process, it was emphasized that the movement occurs heterogeneously between Asian and Latin American regions and, therefore, produces different results. The theoretical background of the conceptions of François Chesnais and David Harvey about the process of constitution and conformation of the current phase of capitalism was used, characterized by the emergence of an "accumulation regime with financial dominance". These will allow to highlight how the primacy of the logic of finance acted in order to consolidate a new geographical design of production and how these changes occurred under the context of a broader crisis of American hegemony. Through international trade data, it was observed the intensification of new forms of trade organization from the 2000s, as well as the asymmetry present in this dynamic. Asian economies, with a focus on China, take the lead in the process, reaping greater benefits in terms of economic performance when compared to Latin American economies. Also, through the comparative economic performance indicator originally created by Arrighi (1995), the effects of transformations in the productive sphere on what is understood to be the global wealth hierarchy were analyzed. It was found that the Chinese movement still does not represent a change in the composition of the hierarchy, since it does so at a slow pace, however, the country adds a set of new elements, such as the largest command of capital flows in the international scenario, which they can allow it to subvert that hierarchy and still occupy the position of dynamic center in the coming decades. Finally, economic and social indicators, such as the growth of the Gross Domestic Product and the Human Development Index, were examined in order to determine the effects of the processes described on the social sphere. It was found that, even in a growth scenario, the transformations undertaken were not able to enable structural changes in the development of countries considered "peripheral".

**Keywords:** Financialization. International production fragmentation. Global Hierarchy of Wealth. Hegemony. Economic growth. Development.

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BW	Bretton Woods
CGVs	Cadeias Globais de Valor
DIT	Divisão Internacional do Trabalho
EMNs	Empresas Multinacionais
EU	União Europeia
EUA	Estados Unidos
FED	<i>Federal Reserve System</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
IDE	Investimento Estrangeiro Direto
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IDHI	Índice de Desenvolvimento Humano Ajustado à Desigualdade
OECD/ OCDE	<i>Organization for Economic Cooperation and Development /</i> Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC/WTO	Organização Mundial do Comércio/ <i>World Trade Organization</i>
P&D	Pesquisa & Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
PNB per capita	Produto Nacional Bruto per capita
PNB	Produto Nacional Bruto
PNUD	Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas
SITC	<i>Standard International Trade Classification</i>
TICs	Tecnologias de Informação e Comunicação
TiVA	<i>Trade in Value-Added</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
VS	Valor adicionado estrangeiro nas exportações
WDI	<i>World Development Indicators</i>
WIOT	<i>World Input-Output Tables</i>

**LISTA DE ILUSTRAÇÕES**

<b>Figura 01</b> – Linha do tempo de eventos relacionados com a Fragmentação da Produção.....	42
<b>Figura 02</b> – Fragmentação Internacional da Produção.....	46
<b>Figura 03</b> – Curva Sorridente – Valor adicionado ao longo das CGVs.....	51
<b>Quadro 01</b> – Importações brutas chinesas por parceiro comercial em 2017 (%).....	55

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 01</b> – Evolução da participação do comércio (%) no PIB – 1980-2018.....	17
<b>Gráfico 02</b> – Evolução mundial das exportações e importações de bens intermediários em milhares de US\$ - 1988 – 2018.....	48
<b>Gráfico 03</b> – Investimento Estrangeiro Direto (IED) por região geopolítica em milhares de US\$ - 1990 – 2018.....	49
<b>Gráfico 04</b> – Exportações brasileiras em milhares de US\$ - 1995 a 2017.....	56
<b>Gráfico 05</b> – Conteúdo estrangeiro das exportações brutas em milhões de US\$ - 1995 e 2016.....	60
<b>Gráfico 06</b> – Conteúdo estrangeiro nas exportações (%) de economias selecionadas - 1995 a 2016.....	61
<b>Gráfico 07</b> – Crescimento do indicador performance econômica comparativa de países selecionados – 2000 a 2017.....	76
<b>Gráfico 08</b> – Evolução da participação relativa de empresas chinesas e americanas no ranking das 500 maiores corporações do mundo – 1995 a 2019.....	83
<b>Gráfico 09</b> – Crescimento anual do PIB (%) de economias selecionadas – 2000 a 2018.....	88
<b>Gráfico 10</b> – Evolução do Índice de Desenvolvimento Humano para regiões selecionados comparativamente ao “núcleo orgânico” – 1990 a 2018.....	93
<b>Gráfico 11</b> – Evolução da perda de desenvolvimento (% IDH) para países selecionados comparativamente ao “núcleo orgânico” – 2010 a 2018.....	98

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 01</b> – Performance Comparativa entre países do Primeiro e Terceiro Mundo – 1960 – 1999.....	70
<b>Tabela 02</b> – Performance econômica relativa de regiões e países selecionados com o “núcleo orgânico (%) – 2000 – 2017.....	74
<b>Tabela 03</b> – Classificação das 10 maiores empresas por setor e por país – 2019.....	84
<b>Tabela 04</b> – Evolução no ranking do IDH de países e anos selecionados.....	94
<b>Tabela 05</b> – Dimensões sociais do IDH para países selecionados – 2018.....	95

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
<b>CAPÍTULO 1 – CONCEPÇÕES TEÓRICAS ACERCA DO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO .....</b>	<b>23</b>
<b>1.1 O processo político – econômico de conformação do regime financeirizado .....</b>	<b>24</b>
<b>1.2 O capitalismo contemporâneo a partir de François Chesnais e David Harvey .....</b>	<b>27</b>
<b>CAPÍTULO 2 – DESLOCAMENTO DA PRODUÇÃO MUNDIAL E O ENGENDRAMENTO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR .....</b>	<b>40</b>
<b>2.1 Breves fatos históricos acerca da fragmentação internacional da produção .....</b>	<b>41</b>
<b>2.2 A especialização vertical e a conformação das cadeias de valor .....</b>	<b>44</b>
<b>2.3 Especialização vertical e o desempenho econômico dos países .....</b>	<b>49</b>
2.3.1 A inserção do Brasil e da China no desmembramento global .....	53
<b>2.4 Mensuração da fragmentação internacional da produção .....</b>	<b>57</b>
2.4.1 Considerações metodológicas .....	58
2.4.2 Índice de Especialização Vertical – VS e VS <i>share</i> .....	59
<b>2.5 Aspectos relevantes da relação entre financeirização e fragmentação .....</b>	<b>62</b>
<b>CAPÍTULO 3 – A HIERARQUIA GLOBAL DA RIQUEZA E A ASCENSÃO CHINESA .....</b>	<b>65</b>
<b>3.1 O “núcleo orgânico” e a estabilidade da hierarquia global da riqueza .....</b>	<b>66</b>
<b>3.2 O “núcleo orgânico” no sistema interdependente global .....</b>	<b>72</b>
3.2.1 Considerações metodológicas .....	72
3.2.2 Indicador de Performance Comparativa .....	74
<b>3.3 A hegemonia norte-americana e a ascensão chinesa .....</b>	<b>78</b>
<b>CAPÍTULO 4 – EFEITOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DOS PROCESSOS CONTEMPORÂNEOS .....</b>	<b>87</b>
<b>4.1 O crescimento econômico a partir da integração produtiva .....</b>	<b>87</b>
<b>4.2 Impactos sociais da inserção na dinâmica global contemporânea .....</b>	<b>92</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>101</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>108</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>114</b>

## INTRODUÇÃO

A compreensão da natureza e forma do capitalismo contemporâneo nos remete a transformações que remontam aos anos 1970. Naquela década, há elementos de transformação visíveis que permitem interpretá-la como início da fase atual do capitalismo, que se consolida nos anos 1980/1990. Para Chesnais (1996), essa fase, que é marcada pelo extraordinário crescimento das transações financeiras, constitui-se como a “ponta-de-lança do movimento de mundialização do capital”, já que é na esfera financeira que se concentram os montantes mais significativos de capitais e os de maior mobilidade. Logo, entende-se essa fase a partir da predominância das finanças em relação a outros níveis e ciclos do processo de acumulação do capital, caracterizando um novo regime de acumulação. Tem sido frequente na literatura a referência a essa fase como capitalismo financeirizado.

Tal supremacia da esfera financeira começa a firmar suas bases ainda na década de 1960, a partir de fatores históricos que propiciaram a sua evolução. Almeida Filho e Nascimento (2018) apontam, sob tal perspectiva, alguns eventos que tornam perceptível essa transição para uma nova fase do capitalismo, dentre eles, o processo de divisão geopolítica do mundo que alcançou seu auge nos anos 1950/1960, a quebra do Acordo de Bretton Woods em 1971, as duas crises do petróleo em 1973 e 1979 e a política de hegemonia do dólar, materializada na elevação unilateral dos juros internos americanos de 1979 em diante, dada como cartada final para a restauração do dólar como *standard* universal, garantindo, por fim, aos Estados Unidos uma senhoriagem financeira que nenhum outro país possuía dentro de um novo sistema monetário internacional. Já em 1990, o *derrumbe* do socialismo marca a retomada do capitalismo como sistema global e consequentemente, a consolidação dos EUA como *hegemon*.

De fato, as políticas americanas adotadas em prol da retomada de sua hegemonia e a nova fase de capitalismo financeirizado poderiam ser pensadas como sendo “dois lados” de uma mesma moeda, uma vez que, o enfraquecimento do dólar no sistema monetário internacional desde o final dos anos 1950 e as decisões políticas reativas tomadas pelo governo norte-americano, apresentam-se como fatores centrais nas mudanças econômicas e políticas mundiais que determinaram a intensificação dos movimentos de internacionalização financeira das décadas seguintes. Com efeito, percebe-se, desde a década de 1970, o retorno de princípios liberais que vão se consubstanciar no que se entende por Neoliberalismo. Assim, sob o “manto ideológico” neoliberal, essa mudança de orientação política e ideológica vai ser marcada por uma redução ou abolição radical da liderança do Estado no âmbito da economia, ou ainda, em



termos de ações concretas, por amplos processos de abertura econômica, liberalização e desregulamentação, responsáveis por alavancar as movimentações financeiras.

Chesnais (1996, p. 14) mostra o explosivo aumento no volume de transações financeiras a partir de dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), afirmando que “de 1980 a 1992, a taxa média de crescimento anual do estoque de ativos financeiros foi 2,6 vezes maior do que da formação bruta de capital fixo do setor privado dos países da OCDE”. Paulani (2009) atualiza esses dados até 2010, confirmando o crescimento do estoque de ativos financeiros em uma velocidade maior do que o crescimento da renda e da riqueza real, uma vez que, em 2010, atinge-se um estoque de ativos financeiros de U\$\$ 209 trilhões em contraposição a um Produto Nacional Bruto (PNB) de U\$\$ 55,9 trilhões<sup>1</sup>.

Dessa forma, a partir desses dados, parece correto adotar a tese de que a esfera financeira assume uma posição de prestígio no processo contemporâneo de reprodução capitalista, levando, assim, a um novo regime de acumulação denominado por Chesnais (1997) de “regime de acumulação com dominância financeira”. Deste modo, ao referir-se a esse regime, o autor faz alusão a uma nova configuração do capitalismo que possui formas concentradas de capital que detém o poder de comandar e ditar o ritmo do processo de acumulação.

Partindo dessa perspectiva, considera-se então que a esfera financeira adquiriu a capacidade de se “autonomizar” em relação à base produtiva e material, seguindo uma lógica própria. Isso, contudo, não significa dizer que a esfera produtiva não é mais o centro da acumulação de capital, reflete apenas que há uma reordenação da lógica de acumulação em prol da valorização financeira. Em outras palavras, há encurtamento do ciclo da acumulação de capital pela hegemonia que assume a lógica das finanças em todo o processo de acumulação de capital.

Em outra perspectiva a respeito do mesmo processo, David Harvey sustenta que há um conjunto de elementos, desde 1970, capazes de corroborar a ideia de que houve uma transição para um novo regime de acumulação, embora considere que essa mudança não tenha posto um fim no modo de produção vigente, ou seja, que o fordismo havia chegado ao fim. Assim, o autor caracteriza essa nova fase como sendo marcada por um regime de acumulação “flexível”, enfatizando não apenas a mudança no padrão de acumulação do capital, mas também as transformações no processo de produção das mercadorias.

---

<sup>1</sup> Esses valores são estimativas realizadas por Paulani (2009) a partir dos dados disponibilizados pelo McKinsey Global Institute acerca dos ativos financeiros e pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) acerca do PNB Mundial. Cabe destacar que os valores referentes aos ativos financeiros não incluem o valor dos derivativos, uma vez que, segundo a autora, não convém incluir o valor nocional dos contratos, principalmente nos casos de futuros e opções, pois esses são em geral liquidados por um valor menor.

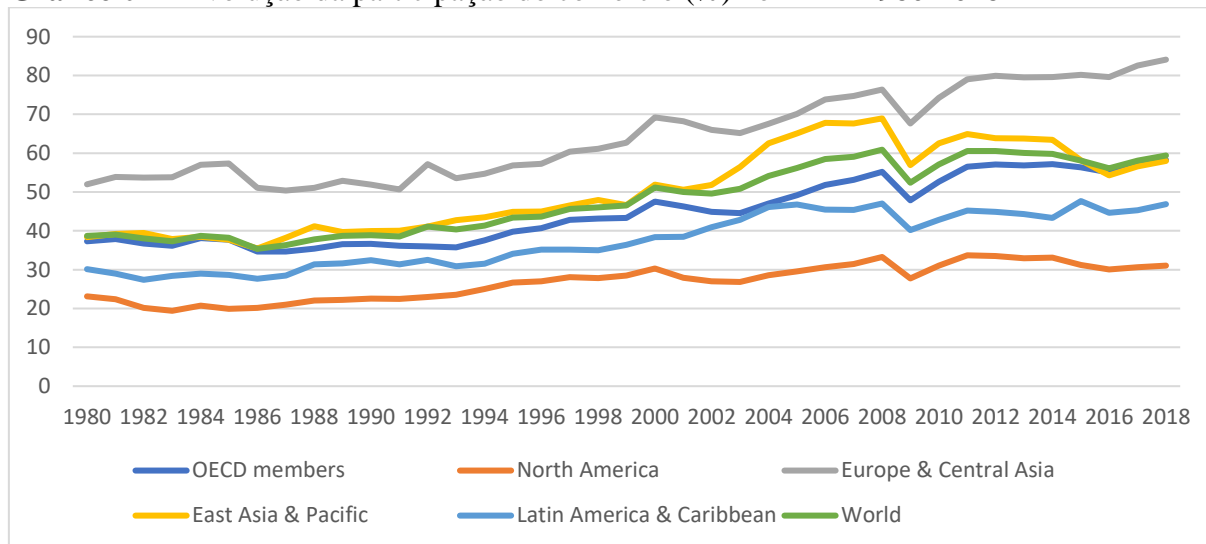
Em um trabalho mais recente, o autor destaca a questão do padrão de acumulação e incorpora elementos necessários para o entendimento do processo de financeirização. Harvey (2004) vai centrar sua discussão na importância do Estado como instância que garante o pleno funcionamento da atividade capitalista através da preservação das regras e instituições impostas pelo mercado. Para além disso, o autor introduz o conceito de “acumulação por espoliação”, focando no caráter especulativo e predatório assumido pelas finanças, sendo que a vanguarda desse processo estaria hoje com os fundos de derivativos e outras instituições do mercado financeiro por sua capacidade de engendrar ataques especulativos. Assim, partindo de uma tese mais geral, Harvey considera que as mudanças ocorridas desde a década de 1970 foram responsáveis por alterar aspectos culturais, políticos e econômicos de modo a promover novas “ordenações do espaço-tempo”. Ademais, essas ordenações possibilitaram a emergência de modos mais flexíveis de produção e acumulação, permitindo a flexibilização da localização geográfica da produção global, engendrando fragmentação das cadeias produtivas no sentido “centro” para “periferia”.

Nessa mesma obra, Harvey (2004) vale-se de um esquema analítico de grande potencial explicativo para o que será examinado nesta dissertação. Segundo ele, no capitalismo contemporâneo, é possível perceber duas lógicas, correspondentes a dois âmbitos: a lógica molecular do capital, correspondente ao âmbito privado dos mercados (globais, regionais, nacionais e subnacionais); e a lógica de Estado, correspondente ao poder político e na qual são engendradas as ações políticas de regulação do âmbito privado. Essas duas lógicas são organicamente vinculadas, porém, mantêm um importante grau de autonomia.

A respeito das mudanças que configuram o capitalismo contemporâneo, há literatura especializada que procura compreender o desdobramento desses processos. Nesse sentido, Corrêa (2013) entende esse movimento de mudança como resultado do conjunto de eventos apresentado até aqui. Segundo a autora, em um contexto de ganhos crescentes com operações financeiras, grandes corporações passaram a demandar retornos mais altos e mais rápidos dos seus investimentos e, em virtude disso, passaram a buscar novos espaços de acumulação. Por meio de uma nova geografia da produção, corporações dos Estados Unidos e Europa direcionam partes de suas cadeias produtivas para países asiáticos e latino-americanos, buscando custos mais baixos e ganhos adicionais como uma forma de manter seus altos *mark-ups* e lucros. De fato, essas corporações dirigem suas produções para países “periféricos”, em um processo de desintegração vertical e internacional, possibilitando que unidades industriais se desloquem mundialmente, levando, assim, a um aumento da interdependência global. No mais, essa movimentação promove um aumento da importância da corrente de comércio para o PIB dos

países, conforme apresentado no gráfico 01, principalmente a partir dos anos 2000 quando ocorre a intensificação do processo de fragmentação internacional da produção<sup>2</sup>.

**Gráfico 01** – Evolução da participação do comércio (%) no PIB – 1980-2018



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Word Development Indicators (WDI).

De acordo com a literatura especializada em comércio internacional, essa divisão de partes dos processos produtivos em países distintos reflete um novo padrão organizacional das empresas, originando, assim, um modelo de especialização vertical que se conforma pelo deslocamento de um bem (final ou intermediário) na evolução de uma cadeia produtiva (MIROUDOT E RAGOISSIS, 2009). Assim, as empresas do “centro” se atêm à execução de atividades que possuem maior conteúdo tecnológico, transferindo para subsidiárias e parceiros as demais etapas, de acordo com as vantagens produtivas que apresentam<sup>3</sup> (JONES, 2000). Nesse sentido, de acordo com Örig et al. (2017), a fragmentação internacional da produção ocorre, em suma, sob duas formas principais: *insourcing* e/ou *outsourcing*. Não obstante, entende-se que esse movimento tem efeito distinto no “centro” e na “periferia”, cabendo destacar, então, que o desmembramento global de etapas do processo produtivo ocorre de forma desigual entre os países inseridos na dinâmica global.

Em consonância com essa ideia, Corrêa (2013) afirma que o citado deslocamento não se desenvolve de forma homogênea, concentrando maior sofisticação na Ásia e relegando aos países latino-americanos a inserção internacional histórica de especialização produtiva em

<sup>2</sup> Almeida Filho e Nascimento (2018), ao analisar dados do Word Development Indicators (WDI), apontam que a relação corrente de comércio internacional (exportação e importação) e o PIB agregado do Mundo avançou de 26,7% em 1970 para 60,9% em 2008, apresentando um recuo após a Crise de *Subprime* e alcançando 56,2 % em 2016.

<sup>3</sup> Entende-se como “vantagens produtivas” de uma região a disponibilidade de insumos, mão-de-obra e habilidades a custos mais baixos e a preços mais “competitivos”.

*commodities*. Essa consolidação do papel dos países latino-americanos na Divisão Internacional do Trabalho (DIT) também foi abordada por Lipietz (1988) ao analisar os problemas da industrialização no Terceiro Mundo, em fase anterior do capitalismo. O autor ressalta que, sob um regime de relações com base em “centro” e “periferia”, o papel da periferia seria o de um termostato. A máquina capitalista de reprodução ampliada não se fecha no “centro”, com o exterior representando um polo quente, ou seja, trabalho e matérias-primas e um polo frio, ou seja, mercados. Assim, ele identifica um “dependentismo”, onde as nações periféricas não conseguem se desenvolver no âmbito de uma economia capitalista plena visto que os países ditos desenvolvidos precisariam do seu subdesenvolvimento, relegando, por fim, a esse primeiro grupo de países uma “acumulação dependente”.

Voltando a Chesnais (1996), essa dinâmica, que envolve um processo de reestruturação produtiva, integra agora ao intenso movimento financeiro uma mudança no processo produtivo via incorporação de tecnologias mais flexíveis. Estes fatores, tomados em conjunto, permitem que as unidades de capital comandem diretamente fluxos financeiros muito superiores aos da fase anterior, conforme exposto. Entretanto, essas unidades têm gestão centralizada em determinados países e são elas que determinam a direção, o sentido e a localização do investimento.

Arrighi (1995) dá mais elementos a esta questão. Ele define como sendo o “núcleo orgânico” do capitalismo o conjunto de todos os Estados que nas últimas décadas ocuparam as posições mais elevadas na hierarquia global da riqueza e, em virtude dessa posição, estabeleceram os padrões de riqueza que todos os governos procuraram manter e todos os demais tentaram alcançar. O autor procura, tomando como base essa definição, confirmar se há um locus privilegiado da acumulação de capital que coincide com a delimitação política dos países que compõem o “núcleo orgânico”. De fato, observa-se que historicamente as unidades de capital possuem bases privilegiadas de localização, onde realizam uma parcela relativa maior do gasto necessário à manutenção e expansão da acumulação. Assim, a partir do Produto Nacional Bruto per capita (PNB per capita), formula indicadores de concentração de riqueza e performance econômica de países selecionados, de 1938 até 1988, e, com isso, intenta demonstrar a crescente concentração de riqueza mundial. Ademais, mostra a manutenção das posições históricas que determinados países ocupam na hierarquia global da riqueza, salvo algumas exceções designadas como Milagres Econômicos.

Para Arrighi (1995), os Estados que compõem o “núcleo orgânico” pertencem a três regiões geopolíticas diferentes, sendo essas, a Europa Ocidental, a América do Norte e países da Oceania. Quanto aos países que se refere como Milagres Econômicos, o autor menciona

países do Sul da Europa, da América Latina e, principalmente, da Ásia Oriental, com foco no caso do Japão. De fato, os dados que fazem alusão a performance econômica dos países mostram que houve uma alteração importante de inserção dos países, com uma ascensão significativa dos países da Ásia no comando relativo da riqueza em oposição aos pequenos avanços apresentados pela América Latina. Assim, essa evidência empírica parece demonstrar um fato relevante que é a incorporação de determinadas economias asiáticas, no caso o Japão, nesse restrito grupo do “núcleo orgânico”. Entretanto, segundo o autor, mesmo aferindo-se um importante avanço dos países asiáticos, não houve uma alteração do “núcleo orgânico”, pois, esses avanços não foram considerados estruturais.

Em trabalhos mais recentes, o autor incorpora à sua análise da hierarquia global da riqueza o caso chinês, que pode vir a alterar essa condição da “lei de ferro” exposta por ele. Segundo Arrighi et al. (2003), a tendência atual mais importante dessa hierarquia se encontra no entendimento da contínua expansão econômica da China, que alcança seu auge na década de 2000. Em virtude do tamanho territorial e demográfico e da centralidade do país na região asiática, a China dispõe de maiores condições para alterar essa hierarquia global da riqueza em comparação a todos os Milagres Econômicos mencionados anteriormente. Ele avança ainda mais na prospecção do papel da China, sugerindo que há capacidade desse país em assumir as rédeas do “jogo do desenvolvimento” global, que estão firmadas sob o conjunto de interesses da atual potência hegemônica, os Estados Unidos. Portanto, para Arrighi (2008), a rápida ascensão chinesa poderia indicar mudanças ainda mais profundas na história mundial dos últimos 500 anos, ou seja, se confirmada a liderança da Ásia Oriental com a China à frente, o comando do sistema mundial – o centro de decisão e de poder –, estaria se deslocando do Ocidente para o Oriente, tendo a China como centro dinâmico.

Em síntese, a problemática desta dissertação situa-se na compreensão do conjunto de mudanças até aqui apontadas que configuram a fase financeirizada do capitalismo. O foco mais preciso está na gradual mudança da localização geográfica da produção global, com bases em um processo de desintegração vertical e internacional da produção (CORRÊA, 2013). Este foco pode ser desdobrado nas seguintes indagações: i) considerando o deslocamento geográfico da produção, houve mudanças no centro de poder e decisão mundial, alterando, assim, a composição da hierarquia global da riqueza? ii) quais são os efeitos econômicos e sociais para os países inseridos na dinâmica em resposta a esses deslocamentos?

Sustenta-se a hipótese de que há uma tendência, na fase atual de capitalismo financeirizado, de mudança na localização geográfica da produção global e que esse movimento pode estar acompanhado de uma gradual mudança do histórico centro de decisão e de poder

mundial em virtude do expressivo desempenho da China no cenário internacional nos últimos anos. Destarte, esse país poderia estar alterando a configuração do que Arrighi (1995) denomina de hierarquia global da riqueza e, caminhando nessa direção, poderia vir a alcançar o posto de nação hegemônica nas próximas décadas. Em adição, esse deslocamento ocorreria de forma heterogênea do “centro” para “periferia” e até mesmo entre “periferias”, preservando, portanto, o caráter desigual e hierarquizado do sistema. Ressalte-se a exceção de que as economias latino-americanas mantêm sua inserção histórica, com alteração apenas da ordem de importância dos parceiros comerciais, pela liderança que a China passa a ter na região.

Como hipótese derivada tem-se que, apesar das mudanças em termos de localização da produção e da riqueza, a globalização financeira não parece entregar o prometido em termos de crescimento e distribuição de renda. No caso da China e da Índia, apesar de suas altas taxas de crescimento, os países não parecem estar apresentando ainda melhorias expressivas do ponto de vista social e, assim, não parecem se aproximar ao nível de renda e bem-estar alcançado pelos países ditos do “centro”. No caso de economias latino-americanas, como o Brasil, as transformações mencionadas não parecem indicar avanços importantes de quaisquer países no comando dos fluxos de renda e riqueza global, além de não apontar avanços em termos de indicadores sociais.

Para apresentar elementos de sustentação da investigação, esta dissertação realiza uma análise histórica da fase de capitalismo financeirizado a partir das concepções de François Chesnais e David Harvey, consoante à compreensão de que sua configuração representa uma referência geral para as mudanças ocorridas nas últimas décadas. Este exame é seguido de um estudo do movimento de deslocamento da produção para Ásia, particularmente para China, e para América Latina, particularmente para o Brasil, de 1995 a 2016, em virtude de o aprofundamento do processo de fragmentação internacional da produção ter alcançado seu ápice nesse período. Ademais, analisa-se o efeito dessa movimentação internacional da produção sobre a hierarquia global da riqueza e as possíveis mudanças do centro de poder e decisão mundial, averiguando, por fim, os desdobramentos desses fluxos sobre indicadores de ordem econômica e social.

Além dos elementos supracitados, a proposição de que a fase financeirizada do capitalismo acompanhou um conjunto de mudanças, dentre elas, mudanças na natureza do processo de acumulação de capital e do processo de produção de mercadorias, constitui-se como um argumento-chave que justificam esta dissertação. A este soma-se a proposição de Corrêa (2013) de que as transformações discurridas conformaram uma nova geografia da produção internacional, com grandes corporações transferindo partes de seus processos produtivos para

países asiáticos e latino-americanos em virtude desse grupo de países apresentar “vantagens produtivas”. Ainda, essa tendência de deslocamento da localização geográfica da produção teria sido capaz de promover uma movimentação no sentido ascendente de determinadas economias asiáticas na hierarquia global da riqueza, alterando a configuração do comando de poder e decisão mundial dos últimos 500 anos, conforme enuncia Arrighi (2008), fechando, assim, o conjunto de argumentos que justificam o presente trabalho.

Considerando que à luz dessa abordagem de financeirização o debate assenta-se nas transformações que a supremacia da esfera financeira foi capaz de apreender, almeja-se com este estudo contribuir para a discussão sobre quais são os resultados reais do projeto de globalização financeira que foi empreendido mundialmente e o que se constitui no momento atual como o “núcleo orgânico” do capitalismo. Sublinha-se que, apesar da discussão de onde se localiza cada parte do processo produtivo e qual país se configura como potência hegemônica, esses movimentos não apresentam resultados expressivos em termos de progressos sociais em comparação a avanços alcançados em termos econômicos.

Assim, buscando estabelecer esse debate, esta dissertação está estruturada em quatro, capítulos, além desta introdução e de uma conclusão. O primeiro capítulo, dividido em duas seções, trata propriamente do capitalismo financeirizado ao realizar uma análise teórica dos eventos ocorridos desde 1960 que findaram por conformar essa nova fase. Ainda, investiga a natureza e as bases sobre as quais se assenta esse novo regime de acumulação, partindo, para isso, das concepções de Chesnais e Harvey. O segundo capítulo explora o processo de deslocamento da localização geográfica da produção e seus respectivos desdobramentos para as economias envolvidas. Assim, discute nas três primeiras seções sobre fatos históricos, conceitos e fundamentos que caracterizam a fragmentação internacional da produção. Ainda, trata da inserção de economias asiáticas e latino-americanas nesse desmembramento global, com foco no caso do Brasil e da China. A quarta seção do capítulo busca mostrar, a partir de uma análise descritiva do conteúdo estrangeiro importado presente nas pautas de exportação, que a ocorrência do movimento de fragmentação internacional da produção atingiu seu auge nos anos 1990 e 2000 e que o mesmo se desdobra de forma assimétrica entre as regiões. Por fim, a última seção discute aspectos relevantes da relação entre financeirização e fragmentação internacional.

O terceiro capítulo procura relacionar essas mudanças na esfera produtiva com possíveis transformações na hierarquia global da riqueza. Logo, a partir de ideias e conceitos de Arrighi, busca-se determinar se houve ou não modificações no conjunto de países que compõem o “núcleo orgânico” do capitalismo e, para isso, o indicador de performance econômica e

concentração de riqueza criado por Arrighi (1995) foi atualizado. Considerando o período 2000 – 2017, a análise partiu de um conjunto mais amplo ao incluir agora todos os países membros da OCDE, além de nações parceiras e candidatas a adentrar como membro da organização. Em um segundo momento, advoga-se que possíveis mudanças em uma rígida hierarquia global podem ocorrer em virtude do espetacular crescimento chinês que passa a despontar no cenário internacional como uma superpotência. Assim, realiza-se uma investigação acerca da possibilidade de a China se identificar nas próximas décadas como potência hegemônica mundial, em substituição a dominância dos Estados Unidos. Considerando que o locus de acumulação de capital está relacionado com a delimitação política dos países que compõem o “núcleo”, busca-se analisar, portanto, o direcionamento majoritário do capital, a partir da disponibilizada classificação internacional das 500 maiores corporações do mundo de 1995 – 2019.

O quarto e último capítulo apresenta os principais resultados das tendências expostas no decorrer desta dissertação. Advoga-se que o “projeto de globalização” empregado pelas economias mundiais não entregou o prometido, de forma equivalente, em termos de crescimento e distribuição de renda. Assim, analisa-se a evolução e a atual posição em indicadores sociais como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o Índice de Desenvolvimento Humano Ajustado à Desigualdade, comparativamente a indicadores econômicos como o crescimento anual do Produto Interno Bruto (PIB) de economias selecionadas. Por fim, há considerações finais, nas quais são destacadas as principais conclusões oriundas desta pesquisa.



## **CAPÍTULO 1 – CONCEPÇÕES TEÓRICAS ACERCA DO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO**

Considera-se que uma série de transformações iniciadas ainda na década de 1960 assinalaram o declínio do regime de acumulação baseado no fordismo mediante a emergência de um novo, o “regime de acumulação com dominância financeira”. Conformando na década de 1980 o que se entende ser a fase financeirizada do capitalismo, esse regime se organiza, dentre outros aspectos, a partir de relações originadas menos na esfera produtiva do que na esfera financeira. Conforme será abordado no decorrer do capítulo, a lógica das finanças adquire “autonomia” frente a lógica produtiva, mas essa não perde seu papel de importância dentro do processo de acumulação de capital, constituindo-se ainda como uma imprescindível base de acumulação.

Destarte as características que configuram esse novo regime, entende-se que esse processo de transição se encontra intimamente ligado as mudanças políticas e econômicas que a potência hegemônica experimentou durante o período. De fato, as políticas adotadas pelos Estados Unidos de forma a garantir seu “poder estrutural” é o pano de fundo sob o qual se desdobra as transformações que vão caracterizar o regime financeirizado. Assim, esse processo de financeirização da economia, que vai auxiliar os EUA a manter sua posição hegemônica, têm como traços marcantes: o aumento exponencial das transações financeiras, as mudanças no seio da organização industrial e a alteração do projeto de desenvolvimento adotado pelas economias, com essas passando a experimentar intensos processos de liberalização e desregulamentação de mercados e de atividades financeiras.

Logo, apreende-se que o “regime de acumulação com dominância financeira” seria resultado de um “jogo combinado” dos dois processos: o ressurgimento de um capital de aplicação financeira e a elaboração e execução de um projeto neoliberal liderado pela nação hegemônica, os Estados Unidos. Percebe-se, então, a relação das finanças com os demais aspectos que compõem o sistema capitalista, como a ligação dessa com o arcabouço institucional do Estado (CHESNAIS, 2002; HARVEY, 2004).

Deste modo, entendendo a complexa rede de fatos e elementos que se unificam para estabelecer essa fase financeirizada do capitalismo, o presente capítulo busca compreender as nuances dessa fase a partir de duas contribuições teóricas principais: a de François Chesnais e a de David Harvey. Com esse objetivo, a primeira seção busca elencar os elementos relevantes a constituição dessa fase, discorrendo, assim, sobre o contexto político-econômico ao qual se deu a transição. Na segunda e última seção, sistematiza-se as principais contribuições teóricas

dos autores sobre a conformação ou não de um novo regime que vai configurar o capitalismo contemporâneo.

### **1.1 O processo político – econômico de conformação do regime financeirizado**

Tornou-se consenso no campo crítico da economia considerar os anos 1970 como a referência visível da mudança de fase do capitalismo, que vai se consolidar formalmente na década de 1980, no denominado capitalismo financeirizado. Parte da literatura vai caracterizar essa fase, dentre outros aspectos institucionais, por um novo regime de acumulação, particularmente Chesnais (1997). Contudo, anteriormente a discussão acerca da natureza desse novo regime de acumulação, cabe apontar que, apesar da concordância em torno da ideia de que o capitalismo contemporâneo se consolida nos anos 1980, há elementos relevantes à fase atual que já se evidenciavam na fase anterior, ainda nos anos 1960, e que foram fundamentais no processo de desenvolvimento histórico do capitalismo e de suas complexidades (ALMEIDA FILHO E NASCIMENTO, 2018).

Assim sendo, percebe-se que, a partir dos anos 1960, as perspectivas de continuidade do processo de acumulação experimentado durante os “anos de ouro do capitalismo” não eram positivas. Capitais multinacionais que operavam na Europa buscavam, cada vez mais, novas formas de valorização e incentivados pelos sucessivos déficits na balança de pagamentos americana, passaram a buscar exclusivamente valorização financeira. Aliado a isso, a economia americana começava a apresentar taxas de crescimento menores, aceleração inflacionária e compressão das margens de lucro. A resposta política foi a adoção de políticas expansivas que visavam conter esse movimento da economia. De fato, o governo americano adotou esse tipo de política monetária aspirando a recuperação do seu setor industrial, que encarava nesse período intensas pressões competitivas devido, em parte, aos esforços generalizados de industrialização dos países do Terceiro Mundo (ARRIGHI et al., 2003; PAULANI, 2007).

Não obstante, a ação combinada de um aumento dos preços internos americanos com uma falta de confiança dos mercados na capacidade do governo de assegurar a conversibilidade de sua moeda em ouro tornou insustentável a manutenção do padrão ouro-dólar de paridade fixa e, assim, em 1971, os Estados Unidos oficializam a quebra unilateral do Acordo de Bretton Woods (BW), dando origem ao atual sistema monetário internacional. A partir daí, a política monetária americana ganhou a proeminência e a independência que era antes limitada pelo Sistema BW (PAULANI, 2007; TORRES FILHO, 2019).

Torres Filho (2019) interpreta esse rompimento com o Sistema de Bretton Woods a partir do poder monetário estrutural americano<sup>4</sup> e sinaliza que a adoção do dólar flexível pode ser entendida como uma perda de hegemonia por parte dos Estados Unidos, considerando a situação de elevados déficits externos americanos em um momento da economia mundial marcado por baixo crescimento e crise. Arrighi et al. (2003) complementam que a adoção de políticas monetárias expansionistas, conforme mencionado, bem como a saída dos EUA do Vietnã, a Revolução Iraniana e uma nova alta do preço do petróleo em 1979, tornaram evidente que a crise hegemônica se aprofundava e o poder financeiro e militar americano havia entrado em uma “espiral descendente”, atingindo seu ponto mais baixo com uma grave crise de confiança do dólar. De fato, ao desvincular o dólar do ouro, iniciou-se no sistema monetário internacional um período de desconfiança e indefinição quanto a capacidade do dólar americano de se manter como moeda principal do sistema, ou seja, colocou-se em questão a sua supremacia. Apesar desse tenso período, o dólar americano renova seu status como *standard* universal após a elevação unilateral da taxa de juros americana em 1979, ponto a ser debatido posteriormente (BELLUZZO, 1999; PAULANI, 2007).

Para além do que foi colocado, Paulani (2007) argumenta que esse período de indefinição ter se resolvido a partir da retomada da supremacia do dólar está relacionado ao fato de que o status de moeda principal do sistema atribuído ao dólar reforça, ainda hoje, a posição dos Estados Unidos como potência hegemônica, bem como está associado ao fato de que o fortalecimento do dólar agiu desde então como um elemento central na manutenção da dominância da valorização financeira no capitalismo contemporâneo. Antes de entender, contudo, as principais características que conformam essa fase financeirizada do capitalismo, cabe destacar ainda fatos responsáveis por sua constituição e por isso, seguimos a linha histórica a partir da quebra do Acordo de Bretton Woods.

Sendo assim, em 1971, mesmo após o conjunto de medidas adotado pelo governo americano, a continuidade do crescimento americano e mundial – mesmo que a taxas menores do que aquelas apresentadas nos “anos de ouro” –, a aceleração da inflação nos Estados Unidos, as reduzidas taxas de juros nominais e reais, e a crescente criação de créditos em circuitos *offshore* de Londres, findaram por promover um aumento dos preços em dólar de vários insumos industriais e, conseqüentemente, provocaram um grande aumento do preço do

---

<sup>4</sup> Strange (1987) considera como “poder estrutural” dos Estados Unidos a capacidade que esse país detém como potência hegemônica de escolher e moldar as estruturas da economia política global dentro do qual outros países e suas respectivas instituições operam. Assim, o poder monetário estrutural se constitui como uma das dimensões do poder estrutural e no caso americano, o fato do país assumir a posição hegemônica possibilitou a esse um poder monetário no sentido de conseguir subordinar os demais países a um padrão de regulação e funcionamento do sistema monetário internacional que fosse do seu interesse.

petróleo. Assim, em 1973 estoura a crise do petróleo que provoca queda das taxas de crescimento dos Estados Unidos e encaminha a economia mundial a um período de recessão. Ainda, desde a crise, o Euromercado ganhou impulso definitivo e os grandes bancos privados americanos e europeus passaram a atuar prioritariamente no sistema financeiro internacional. Com efeito, nesse período ocorreu um aumento crescente de capitais que passaram a buscar exclusivamente valorização financeira e, assim, desertavam da atividade produtiva em meio à crise. Dentre esses capitais, podemos citar os eurodólares e petrodólares que circulavam nos bancos privados situados em Londres e que passaram a se direcionar para os países da periferia do sistema, dentre eles, os países latino-americanos (PAULANI, 2007; ALMEIDA FILHO E NASCIMENTO, 2018).

Cabe destacar então que esse acúmulo de capitais buscando prioritariamente valorização financeira veio acompanhado de novas estratégias e políticas que mudaram a face econômica e política do capitalismo contemporâneo já que o modo de regulação<sup>5</sup> do capitalismo dos anos dourados não mais funcionaria em um “regime de acumulação com dominância financeira”. Fiori (2000) aponta que, paulatinamente, as regras e instituições desse novo regime de acumulação foram sendo definidas de forma a reger e garantir os interesses do capital financeiro e, com isso, inicia-se um movimento de caráter conservador que preconiza uma mudança de direção ao apoiar a liberalização dos mercados financeiros e a desregulamentação dos mercados de capitais. A pressão imposta para a adoção desse direcionamento político e econômico foi então consumada com a guinada monetarista dos Estados Unidos, ou seja, com a enorme elevação da taxa de juros americana em 1979 pelo *Federal Reserve* (FED), sendo esse movimento responsável pelo aumento generalizado nas taxas de juros em diversos países e pela crise de liquidez generalizada nos países devedores, desembocando, então, na “crise das dívidas” que aflige os países latino-americanos no final de 1979.

Ainda, de acordo com o autor, a generalização desse processo de desregulação dos mercados de capitais e a dolarização da maior parte dos negócios e da riqueza mundial, considerando o novo padrão dólar-dólar, fizeram com que a gestão monetária do FED se transformasse no poder que administra e arbitra os fluxos financeiros mundiais, os conflitos de interesses entre blocos de capitais e estados e que também promove, ativamente, a homogeneização das políticas econômicas dos demais países.

---

<sup>5</sup> A categoria modo de regulação, forjada a partir das ideias da teoria da regulação, segundo Paulani (2009, p. 25), refere-se ao “conjunto dos procedimentos e comportamentos individuais ou coletivos capazes de reproduzir as relações fundamentais ao processo de acumulação, sustentar e pilotar o regime de acumulação em vigor e garantir a compatibilidade de um conjunto de decisões descentralizadas”.

Assim, esse processo de reprodução ampliada do capital sob a ótica da acumulação financeira vem associado a uma virada conservadora do capitalismo que consagra-se com a adoção do pensamento neoliberal por Reagan nos Estados Unidos e por Thatcher no Reino Unido, passando, assim, a direcionar a orientação do Estado para proteção e garantia do “lado da oferta” da acumulação de capital (HARVEY, 2004; PAULANI, 2007). Com efeito, não cabe a esse trabalho explicitar todo o escopo da doutrina neoliberal mas cabe apontar seu avanço vitorioso e de destaque durante a fase contemporânea do capitalismo, considerando que suas práticas e diretrizes estão alinhadas com os interesses dos capitais que procuram incessantemente novos locais de valorização e centralização.

Logo, destacam Arrighi et al. (2003), a fase de capitalismo financeirizado que se consolida em 1980 é marcada pela reversão da estratégia americana seguida de uma mudança no foco de atuação de organismos internacionais que passam a estabelecer um novo “jogo de desenvolvimento” onde se valoriza as espécies de capital que os países do Primeiro Mundo, e os Estados Unidos em particular, possuíam preferencialmente. McMichael (2017) entende que essa mudança de fase também vem acompanhada de uma mudança na estratégia política do poder hegemônico, caminhando da promoção de um “projeto de desenvolvimento” à promoção do “projeto de globalização” preconizado pelo Consenso de Washington na década de 1980 e 1990, tendo como resultado a ascensão de estratégias favoráveis ao capital. Efetivamente, o sucesso da intermediação e especulação financeira nos EUA ganha impulso com a adoção de políticas fiscais e monetárias que incentivavam abertamente a financeirização da economia. Assim, do ponto de vista do poder hegemônico, essas estratégias tiveram a vantagem de ampliar e aprofundar o alcance do mercado monetário global centrado nos Estados Unidos, aumentando assim a eficácia da financeirização na recuperação da riqueza e do poder estadunidense (ARRIGHI et al., 2003).

## **1.2 O capitalismo contemporâneo a partir de François Chesnais e David Harvey**

Em consonância com o exposto acima, considera-se então que a oficialização da quebra do Acordo de Bretton Woods, as duas Crises do Petróleo, a retomada da hegemonia americana e a disseminação de um novo padrão tecnológico que promove a III Revolução Tecnológica do capitalismo são elementos que marcaram e tornaram a década de 1970 uma referência histórica da mudança de fase do capitalismo. Assim, para Belluzzo (1999), a combinação desses eventos propiciou as condições necessárias para o surgimento de novas formas de intermediação financeira e com isso, possibilitou também o desenvolvimento de uma segunda etapa de globalização. Logo, tais eventos resultaram em uma transformação da esfera financeira,

marcada pela supremacia dos mercados de capitais em substituição à dominância do sistema de crédito da fase anterior. Ou seja, evidenciou-se a dominância das finanças em relação a outros níveis e ciclos do processo de acumulação de capital em um novo regime denominado por Chesnais (1997) de “regime de acumulação com dominância financeira”.

Antes de entender a natureza desse regime e a financeirização da riqueza constitutiva do mesmo, Chesnais (2002) esclarece, primeiramente, a utilização da expressão “regime de acumulação com dominância financeira” para configurar o capitalismo contemporâneo. Primeiramente, ao adotar o termo “regime de acumulação”, o autor faz referência à ideia da teoria da regulação de que as fases capitalistas são constituídas de um conjunto de regularidades econômicas e sociais que, em cada momento histórico, garante o funcionamento do processo de acumulação de longo prazo. Ainda, referir-se propriamente à acumulação significa tanto o aumento dos meios e da capacidade de produção através do investimento quanto a expansão espacial e social das relações mercantis e das relações de propriedade capitalista para países, setores e atividades sociais ainda não submetidos a lógica do capital. Pode-se citar como exemplo a incorporação de atividades não mercantis na esfera de valorização capitalista ou ainda, a incorporação pela atividade privada de serviços antes comandados pelo Estado. Entender, portanto, essa ideia de acumulação torna-se decisiva para compreensão do regime em questão, uma vez que, através de processos de liberalização, desregulamentação e privatização, o capital que comanda o ritmo de acumulação desde os anos 1980 foi responsável por alavancar uma mercantilização acentuada das economias mundiais ao buscar novos espaços de valorização (PAULANI, 2009).

A partir daí, compreende-se então uma terceira dimensão em que a acumulação pode ocorrer. A mesma consiste em tratar de acumulação sem considerar um novo investimento, sendo essa realizada através da apropriação e centralização de capital já existente que caminha em direção a centros de acumulação mais fortes do que outros no plano financeiro, político e institucional. Em outras palavras, poderia haver, na fase financeirizada do capitalismo, acumulação sem investimento no sentido de criação de novas capacidades produtivas. Assim, conglomerados com distintos graus de poder de monopólio e oligopólio poderiam garantir a acumulação em determinadas partes do sistema em detrimento de outras. Portanto, ao considerar um “regime de acumulação com dominância financeira”, o autor faz referência a essa nova configuração do capitalismo onde o movimento de acumulação é moldado pela posição econômica e social concedida a formas concentradas de capital. Deste modo, essa fração de capital tenderia a imprimir sua marca no conjunto de operações do capitalismo

contemporâneo com o capital-dinheiro ganhando autonomia relativa perante o capital industrial (CHESNAIS, 2002).

No que lhe concerne, Orléan (1999), ao fazer alusão a esse regime, considera que o mesmo é uma substituição ao regime fordista da fase anterior e que tem como característica o fato de o poder financeiro ter ascendido a posições de prestígio nunca antes alcançadas, colocando-se assim no centro desse regime de acumulação. Logo, o autor ressalta o crescente grau de “autonomia” e de poder que essa forma específica de capital conquistou durante essa fase capitalista. Chesnais (2002) também vai explorar esse papel dominante das finanças e afirma que o capital que se valoriza sob a forma de aplicação financeira apresenta-se, na fase atual do capitalismo, como a fração dominante que tem condições de comandar a forma e o ritmo do processo de acumulação. Assim, desde meados de 1980, esse capital financeiro vem ocupando posições que permitem que o mesmo defina o nível e a orientação do investimento, bem como participe da definição do conjunto de políticas macroeconômicas adotadas pelas economias mundiais. Com efeito, para o autor, essa lógica particular das finanças é um elemento fundamental que sustenta o atual regime.

Chesnais (2002, p. 9) ao fazer menção a esse poder das finanças como “força independente diante dos demais atores do processo econômico e, portanto, perante a sociedade como tal”, considera as contribuições de Marx ao longo de *O Capital*. O autor observa, a partir das concepções de Marx, que após uma fase de submissão ao capital industrial produtivo, as finanças passaram a se constituir como uma força autônoma onde os lucros não-reinvestidos advindos do processo produtivo se acumulam e se tornam autônomos sob a forma de juros. Em outras palavras, os juros seriam gerados pelo próprio capital que é retirado do processo produtivo e que encontra no mercado de títulos sua base operacional. Destaca-se ainda que, se antes era na forma de empréstimos e juros que se manifestava o poder das finanças, no mundo contemporâneo, esse poder tem como sede principal o mercado secundário de títulos.

De fato, a “autonomia” que as finanças adquiriram nessa fase capitalista permite afirmar que o capital de aplicação financeira se coloca diante do capital envolvido na produção e, por isso, pode exigir e impor uma participação na repartição legitimada pela posse patrimonial. Cabe destacar, entretanto, que apesar dessa caracterização mais geral da dominância financeira, ou seja, de que a lógica das finanças se sobrepõem a lógica produtiva, isso não significa dizer que a valorização do capital passe somente pela esfera financeira e que assim a esfera da produção deixa de ser importante. O que ocorre, na verdade, é uma mudança de natureza quantitativa mas também qualitativa do capital a partir de uma reordenação da lógica da

acumulação em prol da valorização financeira que finda por impactar na produção de mercadorias ao submeter essas aos objetivos e modo de funcionamento da esfera financeira.

Deste modo, a tão citada “autonomia das finanças” se estabelece como uma forte construção institucional uma vez que se beneficia do total apoio de forças políticas e econômicas que compõem a sociedade capitalista. Ainda assim, essa força “autônoma e independente” conquistada pelas finanças encontraria seus limites ao defrontar-se com barreiras impostas pelo seu próprio desenvolvimento. Uma delas reside no fato de que o consumo rentista dos beneficiários de juros e dividendos não compensaria a parte da demanda efetiva destruída pelo desemprego urbano. A outra refere-se às dimensões fictícias do capital-dinheiro que buscando valorização se concentram no mercado financeiro. Em outras palavras, o caráter fictício que o patrimônio financeiro assume constitui-se como uma entrave para o próprio processo de desenvolvimento dessa fase capitalista e se apresentaria principalmente nos momentos de craques das bolsas e de crises financeiras, tal como a Crise de *Subprime* de 2008 (CHESNAIS, 2002; TAVARES, 1985).

Em consonância à ideia de crise, a questão levantada acerca dos limites impostos para a “autonomia das finanças” coloca em debate a viabilidade desse “regime de acumulação com dominância financeira” em substituição ao regime fordista anterior e da sua capacidade quanto regime de superar os limites imanentes da produção capitalista, conforme preconizado por Marx. Entretanto, não cabe a este trabalho discutir a viabilidade a médio e longo prazo desse “regime de acumulação rentista” e sim entender, em consonância com Chesnais (1997), que o processo de financeirização característico da fase atual do capitalismo representa tanto uma expansão da riqueza que circula em canais financeiros como também um longo processo histórico de transformação do capitalismo que possui como pilares principais a questão das finanças, conforme discorrido anteriormente e a questão da dissociação da figura do proprietário do processo de produção de riqueza.

Chesnais (2005) explicita essa segunda questão e afirma que, nesse regime de acumulação, a centralidade do capital nas relações econômicas e sociais da sociedade capitalista, levou, como consequência, a uma exterioridade em relação à produção dos ganhos proporcionados pelas finanças, sendo essa uma característica que se encontra no seio do “capitalismo patrimonialista”. O autor define, então, a “propriedade patrimonial” do capitalismo como aquela que seria dominada pela figura do proprietário acionista, pelo possuidor de títulos de empresas e pelos proprietários de títulos da dívida pública. A dinâmica se desenvolve a partir da posição de exterioridade dos proprietários de títulos privados e de alguns detentores de títulos públicos, onde ao incumbir-se um papel diferente daquele que



habitualmente lhe é atribuído, ou seja, ao assumir uma posição exterior a produção ao invés de assumir a figura de “credor”, esses proprietários pressionam para que obtenham uma valorização de seus ativos cada vez maior em um horizonte de tempo menor, atribuindo um papel secundário a visão de foco no negócio e a maximização de longo prazo como retorno do processo produtivo. Em outras palavras, há uma proeminência da figura “proprietário”, numa inversão do que foi historicamente tratado como separação entre propriedade e controle (ALMEIDA FILHO E NASCIMENTO, 2018).

De fato, essa ideia de “patrimonialismo” remete à concepção de Aglietta (2000) sobre o “regime de acumulação de dominância financeira” ser de fato um “regime patrimonial”, ao menos como ele existe nos Estados Unidos. Segundo o autor, existe no capitalismo contemporâneo um forte compromisso social entre classes e esse compromisso traduz-se em administrações positivas dos fundos acumulados, por exemplo, pelos regimes de aposentadoria por capitalização. Assim, os montantes acumulados e administrados pelos fundos de pensão são uma forma de “dívida social” e por isso, são designados como “propriedade social” e os mercados financeiros como sendo “mercado de ativos constituindo a riqueza das famílias”. Para Chesnais (2005, p. 18), essa caracterização do mercado de ativos aliada à “ampliação do número de acionistas assalariados através da importância dos investidores institucionais nas finanças e na governança das empresas como instância primordial de regulação” é que funda o “regime patrimonial”, onde o capital cede espaço para a “dívida social privada” cuja administração é de responsabilidade de investidores institucionais. Dessa forma, os assalariados acionistas delegam a esses a função de valorizar sua poupança, bem como o exercício dos poderes ligados a propriedade das ações e com isso, os administradores dos fundos adquirem legitimidade para poder intervir e participar da governança das empresas.

Em relação a essa ideia de propriedade e controle, cabe pontuar algumas observações acerca dessa ideia de “gerencialismo” que se encontra presente nas questões levantadas acima. Mizruchi (2004) discorre acerca da separação das esferas de propriedade e controle tomando como base inicial a obra “A Corporação Moderna e a Propriedade Privada” de Berle e Means de 1932. Os referidos autores, analisando o período entre 1890 e 1920, argumentam que a concentração de capital nos Estados Unidos se ampliou demasiadamente e que isso tem fortes implicações do ponto de vista social e político. A concentração sobre poucas empresas teria levado a uma tendência presente ainda hoje no capitalismo contemporâneo, ou seja, de separação entre propriedade e controle, uma vez que, à medida que as empresas cresciam, tornava-se cada vez mais difícil para os proprietários originais manter suas participações majoritárias e assim, as ações se dispersavam entre um grande número de pequenos acionistas.

Logo, a consequência direta seria a usurpação do poder pelos gerentes das empresas que eram vistos tendo interesses não necessariamente alinhados com os dos acionistas. Na visão de Berle e Means (1988), os donos do capital não controlavam mais suas empresas e aqueles que controlavam não o possuíam, ou seja, haveria uma separação entre propriedade e controle em um momento de concentração do poder econômico provocado pela ascensão das grandes corporações<sup>6</sup>.

Chesnais (2005) entende essa questão da proeminência da propriedade a partir da distinção entre finanças intermediadas, característica do regime de acumulação anterior e finanças diretas, característica do regime atual. Segundo o autor, o termo “credor” remete a “empréstimo” e a um papel das finanças liderado pelos intermediários financeiros bancários. Entretanto, a finança atual, característica do “regime de acumulação com dominância financeira”, conforme mencionado anteriormente, não requer a produção e criação de riqueza nova. A base operacional do regime é o financiamento securitizado e a negociação dos títulos lançados em mercado secundário, o qual negocia ativos já emitidos, possibilitando, dessa forma, a valorização fictícia de uma propriedade já existente.

Assim, Almeida Filho e Nascimento (2018) sustentam que, a partir das concepções de Chesnais, o movimento mais tradicionalmente reconhecido como sendo de acumulação envolve os fluxos de renda da economia, enquanto a acumulação financeira se relaciona predominantemente aos estoques de riqueza. Contudo, o elemento mais importante da tese afirmada por Chesnais quanto à natureza financeirizada do capitalismo se refere ao caráter de exteriorização em relação à produção dos ganhos proporcionados pelas finanças, independente da origem dos mesmos, por exemplo, dividendos. Assim, para os autores, a “propriedade patrimonial” cria direitos a rendimentos sob a forma de aluguéis, de renda do solo, de juros e de fluxos relacionados às aplicações em Bolsa, provenham esses de dividendos, de mais-valia ou de especulação. Dessa forma, o sentido mais profundo da formulação de Chesnais a respeito dessa questão seria considerar que no “capitalismo patrimonial” o dinheiro se transforma em um valor que “produz” novos valores fictícios em detrimento da possibilidade de produção física e material.

Assim como Chesnais, Harvey (1992) reconhece a transição de um regime de acumulação para outro a partir dos anos 1970 mas considera essa mudança com maior cautela ao defender que o fordismo como modo de produção não teria desaparecido completamente. O

---

<sup>6</sup> Berle e Means (1988) apontam ainda as possíveis consequências para a democracia dos Estados Unidos da separação entre propriedade e controle provocado pela concentração de poder econômico advindo da ascensão de grandes corporações. Mizruchi (2004) analisa principalmente esse país, mas afirma que as implicações da separação afetam todas as nações capitalistas industrializadas, independentemente do nível de separação de controle que tenham experimentado.

autor caracteriza, assim, esse regime nascente como sendo marcado por uma “acumulação flexível”, além de enfatizar não apenas a mudança do padrão de acumulação do capital mas também as transformações no processo de produção das mercadorias. O mesmo conceitua “acumulação flexível” como sendo:

[...] um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional<sup>7</sup>.

Deste modo, Harvey (1992) considera que a incapacidade do fordismo de conter crises que são intrínsecas ao sistema capitalista encaminhou as economias mundiais, nas décadas de 1970 e 1980, a um momento turbulento de ajustamento econômico, político e social que provocou profundas mudanças na organização industrial. Nesse sentido, a “flexibilidade” do atual regime teria como um dos seus principais eixos as mudanças nas práticas de organização e gestão dos processos industriais, de comercialização e de trabalho. Ainda assim, apesar das considerações do autor sobre como as mudanças internas do modo de produção capitalista levaram a essa transição de regime, o mesmo entende também essa mudança a partir do padrão de acumulação e assim, pondera acerca da centralidade das finanças como elemento chave da “acumulação flexível”.

Em consonância com o exposto no decorrer do capítulo, o autor considera que o fim do Acordo de Bretton Woods, a desregulamentação financeira mundial e a submissão dos países do Terceiro Mundo após a crise das dívidas, dentre outros eventos ocorridos desde a década de 1960, levaram a um movimento de formação de grandes conglomerados financeiros mundiais e a uma descentralização das atividades e fluxos financeiros por meio da criação de novos mercados e instrumentos. Aliado a isso, sinaliza o surpreendente crescimento da acumulação financeira, ou seja, a tentativa de se obter lucro sem sair da esfera financeira e sem se restringir a produção de novos bens e serviços, incluindo nesse movimento os ganhos em especulação com ativos e apropriação de ativos de outras corporações, que em si não geram valor mas “produzem” valor fictício, conforme apontado anteriormente a partir das concepções de Chesnais. Logo, Harvey (1992, p. 181) afirma que “o que parece realmente especial no período iniciado em 1972 é o florescimento e transformação extraordinários dos mercados financeiros”. Assim, o autor define inicialmente o regime flexível focando a questão da produção das

---

<sup>7</sup> Harvey (1992, p. 140).

mercadorias, mas também passa a considerar a mudança do padrão de acumulação de capital como ponto central no conjunto das transformações apontadas.

De todo modo, conforme constata Almeida Filho e Nascimento (2018), Harvey em *A Condição Pós-Moderna*, toma como ponto de partida um referencial mais amplo do que o estritamente econômico e considera como tese geral para as mudanças ocorridas desde 1970 que estariam ocorrendo transformações nas práticas culturais, bem como político-econômicas, que estavam vinculadas a um novo conjunto de experiências do espaço e do tempo, alcançando assim uma nova “compressão do espaço-tempo”<sup>8</sup>. Desse modo, o desenvolvimento capitalista teria engendrado uma forma nova de acumulação, com a utilização crescente e o aumento de poder das formas mais fluidas e voláteis de capital, o que estaria tendo implicações diretas nas formas de ordenação espaço-temporais. Em outras palavras, a ascensão de formas culturais pós-modernas e a emergência de modos mais flexíveis de produção e acumulação estariam engendrando uma nova forma de organização do capitalismo.

Em trabalhos mais recentes, como em *O Novo Imperialismo* (2004), Harvey se ocupa em entender de forma mais profunda a dinâmica desse novo padrão de acumulação e incorpora em sua análise a posição assumida pelo Estado Nacional nesse cenário de financeirização. Logo, examina a atual condição do capitalismo global e o papel que um “novo” imperialismo poderia estar desempenhando. O autor, primeiramente, entende a questão do imperialismo e sua relação com os processos político-econômicos a partir de uma variedade especial que denomina por “imperialismo capitalista”. Harvey (2004, p. 31) define essa como sendo “uma fusão contraditória entre a política do Estado e do império e os processos moleculares de acumulação de capital no espaço e no tempo”, sendo esses processos as formas pelas quais os fluxos de poder econômico percorrem espaços na direção de “entidades territoriais” ou em afastamento delas de acordo com as técnicas de produção, comércio e trabalho.

Harvey (2004) explora então essa perspectiva imperialista a partir do que Arrighi (1994) denomina como sendo a lógica “territorial” do poder e a lógica “capitalista” do poder. Para o autor, diferente do que se considera na literatura tradicional, as duas lógicas diferem entre si, mas também tendem a se entrelaçar de formas complexas e contraditórias. No caso da lógica territorial, a mesma se estabelece no âmbito do “poder político” e, portanto, no âmbito do Estado capitalista. O mesmo conceitua o “poder político” como sendo “sempre constituído por alguma combinação instável de coerções, emulações e exercício da liderança mediante o

---

<sup>8</sup> Harvey (1992) denomina de “compressão do espaço-tempo” o fato de que os horizontes temporais da tomada de decisões públicas e privadas se estreitaram e que as novas tecnologias de comunicação e de transportes diminuam as distancias relativas entre as regiões do globo na fase atual do capitalismo. Chesnais (2005) também chama a atenção para essa tendência de encurtamento do horizonte temporal das decisões e atribui esse fenômeno ao processo de financeirização.

desenvolvimento do consentimento” (HARVEY, 2004, p. 43). Essa combinação, no entanto, necessita de uma base material a qual se fundar e, assim, o autor identifica essa base material no dinheiro, na capacidade produtiva e na força militar. Sendo esses, para ele, “os três pilares em que se apoia a hegemonia no âmbito do capitalismo.”(idem, ibidem).

A partir dessas definições, Harvey realiza uma análise histórica, dividindo o período dos “imperialismos capitalistas” em três etapas. Na primeira delas, descreve a ascensão dos “imperialismos burgueses”, no período de 1870 a 1945, sendo esse um momento de consolidação do poder político burguês nos Estados europeus, reorientando a política territorial de modo a adequá-la aos requisitos impostos pela lógica capitalista. A segunda etapa é a do pós-Segunda Guerra Mundial até os anos 1970, sendo esse período conhecido como “os anos dourados do capitalismo”, tendo os Estados Unidos assumido a posição de potência dominante desde o fim da guerra. A terceira etapa é a da hegemonia neoliberal que se inicia nos anos 1970, sob tutela dos Estados Unidos, e estaria em vigência até hoje, sendo marcada pela posição do capital financeiro de locus central do sistema capitalista, conforme enuncia Harvey (2004, p.59), “o capital financeiro passou ao centro do palco nessa fase da hegemonia norte-americana, tendo podido exercer certo poder disciplinar tanto sobre os movimentos da classe operária como sobre as ações do Estado [...]”. Vale reiterar ainda que, segundo Almeida Filho e Nascimento (2018), a Crise de 2008 veio a afetar em partes essa terceira etapa do “imperialismo capitalista” e, assim, os autores destacam o entendimento de Harvey a respeito das crises e do caráter assumido por elas no sistema capitalista.

Desde *The Limits to Capital*, Harvey (2006) desenvolve uma linha de argumentação a partir da formulação da “teoria da ordenação espacial”, objetivando entender as contradições internas, com tendência a gerar crises, da acumulação de capital. Para o autor, existe uma tendência capitalista crônica de produzir crises e as mesmas têm uma natureza de sobreacumulação, ou seja, capital ocioso e trabalho ocioso que se acumulam sem que haja uma forma de agregá-los de maneira lucrativa. Segundo ele, o cerne da dificuldade encontra-se na ausência de oportunidades lucrativas que deem vazão ao processo de acumulação de capital e, assim, o principal problema econômico está no lado do capital. Chesnais (2002) também entende essas crises a partir da ideia de sobreacumulação, apesar de não atribuir propriamente essa denominação, ao afirmar que a massa crescente de capitais que buscam exclusivamente valorização financeira só pode ser compreendida a partir das dificuldades crescentes do capital investido na produção de se valorizar. Entende-se, dessa forma, que a crise que eclode no início dos anos 1970 e que encaminhou o capitalismo para um novo regime de acumulação, assumiu esse caráter. Segundo Harvey (1992), isso levou à passagem para um regime de acumulação

“flexível” ao passo que permitiu o desenvolvimento de um tipo particular de acumulação, a “acumulação por espoliação”.

Nessa perspectiva, em *O Novo Imperialismo*, o autor permanece nessa linha de argumentação e discorre como e através de que mecanismos é possível conter, absorver e administrar essa tendência à crise do sistema capitalista, sendo a expansão geográfica e a reorganização espacial e temporal uma delas. Para Harvey (2004, p. 78), “A lógica capitalista (em oposição à lógica territorial) do imperialismo tem de ser entendida, afirmo eu, contra esse pano de fundo de buscar ‘ordenações espaço-temporais’ para o problema do capital excedente”. Assim, o instrumento mais duradouro, apesar de problemático, para contornar a sobreacumulação seria a absorção dessa por meio do deslocamento espacial e temporal. Contudo, entende-se, de modo mais geral, que esse deslocamento temporal envolve duas questões. Primeiro, essa movimentação pode ocorrer através da aceleração do ciclo produtivo para que um ano possa absorver a capacidade excedente do ano anterior. Segundo, que a expansão geográfica envolve investimentos em infraestruturas físicas e sociais de longa duração, que poderiam ser realizados pelo capital, mas que são muito mais efetivos quando são realizados pelo Estado. O Estado, entretanto, é visto como “arcabouço territorializado no interior do qual agem os processos moleculares de acumulação de capital” (id., p. 79).

A partir do entendimento da importância do Estado para o desenvolvimento da atividade capitalista, o autor afirma que:

A acumulação de capital por meio da troca de mercado fixadora de preços floresce melhor no âmbito de certas estruturas institucionais da lei, da propriedade privada, do contrato e da segurança da forma dinheiro. Um Estado forte dotado de poderes de polícia e do monopólio dos meios de violência pode garantir tal arcabouço institucional e sustentá-lo com arranjos constitucionais definidos. A formação do Estado em associação com o surgimento da constitucionalidade burguesa têm sido, por conseguinte, características cruciais da longa geografia histórica do capitalismo. Os capitalistas não requerem absolutamente esse arcabouço para funcionar, mas na ausência dele encontram maiores riscos. Eles têm de se proteger em ambientes que podem não reconhecer ou não aceitar suas regras e maneiras de fazer negócios (...) a condição preferida para a atividade capitalista é um Estado burguês em que instituições de mercado e regras contratuais (...) sejam legalmente garantidas e em que se criem estruturas de regulação para conter conflitos de classes e arbitrar entre as reivindicações de diferentes facções do capital<sup>9</sup>.

Logo, apesar de os processos moleculares de acumulação de capital poderem criar “as suas próprias estruturas de operação no espaço de inúmeras maneiras, incluindo o parentesco, as diásporas, os vínculos religiosos e étnicos e os códigos linguísticos como formas de produzir

---

<sup>9</sup> Harvey (2004, p. 79-80).

intrincadas redes espaciais de atividades capitalistas independentes das estruturas do poder do Estado” (HARVEY, 2004, p. 80), o ambiente mais propício para o desenvolvimento da atividade capitalista ocorre na presença do Estado que, por meio de suas bases materiais, garante, legalmente, o pleno funcionamento das instituições e regras impostas pelo mercado. No mais, apesar da não obrigatoriedade do arcabouço institucional estatal para o processo de acumulação de capital, o melhor cenário para esse é aquele que conta com a presença do Estado. De fato, o Estado cumpriu funções essenciais desde o início do desenvolvimento da atividade capitalista já que “O capitalismo só triunfa quando se identifica com o Estado, quando é o Estado” (ARRIGHI, 1994, p. 11)<sup>10</sup>.

Seguindo nessa perspectiva, Harvey (2004) vai afirmar que, a partir dos anos 1970, as novas experimentações espaço-temporais findaram por não mais solucionar o problema da crônica e persistente tendência à crise de sobreacumulação que se instaura no interior do sistema. Assim, essas ordenações passariam a exibir um caráter destrutivo, tornando-se frequente, por exemplo, o processo de empurrar para terras distantes dos países centrais os recorrentes processos de desvalorização, sendo esse o caso, segundo o autor, das crises dos anos 1980, que atingiu os países latino-americanos, e dos anos 1990, que se espalharam por todo o conjunto dos países emergentes. A partir desse entendimento, o autor propõe uma outra face do capitalismo contemporâneo e esclarece o que entende por “acumulação por espoliação”.

Segundo o autor, assim como o sistema capitalista tem a sobreacumulação como tendência natural, ele tem também, por isso mesmo, a “acumulação primitiva”, conforme já enunciado por Marx, como algo que lhe é constitutivo. O ponto central ao tratar de acumulação é a questão do excedente do capital. Ou seja, esse excedente pode seguir o curso de ordenações espaço-temporais usuais e, assim, desembocar em investimento, puxando, com isso, a demanda efetiva. Entretanto, conforme já mencionado, um problema recorrente da atividade capitalista é a busca incessante por novos espaços e atividades que possibilitem valorização, atuando, com esse objetivo, em ondas especulativas e predatórias. No caso dessa não ocorrer, é possível encontrar uma utilização para esse capital excedente, desde que se disponha de insumos a custo muito baixo. Assim, o que a “acumulação por espoliação” faz é se apossar desses ativos e atribuir-lhes um uso lucrativo.

---

<sup>10</sup> Oliveira (2003) discorre sobre os processos de industrialização do capitalismo originário ao atrasado e ressalta o caráter violento da acumulação primitiva. Desse modo, o autor salienta que o Estado assumiu desde o início um importante papel nesse processo, garantindo a acumulação do capital mercantil por meio da centralidade do poder e do seu exército regular nacional, conferindo, portanto, a acumulação primitiva um caráter violento. Na Inglaterra, por exemplo, o processo de cercamentos foi responsável pela liquidação da classe de camponeses livres.

Logo, de acordo com Harvey (2004), entende-se por “acumulação por espoliação” o processo no qual a aliança entre os poderes estatais e os aspectos predatórios do capital financeiro provocam uma intervenção na dinâmica do sistema capitalista de forma a redirecionar o excedente de capital que procura valorização. Assim, a “acumulação por espoliação” se apossa de capitais que não se direcionam ao investimento e a demanda efetiva e incumbe a esses um fim lucrativo. O autor ainda ressalta o caráter predatório assumido pelo sistema de crédito e pelo capital financeiro ao se transformarem em plataforma para esse tipo de acumulação já que possibilitam, por exemplo, valorizações fraudulentas e dilapidação de ativos, tornando esses veículos importantes canais de fraude.

Isto posto, o autor, ao considerar a “acumulação por espoliação”, reafirma a importância do papel do Estado que dispõe das instituições necessárias para controlar as crises de sobreacumulação que caracteriza as crises que se sucedem no sistema capitalista contemporâneo. Assim, se quando considerada simplesmente a lógica da acumulação, o Estado não aparece como necessidade para o funcionamento da atividade capitalista, ainda que ela funcione melhor em sua presença, quando essa lógica é a da acumulação por espoliação, o Estado passa a ter um caráter imprescindível. Fiori (1997) argumenta, entretanto, que essa nova ordem econômica mundial, sobre a qual se deu a potencialização do processo de globalização, passou a limitar de forma ferrenha as decisões políticas dos Estados Nacionais, aumentando a ingovernabilidade nas economias, agora presas a lógica da atração de investimentos.

Por fim, Almeida Filho e Nascimento (2018) unificam essas discussões teóricas explicitadas até o momento acerca do processo de financeirização da riqueza no capitalismo contemporâneo e do caráter predatório do capital financeiro, tomando como ponto de partida as contribuições de Chesnais e Harvey. Harvey, ao incorporar à análise as experimentações espaço-tempo e o papel do Estado como importante espaço de atuação da lógica burguesa, amplia o debate e introduz as concepções acerca de financeirização apresentadas por Chesnais, a ideia da capacidade do sistema em produzir crises de sobreacumulação, a necessidade regular de mobilizar capitais destinados a espoliação e a importância do poder político nessa dinâmica.

Deste modo, os autores reconhecem as profundas mudanças já estabelecidas, bem como as que estão em curso dentro da lógica capitalista, sendo uma dessas a movimentação da localização geográfica da base produtiva mundial, conforme abordaremos de forma mais detalhada no próximo capítulo. De toda forma, cabe destacar antecipadamente que os movimentos percorridos no presente capítulo foram responsáveis por provocar mudanças no conjunto de oferta e demanda mundial e, conseqüentemente, nas decisões de investimento dos países. Nesse caso, blocos de capitais que buscam, cada vez mais, altos mark-ups, elevados



lucros e valorização acionária possibilitaram a consolidação de um novo sistema internacional da produção, ou seja, o deslocamento de unidades industriais do “centro” para “periferia”. Assim, surgiu uma nova geografia da produção em que grandes corporações dos Estados Unidos e Europa deslocam parte de sua cadeia produtiva para países latino-americanos e asiáticos, estando a definição da localização vinculada aos baixos custos com insumos e mão-de-obra e ao grau de sofisticação do produto (CORRÊA E PEREIRA, 2016).

## **CAPÍTULO 2 – DESLOCAMENTO DA PRODUÇÃO MUNDIAL E O ENGENDRAMENTO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR**

Entende-se que os anos 1980-1990 foram marcados por profundas mudanças na estrutura produtiva mundial. A maior integração das economias se dá sob uma nova lógica produtiva caracterizada pela fragmentação internacional da produção e pelo aprofundamento do comércio internacional sob o contexto das denominadas Cadeias Globais de Valor (CGVs).

Harvey (1992) apresenta indícios desses processos ainda nos anos 1970 ao apontar que a nova fase de acumulação “flexível” provocou mudanças na natureza da organização industrial mundial, através, por exemplo, do advento de economias de escala, do aumento do ritmo de inovação, da intensificação de fusões e aquisições com aumento da monopolização, de mudanças no padrão de desenvolvimento desigual e do crescimento do setor de serviços. Assim, compreende-se que as novas tecnologias de comunicação e de transporte associadas a “flexibilidade” do regime de acumulação, possibilitaram que as distâncias relativas entre as regiões do globo diminuíssem, facilitando, assim, a fragmentação de etapas e atividades produtivas entre diversas localizações.

Apesar disso, apreende-se, a partir da literatura especializada em comércio internacional, um vazio teórico quando se trata de avaliar essas novas formas de fluxos de comércio e, apesar do significativo desenvolvimento da literatura em torno da fragmentação nas últimas décadas, não existe uma argumentação teórica que se possa chamar de “teoria da fragmentação”. Percebe-se ainda que esse termo é utilizado, a depender do autor, como sinônimo de diferentes denominações, dentre elas, terceirização da produção, desmembramento, especialização vertical da produção e muitas vezes, Cadeias Globais de Valor, sendo a fragmentação, na verdade, uma pré-condição para originar os sistemas de produção globais (ARNDT, 1998; BALDWIN, 2006; HUMMELS et al., 2001 HERMIDA, 2016)<sup>11</sup>.

Destarte, a partir da compreensão de que uma análise contemporânea do comércio internacional requer o entendimento das novas formas de organização da produção que acompanharam essa fase financeirizada do capitalismo, o presente capítulo busca apresentar nas três primeiras seções a literatura sobre a fragmentação internacional da produção, recorrendo sobre seus aspectos teóricos, históricos e conceituais, além de identificar as causas e as consequências que promoveram esse desmembramento da produção e a consolidação das CGVs. Ademais, analisa os desdobramentos dessas formas atuais de comércio sobre o

---

<sup>11</sup> Todos esses termos são utilizados pelos citados autores como sinônimos da “fragmentação internacional da produção”. O presente trabalho, por vezes, utiliza-se dessas outras denominações para fazer referência a esse processo.

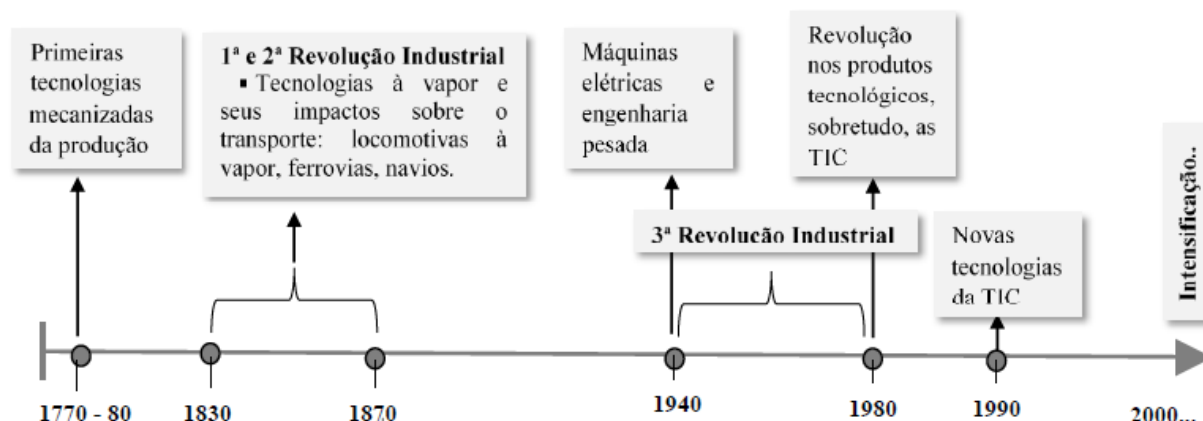
desempenho econômico de países asiáticos e latino-americanos, examinando especificamente o caso do Brasil e da China. A quarta seção, com caráter mais empírico, procura mensurar o processo de fragmentação no período de 1995-2016, considerando, para isso, o conteúdo estrangeiro importado presente nas exportações totais de um conjunto de países. Por fim, a quinta e última seção discorre sobre algumas conclusões obtidas a partir do exposto no decorrer do capítulo e dos resultados.

## **2.1 Breves fatos históricos acerca da fragmentação internacional da produção**

Conforme explorado no capítulo anterior, a fase financeirizada do capitalismo trouxe consigo mudanças no padrão de acumulação do capital com a lógica das finanças ganhando “autonomia” e proeminência frente a lógica produtiva. Contudo, essa transição trouxe também mudanças no processo de produção das mercadorias e assim, mudanças no seio da organização industrial. Nesse sentido, entende-se que esse período é marcado pela emergência e intensificação de novas formas de comércio.

Carneiro (2015) toma como ponto de partida para compreensão dessas novas formas de comércio, a relação entre fragmentação da produção e a divisão do trabalho, e identifica que esse não é um fenômeno novo. O autor aponta que a divisão do trabalho entre diversos países existe desde quando a humanidade começou a realizar trocas comerciais entre regiões distantes e, assim, encontra indícios desse movimento desde a antiguidade pré-clássica. Apesar disso, é apenas a partir da Primeira Revolução Industrial, com a gestação de uma referência cultural de um padrão de consumo mundial, que a separação geográfica entre produção e consumo alcançou uma escala global. O processo ganha impulso com a II Revolução Industrial pelo cluster de inovações ligadas a transportes, especialmente, a difusão de estradas de ferro e navios a vapor, tornando possível essa separação ao diminuir as distâncias entre as regiões do globo e ao reduzir drasticamente o custo com transportes.

Partindo dessa perspectiva, Hermida (2016) associa os movimentos mais intensos de fragmentação internacional da produção aos momentos de quebra de paradigma e mudanças no padrão tecnológico vigente, sendo tais mudanças responsáveis por promover grandes transformações nos modos de organização da produção. Deste modo, a autora destaca as inovações derivadas das revoluções industriais como essenciais para o processo de desmembramento da produção e, então, sistematiza essa movimentação de acordo com o período histórico, conforme demonstrado na figura 01.

**Figura 01** – Linha do tempo de eventos relacionados com a Fragmentação da Produção

Fonte: Hermida (2016).

Baldwin (2013) entende esse movimento geográfico de fragmentação da produção a partir de dois momentos históricos que o mesmo denomina como *unbundling* da produção e do consumo, em consonância com a linha histórica exposta por Hermida (2016). O autor supracitado se refere ao período de 1830 – 1870 como sendo o do primeiro “desmembramento”- *first unbundling* -, começando em 1830 com a “Revolução do Vapor” e acelerando na década de 1870 em virtude da construção de extensas ferrovias que possibilitaram uma ampliação das escalas de produção. Até esse momento, entretanto, o escopo da divisão do trabalho ainda era restrito a produtos e, com isso, as etapas da fabricação eram mantidas juntas<sup>12</sup>. O autor ressalta ainda que as inovações tecnológicas ocorridas durante esse período removeram uma restrição para a fragmentação da produção, a de custos de transporte, mas impuseram outra, a de custos de coordenação. Em síntese, o primeiro desmembramento ocorreu visto que “o vapor tornou possível e as economias de escala tornaram lucrativo” (BALDWIN, 2013, p. 14).

Um século depois, o segundo desmembramento - *second unbundling* -, iniciado em meados de 1980 e acentuado a partir de 1990, possui relação com a revolução das tecnologias de informação e comunicação (TICs) e se configura como o momento mais importante para esse processo de fragmentação entre produção e consumo. A partir daí, o que se desmembra não é apenas a manufatura final mas também partes intermediárias da produção de um bem. Em resumo, esse período seria marcado pela revolução das TICs que tornou possível coordenar à distância as etapas dispersas da produção e pelas grandes diferenças salariais entre os países que tornaram essa separação rentável.

<sup>12</sup> Park et al. (2013) citam, como exemplo, o caso da indústria têxtil britânica que fabricava suas peças a partir de insumos básicos da colônia para depois vender em diferentes regiões do globo. Apesar disso, ainda realizava essas tarefas concentrando toda sua produção em uma fábrica ou distrito industrial inglês.

Ainda, além das questões relacionadas a inovação, pode-se citar outros elementos que marcaram esses dois desmembramentos sinalizados por Baldwin (2013). Em relação ao primeiro momento, temos: industrialização dos países do “centro” (América do Norte, Europa e Japão); redução da convergência de renda entre os países do Norte e do Sul em virtude da industrialização dos países do Norte - ponto a ser discutido no próximo capítulo -; explosão dos índices de comércio internacional e crescimento da migração da força de trabalho. No segundo momento, temos: realocização de atividades de manufatura com consequente industrialização de países “periféricos” e desindustrialização do “centro”; conformação dos novos padrões de comércio internacional e investimento; internacionalização da produção de um bem com importação de insumos, peças e componentes; aumento do fluxo de investimento estrangeiro direto (IED) em direção as economias inseridas nas cadeias de valor (BALDWIN, 2013; HERMIDA, 2016).

Vale ressaltar, a partir dos fatos expostos, que essa divisão entre “centro” e “periferia”, Norte e Sul, vai mostrar sua relevância e importância ao analisarmos a forma pela qual as economias de cada região se inserem nessas redes fragmentadas de produção. Logo, cabe destacar que a fragmentação internacional da produção, a princípio, partiu das movimentações de empresas multinacionais (EMNs) localizadas em países industrializados do “centro” e tal fato está diretamente relacionado com a forma pela qual as etapas produtivas se dividem entre as diferentes localizações.

De fato, Nonnenberg (2013) sinaliza que a fragmentação internacional da produção era uma tarefa, principalmente, de empresas multinacionais (EMNs), devido à escala das operações e à necessidade de dominar o conhecimento necessário à produção. Portanto, essa movimentação assumiria um caráter parecido com o do Ciclo do Produto proposto por Vernon (1966), pelo menos em suas duas primeiras fases, mantendo ainda grande parte da produção sob o controle direto da firma<sup>13</sup>. No entanto, acompanhando um movimento mais recente e considerando o número crescente de setores industriais, a produção de partes e componentes, bem como a montagem final e até mesmo serviços pós-vendas, caminhou em direção a um processo assimétrico de terceirização de estágios da produção para outras firmas.

---

<sup>13</sup> Vernon (1966) desenvolveu uma teoria do ciclo de vida internacional do produto onde enfatiza a relevância do ritmo de inovação para o padrão de especialização dos países. Assim, o autor divide o ciclo do produto em três fases: a primeira fase é a de introdução de novos produtos no mercado por países desenvolvidos. Nessa etapa, a fabricação do produto ainda se concentra no “país inventor” localizado, principalmente, no “centro”. A segunda fase corresponde ao momento de maturação do produto, ou seja, o produto é aceito pelo mercado e os custos passam a ter importância crescente em relação às economias de escala. A terceira fase é a de padronização do produto onde o processo de fabricação do bem foi padronizado e, nesse caso, a transferência da produção é realizada em direção a “periferia” em virtude das vantagens produtivas apresentadas por esses países. Assim, o “centro” se concentra em novos processos de descoberta e desenvolvimento de inovações, agregando cada vez mais valor ao produto, ao passo que a “periferia” se especializa na produção do “padrão”.

Assim, acompanhando os períodos de conformação da fase contemporânea do capitalismo, compreende-se então que a fragmentação se acentua e incorpora uma nova face a partir dos anos 1980 quando diversas empresas, partes ou não de multinacionais, redistribuem sua produção espacialmente entre diferentes países, tendo como exemplo desse processo as empresas norte-americanas (HERMIDA, 2016). Ainda, essas novas formas de organização, leia-se então o processo de fragmentação internacional da produção, surgem como uma forma de reestabelecer o padrão de acumulação de capital ao incorporar dinamismo a um processo produtivo que apresentava sinais de esgotamento<sup>14</sup>.

De todo modo, cabe salientar que, a partir desse momento, o comércio mundial transformou-se em um conjunto complexo e difuso de cadeias de valor marcado por uma nova disposição de interdependência entre as economias, uma vez que, ao desmembrar geograficamente entre as regiões do globo tarefas e estágios da produção, o grau de dependência entre os países aumenta pois esses requerem um volume de importações, cada vez maior, de bens intermediários como insumos, peças ou componentes.

Nessa perspectiva, Baldwin (2013) afirma que o que caracteriza o comércio do século XXI é, portanto, o entrelaçamento entre os fluxos de bens intermediários, principalmente peças e componentes, o investimento internacional em instalações de produção, treinamento e tecnologia, os serviços de infraestrutura para coordenar a produção, por exemplo, serviços de telecomunicações, internet e logística, além dos fluxos entre fronteiras de *know-how*, como propriedade intelectual formal, conhecimento gerencial e de marketing, sendo esse conjunto de elementos examinado nas próximas seções.

## **2.2 A especialização vertical e a conformação das cadeias de valor**

Conforme apresentado, o processo de globalização promoveu mudanças nos paradigmas industrial e comercial, sendo uma dessas, a intensificação do processo de fragmentação internacional da localização da produção, em grande parte coincidente com etapas da produção. Esta fragmentação está associada a inovações tecnológicas e gerenciais que estão apreendidas na literatura especializada como Cadeias Globais de Valor (CGVs).

Gereffi e Fernandez-Stark (2011) compreendem o conceito de cadeia de valor como sendo o conjunto de atividades e etapas envolvidas na produção e distribuição de um bem. Assim, cada uma dessas etapas é responsável por adicionar parte do valor do produto,

---

<sup>14</sup> Conforme exposto no primeiro capítulo, a economia global, em termos macroeconômicos, vivenciava um complexo período no final dos anos 1970. Marcadas pela crise do modo de produção fordista, as economias experimentaram uma intensificação e conformação de um novo regime de acumulação que age desde então sob a influência do capital financeiro.

decorrendo disto a denominação dada ao processo<sup>15</sup>. Por sua vez, a introdução do termo “global” busca demonstrar a tendência, crescente nos últimos anos, de separação geográfica ao redor do mundo das atividades que compõem essa cadeia. Segundo a OECD/WTO (2013), as empresas, cada vez mais, direcionam diferentes atividades de suas cadeias para diversos países, levando as CGVs a se constituírem como uma importante força motriz da globalização e, portanto, da aceleração do comércio internacional em comparação aos PIBs.

Carneiro (2015) define essa fragmentação internacional da produção como sendo a divisão da produção entre países e entre empresas, e as Cadeias Globais de Valor como sendo redes fragmentadas de produção que se encontram embasadas sob uma estrutura de governança que coordena seu funcionamento. Entende-se, por isso, que a fragmentação global das atividades se configura como uma pré-condição e antecede a formação das cadeias de valor. O autor ressalta ainda que a fragmentação produtiva pode ser considerada como a forma atual da Divisão Internacional do Trabalho (DIT), já que envolve várias empresas em diversos países, sendo cada um responsável por uma ou mais etapas do processo produtivo, ao passo que entende esse desmembramento da produção por meio da divisão do trabalho como um mecanismo que aumenta a produtividade e reduz os custos das firmas.

Hermida (2016) aprofunda essa discussão acerca da relação entre o processo de fragmentação da produção e a Divisão Internacional do Trabalho e conduz a análise a partir da teorização realizada por Adam Smith na clássica obra “A riqueza das nações”. A autora identifica que a obra já discutia sobre os ganhos de produtividade advindos da divisão do trabalho, utilizando, para isso, o conhecido exemplo do processo de fabricação de alfinetes. A partir desse exemplo, Smith (2007) indica que a separação da produção em diferentes operações, cada uma executada por um agente diferente, promove o aumento da produtividade, de modo que o crescimento econômico advindo desse processo se limitaria apenas pela extensão do mercado e/ou pela escala da produção. Essas, por sua vez, poderiam ser resolvidas pela via do comércio internacional, permitindo, assim, que a divisão do trabalho ocorresse de forma completa (CARNEIRO, 2015; HERMIDA, 2016).

O exemplo utilizado por Smith (2007), entretanto, descreve a divisão do trabalho dentro de uma única fábrica, enquanto na dinâmica atual, o trabalho é dividido entre diversas empresas e países. Assim, em vez de realizar todas as etapas envolvidas na produção de um bem em um mesmo lugar, a empresa transfere algumas atividades para outros países, outras firmas ou por

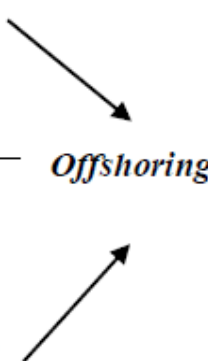
---

<sup>15</sup> Porter (1985) já utilizava esse termo ao se referir as cadeias de suprimentos. Para o autor, as firmas gastavam tempo e dinheiro realizando estágios e atividades da produção na qual não possuíam vantagens competitivas. Assim, fazendo referência as vantagens comparativas de David Ricardo, o autor afirmava que as empresas deveriam se concentrar na atividade que exercem melhor e terceirizar o restante, criando, assim, uma cadeia de valor entre empresas.

meio de uma combinação desses dois movimentos. Deste modo, a atual fragmentação da produção acrescenta novas dimensões a divisão de trabalho smithiana: a distância entre as etapas e o número de firmas envolvidas na produção. Esse processo pode ser visualizado a partir da figura 02.

**Figura 02** – Fragmentação Internacional da Produção

		Localização	
		Nacional	Internacional
Fornecimento	Entre firmas	<i>Outsourcing</i> doméstico (aquisição local em firmas terceiras)	<i>Outsourcing</i> internacional (aquisição internacional)
	Uma única firma	Fornecimento doméstico (empresa de estrutura vertical em um único país) Em um país	<i>Insourcing</i> internacional (produção efetuada por filiais de empresas estrangeiras (IDE)) Entre países


**Offshoring**

Fonte: Hermida (2016).

Em outras palavras, a especialização vertical da produção é entendida como sendo uma combinação de serviços e atividades produtivas que podem ser realizadas por uma firma transnacional ou por diferentes firmas estrangeiras, que se consolida pela importação de bens intermediários como insumos, peças e componentes, e que envolve necessariamente o processo de internacionalização do bem. Assim, a fragmentação é entendida em sua completude quando da realização de *offshoring*. Esse processo se traduz em *outsourcing* internacional, ou seja, quando a produção de toda ou parcela dos bens e serviços é transferida para firmas não afiliadas à matriz em outro país e em *insourcing* internacional, ou seja, a produção de parte dos bens e serviços é transferida para uma filial da firma em outro país.

Cabe destacar, entretanto, que essa fragmentação, seja via *outsourcing* e/ou *insourcing*, passa, primeiramente, pela tomada de decisão da firma. Assim, compreende-se que a firma tem duas decisões a tomar: escolher entre *outsourcing* ou verticalização e se deve realizar sua produção domesticamente ou externamente. Essas decisões, por fim, passam por uma análise dos custos relativos de organização da produção. No caso de os custos de coordenação das diferentes etapas produtivas dispersas, somadas aos custos de transação de importação de



intermediários serem menores do que os custos de se produzir os bens internamente na firma ou de terceirizar a produção domesticamente, a firma vai optar pela fragmentação internacional da sua produção.

Baldwin (2013) já havia ressaltado, a partir do exemplo da fabricação de alfinetes de Smith, que a separação das etapas de produção produzia esse problema adicional de coordenar as atividades, afirmando que a complexidade da coordenação é tanto maior quanto maior o número de etapas em que a produção é fragmentada. Assim, a firma incorre no *trade off* entre o ganho obtido com a especialização e o custo associado a coordenação do trabalho. O autor, contudo, destaca que alguns fatores foram essenciais para superar esse problema e permitir que a DIT atual alcançasse etapas intermediárias da produção, dentre esses, o avanço das tecnologias de informação e comunicação, possibilitando a redução do custo de coordenar à distância as diferentes etapas dispersas e, ainda, as reformas de liberalização e desregulamentação preconizadas pelo arcabouço neoliberal – os resultados dessa reformas serão discutidos posteriormente – como queda de barreiras comerciais e redução de tarifas (Hermida, 2016).

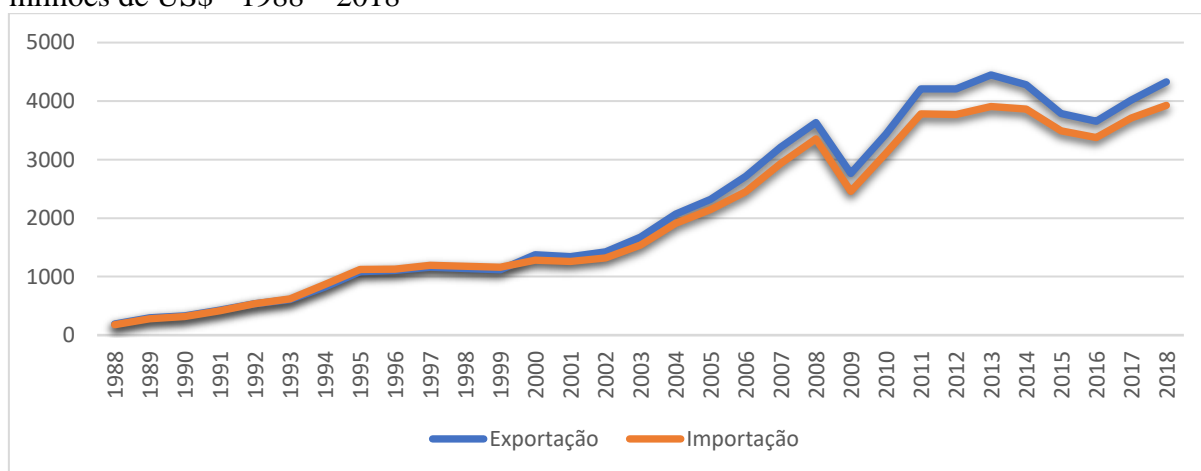
Grossman e Rossi-Hansberg (2008) incluem ainda outro fator de significativa importância para a tomada de decisão da firma em fragmentar sua produção. Os autores associam a escolha por *offshoring* com os custos relacionados aos fatores de produção e ao conjunto de tarefas realizadas por esses fatores. Logo, a decisão de fragmentar internacionalmente a produção entre empresas e países torna-se lucrativa se algum dos fatores de produção, como mão-de-obra, forem contratados a preços mais baixos no exterior do que domesticamente. Dessa forma, as diferenças de preços entre os fatores de produção tornaram a separação produtiva lucrativa. Esse, em concordância com o explicitado por Baldwin (2013), é um dos principais fatores que explicam o segundo desmembramento da produção em direção a regiões geográficas “periféricas”.

De todo modo, como efeitos desse processo, Hummels et al. (1998) e Jones e Domeij (2000) apontam para a ampliação de um processo de especialização intra-setorial do comércio, ou seja, diferentes países se especializando em determinada atividade, etapa e estágio da produção de um bem mas dentro de um mesmo setor, levando as economias a estabelecerem um determinado padrão de especialização, conforme abordaremos na próxima seção. Assim, ressaltam que o comércio internacional atual se concentra, principalmente a partir da década de 1990, nos setores de maquinaria e eletrônica.

Além disso, como resultado direto das mudanças apontadas, a citada fragmentação faz com que esse novo padrão de comércio aumente mais rapidamente do que o padrão de comércio

tradicional, ao passo que faz com que a manufatura final perca a capacidade de adicionar um valor superior a cadeia do que aquele adicionado pelas partes intermediárias da produção. Por isso, o padrão de comércio fragmentado tem levado a um aumento considerável da importância e do volume de comércio de produtos intermediários e em processamento vis a vis o comércio de *commodities* e produtos finais. O gráfico 02 representa a tendência de elevação mundial do volume de comércio (exportação e importação) de bens intermediários, conforme indicado pela literatura.

**Gráfico 02** – Evolução mundial das exportações e importações de bens intermediários em milhões de US\$ - 1988 – 2018



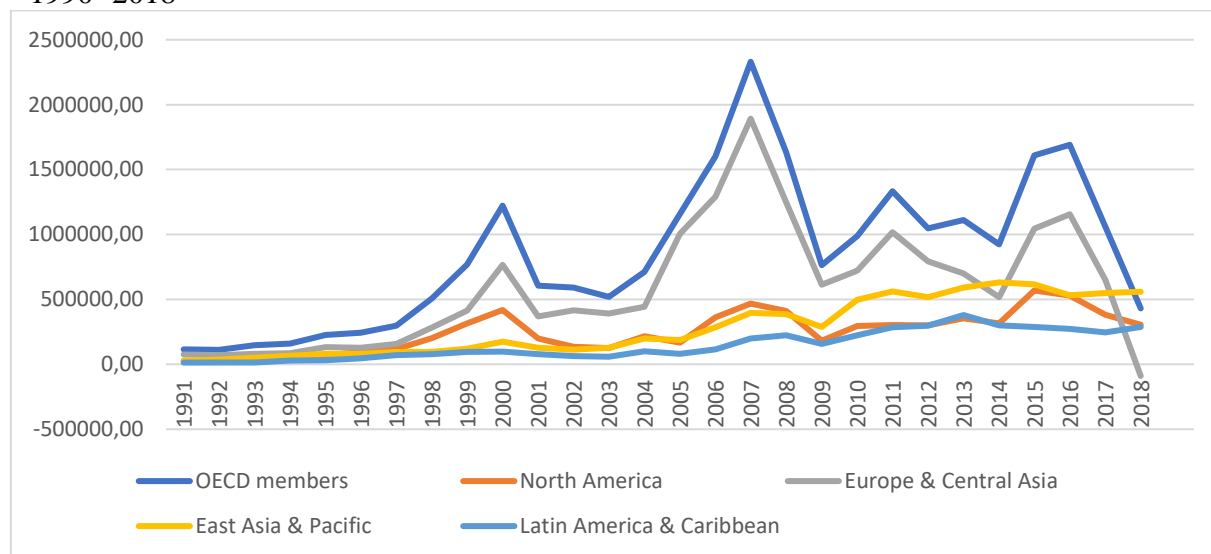
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Word Integrated Trade Solution (WTIS).

De acordo com OECD/WTO (2013), evidências empíricas mostram que mais de 60% do comércio mundial se concentra em bens e serviços intermediários, dos quais, 30% consiste em reexportações de insumos intermediários e 80% é realizado por meio de CGVs coordenadas por empresas multinacionais. Logo, com o rápido crescimento do comércio de bens intermediários e o aumento da especialização vertical internacional, a economia global entrou em uma nova era onde a fragmentação da produção passa de consequência a causa de novas mudanças no cenário internacional.

Ademais, cabe destacar outro importante efeito da fragmentação internacional das atividades produtivas: a ampliação dos fluxos de investimento estrangeiro direto (IED), conforme gráfico 03. Considerando que, segundo UNCTAD(2013), investimento e comércio estão intrinsecamente interligados através das redes produtivas globais de empresas que investem no exterior e comercializam insumos intermediários e produtos finais em cadeias de valor, atribui-se também a consolidação dessas redes integradas de produção ao intenso volume de IED realizado por EMNs, que há muito tempo têm terceirizado suas atividades para outros

países. Cardoso e Reis (2018) ressaltam ainda que os fluxos de investimento estrangeiro direto, ao estarem relacionados com a distribuição das CGV, impactam, significativamente, as regiões e o crescimento dos países. Em especial, podemos destacar os anos 2000 que foram marcados pelo crescimento de países como China e Brasil, ainda que apostando em modelos distintos para alcançar esse patamar.

**Gráfico 03** – Investimento Estrangeiro Direto (IED) por região geopolítica em milhares de US\$ - 1990 -2018



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Word Development Indicators (WDI).

De todo modo, em consonância com o apresentado, o modelo tradicional de comércio deu lugar a uma nova tendência na qual predomina um comércio de etapas e tarefas. Esse movimento, entretanto, de intensificação da fragmentação internacional da produção e da consequente conformação de Cadeias Globais de Valor ocorre de forma diferenciada entre países e regiões e o padrão de especialização comercial das economias possui um papel importante na definição dessa inserção, conforme abordado na próxima seção.

### 2.3 Especialização vertical e o desempenho econômico dos países

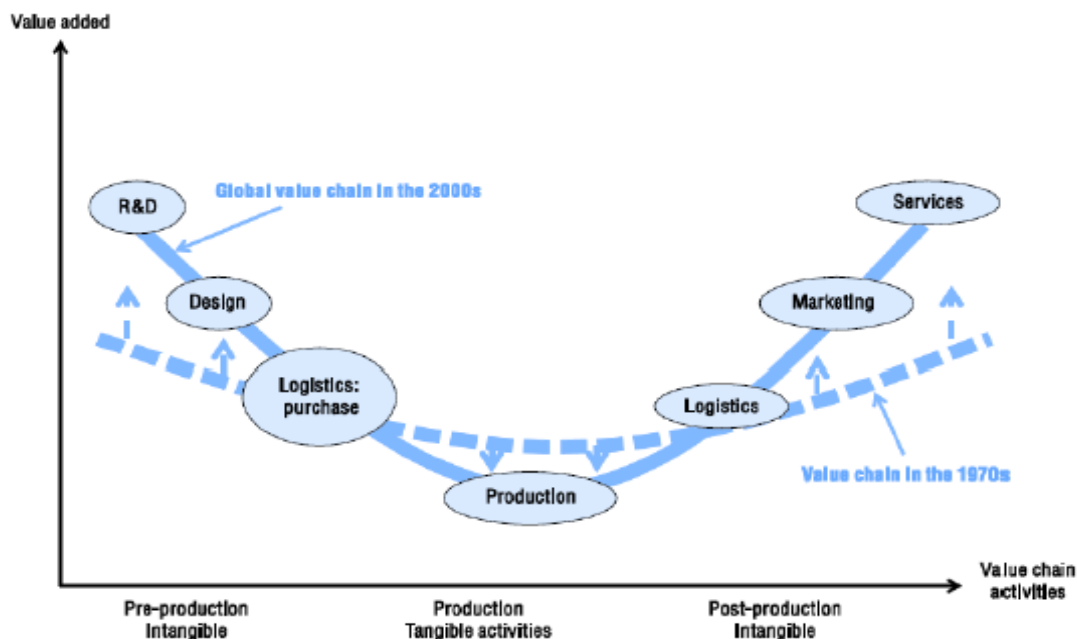
Considerando a dinâmica mundial atual, organismos internacionais apontam as novas formas de organização do comércio como uma alternativa de desenvolvimento econômico para os países, principalmente aqueles ditos “periféricos”. Assim, o deslocamento da localização geográfica da produção como um processo que promove o aumento da interdependência do comércio global e que, portanto, possibilita a formação de CGVs, seria capaz de permitir que os países em desenvolvimento realizassem *catching up* em relação aos países desenvolvidos de forma a aproximar seus níveis de renda (HERMIDA et al., 2016; KAMINSKI E NG, 2001).

Dessa forma, em oposição a visão tradicional de comércio na qual os países deveriam constituir uma cadeia de produção inteiramente doméstica, os modelos de expansão industrial via fragmentação internacional da produção poderiam viabilizar a melhoria do desempenho econômico dos países por meio da redução de custos e do enfraquecimento de barreiras à entrada, além de possibilitar ganhos via economias de escala e escopo, e ,principalmente, via aprendizagem tecnológica e *spillovers* de conhecimento. Países asiáticos como China e Índia são considerados os principais exemplos desse modelo, uma vez que esses países experimentaram altas taxas de crescimento do PIB, principalmente, a partir dos anos 2000, em virtude do crescimento do comércio com foco em bens de maior conteúdo tecnológico (HERMIDA et al., 2016; OECD/WTO, 2013; NONNENBERG, 2013).

Desse modo, inúmeros trabalhos dissertam sobre uma relação positiva entre especialização vertical e crescimento econômico. Para Foster et al. (2013), existe uma tendência contínua de longo prazo de aumentar essa integração regional e global entre regiões por meio do aumento dos fluxos de comércio de bens intermediários e finais, ou seja, através do processo de fragmentação da produção. Eles afirmam que, cada vez mais, o próprio processo de produção é caracterizado por uma crescente participação de insumos, produção e montagem de outras economias, tornando o bem final “*made in the world*”. Para confirmar essa hipótese, os autores realizaram uma avaliação empírica desse processo de fragmentação da produção na União Europeia (UE) a partir da década de 1990, concluindo que os países que se integram com sucesso nessa dinâmica de produção mundial, ou regional, como no caso de alguns países da UE, beneficiam-se com o crescimento do valor agregado. Além disto, os resultados relatados sugerem que os países com uma estrutura de exportação mais sofisticada tendem a crescer mais rapidamente.

Hermida et al. (2016) também disserta acerca dessa relação e avança ao constatar a importância da inserção e do posicionamento dentro da Cadeia Global de Valor para que os países alcancem maiores taxas de crescimento. Recorrendo a métodos empíricos, primeiramente, confirmam a hipótese, fundamentada a partir das diretrizes dos órgãos internacionais, de que uma maior participação do país no comércio internacional via fragmentação da produção e via participação nas Cadeias Globais, assegura ganhos de competitividade e de desempenho em termos de crescimento econômico. Posteriormente, os autores constataam a relevância não apenas da participação, mas também do posicionamento dentro das CGVs, ou seja, do “*place in the chain*” ocupado pelo respectivo país, para atingir essas altas taxas de crescimento. Esse processo pode ser visualizado a partir da “curva sorridente” representada na figura 03.

**Figura 03** – Curva Sorridente – Valor adicionado ao longo das CGVs



Fonte: Hermida et al. (2016).

A “curva sorridente” tem como ponto de partida a concepção de que cada atividade e estágio que compõem as CGVs contribuem com um valor adicionado diferente ao produto final. Dessa forma, essa abordagem considera que os países podem estar a montante ou a jusante na cadeia de valor. As etapas a montante englobam tanto o fornecimento de matérias-primas que agregam pouco valor a cadeia e se encontram mais ao centro da “curva sorridente” como também se caracteriza pelo fornecimento de ativos de conhecimento como design e P&D, localizando-se na fase de pré-produção da curva. As etapas a jusante são caracterizadas pela montagem de produtos e logísticas, além do fornecimento de serviços como atendimento ao cliente, localizando-se na fase de pós-produção da curva. Assim, países especializados a montante dentro da cadeia e localizados em setores de alta tecnologia e serviços tendem a crescer mais que países especializados a montante em setores primários ou a jusante realizando atividades de montagem. Cabe destacar com isso que as etapas que se localizam nas pontas da curva são aquelas que adicionam maior valor ao produto (HERMIDA et al., 2016; OECD/WTO, 2013).

No entanto, apesar dos aspectos positivos ressaltados pelos trabalhos anteriores, não há um consenso firmado na literatura a respeito dos reais impactos dessa nova configuração de comércio internacional sobre o crescimento econômico dos países. Considerando a “curva sorridente”, Dedrick et al. (2008) ressalta que o fato de um produto final ser finalizado e exportado por um país não significa que as firmas domésticas estejam dominando aquela

determinada cadeia e ,assim, adicionando maior valor ao produto. O autor cita como exemplo desse caso os produtos da *Apple* que são finalizados na China mas têm sua matriz nos Estados Unidos, que controla as etapas de pré e pós-produção. Nessa perspectiva, Dalle et al. (2014) também destaca esse importante aspecto de discrepância entre onde o produto final é produzido e exportado e onde a maior parte do valor é adicionado. Destarte, afirma que se um aumento do consumo de bens intermediários estrangeiros em detrimento de bens domésticos não for compensado por um aumento nas exportações ou no consumo de bens finais, esse processo poderia resultar, de fato, em uma retração econômica.

Outro aspecto dessa relação é ressaltado por Baldwin (2013) ao analisar o nível de dependência de determinadas economias em relação a importação de bens intermediários de outras. Segundo o autor, a cadeia de suprimentos global na verdade não é global e sim, regional. No contexto de economias “*headquarter*”, cujas exportações contêm relativamente poucos intermediários importados e economias “*factories*”, cujas exportações contêm uma grande parcela de intermediários importados, os maiores resultados de dependência – que indicam forte relação entre as cadeias de suprimentos – apresentam-se nos blocos regionais denominados pelo autor de “*Factory Ásia*”, “*Factory North America*” e “*Factory Europe*”. Para além do comércio dentro dos blocos, percebe-se ainda que há uma polarização geográfica da produção, com o Leste Asiático destacando-se como grande exportador de bens intermediários e bens de consumo para os outros polos, Estados Unidos e Europa. Nesse cenário, economias latino-americanas, especializadas em *commodities* e recursos naturais, ficam à margem do processo, sendo integradas a essas redes fragmentadas de produção de forma limitada. Assim, considerando que a partir da “curva sorridente” o lugar que o país ocupa dentro da cadeia é determinante para que o mesmo possa usufruir dos benefícios em termos de crescimento, os países da América Latina teriam baixa capacidade de extrair valor a partir de sua inserção em CGVs.

Do ponto de vista microeconômico, algumas questões devem ser pontuadas. De acordo com Gereffi (1999), a produção realizada via cadeia de valor ocorre através de uma empresa fornecedora: a firma líder, que fica no topo da cadeia e situada em países desenvolvidos, é responsável por desenvolver, organizar e coordenar as cadeias de produção, enquanto que as suas filiais ou outras firmas de diferentes países, localizadas preferencialmente em países “periféricos”, são responsáveis pelo desenvolvimento/montagem do produto final. Assim, nesse processo, ainda que países em desenvolvimento buscassem se integrar às cadeias em etapas que contribuíssem com um maior valor adicionado, seria possível que as firmas subsidiárias desses países findassem por manter sua inserção, ou ainda se inserir em uma posição inferior em dada

cadeia, considerando que as firmas líderes poderiam atuar de forma a “congelar” suas posições. Ademais, o suporte que as firmas líderes oferecem para o aprimoramento das outras firmas depende do seu próprio interesse, podendo as líderes, por exemplo, apoiar apenas inovações incrementais em detrimento das radicais como uma forma de dificultar o avanço das demais. Destarte, conforme apontam Kawakami e Sturgeon (2010), as empresas nacionais permanecem aprisionadas em setores de baixa tecnologia levando a um esgotamento das possibilidades de melhorias em termos de crescimento econômico e de bem-estar no longo prazo.

Em síntese, os benefícios advindos da inserção em CGVs não resultariam apenas da simples associação a essas, mas decorreriam, principalmente, da capacidade do país de progredir dentro de dada cadeia, assim como dependem diretamente da região a qual a economia se encontra. Assim, apreende-se uma questão importante: a região geopolítica a qual o país se insere é relevante para determinar o seu “*place in the chain*”. Logo, a participação de um país em redes fragmentadas de produção não lhe assegura necessariamente ganhos como resultado de sua especialização produtiva já que nem todos os países conseguem extrair os mesmos benefícios.

Assim, ressalta-se ainda uma importante questão a ser debatida na subseção seguinte: um resultado direto de toda esse movimentação advém do fato de que a mesma ocorre de forma heterogênea entre os países, levando, por exemplo, os países asiáticos a concentrar processos de maior conteúdo tecnológico e relegando a países latino-americanos a histórica inserção de especialização produtiva em *commodities*. A próxima subseção adota como base para essa discussão os casos do Brasil e da China.

### **2.3.1 A inserção do Brasil e da China no desmembramento global**

Conforme mencionado anteriormente, as grandes corporações, buscando redução de custos e melhores condições de competitividade, direcionam etapas e estágios da produção para países periféricos, em especial economias latino-americanas e asiáticas, em virtude das “vantagens produtivas” apresentadas por essas. Essa fragmentação geográfica global, contudo, ocorre de forma desigual entre os países inseridos na dinâmica. Deste modo, a movimentação ocorrida em direção aos países asiáticos e latino-americanos concentrou no primeiro grupo de países, em especial China, processos mais sofisticados e tecnológicos, enquanto no segundo grupo, no caso do Brasil, concentra a participação da região como supridora de matérias-primas e mercadorias de baixo valor agregado. Para Almeida Filho e Nascimento (2018), esse movimento teria guardado relações orgânicas com as especificidades dessas regiões e com a ocupação histórica que possuem na Divisão Internacional do Trabalho, sendo necessário,

portanto, pontuar algumas particularidades da estratégia histórica de industrialização do Brasil e da China que findaram por promover essa particular inserção.

Considerando, inicialmente, o processo de desenvolvimento industrial das economias asiáticas, bem como a posição que ocupam dentro de CGVs, compreende-se que essas tenham apresentado resultados distintos quando comparadas a outras economias em desenvolvimento. Na Ásia, entende-se que o processo de desenvolvimento industrial se deu pelo *padrão dos gansos voadores* onde os países avançam de uma relação de alto nível de heterogeneidade com grandes diferenças entre seus padrões tecnológicos e de indústria para altos níveis de homogeneização.

Esse processo é caracterizado por quatro estágios fundamentais. O primeiro estágio é marcado pela importação de bens manufaturados e de alto valor agregado por países menos desenvolvidos, ao passo que exportam matérias-primas e bens intensivos em recursos naturais para os países mais desenvolvidos. No segundo estágio, a indústria doméstica começa a produzir alguns dos bens manufaturados antes importados dos países parceiros e, assim, redireciona sua pauta de importação para bens de capital. No terceiro estágio, a indústria nacional avança para o patamar de exportadora, ganhando, com isso, competitividade e dinamismo. No quarto e último estágio desse modelo, o país menos desenvolvido consolida seu crescimento econômico e passa a ser o líder da formação dos “gansos”, tornando-se referência para os demais países (AKAMATSU, 1962).

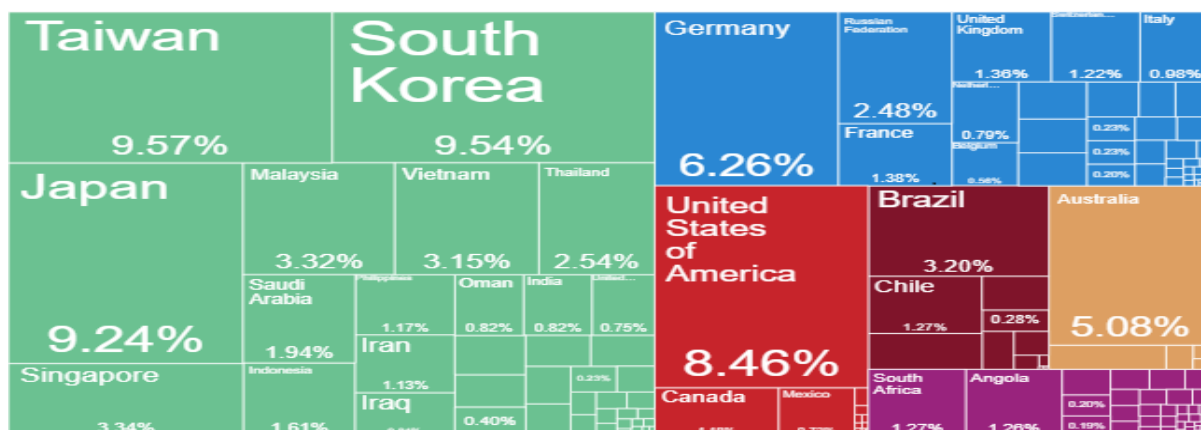
Essa dinâmica refere-se, principalmente, ao modelo de crescimento econômico adotado pelo Japão até 1956. A economia japonesa, que exerceu sua liderança na Ásia ao alcançar o estágio final do processo, direcionou a externalização de suas empresas de bens de consumo para países vizinhos, atuando não apenas na otimização e na utilização de seus recursos, mas também auxiliando o desenvolvimento regional das economias. Dessa forma, de acordo com Franke et al. (2018), percebe-se a conexão com o processo que continua se reproduzindo no continente, uma vez que, a partir dos anos 1970, mas, sobretudo, a partir dos anos 2000, é notável o comportamento da China como “ganso líder”, que segue avançando em diversas frentes, assegurando a manutenção de seu alto nível de crescimento.

Logo, esse processo de desenvolvimento industrial asiático encontra-se intimamente relacionado com a participação dessas economias dentro das CGVs, uma vez que, na estratégia de *gansos voadores*, o “ganso líder” não impede o desenvolvimento das demais regiões, auxiliando, na prática, nesse progresso ao desmembrar e externalizar sua produção de bens de consumo em direção a economias vizinhas. Assim, a China, considerada como a principal “fábrica” do mundo, segundo Carneiro (2015), teve em 2017 mais de 50% de suas importações



brutas advindas de países asiáticos, conforme quadro 01 abaixo. Cabe destacar ainda que, no caso do Brasil, a China é o seu principal parceiro comercial, sendo responsável por 21,82% das exportações brasileiras<sup>16</sup>.

**Quadro 01** – Importações brutas chinesas por parceiro comercial em 2017 (%)



Fonte: Atlas da complexidade econômica (2019).

Sendo assim, a estratégia asiática de desenvolvimento regional proporcionou aos países envolvidos alcançar patamares industriais que, atualmente, refletem-se na posição que ocupam dentro de CGVs, pois essas economias se encontram inseridas no setor de serviços e de produtos industriais com maior conteúdo tecnológico, adicionando maior valor ao produto dessas cadeias.

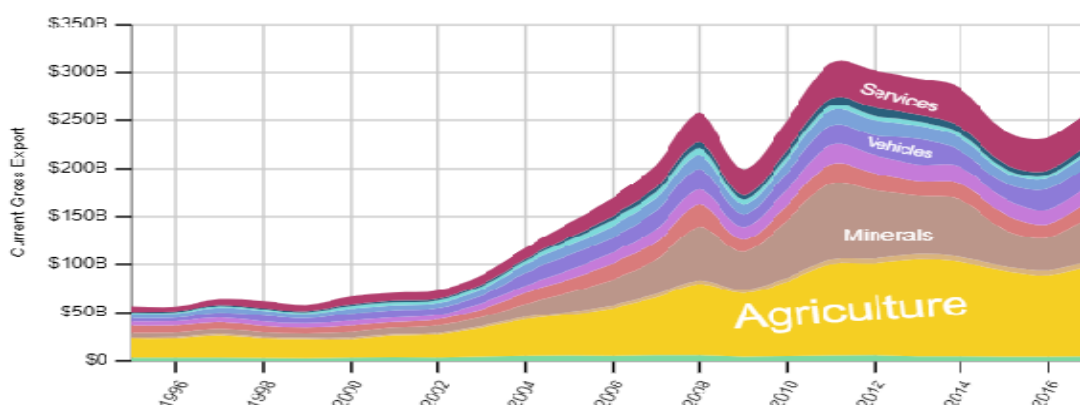
Comparativamente, o desenvolvimento industrial em regiões latino-americanas realizou-se de forma distinta, por meio da estratégia de industrialização por substituição de importação e através de um processo nacional, sem a integração regionalizada presente no *padrão dos gansos voadores*. De fato, os países latino-americanos historicamente ocupam a posição de exportadores de matérias-primas para as economias mundiais, conforme mencionado e tendo experimentado um processo de industrialização tardia, em muitos casos, incompleto. Dessa forma, em meio a essa dinâmica moderna de especialização vertical e CGVs, esses países aprofundam a posição histórica a *la* vantagens comparativas ricardianas que detém no comércio internacional, ou seja, consolidam a inserção internacional de especialização produtiva em *commodities*.

Deste modo, verifica-se que, principalmente após a abertura comercial na década de 1990 e embalado pelo boom das *commodities* nos anos 2000, o Brasil tem um processo de

<sup>16</sup> De acordo com os dados disponibilizados pelo Atlas da complexidade econômica em 2019, a China exportou mais de 25% de sua produção para outros países asiáticos e cerca de 19,05% para os Estados Unidos.

reprimarização da pauta de exportação fortalecido com um aumento expressivo das exportações de bens primários em detrimento de produtos industriais de maior conteúdo tecnológico. Assim, segundo De Negri e Alvarenga (2011), no caso brasileiro, a ampliação da participação das *commodities* nas exportações oscila em torno de 40% desde os anos 1990, apresentando então uma intensidade sem precedentes, conforme gráfico 04 abaixo.

**Gráfico 04** – Exportações brasileiras em milhares de US\$ - 1995 a 2017



Fonte: Atlas da complexidade econômica (2019).

Em meio a essas mudanças, cabe destacar ainda o “Efeito China” nessa dinâmica brasileira. Segundo Acioly et al. (2011), as relações comerciais Brasil – China, na década de 2000, tiveram crescimento superior à elevação do comércio entre o Brasil e o resto do mundo. Entre 2000 e 2017, segundo dados do Atlas da complexidade econômica de 2019, as exportações brasileiras para a China elevaram-se de US\$ 1,1 bilhão – 2% do total das exportações – para US\$ 49,8 bilhões – 21,82% do total das exportações –, tornando esse país o principal parceiro comercial do Brasil desde 2009 quando este assume a posição ocupada pelos Estados Unidos.

Em contrapartida, apesar do dinamismo que essa relação comercial proporcionou à economia brasileira no início dos anos 2000, a mesma findou por intensificar um processo de especialização regressiva da pauta exportadora do país. Conforme apresentado no gráfico 04, a pauta de exportação brasileira vem se concentrando principalmente em produtos básicos, na medida em que o principal parceiro comercial do país, a China, importou cerca de 40,18% de grãos de soja, 24,07% de minérios de ferro e concentrados e 15,39% de óleos de petróleo bruto do total das importações de origem brasileira em 2017; ou seja, quase 80% das importações corresponde a produtos de baixo valor agregado (ATLAS DA COMPLEXIDADE ECONOMICA, 2019).

Portanto, o Brasil se insere nas CGVs como supridor de matérias-primas e de bens com baixo conteúdo tecnológico, refletindo a perda progressiva de participação do país no comércio internacional nesse segundo grupo de produtos. Em consonância com tal conclusão, Ferraz et al. (2014) apresenta alguns resultados a partir de uma análise agregada e setorial da economia brasileira de 1995 a 2009 e ressalta que, de fato, não há uma inserção relevante do Brasil em CGVs, bem como o setor mais dinâmico do parque industrial, o de transformação, ainda seria bastante verticalizado internamente com um aumento pouco expressivo da participação de bens intermediários quando comparado com a tendência mundial, sendo a especialização vertical internacional do processo produtivo pré-condição para inserção em CGVs.

Por fim, para a literatura especializada em comércio internacional, a estratégia de industrialização adotada pelas citadas economias teve papel fundamental sobre a fragmentação da produção e a sua respectiva inserção nas cadeias de valor. Os países que se integram mais às cadeias e em atividades de maior valor adicionado seriam aqueles que teriam adotado como modelo de desenvolvimento uma estratégia de *exported-oriented*, em oposição aos países que adotaram uma estratégia de industrialização do tipo *import-substituiç* e que, assim, teriam demorado a se integrar ao processo, uma vez que incentivavam a verticalização da produção dentro das suas fronteiras e somente depois promoviam as exportações.

Destarte, os países do Leste Asiático, especialmente a China, teriam reunido um conjunto de elementos essenciais para o desdobramento desses processos, dentre eles, uma política de *exported-oriented*, políticas de atração de IDE, disponibilidade de mão-de-obra barata, tarifas reduzidas para produtos industriais, investimentos em infraestrutura e por último, a criação de Zonas Econômicas Especiais (ZEES) e modelos de integração regional, conferindo a essa região um melhor desempenho no comércio fragmentado atual ( DE MEDEIROS, 2010; HERMIDA, 2016).

## **2.4 Mensuração da fragmentação internacional da produção**

Posteriormente às considerações apresentadas sobre as novas formas de organização do comércio, cabe destacar as principais maneiras de se mensurar os citados processos de fragmentação e cadeias de valor. De fato, é preciso considerar que a utilização dos indicadores tradicionais de comércio pode levar a conclusões enganosas, uma vez que são geralmente computadas em termos brutos, e não em termos de valor adicionado. Assim, estatísticas oficiais findam por superestimar a importância do comércio para as economias, uma vez que o valor dos bens intermediários, que cruzam as fronteiras inúmeras vezes dentro das cadeias de valor, é contado múltiplas vezes (CARNEIRO, 2015; HERMIDA et al., 2016)

No entanto, Carneiro (2015) aponta que após o desenvolvimento da literatura que busca entender os processos de fragmentação elaborou-se ao menos quatro formas de medir o comércio relacionado a cadeias de valor e estimar a contribuição de diferentes países para o valor gerado na cadeia. O primeiro método consiste em utilizar estudos de caso de produtos ou setores, sendo essa a estratégia utilizada por boa parte dos estudos pioneiros na mensuração da fragmentação internacional da produção, a exemplo do estudo de caso da empresa *Apple* conforme citado anteriormente. Em segundo lugar, é possível medir o comércio em CGVs a partir dos dados relativos a regimes aduaneiros especiais de importação de insumos ou a zonas de processamento de exportações. O problema de ambas as abordagens seria o de apresentar o processo de uma maneira parcial e restrita a poucos setores (PARK et al., 2013).

O terceiro método utiliza classificações internacionais de bens – como a *Standard International Trade Classification* (SITC) – para categorizar os bens em intermediários ou finais. Este procedimento possibilita estimar a importância do comércio de insumos intermediários, partes e componentes e, assim, apresenta uma dimensão da extensão da fragmentação internacional da produção.

Por fim, o quarto método emprega as matrizes insumo-produto internacionais – como a *Word Input-Output Tables* (WIOT) – para categorizar os bens intermediários e identificar as importações de insumos intermediários por origem e setor. A partir disso, é possível decompor o valor adicionado contido nas exportações em seus componentes nacional e estrangeiro. Dessa base, consegue-se, por exemplo, decompor o valor agregado na cadeia em vários componentes, como valor agregado doméstico direto, doméstico indireto, doméstico reimportado e estrangeiro.

Buscando simplificar o estudo dos fenômenos atuais de comércio e prover novas ideias sobre as relações comerciais entre as nações, o projeto *Trade in Value-Added* (TiVA), desenvolvido conjuntamente pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e pela Organização Mundial do Comércio (OMC), disponibiliza uma série desses indicadores como os mencionados acima. Assim, os indicadores presentes na base TiVA permitem obter uma série de dados estilizados acerca da fragmentação internacional da produção para um conjunto de 64 economias e de 36 setores industriais exclusivos.

#### **2.4.1 Considerações metodológicas**

Conforme destacado anteriormente, a fragmentação internacional da produção vem se intensificando desde os anos 1990, dando base à formação de cadeias globais que têm corroborado a conformação da trajetória de desenvolvimento das economias. O processo de

especialização tem nucleado constantes debates sobre sua intensidade e efeitos em economias distintas, de modo que o presente trabalho busca obter evidências que corroborem a ideia de intensificação do processo a partir do final dos anos 1990 e início dos anos 2000, bem como evidências da forma assimétrica que o mesmo adquire em distintas regiões do globo.

Com esta referência, considerando os métodos explicitados na seção anterior e procurando utilizar a quarta metodologia, analisou-se o fenômeno da fragmentação internacional da produção a partir do conteúdo estrangeiro das exportações brutas (VS) e do Índice VS *share*. Entendido como a divisão do indicador VS do país “i” em relação às exportações brutas do mesmo país “i”, ou seja, a razão de VS / E, o VS *share* é bastante utilizado na literatura como uma medida do nível de especialização vertical das economias.

O levantamento de dados é realizado para o grupo de países membros da OCDE, além de algumas economias parceiras e que são candidatas a adentrar como membros na organização, sendo esse o conjunto utilizado como *proxy* do núcleo orgânico conceituado por Arrighi (1995), conforme será mostrado no capítulo 3. Ademais, essa agregação de países corresponde àqueles que estão direta e ativamente envolvidos no desmembramento da produção e nas CGVs. O período de análise, 1995 e 2016, justifica-se em virtude: 1) do aprofundamento do processo de fragmentação internacional da produção e de formação das Cadeias Globais de Valor ter ocorrido principalmente nesse período; 2) do processo de abertura comercial na década de 1990 ocorrido em muitas economias latino-americanas levando a uma intensificação do grau de importação desses países; 3) da entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2002, estabelecendo um marco para o comércio internacional; 4) dos anos disponibilizados pela base de dados utilizada.

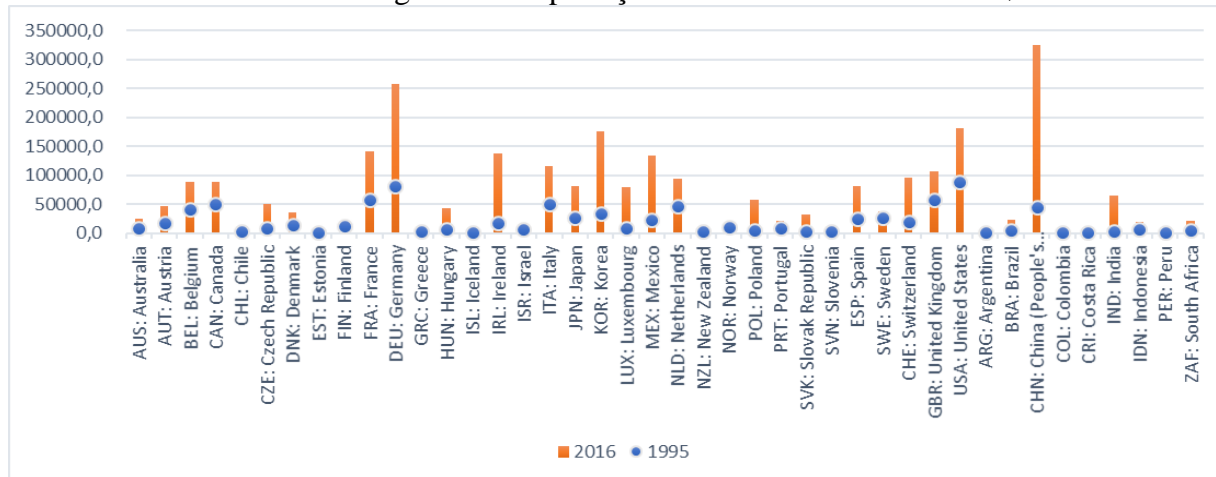
Os dados foram extraídos do *Trade in Value Added* (TiVA), base de dados construída como uma iniciativa para mensurar o comércio de bens e serviços que, atualmente, tem origem no “*made in the World*”. Conforme apontado, a base mede os fluxos comerciais dos valores adicionados por um país/indústria na produção de qualquer produto ou serviço que é exportado e, com isso, possibilita uma visualização mais apurada das novas formas de organização do comércio em comparação com os indicadores tradicionais. Por fim, os dados escolhidos nuclearão a análise em um procedimento metodológico similar ao observado nas análises de Carneiro (2015), Hermida (2016) e Cardoso e Reis (2018).

#### **2.4.2 Índice de Especialização Vertical – VS e VS *share***

O conteúdo estrangeiro presente nas exportações totais, denominado originalmente de índice VS por Hummels et al. (2001), representa o valor adicionado estrangeiro incorporado

nas exportações pela indústria doméstica “i” no país/região “c”, ou seja, a parcela das exportações de um determinado país que é formada por produtos intermediários importados. Logo, compreende as importações incorporadas direta e indiretamente nas exportações de um país e, por isso, é utilizado como um indicador de que o país fragmenta sua produção. O gráfico 05, assim, representa essa medida.

**Gráfico 05** – Conteúdo estrangeiro das exportações brutas em milhões de US\$ - 1995 e 2016



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Trade Value Added (TiVA).

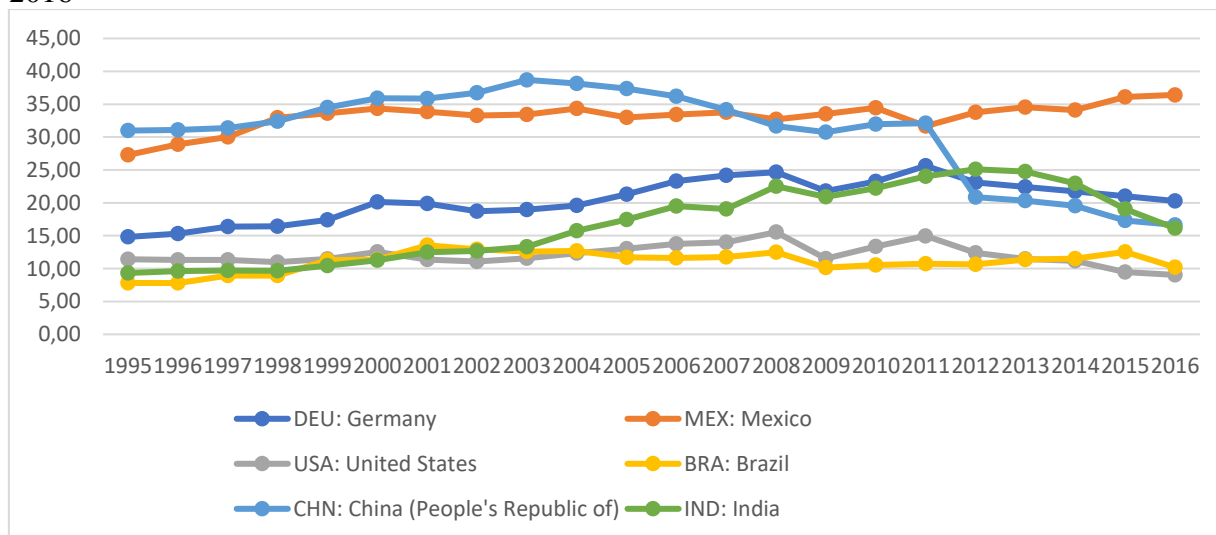
É possível notar, a partir do gráfico 05, que, para a maioria dos países, o conteúdo estrangeiro das exportações aumentou para o período considerado. Percebe-se o aumento vertiginoso da China, o maior dentre as 42 economias analisadas, o que em partes pode ser explicado, segundo Carneiro (2015), pela forma como o país se inseriu inicialmente nas redes fragmentadas da produção. Por conseguinte, esse dado reflete a inserção desse país como a principal “fábrica” do mundo. Nota-se a ampliação considerável do conteúdo estrangeiro em alguns países europeus, em especial, as antigas “economias em transição” do leste do continente, como a República Checa, além de alguns países asiáticos altamente integrados às cadeias de valor nos setores de serviços e eletrônicos, a exemplo da própria China, como Coreia do Sul e Índia.

Alguns outros países merecem destaque nessa análise. As economias latino-americanas, como Brasil, Argentina e Chile, em ambos os anos de comparação, apresentam um baixo conteúdo estrangeiro das exportações brutas e isso pode ser explicado pelo tipo de posição que ocupam dentro das CGVs: como supridoras de matéria-prima e bens de baixo processamento. De acordo com UNCTAD (2013), isso decorre do fato das indústrias extrativas e setores baseados em recursos naturais não serem objeto de intensa fragmentação da produção, já que

não apresentam uma cadeia extensa e requerem muito menos conteúdo importado. O gráfico 05, assim, corrobora essa ideia.

No caso do México, os altos níveis de conteúdo estrangeiro refletem o quanto o país está inserido nas redes fragmentadas de produção, embora não indiquem qual a condição dessa inserção. De fato, esse indicador elevado é resultado do tipo de participação do país nas cadeias de valor, ou seja, a sua posição no setor de montagem. Um caso que também merece destaque é o da Alemanha, que apresenta alto volume de conteúdo estrangeiro das exportações, levando esse país, segundo Baldwin (2013), a atuar como centro da “*Factory Europe*”, com cerca de 35% de suas exportações sendo composta por máquinas e veículos (ATLAS DA COMPLEXIDADE ECONÔMICA, 2019). Esses casos selecionados são melhor analisados no gráfico 06 a partir do VS *share*.

**Gráfico 06** – Conteúdo estrangeiro nas exportações (%) de economias selecionadas - 1995 a 2016



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Trade Value Added (TiVA).

O VS *share* representa a dependência dos países da oferta de intermediários externos para a produção da indústria doméstica. Quando o país possui um elevado VS *share* significa que o mesmo possui uma elevada parcela de valor agregado estrangeiro em suas exportações, ou seja, há uma forte dependência. Baldwin (2013) já havia ressaltado, ao considerar economias “*headquarter*” e “*factories*”, que os países de tecnologia avançada possuem uma baixa dependência, assim como a economias exportadoras de recursos naturais. O gráfico 06 permite analisar essa relação.

Constata-se que, para algumas das economias selecionadas, o conteúdo estrangeiro das exportações não é alto, além de se manter “estável” no período considerado, indicando uma

baixa dependência do país em relação a insumos intermediários importados. Percebe-se esse fato, principalmente, no caso do Brasil e dos Estados Unidos, o que pode ser explicado por dois fatores distintos. De um lado, temos os Estados Unidos, país do “centro”, cuja integração às cadeias de valor se dá, principalmente, pela exportação de componentes estratégicos ou serviços, ambos com pouco conteúdo importado. De outro, o Brasil, um país “periférico”, exportador de *commodities*, que tem grande parte do seu valor agregado adicionado domesticamente. O caso da Alemanha e do México permanecem indicando o que já havia sido captado no gráfico 05, além de apresentar um grau de dependência “estável” sem mudanças significativas no decorrer do período.

Ademais, apreende-se um particular movimento chinês: a partir de 2011, queda no valor adicionado estrangeiro em suas exportações. Tal fato pode indicar que a China não deve mais ser considerada apenas como a “fábrica” do mundo, que monta e distribui produtos de diversos setores. Na realidade, o país, cada vez mais, participa ativamente do grupo de países que exportam produtos de alto conteúdo tecnológico, transferindo para outras economias esse papel de “fábrica”. Assim, segundo o Atlas da Complexidade Econômica (2019), quase 50% da pauta de exportação de 2017 da China corresponde a máquinas e eletrônicos e o crescimento dessas exportações foi impulsionado pela expansão de sua participação no mercado global.

Logo, como tendência geral, percebe-se uma maior integração dos diversos países por meio da fragmentação da produção e da inserção em CGVs dos anos 1990 para os anos 2000, no sentido de que, na maioria, o conteúdo estrangeiro importado das exportações totais aumentou. Entretanto, esse indicador não leva à regra alguma sobre as vantagens de estar mais ou menos engajado às cadeias. Isso porque os diferentes tamanhos das economias com suas diversas especializações e esquemas de integração regional conferem uma dinâmica distinta a cada uma.

## **2.5 Aspectos relevantes da relação entre financeirização e fragmentação**

Em consonância com o explicitado, torna-se possível interpretar as mudanças que acompanharam a fase financeirizada do capitalismo a partir das transformações no processo de produção das mercadorias e, assim, na organização industrial. A intensificação das novas formas de comércio, expressas neste capítulo por meio da fragmentação internacional da produção e das Cadeias Globais de Valor, é resultado de um conjunto de forças que vão desde as quebras de paradigma promovidas pelas Revoluções Tecnológicas até a mudança no processo de acumulação de capital caracterizado nessa fase pela primazia da lógica das finanças. A busca por novos espaços de valorização e acumulação possibilitou o desenho de



uma nova geografia da produção, sendo parte das etapas de produção de um bem direcionadas para países que apresentem “vantagens produtivas”.

Ademais, a proeminência que a valorização financeira adquiriu nesse regime de acumulação provocou mudanças até mesmo na propriedade e controle das empresas que detém o capital, garantindo à figura do “proprietário” uma exterioridade em relação à produção dos ganhos proporcionados pelas finanças. Sob a égide das finanças, os detentores do capital requerem lucros maiores em um horizonte de tempo menor como resultado de seus investimentos. Ocorre que o contexto macroeconômico que deu base para a constituição do capitalismo financeirizado foi marcado pela crise do padrão de especialização vigente e, como resultado, a financeirização da riqueza cresceu e a valorização do valor acionário passou a ser fundamental para as empresas multinacionais (EMNs) como uma forma de garantir e ampliar a acumulação de capital.

Dessa forma, argumenta-se que a fragmentação internacional da produção, como uma forma alternativa de reestabelecer o padrão de acumulação de capital ao acrescentar dinamismo a um processo produtivo fordista que apresentava sinais de esgotamento, não é um fenômeno novo mas é a partir desse conjunto de mudanças que ocorrem no seio do processo de acumulação de capital e de produção de mercadorias que o mesmo se intensifica. Assim, assumindo a forma de *offshoring*, as grandes corporações, a partir dos anos 1980, conferem a fragmentação um caráter global ao migrar etapas produtivas para economias “periféricas”, principalmente as asiáticas e as latino-americanas. Esse movimento se estende e se conforma nas Cadeias Globais de Valor, assumindo, entretanto, um caráter heterogêneo e assimétrico.

Nesse cenário, a China, assim como outras economias asiáticas, emerge como uma grande exportadora mundial de manufaturas, com sua pauta de exportação contendo, cada vez mais, produtos de alto conteúdo tecnológico. Esse fato pode ser percebido, por exemplo, pela queda do VS *share* do país, indicando que, paulatinamente, a economia chinesa é menos dependente da importação de insumos intermediários, sendo essa uma característica de países de tecnologia avançada. Em contrapartida, economias latino-americanas, como o Brasil, ficam à margem dos benefícios que poderiam ser extraídos da participação em CGVs, já que permanecem inseridas nas cadeias como fornecedoras de produtos primários com baixo teor de processamento.

Assim, percebe-se que os benefícios da inserção dos países nessas novas formas de organização do comércio não são os mesmos para as diferentes regiões, uma vez que os diferentes portes das economias, suas respectivas especializações e seus padrões de comércio, configuram-se como importantes elementos para definição do “*place in the chain*” do país.

Cardoso e Reis (2018) ressaltam que, na dinâmica atual, a divisão de papéis entre “centro” e “periferia” se torna mais difusa, principalmente em virtude do desempenho econômico de economias asiáticas, mas sua separação permanece como reflexo dos distintos graus de complexidade e sofisticação das estruturas produtivas e comerciais dos países. Cabe, a partir de então, discutir sobre o que se configura no capitalismo contemporâneo como países do “centro” e países da “periferia”, adotando como base para esse questionamento o que Arrighi (1995) entende por “núcleo orgânico” do capitalismo. Tal questão será qualificada de forma adequada no próximo capítulo.

### **CAPÍTULO 3 – A HIERARQUIA GLOBAL DA RIQUEZA E A ASCENSÃO CHINESA**

Em consonância com o exposto no capítulo 1, pode-se compreender a conformação da nova fase do capitalismo sob o pano de fundo de uma crise mais ampla da hegemonia americana e das medidas adotadas objetivando conter a mesma. A virada financeira, entretanto, segundo Harvey (2004), foi capaz de garantir a posição dos EUA como potência hegemônica do sistema e embora tenha havido momentos de questionamento da hegemonia tanto no plano doméstico como no externo, por volta do anos 1990, principalmente após o *derrumbe* do sistema socialista, essa dúvida teria se dissipado.

Arrighi (1994), entretanto, compreende todo esse processo de forma distinta. Em primeiro lugar, o autor interpreta o desenvolvimento capitalista a partir de “ciclos sistêmicos de acumulação de capital” compostos por uma fase de expansão material e uma fase de expansão financeira. Assim, diferente das perspectivas abordadas até agora, o autor não considera a financeirização como uma etapa nova do capitalismo e sim, como o final de um ciclo de acumulação. Em segundo lugar, Arrighi (1994) entende que essa fase de expansão financeira tem como característica uma transição hegemônica e, com isso, entende que o processo de financeirização assinala, na realidade, a queda dos Estados Unidos como *hegemon*.

Apesar dessa interpretação, a perspectiva adotada neste trabalho é aquela abordada por Chesnais e Harvey, ou seja, de que as mudanças transcorridas desde a década de 1960 possibilitaram a constituição da fase financeirizada do capitalismo e de que a mesma é acompanhada pela manutenção, até o momento atual, dos Estados Unidos na posição de potência dominante da economia mundial. Giovanni Arrighi, entretanto, vai contribuir com outros conceitos, no decorrer de suas obras, que permitem compreender o desenho específico que o capitalismo contemporâneo passou a apresentar e que, por isso, são fundamentais para o entendimento das mudanças que a financeirização empregou nas diferentes esferas.

Arrighi (1995) desenvolve, por exemplo, o conceito de “núcleo orgânico” do capitalismo, sendo esse um conjunto restrito de países que ocupam as posições mais altas no que denomina ser a hierarquia global da riqueza e que, por isso, estabelecem o padrão de riqueza que todas as economias nacionais desejam alcançar. Para o autor, essa hierarquia da riqueza seria regida por uma “lei de ferro”, sendo uma das consequências dessa rigidez a manutenção do locus privilegiado de acumulação de capital nos países que historicamente compõem o “núcleo”. Em tese mais geral, Arrighi (1995) afirma que não há mudanças estruturais na hierarquia da riqueza e, nesse cenário, a economia mundial permanecia com uma evidente desigualdade de renda entre países.

Em obras mais recentes, Arrighi considera que, diferente do preconizado pelo “projeto de globalização”, o sistema de manufatura global é interdependente, que vêm caracterizando as relações comerciais nas últimas décadas, também não foi capaz de reduzir essa desigualdade e, assim, a divisão Norte e Sul, “centro” e “periferia”, permanece. Entretanto, embora enfatize a estabilidade a longo prazo da hierarquia da riqueza, o autor aponta processos contemporâneos, como o movimento ascendente chinês no cenário internacional, que podem desestabilizar não apenas a hierarquia global da riqueza que caracteriza o capitalismo, mas também a histórica localização do centro de poder e decisão mundial, com um novo país tomando as rédeas do “jogo do desenvolvimento” global (ARRIGHI et al., 2003; ARRIGHI, 2008).

Partindo dessa perspectiva, a primeira seção do capítulo discute o conceito base de todo esse processo, ou seja, apresenta o que Arrighi (1995) entende ser o “núcleo orgânico” do capitalismo e investiga se houve um movimento ascendente dentro da hierarquia global da riqueza de um conjunto de países. Na segunda seção, de forma a corroborar a análise, o indicador de performance econômica e concentração de riqueza criado pelo autor é atualizado, comparando, assim, economias selecionadas. Considerando especificamente o caso da China nesse cenário, a terceira e última seção elenca elementos que permitem considerar uma possível ascensão chinesa ao posto de potência hegemônica nas próximas décadas, tomando como base elementos que conformaram a posição do *hegemon* atual. Ainda, analisando a participação da China e dos Estados Unidos no ranking das 500 maiores corporações do mundo, objetiva-se determinar a localização do comando da riqueza e, assim, demonstrar que a mesma, paulatinamente, desloca-se para a China.

### **3.1 O “núcleo orgânico” e a estabilidade da hierarquia global da riqueza**

Arrighi (1995) entende a desigualdade de renda persistente entre os países a partir dos esforços de industrialização que os governos do Sul empregaram objetivando capturar o padrão de riqueza dos países do Norte. Para melhor visualizar esse padrão, o autor utiliza o Produto Nacional Bruto per capita (PNB per capita) do que ele denomina como o “núcleo orgânico da economia capitalista mundial”, ou seja, todos os Estados que no último meio século ocuparam as posições mais elevadas na hierarquia global da riqueza e, em virtude dessa posição, estabeleceram os padrões de riqueza que todos os governos procuraram manter e todos os demais almejavam obter.

Conforme será demonstrado a partir dos dados, mesmo após os esforços de industrialização dos países do Sul, apresentando, inclusive, sinais de convergência industrial entre as regiões, mudanças significativas em termos de distribuição e convergência de renda

não foram visualizadas. Para o autor, diferente da ideia amplamente aceita de que o restrito grupo de nações do “núcleo” que estabelece o padrão de riqueza mundial era um “clube aberto”, a hierarquia global da riqueza era regida por uma “lei de ferro”, não interessando os esforços adotados pelos governos que ocupavam as posições mais baixas na hierarquia. Assim, salvo raras exceções denominadas como Milagres Econômicos, as nações que historicamente faziam parte do “núcleo” permaneceriam ocupando as posições mais altas na hierarquia da riqueza. De acordo com Arrighi (1995), a base dessa diferença entre os países estaria no tipo de riqueza que os países do Norte teriam alcançado através da industrialização, definida aqui como “riqueza oligárquica” em oposição a “riqueza democrática”.

Explicitadas originalmente por Harrod (1958), a “riqueza democrática” corresponde ao tipo de comando sobre recursos que, em princípio, todos podem atingir em relação direta à intensidade e à eficiência de seus esforços. A “riqueza oligárquica”, por outro lado, não tem relação com a intensidade e a eficiência dos esforços aplicados e nunca está disponível para todos, uma vez que as tentativas generalizadas de alcançar a mesma, aumentam os custos e reduzem os benefícios para todos os atores envolvidos. Dessa forma, a luta para obter a “riqueza oligárquica” é autodestrutiva e essa seria exatamente o tipo de riqueza constitutiva do Norte.

Assim, considerando esse tipo específico de riqueza, compreende-se que a mesma se baseia em “processos de exploração” e “processos de exclusão”. Os “processos de exploração” descrevem o fato de que a pobreza relativa de Estados Nacionais, que ocupam posições mais baixas na hierarquia da riqueza, leva esses a participar da Divisão Internacional do Trabalho em troca de recompensas marginais comparativamente aos benefícios extraídos pelos países que ocupam posições mais altas. Os “processos de exclusão”, por sua vez, referem-se ao fato de que a “riqueza oligárquica” de alguns Estados proporciona aos “governantes e cidadãos os meios necessários para excluir os governantes e cidadãos dos Estados de níveis inferiores do uso e desfrute dos recursos que são escassos” (ARRIGHI, 1995, p. 111).

O autor considera esses processos como sendo interligados, uma vez que os “processos de exploração” possibilitaram aos países ricos e a seus agentes meios de começar e sustentar os “processos de exclusão”. Ainda, aponta que os mesmos podem ser observados de forma desigual no tempo e no espaço, já que, em alguns momentos, agem de forma ineficaz criando a ilusão de que o fosso entre as nações do Norte e Sul diminuiu, e, em outros, como nos momentos de crise, operam de forma complementar com o objetivo de preservar a riqueza nos Estados do “núcleo”. A exemplo desse momento, Arrighi (1995) faz referência à crise dos anos 1970, provocada, de acordo com ele, pelas tentativas das nações do Sul de alcançar uma riqueza que por definição não pode ser generalizada, a “riqueza oligárquica”. Essa tentativa generalizada,

por fim, seria a raiz da crise, que findou por provocar grandes transformações no contexto do desenvolvimento nacional nas décadas de 1980 e 1990.

Nesse sentido, a crise dos anos 1970, de acordo com Arrighi (1995), pode ser entendida a partir de dois processos: da crise mais ampla da hegemonia americana e da competição entre os países provocada pelos esforços de industrialização. De fato, esse segundo movimento findou por provocar um enfraquecimento das fundações industriais dos países do Norte, ampliando ainda mais o questionamento sobre a posição hegemônica dos EUA. Assim, compreende-se que essa intensa competição entre os países combinada a outros fatores, como o aumento dos salários nos países do Norte, provocou um declínio na lucratividade da expansão produtiva nos países do “núcleo” e, sendo a “riqueza oligárquica” desses países pautada sob sua base industrial, a queda dos lucros levou a um medo generalizado de que o Norte fosse perder suas altas posições dentro da hierarquia global da riqueza. Como resultado, o capital passa a buscar valorização em novas direções.

Duas direções principais teriam sido tomadas de forma a manter a acumulação e a valorização do capital. Por um lado, a expansão produtiva passa a ser direcionada para localidades “periféricas” em virtude de suas “vantagens produtivas”, conforme apresentado no capítulo 2. Por outro lado, os lucros advindos da etapa de expansão da produção passam a ser investidos na esfera financeira. Assim, esses dois movimentos teriam se apoiado mediante uma crescente ampliação da força e proeminência da esfera financeira, em consonância com a conformação da fase financeirizada do capitalismo nos anos 1980<sup>17</sup>. A partir desse momento, valorizam-se espécies de capital que os países do Norte preferencialmente detinham (CHESNAIS, 2002; HARVEY, 2004).

Cabe destacar que os dois movimentos mencionados podem ser percebidos em sua completude na economia americana. De fato, o capital financeiro é a espécie de capital que, principalmente, os Estados Unidos possuíam e, assim, a especialização desse país em intermediação financeira global ganha impulso. Em contrapartida, conforme abordado no capítulo 2, as empresas multinacionais já deslocavam há bastante tempo partes de suas etapas produtivas para outros países e esses primeiros deslocamentos foram visualizados em EMNs americanas. Dessa forma, segundo Chesnais (2002), é nos Estados Unidos que se percebe a plena constituição do “regime de acumulação com dominância financeira” considerando suas nuances e complexidades.

---

<sup>17</sup> Em conformidade com o que foi explicitado, Arrighi (1994) entende o desenvolvimento capitalista a partir de ciclos de acumulação com uma fase de expansão produtiva seguida por uma fase de expansão financeira. Assim, o autor entende que, enquanto na década de 1970 a expansão produtiva para “periferia” e a especulação financeira sustentaram-se mutuamente, a partir da década de 1980, entende que a expansão financeira “eclipsou” a expansão produtiva.

Arrighi (1995), entretanto, não considera com profundidade em sua análise de hierarquia de riqueza, os efeitos e os desdobramentos dos processos de reestruturação produtiva, conforme citado acima, que se intensificam com a financeirização da economia. O autor, contudo, busca incorporá-los em análises mais recentes. Arrighi et al. (2003), por exemplo, pondera o papel do sistema de manufatura global interdependente sobre a divisão Norte – Sul das economias mundiais e sobre a persistência da desigualdade de renda advinda dessa divisão, mas o faz considerando ainda o grau de industrialização dos países. Para os autores, diferente da visão de que a reestruturação global dos espaços nas últimas décadas eliminou a divisão entre Primeiro e Terceiro Mundo, a industrialização dos países não foi acompanhada por uma convergência nos níveis de renda e riqueza usufruídos, em média, pelos residentes do “centro” e da “periferia”. Ou seja, a divisão Norte-Sul permanecia como uma dimensão fundamental da dinâmica global contemporânea.

Partindo dessa hipótese, Arrighi et al. (2003) constatam que, desde a década de 1960, há um movimento de convergência nos grau de industrialização tanto entre os países do Primeiro Mundo e do Terceiro Mundo, como entre esse último grupo de países, sendo essa tendência um resultado tanto da industrialização de países que antes não possuíam uma base industrial como do processo de desindustrialização dos países do Primeiro Mundo. Em contrapartida, apesar da industrialização, a grande maioria dos países do Terceiro Mundo não teria conseguido convergir para o padrão de riqueza estabelecido nos países do “núcleo”, ou seja, continuavam ocupando posições mais baixas dentro da hierarquia global da riqueza.

Dessa forma, com o objetivo de demonstrar que, apesar da convergência industrial, não houve convergência em termos de renda entre os países, os autores atualizam o indicador de performance econômica comparativa criado originalmente por Arrighi (1995)<sup>18</sup>. Na análise inicial, o autor, considerando o período de 1938 a 1988, compara países e regiões “periféricas” com países que compõem o “núcleo orgânico” do capitalismo, sendo o “núcleo” os seguintes países: Grã-Bretanha, Escandinávia, Benelux, a ex-Alemanha Ocidental, Áustria, Suíça, França, Estados Unidos, Canadá, Austrália e Nova Zelândia.

Em análise mais atual, Arrighi et al. (2003) não utiliza a denominação “núcleo orgânico”, fazendo a divisão dos países entre Primeiro e Terceiro Mundo, apesar de considerar que tanto o colapso do Segundo Mundo nos anos 1990 como a convergência nos níveis de industrialização tornam esses conceitos anacrônicos. De todo modo, os autores identificam os países do Primeiro Mundo como sendo o restrito grupo que ocupa as posições mais altas na

---

<sup>18</sup> As considerações metodológicas acerca desse indicador serão feitas na próxima seção.

hierarquia global da riqueza e que, assim, determina o padrão de renda a qual os demais países desejam convergir. Dessa maneira, nessa análise, os países do Primeiro Mundo podem ser identificados como o “núcleo orgânico” do capitalismo. O “núcleo” é, dessa forma, composto pela América do Norte com Estados Unidos e Canadá; Europa Ocidental com Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Suécia, Suíça e Reino Unido; Sul da Europa com Grécia, Irlanda, Israel, Itália, Portugal e Espanha; Oceania com Austrália, Nova Zelândia; Japão.

Logo, considerando o período de 1960 a 1999, o desempenho das regiões e o grau de concentração da riqueza são analisados, conforme apresentado na tabela 01 abaixo. Cabe destacar que, se o indicador aumentar com o tempo, a diferença de renda entre o país e os países do Primeiro Mundo, ou seja, do “núcleo orgânico”, está diminuindo e, se o indicador diminuir, a diferença entre os países está aumentando<sup>19</sup>.

**Tabela 01** – Performance Comparativa entre países do Primeiro e Terceiro Mundo – 1960-1999

Region	1960	1970	1980	1990	1999
Sub-Saharan Africa .....	5.2	4.4	3.6	2.5	2.2
Latin America .....	19.7	16.4	17.6	12.3	12.3
West Asia and North Africa .....	8.7	7.8	8.7	7.4	7.0
South Asia .....	1.6	1.4	1.2	1.3	1.5
East Asia (w/o China and Japan) .....	5.7	5.7	7.5	10.4	12.5
China .....	0.9	0.7	0.8	1.3	2.6
Third World* .....	4.5	3.9	4.3	4.0	4.6
North America .....	123.5	104.8	100.4	98.0	100.7
Western Europe .....	110.9	104.4	104.4	100.2	98.4
Southern Europe .....	51.9	58.2	60.0	58.7	60.1
Australia and New Zealand .....	94.6	83.3	74.5	66.2	73.4
Japan .....	78.6	126.1	134.1	149.4	144.8
First World** .....	100	100	100	100	100

Fonte: Arrighi et al. (2003).

Os dados apresentam o que já havia sido destacado pelos autores, ou seja, uma persistente desigualdade em termos de renda entre os países do Primeiro e do Terceiro Mundo, mesmo após esforços de desenvolvimento por parte desse segundo grupo de países. Ainda, percebe-se uma desigualdade entre os próprios países do Terceiro Mundo. Como mostra a tabela 01, já antes de 1980 havia uma desigualdade regional considerável entre o Terceiro Mundo. Contudo, após 1980, a desigualdade entre as regiões aumentou consideravelmente, com a África Subsaariana e a América Latina passando por uma deterioração e o Leste Asiático uma

<sup>19</sup> Arrighi et al. (2003) considera, a partir da concepção de Harrod (1958), que riqueza nada mais é que renda de longo-prazo. Com isso, quando discorrem sobre a convergência ou não de renda entre os países do Primeiro e Terceiro Mundo, os autores estão analisando o grau de concentração da riqueza entre os países, bem como verificando se, a partir dos esforços de desenvolvimento dos países do Terceiro Mundo, a riqueza está se distribuindo para além dos países do “núcleo”.



grande melhoria. Cabe destacar que o ponto de “corte” dos autores foi 1980 pois os mesmos entendem que foi nesse período que ocorreu a reversão das políticas desenvolvimentistas adotadas até então.

Com relação aos países do Primeiro Mundo, ou seja, o “núcleo orgânico”, alguns movimentos também são qualificados. Primeiramente, as regiões do “núcleo” experimentam uma flutuação em relação ao Primeiro Mundo como um todo. Analisando pontualmente, cabe destacar a tendência de queda desde 1960 da Europa Ocidental e, principalmente, da América do Norte, com uma elevação ínfima em 1999. A exceção do grupo é o Japão que cresce até 1990 e apresenta sinais de queda apenas em 1999, resultado do colapso da sua economia em 1990-1992 e da crise financeira que assola a região por volta de 1997-1998. Assim, considerando apenas os países que compõem o “núcleo”, é possível, dentro dessa estreita e estável hierarquia, perceber que há uma considerável mobilidade para cima e para baixo. Nesse cenário, apesar da baixa performance relativa, a China apresenta uma tendência crescente de elevação, podendo indicar o início do movimento ascendente dessa economia no cenário internacional.

Entretanto, apesar de alguns movimentos específicos, os dados desse período permitem corroborar a ideia de que a estabilidade da hierarquia global da riqueza, anunciada por Arrighi (1995), permaneceria, com a mobilidade de longo prazo para cima e para baixo de países de um grupo para o outro sendo rara. Entre 1960 e 1999, nenhum dos países considerados como Terceiro Mundo ascenderam ao grupo de países do Primeiro Mundo e, assim, praticamente não alteraram sua posição dentro da hierarquia global da riqueza. Apesar de Arrighi (1995) e Arrighi et al. (2003) considerarem grupos distintos como participantes do “núcleo orgânico”, do ponto geográfico, essa composição não se altera demasiadamente, uma vez que as poucas adições que ocorrem são de países europeus e de Israel.

Ainda assim, Arrighi et al. (2003) entende que processos contemporâneos em curso poderiam vir a atuar de forma a subverter essa hierarquia global da riqueza dominada pelo Norte e, assim, afirmam que a tendência mais importante para entender o presente e o futuro da hierarquia é a continua expansão econômica da China. Conforme exposto no capítulo 2, a ascensão chinesa no cenário internacional pode ser explicada, em partes, pelo modelo de desenvolvimento adotado, resultando em uma maior e melhor participação do país nas novas formas de organização do comércio que se intensificam no final da década de 1990 e no começo dos anos 2000. Logo, a participação qualificada em redes fragmentadas de produção teria possibilitado ao país alcançar altas taxas de crescimento nos últimos anos e, com isso, permitido a ascensão do país ao posto de superpotência.

Partindo dessa ideia, torna-se necessário analisar, conforme será realizado na próxima seção, se a ascensão chinesa no cenário internacional durante os anos 2000 levou esse país a ocupar posições mais altas na hierarquia global da riqueza, experimentando, assim, convergência em termos de renda em relação aos países do “núcleo”. De modo mais geral, torna-se fundamental investigar se economias ditas em desenvolvimento, inseridas nessa dinâmica de comércio internacional, também experimentaram uma movimentação ascendente dentro da hierarquia.

### **3.2 O “núcleo orgânico” no sistema interdependente global**

Conforme exposto, Arrighi (1995) e Arrighi et al. (2003) consideram como ponto base para analisar a distribuição de riqueza o grau de industrialização do Norte e do Sul. Trazendo seus conceitos para a dinâmica comercial atual, torna-se necessário analisar o papel das novas formas de organização do comércio nesses movimentos de convergência de renda. Com esse objetivo, o indicador de performance econômica comparativa criado originalmente por Arrighi (1995) é atualizado, compreendendo o período de 2000 a 2017, uma vez que, em consonância com o capítulo 2, entende-se que esse foi o período de intensificação dos processos de fragmentação da produção e de CGVs.

#### **3.2.1 Considerações metodológicas**

Adotando a referência exposta na seção anterior, os dados foram atualizados a partir da metodologia empregada originalmente por Arrighi (1995) para construção do indicador de performance econômica comparativa. Assim, a performance de um país foi medida por meio da razão:

$$Y_t = Y_i/Y_n \times 100$$

sendo  $Y_i$  o Produto Nacional Bruto per capita do país  $i$  no ano em questão e  $Y_n$  o PNB per capita médio dos países do “núcleo orgânico” no mesmo ano. A utilização do Produto Nacional Bruto (PNB) per capita se deu em virtude do foco da análise, ou seja, investigar as diferenças de renda e riqueza nacional. Assim, sendo o PNB a soma de todos os ordenados / salários, pagamentos de juros, aluguéis, lucros e combinações dos mesmos (renda mista) acumulados pelos residentes de uma determinada jurisdição política, o PNB per capita foi considerado como sendo a renda média dos residentes de uma jurisdição. Nesse sentido, o indicador não tem qualquer conotação de bem-estar, representando apenas uma simplificação da distribuição de riqueza entre os países (ARRIGHI, 1995; ARRIGHI et al., 2003).

Os dados foram levantados para o período de 2000 a 2017, uma vez que, em consonância com a literatura, entende-se que esse foi o período de intensificação das novas formas de organização do comércio, ou seja, objetivando entender os efeitos da fragmentação internacional da produção e da participação em CGVs sobre a performance das economias, a convergência de renda foi analisada nesses anos.

Considerou-se como sendo o “núcleo orgânico” do capitalismo, o conjunto de países que são membros da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, partindo da concepção de que os países da OCDE constituem um “clube de convergência”, ou seja, um grupo de países que experimentam convergência de renda um em relação ao outro, mas não em relação aos demais países. Atualmente, a organização é composta por 36 países membros, 2 países candidatos, ou seja, que estão em processo de adesão para posterior confirmação como membro, e 5 países parceiros. O conjunto de países membros com suas respectivas datas de adesão, parceiros e candidatos à adesão estão apresentados no anexo 01.

Com relação aos países que fazem parte da OCDE e que foram adotados como “núcleo orgânico”, algumas considerações devem ser feitas. O processo de adesão dos países como membros demora, em média, três anos. A Costa Rica, por exemplo, que teve sua candidatura aprovada em 2015, continua em processo de adesão. Esse processo é realizado a partir de um “roteiro de adesão” desenvolvido para detalhar os termos e condições de cada participação. Assim, o roteiro lista revisões a serem realizadas pelos comitês da OCDE a fim de avaliar a posição dos países em relação aos instrumentos relevantes para a organização como o tipo de governança econômica dos países.

Logo, países que fazem parte da organização como membros devem apresentar evidências de que aceitam e aplicam políticas e regras endossadas pela OCDE, por exemplo, devem mostrar evidências de progresso em direção à adesão ao Código de Liberalização dos Movimentos de Capital. Essas políticas são, assim, pautadas sob o conjunto de diretrizes neoliberais que vem orientando as práticas políticas e econômicas dos países desde a década de 1980. Por isso, países como Chile e México, integrados a essas políticas, fazem parte da organização<sup>20</sup>.

Em sequência, os dados foram extraídos do *World Development Indicators* (WDI), base de dados construída pelo Banco Mundial com o objetivo de fornecer dados econômicos e sociais de um conjunto de países e regiões no período de 1960 a 2019. Para essa análise, as seguintes

---

<sup>20</sup> A Rússia teve seu processo de adesão suspenso em 2014 em virtude do conflito com a Crimeia. Atualmente, Brasil, Argentina, Bulgária, Romênia, Croácia e Peru aguardam uma decisão sobre seu pedido de adesão. Sendo aceita a adesão da Bulgária e Romênia, dos 27 países da União Europeia, considerando a recente saída do Reino Unido, apenas 2 países não são membros da OCDE: Malta e Chipre.

agregações foram utilizadas: *OECD members*<sup>21</sup>, *North America*, *European Union* e *Latin America & Caribbean*, além de economias selecionadas.

### 3.2.2 Indicador de Performance Comparativa

De acordo com Arrighi (1995), para além de analisar a convergência dos países ao padrão de riqueza do “núcleo”, o indicador representa o domínio dos habitantes do país e/ou da região a que se refere sobre os recursos do “núcleo orgânico”, relativo ao domínio dos habitantes do “núcleo orgânico” sobre os recursos daquele país e/ou região, ou seja, representa uma medida de comando relativo. Assim, a partir dos dados, é possível construir uma medida aproximada do poder de comando dos países do “núcleo orgânico” sobre os demais países. A tabela 02 representa esse indicador para os anos que a literatura entende como o período de intensificação das novas formas de organização do comércio. De acordo com as diretrizes de órgãos internacionais como a OMC, a fragmentação internacional da produção e a participação em Cadeias Globais de Valor seriam capazes de promover melhorias em termos de desempenho econômico tanto para países desenvolvidos como para países ditos em desenvolvimento. A partir da tabela 02, podemos extrair algumas conclusões.

**Tabela 02** – Performance econômica relativa de regiões e países selecionados com o “núcleo orgânico (%) – 2000 – 2017

<b>Regiões / País</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2017</b>
América do Norte	134,13	135,72	134,59	136,24	135,33
União Europeia	92,17	92,52	93,42	91,75	93,13
Austrália e Nova Zelândia	84,61	88,27	88,51	92,54	91,58
Japão	130,20	127,99	126,21	127,51	126,98
Coreia do Sul	45,60	51,95	61,12	65,02	64,62
Israel	79,19	77,00	83,27	85,42	84,44
Índia	2,49	2,91	3,71	4,51	4,69
China	5,32	7,65	12,53	16,84	18,47
Brasil	26,04	26,14	30,28	29,16	27,28
América Latina e Caribe	22,21	21,64	24,18	24,15	22,73
<b>Membros OCDE / Núcleo</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Word Development Indicators (WDI).

Em consonância com o explicitado anteriormente, os indicadores mais altos se apresentam nos países que historicamente compõem o “núcleo orgânico”, ou seja, os maiores valores exibidos são os da América do Norte, União Europeia, Austrália e Nova Zelândia. Esse resultado permite corroborar a ideia de que esses países permanecem ocupando as mais altas

<sup>21</sup> A agregação *OECD members* já inclui o último país a entrar como membro, a Lituânia.

posições na hierarquia global da riqueza. Os demais membros da OCDE que compõem o “núcleo” e que não fazem parte dessas regiões, por exemplo, Israel, Japão e Coreia do Sul, apresentam indicadores elevados, evidenciando que esses países ocupam posições mais altas na hierarquia. De acordo com a classificação do Banco Mundial, os três países são considerados de alta renda e, assim, são os principais responsáveis pela evolução dos indicadores de suas regiões geopolíticas.

Analisando especificamente a região asiática, os dados da tabela 02 mostram que houve uma alteração importante de inserção dos países, com uma ascensão significativa no comando relativo da riqueza. No caso do Japão, Arrighi (1995) considerava o país como um Milagre Econômico, pois, analisando sua performance de 1938 a 1988, não considerava que a ampliação do indicador, ou seja, a convergência de renda em relação ao “núcleo”, representava uma mudança estrutural. Arrighi et al. (2003), por sua vez, já entende o país como pertencente ao grupo de países do Primeiro Mundo, apresentando um “comando econômico relativo” da riqueza semelhante aquele da América do Norte. Considerando o período de 2000 a 2017, o país apresenta um declínio em relação ao “núcleo orgânico”, contudo, mantém seu comando relativo e, assim, permanece ocupando uma alta posição na hierarquia global de riqueza.

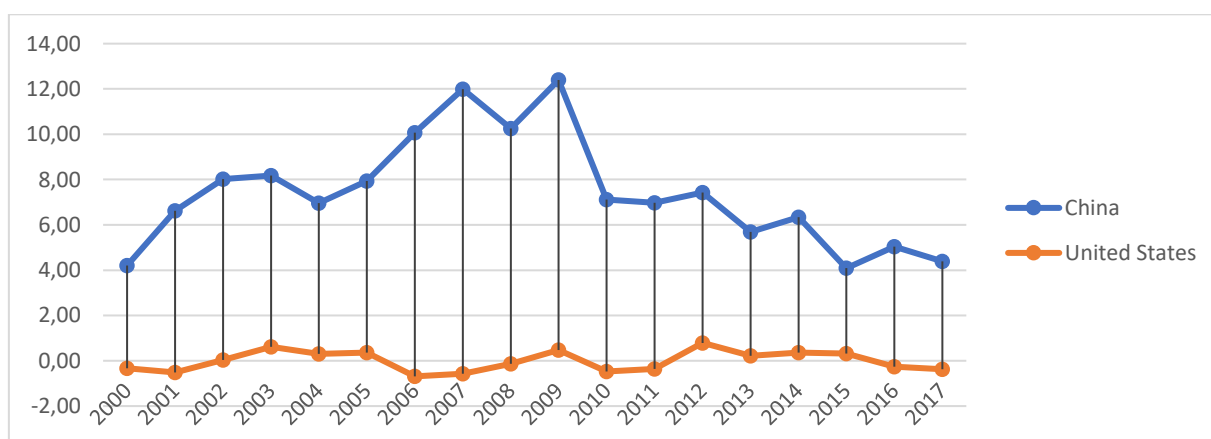
A Coreia do Sul e a Índia também devem ser qualificadas. Arrighi (1995) considerava a Coreia do Sul como um Milagre e, assim, ainda não enquadrava o país como pertencente ao “núcleo”. Entretanto, desde o período analisado pelo autor, esse país apresenta uma trajetória de elevação do indicador, ou seja, a Coreia do Sul se aproxima paulatinamente do padrão de renda estabelecido pelo “núcleo orgânico” e, assim, apresenta um comando relativo da riqueza maior. Por sua vez, a Índia apresenta um indicador ainda muito baixo, ou seja, ainda está distante de experimentar uma convergência de renda em relação ao “núcleo”. Entretanto, a exemplo da própria China, vivencia uma ampliação do indicador desde 2000, mesmo que a passos lentos.

Em contraste, os dados mostram como a América Latina não apresentou avanços dignos de destaque. No caso do Brasil, o país apresenta uma melhora relativa do indicador de 2000 a 2010, acredita-se que pelo crescimento econômico experimentado durante o período. De toda forma, o indicador não demonstra que esse país, a exemplo da América Latina como um todo, esteja avançando no sentido de possuir um maior “comando econômico relativo” da riqueza. Ou seja, o país segue ocupando posições mais baixas na hierarquia, ou ainda, conforme indica Arrighi (1995), o domínio dos habitantes do Brasil sobre os recursos naturais e humanos do “núcleo” segue sendo menor do que o domínio do “núcleo” sobre os recursos naturais e humanos do Brasil.

O caso das economias latino-americanas parece refletir exatamente os “processos de exploração” e os “processos de exclusão” definidos por Arrighi (1995), conforme abordado anteriormente. Tomando como exemplo o caso do Brasil, o país historicamente se insere na Divisão Internacional do Trabalho como como supridor de matérias-primas e mercadorias de baixo valor agregado, evidenciando a posição de dependência dessa economia. Mesmo no contexto atual de fragmentação e de CGVs, essa posição se mantém. Nesse sentido, essa inserção leva o país a ocupar posições inferiores na hierarquia da riqueza e possibilita que os demais países inseridos na dinâmica usufruam dos recursos naturais e humanos em um nível superior.

Merece destaque, por fim, o caso da China. Apesar de Arrighi (1995) não considerar que esse país pertence ao “núcleo orgânico”, em obras mais recentes, o autor começa a destacar a excepcionalidade do caso chinês como um indício de que transformações estão em curso e, de acordo com essa tendência, a China poderia vir a ocupar uma posição mais alta na hierarquia da riqueza. Partindo dessa concepção, cabe indicar a partir da tabela 02 que, diferente da maioria dos países que mantém uma estabilidade ou declínio de performance em comparação com o “núcleo”, a China, apresenta uma elevação crescente desse indicador, chegando a se intensificar na década de 2000 a partir da maior integração da economia nas novas formas de comércio. O gráfico 07 representa esse movimento ascendente chinês comparativamente ao movimento dos Estados Unidos.

**Gráfico 07** –Taxa de crescimento do indicador de performance econômica comparativa de países selecionados – 2000 a 2017



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do World Development Indicators (WDI).

A partir do gráfico, é possível observar o crescimento do indicador da China a taxas muito superiores do que aquelas apresentadas pelo indicador dos Estados Unidos. O indicador americano praticamente não apresenta crescimento no período considerado, exibindo, em alguns anos, até taxas negativas. Em contrapartida, o indicador chinês cresce durante o período,

alcança um pico em 2007, cai em 2008 em virtude da crise e apresenta um novo pico em 2009, quando, então, passa a crescer a taxas menores. Esses crescimento a taxas menores apresentado pelo indicador acompanha, assim, o arrefecimento do crescimento do PIB do país, que crescia a taxas elevadas desde o começo dos anos 2000.

No mais, a partir dos dados, algumas questões devem ser pontuadas. Em consonância com o exposto no decorrer da seção anterior, entende-se que as economias mundiais são enquadradas dentro de uma hierarquia global da riqueza, onde os países do “núcleo orgânico” ocupam as posições mais altas. Dessa forma, o padrão de riqueza estabelecido por esse grupo restrito de países leva os demais países do globo a empregar esforços de desenvolvimento com o objetivo de alcançar esse patamar. Contudo, apesar das medidas adotadas em prol desse propósito, os países que fazem parte do “núcleo” e que determinam esse padrão são, historicamente, os mesmos, por exemplo, Estados Unidos, França e Reino Unido. Tendo como exceção os ditos Milagres Econômicos, a hierarquia global da riqueza permanecia com certa estabilidade, sem grandes movimentações de países entre grupos (ARRIGHI, 1995).

Algumas movimentações mais recentes pareciam indicar que transformações nessa hierarquia poderiam ocorrer. O caso chinês e a excepcionalidade do seu crescimento no cenário internacional, poderia, segundo Arrighi et al. (2003), levar a uma subversão da hierarquia global da riqueza, com a entrada desse país no “clube” que ocupa as posições superiores. De fato, a China cresce a altas taxas desde o começo dos anos 2000, embalada, principalmente, pelo tipo de inserção que o país detém na economia global, ou seja, altamente integrada a redes fragmentadas de produção. Anteriormente considerada como a “fábrica” do mundo, a China, cada vez mais, especializa-se em bens de alto conteúdo tecnológico, levando esse país a usufruir dos benefícios da posição que ocupa dentro da Divisão Internacional do Trabalho.

Essa movimentação chinesa vem, nas últimas décadas, permitindo que o país tenha um comando relativo da riqueza cada vez maior, ou seja, paulatinamente, a China vem se aproximando do padrão estabelecido pelo “núcleo”, conforme tabela 02. Entretanto, apesar das altas de crescimento exibidas pelo indicador, conforme gráfico 07, o mesmo ainda é pequeno quando comparado a economias que já fazem parte desse grupo, como o Japão, e, por isso, não se pode confirmar que essa movimentação constitui uma mudança estrutural da hierarquia global da riqueza e, consequentemente, do “núcleo orgânico”.

Assim, a China pode vir, nas próximas décadas, a alcançar uma alta posição na hierarquia global da riqueza e, até mesmo, conforme enuncia Arrighi (2008), conquistar a posição hegemônica ocupada hoje pelos Estados Unidos, entretanto, alguns outros elementos,

para além do indicador de performance comparativa que apenas apresentou indícios de uma movimentação, devem ser pontuados, sendo essa investigação realizada na próxima seção.

### **3.3 A hegemonia norte-americana e a ascensão chinesa**

O tema da hegemonia é tratado principalmente no campo da Ciência Política e das Relações Internacionais, uma vez que dentro do processo econômico e político, as nações se encontram em uma competição por poder e supremacia. Essa questão era vista, por exemplo, desde a Antiguidade Clássica. O resgate histórico de quais foram as potências hegemônicas da economia capitalista não se faz necessário, sendo o foco da análise a compreensão dos elementos que configuram os Estados Unidos como o *hegemon* atual e que, dessa forma, poderiam ser visualizados na China, a partir do entendimento de que esse país poderia vir a ocupar essa posição nas próximas décadas (PIRES E MATTOS, 2016).

Primeiramente, é necessário entender o que constitui a hegemonia. Harvey (2004) entende que o termo por vezes se refere ao poder político exercido de acordo com a liderança e o consentimento dos governados, em oposição ao poder político exercido via coerção. Por outro lado, entende que, em certas ocasiões, a hegemonia refere-se a uma combinação de coerção e consentimento inerentes ao exercício do poder político, conforme explanado no capítulo 01. Assim, de acordo com o autor, o poder do *hegemon* é derivado de um equilíbrio instável entre coerção e consenso e se exprime por meio dele, citando como exemplo o caso americano que, com relativa frequência histórica, tem recorrido à dominação e à coerção, tanto no âmbito interno como externo, de forma a conter movimentos que vão de encontro aos seus interesses.

Strange (1987) entende a hegemonia de um país a partir de um espectro mais amplo e, assim, cria o conceito de “poder estrutural”. Para a autora, esse é o poder que uma nação hegemônica possui de determinar as estruturas da economia política global dentro do qual os demais Estados, suas instituições e suas empresas operam. Essas estruturas, por sua vez, dividem-se entre estrutura financeira, produtiva, de segurança e de conhecimento. De acordo com a autora, uma característica fundamental desse “poder estrutural” seria a capacidade da nação que o detém de alterar a gama de escolhas que os agentes possuem dentro da estrutura que operam. Ainda, esse poder atuaria de forma pouco visível, uma vez que facilita certas escolhas e possibilidades mas impõe riscos e custos a essa decisão. Essa tomada de decisão não tem no uso da força o meio de intervenção mais eficaz para sua realização, considerando, assim, ideias, crenças, conhecimento e finanças como importantes meios de poder e influência.



Esse conjunto de estruturas e meios apontados por Strange (1987) podem ser visualizados no seio da nação que se constitui como a potência hegemônica atual, os Estados Unidos, principalmente no período de consolidação desse país como potência dominante do mundo capitalista. De acordo com Harvey (2004), o período que vai desde o final da Segunda Guerra Mundial até 1970 corresponde ao momento de solidificação do status hegemônico americano, uma vez que, recém saído da guerra, esse país liderava mundialmente a produção, a tecnologia e o aparato militar.

Assim, desse momento até meados da década de 1970, a hegemonia americana estaria garantida, com esse país sendo referência para as demais economias capitalistas em diversos aspectos e estruturas. De acordo com Strange (2015), o poder dos EUA no pós Segunda Guerra Mundial estava para além do poder relacional com base na força, estava também na capacidade do país de financiar através do dólar a reconstrução da Europa e na ideia de que as intenções norte – americanas estavam pautadas na promoção da liberdade e do desenvolvimento econômico.

Dessa forma, os Estados Unidos teriam se manifestado externamente como os defensores da liberdade, entendida em termos de livre mercado, e do direito à propriedade privada, além de se apresentar como protetor das classes dominantes e/ou dos países aliados em troca de apoio político. Internamente, era guiado pela manutenção da estabilidade e da ordem social e pela expansão contínua da acumulação de capital e do consumo para a manutenção da prosperidade do país. À vista disso, o período de 1945 a 1970 é entendido como sendo a segunda etapa de um “imperialismo capitalista” que funcionava sob a égide da hegemonia norte-americana, demonstrando, assim, o “poder estrutural” dessa nação. Ou seja, durante esse período, os Estados Unidos subordinaram os demais países capitalistas a suas diretrizes financeira, produtiva e ideológica (STRANGE, 2015; HARVEY, 2004).

Compreende-se, portanto, que esse período, entendido como “os anos de ouro do capitalismo”, foi fundamental para a conformação dos Estados Unidos como potência hegemônica. Harvey (2004) considera, contudo, que mesmo esse período de crescimento e “euforia mundial” não estava isento de contradições e, assim, cita pelo menos quatro aspectos dessa. O primeiro estava na questão da profunda discriminação racial que operava no país, levando, com isso, a inúmeros movimentos de direitos civis. O segundo residia na política de mercado aberto que tornou os Estados Unidos vulnerável à competição internacional. Logo, à medida que a absorção interna de capitais excedentes começou a estagnar, no final da década

de 1960, a sobreacumulação apareceu como um problema<sup>22</sup>. O terceiro residia no fato de que o país passou de defensor da liberdade a opressor de movimentos democráticos ou populistas. O quarto, por fim, estava no fato de que o “complexo industrial-militar” ameaçava dominar a esfera política, buscando interesses próprios e manipulando crises externas a fim de manter sua acumulação e poder. De fato, ao passo que a indústria de defesa teve um papel fundamental na acumulação de capital na economia americana, a mesma provocou uma militarização excessiva dos demais países.

Em meados de 1970, as contradições internas e externas, tanto na economia americana como nas demais economias mundiais, se tornaram agudas e, assim, instaura-se a crise, pondo fim aos “anos de ouro do capitalismo”. Não cabe retornar as causas e desdobramentos da crise, uma vez que já foram tratadas no capítulo 01, contudo, vale destacar que a mesma pode ser entendida como sendo uma crise mais ampla da hegemonia americana ao passo que ameaçou a fonte do seu poder monetário, ou seja, a posição de *standard* universal do dólar. Esse período de questionamento do dólar e da hegemonia americana foi resolvido a partir de uma mudança, segundo Arrighi et al. (2003), das “regras do jogo” capitalista, ou seja, um abandono das políticas keynesianas adotadas até então em prol de políticas neoliberais, sendo essa virada conservadora materializada na guinada monetarista em 1979.

Deste modo, entende-se que, desde a década de 1970, surge um novo tipo de sistema, inclusive monetário com o dólar assumindo papel central dentro do sistema, sob a tutela norte-americana e, de acordo com Arrighi et al. (2003), a consolidação desse sistema refletiu a capacidade do país de acumular capital, não apenas jogando em conformidade com as regras existentes do jogo capitalista, mas mudando as próprias regras. De fato, esse conjunto de acontecimentos e elementos que marcou o enfraquecimento e a manutenção dos Estados Unidos como potência hegemônica ocorre no contexto de uma crescente financeirização da economia, sendo esse processo de fundamental importância para a recuperação do poder e da riqueza norte-americana. Dessa maneira, “ameaçados no campo da produção, os Estados Unidos reagiram afirmando sua hegemonia por meio das finanças” (HARVEY, 2004, p. 58).

A hegemonia americana, entretanto, não permaneceu intacta sob a égide desse sistema financeirizado. Chesnais (2002), conforme apresentado no capítulo 01, afirma que as próprias contradições da financeirização poderiam agir de forma a gerar instabilidade e crise, por meio, por exemplo, das dimensões fictícias assumidas pelo patrimônio financeiro. Assim, Harvey (2004) sustenta que o emprego desequilibrado do capital financeiro como uma forma de

---

<sup>22</sup> Harvey (2004) entende que as crises que abalam a economia capitalista tem um caráter de sobreacumulação, sendo esse o motivo da crise dos anos 1970, por exemplo. Essa questão foi debatida no capítulo 01.

afirmação hegemônica, vai levar, mais uma vez, a um questionamento da hegemonia e do domínio dos Estados Unidos.

Arrighi et al. (2003) compreende que um conjunto de processos contemporâneos poderiam ser fontes de instabilidade sistêmica, considerando como a primeira delas a natureza da restauração do poder dos EUA e da riqueza ocidental. Os autores entendem que o tipo de poder instaurado pelos Estados Unidos no auge da sua hegemonia tinha um caráter diferente do poder que apresenta no momento. O poder americano repousava na capacidade desse país de usar seus recursos financeiros de forma a promover uma expansão econômica global que reproduziu a hierarquia existente de riqueza, mas que possibilitou que a competição entre países fosse um jogo de “soma positiva”, ou seja, passava-se a ideia de que, adotando os esforços de desenvolvimento adequados, os países de diferentes regiões poderiam alcançar o padrão de riqueza americano. Entretanto, o novo poder que os Estados Unidos passaram a ter nas décadas de 1980 e 1990 repousava na capacidade do país de superar a maioria das outras economias nos mercados financeiros globais. Assim, o país detinha o controle da maioria e dos principais fluxos de capital mundial e ao exercer essa capacidade não estava mais estimulando a economia global, como fez nas décadas de 1950 e 1960, estava, na realidade, sugando liquidez do resto do mundo. O poder dos EUA foi alterado e a competição entre países foi transformada em um jogo de “soma negativa”.

A sustentabilidade desse jogo de “soma negativa” se coloca em prova, de acordo com Harvey (2004, p. 67), a partir dos “movimentos populistas contra a hegemonia norte-americana da parte de potências antes docilmente subordinadas, particularmente na Ásia”. Assim, conforme abordado anteriormente, Arrighi et al. (2003) entende a ascensão chinesa como o processo contemporâneo mais importante com capacidade de alterar as regras desse “jogo do desenvolvimento” sustentado pelo EUA. Antes de entender a crescente importância da China nesse cenário, torna-se necessário fazer algumas qualificações acerca do seu desenvolvimento.

Arrighi (2008) entende as mudanças do século XXI sob dois aspectos: o ressurgimento econômico e político da Ásia e a crise da posição hegemônica dos Estados Unidos, conforme destacado. Cabe destacar que esse ressurgimento asiático, de acordo com o autor, ocorreu em duas etapas. A primeira etapa de ascensão do Leste Asiático foi puxada pelo Japão, que estava se transformando em um centro de produção de riqueza, vindo esse país a ocupar uma posição, a partir de um raro movimento ascendente, dentro do “núcleo orgânico” do capitalismo. Esse país, contudo, não reuniria todos os requisitos para ocupar o lugar dos Estados Unidos como potência hegemônica, uma vez que a nação americana ainda dispunha de supremacia monetária e militar, sendo essas duas das bases a qual se apoia a hegemonia. A segunda etapa seria, então,

marcada pela expansão da China em um movimento que poderia possibilitar ao país ocupar a posição de centro dinâmico da economia mundial nas próximas décadas.

A China, contudo, apresenta características de desenvolvimento distintas daquelas apresentadas pelo *hegemon* atual e, assim, não alcançaria essa posição nos mesmos moldes, sendo necessário, por isso, realizar um resgate histórico. A China já havia sido considerada como a principal economia do mundo, respondendo por cerca de 30% da produção mundial. A I Guerra do Ópio (1839 a 1842), entretanto, tem como consequência a decadência do império chinês e a redução do seu peso na economia mundial, conformando o período conhecido como a “Grande Humilhação” que vai de 1842 até a Revolução Comunista de 1949. Arrighi (2008) chama a atenção para o fato de que o desenvolvimento econômico experimentado pela China no período anterior a guerra ser baseado em um mercado não capitalista. De acordo com o autor, o caminho de desenvolvimento seguido era tão de mercado quanto o europeu, contudo, não era “portador da dinâmica capitalista”. Ou seja, os capitalistas no China não puseram o Estado a seu serviço, diferente do desenvolvimento capitalista em outros países, onde a acumulação e a valorização de capital ocorre de forma mais eficaz sob a tutela do Estado. Assim, entendendo, a partir de Arrighi (1994, p. 11), que “o capitalismo só triunfa quando se identifica com o Estado, quando é o Estado”, a economia chinesa não poderia ser entendida como uma economia plenamente capitalista.

Atualmente, o governo chinês define o país como sendo uma “economia de mercado socialista”. Assim, a burguesia nesse país não chegou a completar sua revolução e o aparato burocrático do Estado, comandado pelo partido comunista desde a Revolução em 1949, possui o controle das estruturas econômica, política e social. Mesmo em uma empresa de controle privado, as diretrizes políticas são definidas pelo Comitê Central. Dessa forma, na China, o Estado, identificado com o Partido Comunista, exerce o poder político e determina os rumos econômicos e sociais da sociedade, diferente do que, em tese, ocorre em uma economia de mercado capitalista. Por outro lado, não se pode negar a integração da China às cadeias globais que são controladas, em larga medida, por países capitalistas.

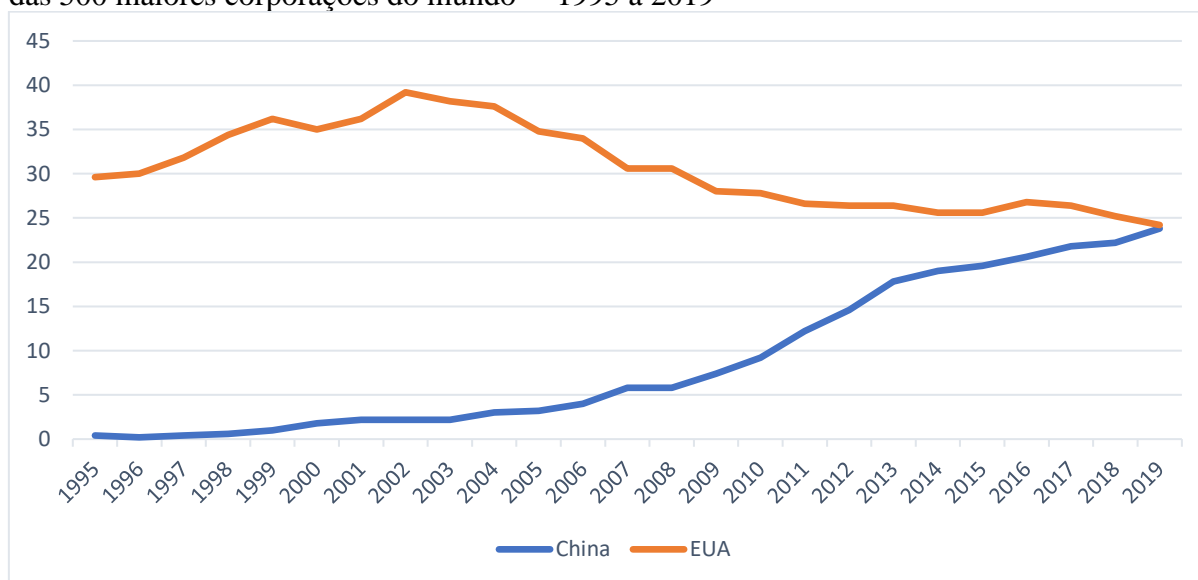
Nessa perspectiva, a atuação chinesa na economia capitalista mundial é expressiva e crescente, não apenas pelo seu desenvolvimento produtivo, mas também pelo importante papel que exerce, cada vez mais, nas finanças mundiais, sendo sua moeda admitida em 2015 na cesta de moedas dos Direitos Especiais de Saque do FMI. Com isso, o yuan/remimbi se junta há uma cesta exclusiva de moedas da qual apenas o dólar, o euro, a libra esterlina e o iene fazem parte (PIRES, 2011; PIRES E MATTOS, 2016).

Á vista disso, torna-se necessário notar que a rápida ascensão da China foi resultado da combinação de estratégias pautadas no processo de mercantilização da economia, tanto pela coordenação de processos de liberalização como pelo controle das principais variáveis econômicas, que ainda hoje continuam sob comando do Estado. Assim, o modelo político e econômico chinês se identifica como sendo um “socialismo de mercado com características chinesas” comandado pelo Partido Comunista.

Cabe destacar, assim, que todas essas medidas levaram a uma estratégia bem sucedida de inserção internacional na esfera produtiva e financeira. Conforme apontado no capítulo 02, as empresas chinesas são altamente integradas em redes fragmentadas de produção, ocupando, cada vez mais, posições que lhe permitem obter um alto retorno em termos de desempenho econômico. Na esfera financeira, a China também ganha destaque, uma vez que, a inclusão do yuan na cesta de ativos de reserva se configura como um marco importante da integração chinesa ao sistema financeiro mundial.

Nessa perspectiva, outro importante avanço chinês deve ser pontuado: a participação de suas empresas nos fluxos de capital mundial, podendo esse fato ser visualizado pela inserção crescente das empresas de capital chinês dentro do ranking das 500 maiores corporações do mundo em termos de receita e lucro. O gráfico 08 representa a evolução dessa participação relativa comparativamente a participação relativa das empresas de capital norte – americano.

**Gráfico 08** – Evolução da participação relativa de empresas chinesas e americanas no ranking das 500 maiores corporações do mundo – 1995 a 2019



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da Forbes.

A partir dos anos 2000, acompanhando a intensificação das novas formas de organização do comércio e da maior inserção chinesa nesses movimentos, a participação das corporações com matriz na China dentro do grupo das 500 maiores corporações do mundo cresceu exponencialmente até o último ano da análise, praticamente se igualando a participação relativa de empresas com matriz nos Estados Unidos. Torna-se necessário, a partir dessas participações relativas, destacar um fato importante. Em 2019, as 500 maiores empresas do mundo foram representadas por um total de 34 países, entretanto, apenas 2 países, Estados Unidos e China, são responsáveis por quase 50% do total das empresas. Além desse fato, as empresas americanas e chinesas também possuem uma participação maior nas primeiras posições desse ranking, conforme tabela 03.

**Tabela 03** – Classificação das 10 maiores empresas por setor e por país - 2019

<b>Classificação</b>	<b>Nome</b>	<b>Setor</b>	<b>País</b>
1	Walmart	Varejo	Estados Unidos
2	Sinopec Group	Energia	China
3	Royal Dutch Shell	Energia	Países Baixos
4	China National Petroleum	Energia	China
5	State Grid	Energia	China
6	Saudi Aramco	Energia	Arábia Saudita
7	BP	Energia	Grã-Bretanha
8	Exxon Mobil	Energia	Estados Unidos
9	Volkswagen	Automobilístico	Alemanha
10	Toyota Motor	Automobilístico	Japão

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da Forbes.

A partir da tabela 03, pode-se auferir outra questão sobre essas corporações. Primeiro, 70% das empresas que ocupam as primeiras posições do ranking são empresas de energia. Assim, os setores que as maiores empresas do mundo operam sofreu uma alteração desde a década de 1990, quando as primeiras posições eram ocupadas, em sua maioria, por empresas do setor automobilístico. Ademais, cabe destacar a proeminência da China frente aos demais países na participação das suas empresas nas primeiras posições do ranking, sendo essas todas empresas estatais de energia. Dessa forma, é possível perceber a atuação do Estado Chinês sobre os rumos da atividade econômica do país, mesclando uma economia de mercado com uma forte intervenção estatal.

Nessa perspectiva, a globalização financeira que garantiu a hegemonia dos Estados Unidos é a mesma que está viabilizando a estratégia de desenvolvimento da China. Do lado produtivo, percebe-se que esse país tem trilhado o caminho do aprendizado tecnológico, agregando cada vez mais valor nas cadeias a qual está inserida. Do lado financeiro, as empresas

chinesas encontram-se numa crescente internacionalização que no médio e longo prazo pode ameaçar a preponderância de suas similares norte-americanas, como pode ser visto pela participação no ranking das maiores empresas do mundo.

Á vista disso, é possível perceber que a China vem com o passar das décadas apresentando as estruturas que Strange (1987) entende como fundamentais para conformação do “poder estrutural” de uma potência hegemônica. Entretanto, em estruturas estratégicas e base para a conformação do poder e influência de uma nação hegemônica os Estados Unidos ainda possuem supremacia. No quesito militar, apesar do Estado Chinês se voltar cada vez mais para a área, realizando investimentos com o objetivo de modernizar o exército, esses movimentos ainda são considerados recentes e, assim, permitem afirmar que os Estados Unidos, como potência hegemônica, ainda dispõem de sua supremacia militar. No quesito monetário, os Estados Unidos também ainda possuem supremacia já que, apesar dos movimentos descendentes em determinados históricos, o dólar, ainda hoje, se sustenta no topo da hierarquia monetária internacional.

Em síntese, conforme exposto até o momento, há um conjunto de elementos no capitalismo contemporâneo que poderiam ser entendidos sob o pano de fundo de uma transição hegemônica, conforme enuncia Arrighi (2008). De fato, em consonância com a seção anterior, a China vem apresentando um movimento no cenário internacional que permite considerá-la como uma superpotência. Por um lado, o país tem exibido um crescimento em termos de comando relativo da riqueza com uma crescente elevação da sua performance econômica quando comparada com o conjunto de países do “núcleo. De outro lado, essa movimentação ascendente da China, acompanhada do seu espetacular desempenho econômico a partir de uma maior integração em redes fragmentadas de produção, permite considerar que a nação vem reunindo um conjunto de elementos que podem levar a mesma à posição de *hegemon* nas próximas décadas. Dentre esses elementos, temos a aceitação do yuan na cesta de moedas definida pelo FMI e a maior participação das empresas chinesas nos fluxos de capital mundial.

Assim, compreende-se que a movimentação da localização geográfica de partes das etapas produtivas pôde levar, em certa medida, a um comando maior de capital pelo país. Isso se deve, entretanto, ao tipo de inserção da economia dentro da Divisão Internacional do Trabalho, já que não se percebe uma movimentação semelhante em outros países que também estão integrados nas novas formas de organização do comércio. O movimento ascendente chinês, entretanto, ainda é recente, não podendo ser considerado ainda como uma mudança estrutural e sistêmica. Nesse sentido, a disputa hegemônica, apesar de delineada pelo peso dos Estados Unidos e da China na ordem mundial, não é algo certo e com prazos. Até o momento,

o que a literatura e os dados permitem auferir é que a ascensão da China vem provocando mudanças no cenário internacional, seja na esfera produtiva e/ou financeira, que poderiam levar esse país a posição de *hegemon*, sem grandes definições de quando isso ocorreria.

Toda essa movimentação, entretanto, tem uma contrapartida, sendo necessário analisar quais os efeitos desses processos destacados até aqui. De fato, Arrighi et al. (2003) afirma que o rápido crescimento econômico chinês tem sido associado ao crescimento de enormes desigualdades no país. Em 2019, por exemplo, seu PNB per capita representava apenas 18,47% do PNB per capita dos países do “núcleo”, conforme apresentado na tabela 02. A diferença se torna ainda mais acentuada quando comparada com o PNB per capita do Japão que correspondeu a 126,98% do PNB per capita do “núcleo”. A China, entretanto, é considerada como o “caso modelo” em termos de crescimento econômico obtido a partir da integração em redes fragmentadas de produção. Sendo assim, é fundamental compreender os reais desdobramentos desse processo em termos econômicos e sociais para o conjunto de países inseridos nessa dinâmica, conforme discutiremos no próximo capítulo.



## **CAPÍTULO 4 – EFEITOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DOS PROCESSOS CONTEMPORÂNEOS**

Em consonância com as ideias expostas até o momento, entende-se que a constituição de um novo regime de acumulação e a conformação da etapa financeirizada do capitalismo acompanharam um conjunto de mudanças em diferentes esferas. A exemplo do exposto nos capítulos anteriores, compreende-se que o capital, na busca incessante por valorização e acumulação, possibilitou um novo desenho geográfico da produção com partes das etapas produtivas sendo transferidas para países “periféricos” que apresentam vantagens em termos de insumos e força de trabalho. Entretanto, essa fragmentação da produção, assim como o posterior engendramento das Cadeias Globais de Valor, ocorre de forma heterogênea entre os países, provocando resultados diferentes, por exemplo, entre regiões asiáticas e latino-americanas. A partir desse fato, apreende-se que o desdobramento da financeirização e a maior integração as novas formas de organização do comércio se estabeleceu de forma muito particular em países asiáticos, principalmente na China. A ascensão deste país é tão significativa que parte da literatura considera provável que no futuro a China venha a ser hegemônica (ARRIGHI et al., 2003; ARRIGHI, 2008; PIRES, 2011; PIRES E MATTOS, 2016).

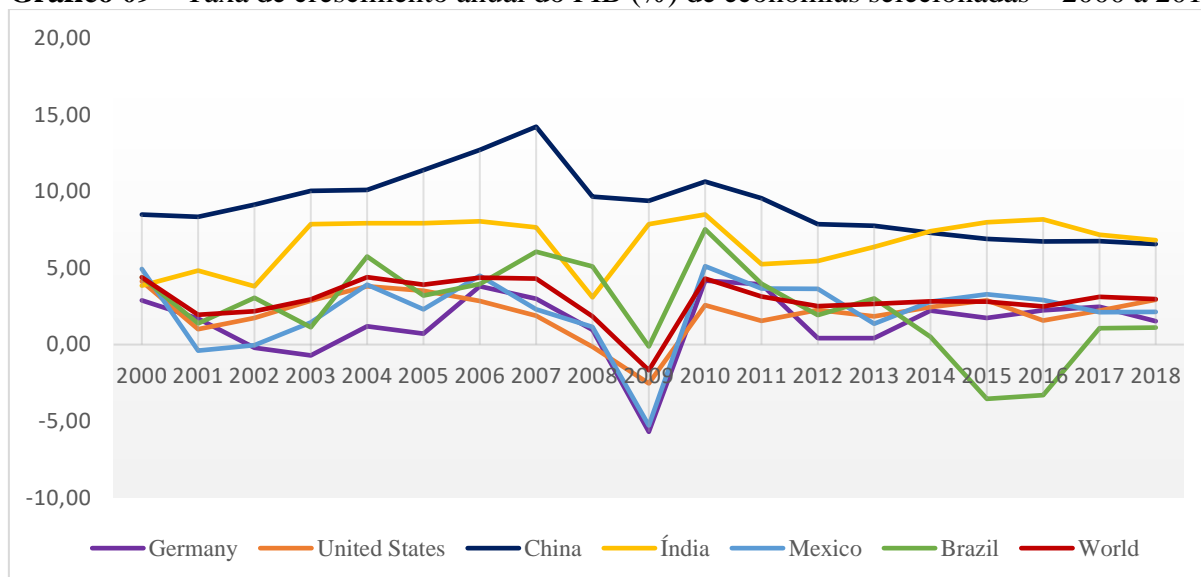
Todavia, apesar desses movimentos terem sido investigados, mensurados e, em alguns casos, comprovados nos capítulos anteriores, os efeitos sociais desses processos não foram discutidos. Deste modo, com o objetivo de explicitar os resultados da globalização financeira, o presente capítulo evidencia indicadores econômicos e sociais de forma a corroborar a ideia de que, apesar das previsões de organismos internacionais, o “projeto de globalização” imposto às economias não vem entregando o prometido, principalmente em termos sociais. Assim sendo, a primeira seção desse capítulo destaca o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de economias selecionadas no período de 2000 a 2018, buscando captar se houve uma melhora no desempenho econômico dos países inseridos na dinâmica internacional. Na segunda e última seção, indicadores sociais, como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o Índice de Desenvolvimento Humano Ajustado à Desigualdade (IDHI), são analisados, objetivando verificar se o crescimento econômico experimentado durante esse período por essas economias se traduziu em melhorias sociais.

### **4.1 O crescimento econômico a partir da integração produtiva**

Segundo proposição de organismos internacionais como a Organização Mundial do Comércio (OMC), a participação ativa no comércio internacional é vantajosa para a economia global e para cada uma das economias nacionais, assegurando ganhos de competitividade e

melhor desempenho em termos de crescimento econômico (OECD/WTO, 2013; OECD/WTO/UNCTAD, 2013). A participação do país no comércio internacional é entendida aqui a partir da fragmentação internacional da produção e da participação em CGVs. Assim, quanto mais integradas a redes fragmentadas de produção, maiores seriam as taxas de crescimento apresentadas pelas economias. Um relatório publicado pela UNCTAD (2013) corrobora essa tese e afirma que existe uma correlação positiva entre a taxa de crescimento do PIB e o crescimento da participação em CGVs, tanto para países desenvolvidos como para países em desenvolvimento, sendo a correlação ainda muito mais evidente a partir dos anos 2000. Para atestar essa proposição, o gráfico 09 apresenta a taxa de crescimento anual do PIB de economias selecionadas.

**Gráfico 09** – Taxa de crescimento anual do PIB (%) de economias selecionadas – 2000 a 2018



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Word Development Indicators (WDI).

No gráfico 09, as economias foram selecionadas com base nas interpretações do capítulo 02. Os países foram escolhidos por apresentarem, a partir do gráfico 06, um valor adicionado estrangeiro nas exportações brutas muito elevado, indicando que o país é intensamente integrado às redes fragmentadas de produção, a exemplo do México. Outros países, no entanto, apresentaram um baixo conteúdo estrangeiro nas exportações, indicando que estão integrados às cadeias nos setores de tecnologia avançada ou de recursos naturais, como é o caso dos Estados Unidos e do Brasil.

Feitas essas considerações, o gráfico 09 permite verificar como se deu o crescimento dessas economias. Cabe destacar o alto desempenho dos países asiáticos. A China, por exemplo, apresentou um elevado crescimento desde o começo dos anos 2000, atingindo seu auge em

2007, quando, então, ocorre uma desaceleração, embora ainda mantenha um crescimento bem acima do crescimento da economia mundial. Apesar de crescer a taxas menores desde 2008, quando ocorre a crise de *Subprime*, o país ainda apresenta um alto crescimento, principalmente quando comparado às demais economias. Nesse sentido, a Índia também apresenta uma performance destacada. O país cresce mais do que as outras economias consideradas, ficando abaixo apenas da China. Em 2008 apresenta uma queda nas suas taxas de crescimento, conforme esperado, mas, em 2014, iguala-se ao crescimento chinês, chegando, inclusive, a superá-lo nos anos seguintes.

Em contraste, os países latino-americanos apresentam um movimento contrário. Ainda assim, a economia brasileira experimenta nos anos 2000 uma aceleração do crescimento, embalada pelo *boom* das *commodities*, embora ocorra com flutuações. De 2008 para 2009 apresenta uma queda acentuada em virtude da crise, recuperando-se em 2010. A partir de 2011, as taxas de crescimento do PIB caem, apresentando uma pequena melhoria em 2013, quando, então, despencam. Esse movimentado brasileiro pode ser explicado, em grande medida, pela tendência de queda mundial e pelo cenário político interno.

No caso do México, o país parece acompanhar a tendência do mundo e dos Estados Unidos, e isso pode ser explicado pelo tipo de relação comercial que a economia mexicana tem com as demais, conforme será mostrado mais à frente. Há crescimento do PIB até 2008, quando em 2009 despenca de forma expressiva, apresentando, inclusive, taxas negativas. A partir de 2010, a economia parece se recuperar e volta a crescer. No caso mexicano, entretanto, suas taxas de crescimento apresentam uma certa estabilidade, ou seja, mesmo quando o país está crescendo, o faz a taxas pouco elevadas. No período considerado, por exemplo, a maior taxa de crescimento experimentada pelo México foi de 5,12% em 2010.

Os Estados Unidos, por sua vez, exibem um crescimento entre 2001 e 2004, quando começa a declinar e, então, em virtude da crise, apresenta crescimentos negativos em 2008 e 2009. O país volta a crescer em 2010 mas o faz apresentando taxas não muito altas, acompanhando também a tendência mundial. Por fim, o gráfico apresenta o crescimento pouco expressivo do PIB da Alemanha. O país apresenta taxas de crescimento muito baixas e até mesmo negativas no início dos anos 2000, chegando a despencar de forma significativa em 2009 em virtude da crise. O que chama atenção, entretanto, é que a Alemanha apresenta uma queda mais elevada do que a exibida pelos Estados Unidos, país epicentro da crise de *Subprime*. Desde então, a economia alemã volta a exibir taxas positivas de crescimento mas, ainda assim, baixas.

O gráfico 09 possibilita, finalmente, pontuar algumas questões acerca da tese de crescimento preconizada pelos organismos internacionais. Previamente, torna-se necessário destacar que os países selecionados, em alguma medida, são países integrados à fragmentação internacional da produção e à participação em cadeias de valor. O que as difere é a forma e a posição que ocupam dentro dessas redes, o que vai impactar diretamente no seu dinamismo. Conforme apontado no capítulo 02, o padrão de especialização associado ao posicionamento dentro da CGV importa para o crescimento econômico, ou seja, o avanço em termos de desempenho econômico da participação dos países em CGVs tem relação direta com o seu “*place in the chain*” e com o grau de sofisticação da sua pauta exportadora. Por isso, percebemos trajetórias de crescimento tão distintas entre economias que participam dessa dinâmica.

De acordo com Hermida et al. (2016), tomando como base a “curva sorridente” apresentada no capítulo 02, países localizados a “montante” da curva, em setores de média-alta tecnologia e serviços, beneficiam-se mais da participação em cadeias de valor e, assim, apresentam taxas de crescimento superiores. Ou ainda, países que tenham pautas exportadoras mais sofisticadas ou com maior participação da indústria, independentemente da posição em CGV, também tendem a apresentar um desempenho econômico superior. A partir disso, é possível entender a diferença de taxas de crescimento entre as economias selecionadas. Primeiro, cabe destacar a performance pouco expressiva dos Estados Unidos. De fato, a crise de *Subprime* afeta de forma significativa o crescimento desse país durante o período e, quando o mesmo começa a experimentar uma elevação, a economia mundial arrefece, levando os países, de modo geral, a exibir menores taxas de crescimento. Os Estados Unidos, contudo, é considerado um país desenvolvido e, assim, se especializa em setores de alta tecnologia, findando por experimentar, de forma geral, de taxas de crescimento mais elevadas do que países que se especializam na exportação de *commodities*, por exemplo.

A situação em termos de crescimento se torna de fato destoante quando se analisa países ditos em desenvolvimento. Tanto países asiáticos como países latino-americanos participam de cadeias globais, mas o fazem de forma distinta. No caso do Brasil, a inserção do país é marcada por características particulares relacionadas à sua tradicional especialização comercial, ou seja, o país participa das CGVs como fornecedor de insumos ou de bens com baixo processamento. Logo, o benefício a ser extraído da sua participação nas novas formas de organização do comércio é muito baixo e, com isso, o país não apresentou durante o período uma trajetória sustentada de crescimento. No caso do México, apesar de altamente integrado as redes fragmentadas de produção, o país também não alcançou, desde o começo dos anos 2000, altas

taxas de crescimento e isso é explicado pela posição que ocupa nas cadeias, ou seja, a participação mexicana em CGVs se concentra principalmente no setor de montagem. Ademais, essas “*maquilas*” exportam majoritariamente para os Estados Unidos e, por isso, são responsáveis por explicar o porquê de o desempenho mexicano acompanhar a flutuação do crescimento americano. Assim, quando os Estados Unidos passaram pela crise em 2008 tendo como consequência taxas negativas de crescimento, a economia mexicana também sofreu quedas acentuadas, chegando, inclusive, a apresentar um declínio superior ao dos EUA em 2009.

Comparativamente, os países asiáticos se inserem de forma distinta na fragmentação da produção e nas cadeias globais de valor. A Índia, por exemplo, se insere, cada vez mais, no setor de serviços por meio das TICs, ou seja, o país participa de etapas de pós-produção do bens e, de acordo com a “curva sorridente”, adiciona maior valor a cadeia a qual está inserida. De acordo com o Atlas da Complexidade Econômica (2019), a Índia apresenta uma pauta de exportação mais complexa do que o esperado para seu nível de renda<sup>23</sup>, uma vez que o país ainda é considerado de baixa renda média. Assim, projeta-se que, em virtude de sua complexidade, sua economia cresça rapidamente nas próximas décadas.

A China, por fim, apresenta uma trajetória muito particular. Conforme abordamos no decorrer desse trabalho, a ascensão chinesa no cenário internacional nos últimos anos possibilitou uma série de transformações em nível interno e externo para o país. De fato, o país desfrutou desde o começo dos anos 2000 da intensificação dos processos de fragmentação da produção e de cadeias globais de valor, se integrando a essas redes e mudando, no decorrer do tempo, sua posição dentro delas. Assim, considerada inicialmente como a principal “fábrica” do mundo, a China, através de um movimento de aprendizagem tecnológica, tem avançado em setores de alta complexidade. Conforme apontado acima, países com uma pauta de exportação mais sofisticada experimentam taxas de crescimento maiores, sendo essa a situação atual chinesa que, apesar de ter apresentado taxas de crescimento menores a partir de 2010, ainda cresce a taxas superiores que a média mundial.

Deste modo, considerando que a posição em CGVs e o grau de complexidade das exportações são importantes determinantes para as taxas de crescimento dos países, a diferença em termos de desempenho econômico entre as economias selecionadas pode ser explicada. É importante observar que diferente da tese preconizada pelos organismos internacionais, a simples participação do país no comércio internacional via vantagens comparativas não lhe

---

<sup>23</sup> De acordo com o Atlas da Complexidade Econômica (2019), em 2017 cerca de 27% da cesta de exportação indiana era composta por TICs.

garante retornos em termos de crescimento econômico. Mais do que apenas participar, a capacidade do país de se inserir e de mudar de posição dentro da cadeia se constitui como um fator muito importante. Ainda, conforme enuncia Arrighi et al. (2003), as oportunidades de avanço econômico que se apresentam para uns, não se apresentam para todos. Dessa maneira, tornou-se perceptível que alguns países tomaram a dianteira nesse processo quando comparados a outros. De toda forma, permanece a questão de como a integração nessas dinâmicas contemporâneas transbordam as esferas econômica e política, alcançando também a social. Assim, com o objetivo de determinar se o crescimento econômico experimentado pelos países, de forma sustentada ou não, transformou-se em retornos sociais, indicadores sociais serão analisados na próxima seção.

#### **4.2 Impactos sociais da inserção na dinâmica global contemporânea**

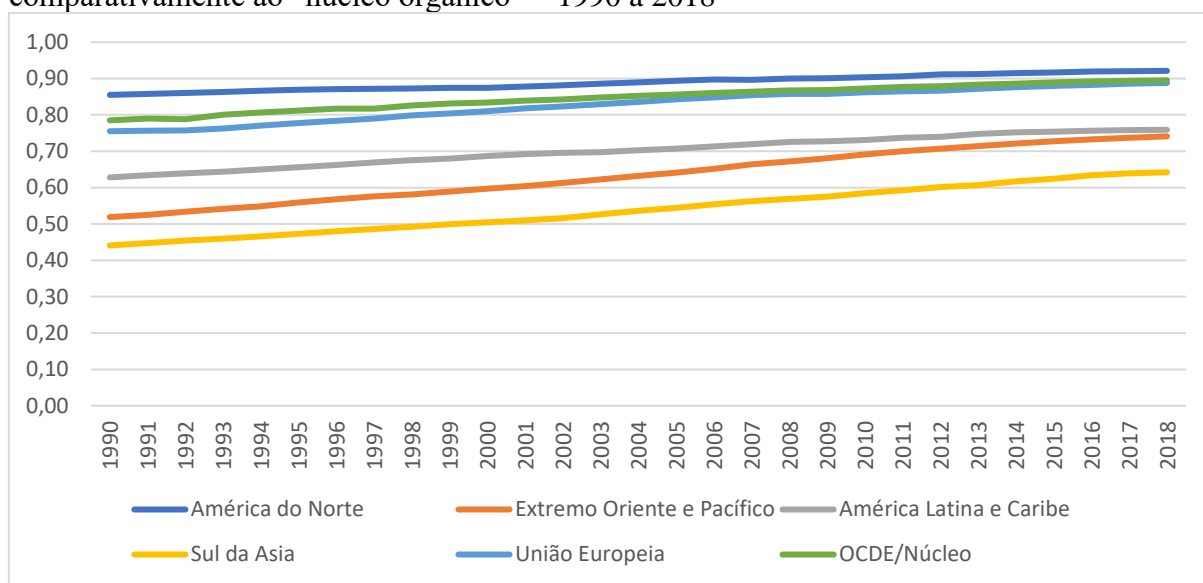
Em conformidade com a seção anterior, as economias inseridas na dinâmica de deslocamento da produção desfrutam dos benefícios dessa inserção de forma desigual. Por exemplo, as economias asiáticas apresentaram taxas mais altas de crescimento do que as economias latino-americanas. Por serem, em grande parte, países de industrialização mais recente, essas economias apresentaram melhores condições de acumulação de capital, pois não são sociedades em que a organização sindical tenha sido capaz de conquistar condições de remuneração da força de trabalho compatíveis com os avanços tecnológicos da produção. Isto explica o crescimento relativo maior da região da Ásia em relação à América Latina, por exemplo, ainda que na América Latina a condição de superexploração da força de trabalho seja estrutural.

De toda forma, segundo Araújo e Almeida Filho (2012), mantendo-se essa característica de maior exploração da força de trabalho, as mudanças nas participações relativas dos países no comércio, na produção e nos fluxos financeiros internacionais seriam insuficientes para aproximar essas economias ao padrão de consumo e vida do “núcleo orgânico” do capitalismo. Com o objetivo de mostrar aproximativamente que as condições sociais ficam aquém dos avanços obtidos na produção de riqueza, utilizaremos o IDH.

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é uma medida resumida do progresso a longo prazo em três dimensões básicas do desenvolvimento humano: renda, educação e saúde. O indicador foi criado com o objetivo de oferecer um contraponto ao Produto Interno Bruto per capita, que considera apenas a dimensão econômica do desenvolvimento. Ou seja, de acordo com PNUD (2019), o IDH, diferentemente da perspectiva isolada do crescimento econômico, que analisa o bem-estar da sociedade apenas pelos recursos ou renda que pode gerar, procura

olhar também para os indivíduos, suas capacidades e suas oportunidades. Assim, a premissa central da abordagem é a expansão das liberdades individuais, nos termos de Sen (1991; 1993)<sup>24</sup>. Dessa forma, o índice permite captar uma dimensão de desenvolvimento que o indicador de Arrighi (1995) utilizado no capítulo 03 não possibilita. O gráfico 10 apresenta a evolução desse indicador para um agregados de países.

**Gráfico 10** – Evolução do Índice de Desenvolvimento Humano para regiões selecionados comparativamente ao “núcleo orgânico” – 1990 a 2018



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas (PNUD).

O gráfico 10 permite identificar as diferenças de cada região para com o “núcleo orgânico”. Conforme exposto, todas as regiões consideradas apresentaram uma evolução do IDH no período de 1990 a 2018. Especificamente, em um movimento esperado, as regiões que historicamente determinam o padrão de renda e riqueza, identificadas aqui pela América do Norte e União Europeia, são as que possuem o IDH mais elevado e semelhante ao do conjunto de países do Núcleo. De fato, a América do Norte ultrapassa a média desses países. As demais regiões também apresentam elevação, mas ganha destaque a evolução do Sul da Ásia e do Extremo Oriente e Pacífico. Com efeito, credita-se esse movimento ascendente nessas regiões a países específicos: no Sul da Ásia em virtude da Índia e no Extremo Oriente e Pacífico principalmente em virtude da China. Buscando analisar a trajetória de economias específicas, a

<sup>24</sup> Para uma visão crítica da abordagem de Sen sobre desenvolvimento a partir de Marx, veja-se Bonente e Medeiros (2016). Como foi observado antes, a utilização do IDH é aproximativa da realidade social dos países. Uma avaliação mais concreta exigiria levantamentos das condições sociais de produção, sobretudo o grau de exploração da força de trabalho, que estão fora dos propósitos desta dissertação. Para a América Latina, há ampla discussão a este respeito, com destaque para os dados recentes de Luce (2012; 2013).

tabela 04 apresenta a posição no ranking do IDH de países selecionados, utilizados aqui como *proxy* das suas regiões geopolíticas.

**Tabela 04** – Evolução no ranking do IDH de países e anos selecionados

Países	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2018
Alemanha	12	12	9	4	4	4	4
Estados Unidos	2	3	5	7	5	13	15
China	102	101	110	109	99	88	85
Índia	113	115	127	134	135	130	129
Brasil	79	72	71	83	87	79	79
México	61	61	65	70	75	75	76

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas (PNUD).

Apesar do movimento ascendente exposto no gráfico 10, de modo geral, a partir da tabela 04, percebe-se que não há mudanças significativas nas posições dos respectivos países no ranking mundial do IDH. No que tange as economias latino-americanas, tanto no Brasil como no México, o que parece ocorrer é a manutenção dos seus padrões de desenvolvimento. No caso do México, na realidade, o país experimenta uma deterioração crescente na sua posição dentro da classificação, não apresentando qualquer relação positiva com o fato do país participar de CGVs. Mais uma vez, a posição que o país ocupa dentro da Divisão Internacional do Trabalho apresenta implicações do ponto de vista econômico e social. No que lhe concerne, o Brasil ainda experimenta alguma mudança na posição durante o período considerado mas, ao mesmo tempo que sobe no ranking, perde posições e em 2018 volta a ocupar a posição que detinha na década de 1990.

Em consonância com o que foi enunciado por Arrighi et al. (2003), a ascensão chinesa se traduziu em crescimento econômico, contudo, a mesma não parece ter se traduzido em mudanças de mesma magnitude na esfera social, nesse caso, na sua posição no ranking do IDH. Em um movimento semelhante aquele apresentado pelo indicador de performance comparativa, a China até apresenta alguma movimentação ascendente, entretanto, ainda não alcança um padrão de renda e desenvolvimento semelhante ao padrão estabelecido nos países do “núcleo”, representados na tabela 04 pela Alemanha e pelos Estados Unidos. Assim, ao passo que o país apresentou altas taxas de crescimento do PIB, exibiu uma taxa de crescimento médio anual do IDH, entre 1990 e 2018, de apenas 1,48 %. Considerando a região asiática, a Índia apresenta um movimento semelhante. A partir do início dos anos 2000, a economia indiana passa a se integrar, cada vez mais, as redes internacionais de comércio em setores de complexidade



relativamente alta, mas, apesar disso, não altera de forma expressiva sua posição. De fato, entre 2000 e 2010, o país perde posições no ranking.

Em relação a Alemanha e aos Estados Unidos, percebe-se uma reversão na trajetória dos dois países. Por um lado, a Alemanha apresenta uma evolução da sua posição dentro do indicador, chegando a ocupar desde 2005 a 4<sup>o</sup> posição no ranking. De outro lado, os Estados Unidos exibem uma deterioração na sua posição. Nos anos 1990, o país ocupava o 2<sup>o</sup> lugar no ranking e em 2018 passa a ocupar a posição 15<sup>o</sup>. Dessa forma, o país apresentou um crescimento médio anual do IDH de apenas 0,24% entre 1990 e 2018. Ainda assim, de acordo com PNUD (2019), os dois são os únicos, dentre os países selecionados na tabela 04, que fazem parte do grupo de países com desenvolvimento humano muito alto.

Em consonância com Araújo e Almeida Filho (2012), o IDH, entretanto, não é um índice social, uma vez que incorpora como uma das suas dimensão o Produto Interno Bruto (PIB) per capita. Buscando examinar especificamente as dimensões sociais, o IDH foi desagregado nas suas esferas de saúde e educação no ano de 2018, conforme tabela 05. A dimensão da saúde é avaliada pela expectativa de vida ao nascer e a dimensão da educação é medida pela média de anos de escolaridade para alunos com 25 anos ou mais e pelos anos esperados de escolaridade para crianças em idade escolar. Incluiu-se ainda uma dimensão de sustentabilidade socioeconômica que permite auferir o impacto dos anos de estudo sobre a força de trabalho de um país.

**Tabela 05** – Dimensões sociais do IDH para países selecionados – 2018

<b>Países</b>	<b>Expectativa de vida (anos)</b>	<b>Anos esperados de escolaridade</b>	<b>Média de anos de estudo</b>	<b>Sustentabilidade socioeconômica(%)</b>
Alemanha	81,2	17,1	14,1	87,4
Estados Unidos	78,9	16,3	13,4	96,4
México	75,0	14,3	8,6	40,9
Brasil	75,7	15,4	7,8	64,1
China	76,7	13,9	7,9	-
Índia	69,4	12,3	6,5	17,6
OCDE	80,4	16,3	12,0	81,9

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas (PNUD).

Corroborando a tabela 04, a tabela 05 demonstra que a Alemanha, das economias selecionadas, é a que apresenta os melhores resultados. Comparada aos demais países e ao conjunto da OCDE, considerados aqui como o “núcleo orgânico” do capitalismo, a Alemanha é a que apresenta a maior expectativa de vida e os melhores resultados em termos educacionais. Esse alto nível educacional alemão reflete diretamente em um dos principais indicadores de

sustentabilidade socioeconômica, o da força de trabalho com 15 anos ou mais com ensino médio ou avançado. Assim, na Alemanha, a força de trabalho qualificada representa 87,4% do total da força de trabalho do país.

No caso dos Estados Unidos, o país apresenta indicadores em anos mais baixos do que a Alemanha, conforme esperado em virtude da posição no ranking do IDH, mas, em alguns casos, se iguala ou supera aos apresentados pela média de países da OCDE. Por exemplo, a média de anos de estudo nos Estados Unidos é de 13,4 anos, ao passo que do conjunto da OCDE é cerca de 12 anos. De toda forma, os Estados Unidos apresentam um indicador de sustentabilidade socioeconômica bastante interessante. Aproximadamente 96,4% da sua força de trabalho é qualificada.

Comparativamente, o Brasil e o México apresentam indicadores em anos bem abaixo quando comparados aos Estados Unidos, Alemanha e OCDE. No caso do Brasil, o país apresenta anos esperados de escolaridade para crianças em idade escolar superior ao México, entretanto, a média de anos de estudo para pessoas de 25 anos ou mais, ou seja, pessoas economicamente ativas, é inferior. Esse dado reflete diretamente na qualificação da força de trabalho. No caso mexicano, a força de trabalho qualificada representa apenas 40,9% do total da força de trabalho e no Brasil representa 64,1%. Apesar do Brasil apresentar algum avanço nesse indicador quando comparado ao México, essa ainda é uma média muito baixa, principalmente quando confrontada com a média da OCDE ou dos Estados Unidos, por exemplo. Vale ressaltar que a qualificação reflete diretamente no emprego ocupado e na remuneração desse trabalho, ou seja, entende-se que quanto mais anos de estudo, maiores são as remunerações e melhores são as ocupações.

Finalmente, cabe destacar a performance das regiões asiáticas nesses indicadores. Na seção anterior foi destacado que essas economias, dentre as selecionadas, foram as que apresentaram as maiores taxas de crescimento desde o começo dos anos 2000. Entretanto, completos quase 20 anos, os indicadores sociais não refletem esse crescimento na mesma medida. No caso da China, a economia que apresentou as maiores taxas de crescimento, alguma melhoria foi observada no agregado de dimensões do IDH, contudo, quando as dimensões de saúde e educação são analisadas separadamente, essa melhoria ficou pouco perceptível. A China apresenta uma expectativa de vida superior àquela apresentada pelos países latino-americanos mas, ainda assim, muito abaixo quando comparada a média dos países do “núcleo orgânico”. Esse movimento também é perceptível nos dados referente a educação. Os indicadores da China são relativamente parecidos com o do Brasil, por exemplo, contudo, muito diferentes da média da OCDE.

A China não divulga informações sobre o indicador de sustentabilidade socioeconômica, que nos forneceria algum indicio sobre o grau de qualificação e o tipo de ocupação dos trabalhadores chineses. Vale destacar que as primeiras movimentações de EMNs para a China ocorreram em virtude das vantagens apresentadas por esse país em termos de mão-de-obra barata. Contudo, conforme destacado anteriormente, a China se especializa, cada vez mais, em setores de alta tecnologia, bem como possui gradativamente maior acesso ao mercado consumidor dos Estados Unidos<sup>25</sup> e também experimenta uma expansão do seu próprio mercado, dessa forma, seria importante verificar qual efeito dessas mudanças sobre a qualificação e, consequentemente, sobre o tipo de emprego ocupado pelos chineses.

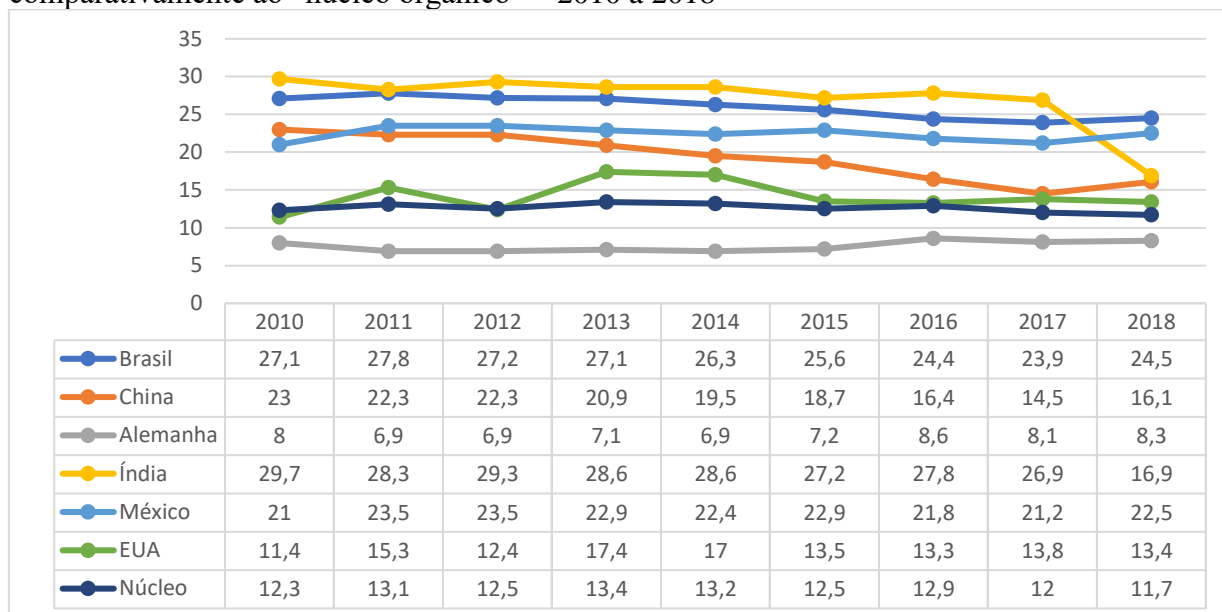
Por fim, a Índia apresenta os menores anos de expectativa de vida e educação dos países selecionados nessa análise, principalmente quando comparada ao “núcleo orgânico”. As diferenças em anos de estudo não são tão destoantes da China, contudo, representa uma diferença considerável que impacta diretamente na qualificação da sua força de trabalho. Em 2018, apenas 17,6% da força de trabalho indiana era qualificada.

De forma complementar, o Programa das Nações Unidas disponibiliza ainda um outro índice que consegue, além de classificar os países, captar as desigualdades e o efeito dessas sobre as dimensões mencionadas. Dessa maneira, o Índice de Desenvolvimento Humano Ajustado à Desigualdade (IDHI) combina as realizações médias de um país em saúde, educação e renda com a forma pela qual essas realizações são distribuídas entre a população do país, ou seja, o indicador realiza um “desconto” do valor médio de cada dimensão de acordo com seu nível de desigualdade. Assim, a principal diferença entre o IDH e o IDHI é o custo da desigualdade no desenvolvimento humano, ou seja, a perda geral para o desenvolvimento humano causada pela desigualdade (PNUD, 2019). Buscando analisar o impacto da desigualdade não apenas entre países mas dentro deles, o gráfico 11 apresenta a evolução da perda no desenvolvimento humano para as mesmas economias selecionadas, considerando, entretanto, o período de 2010 a 2018 em virtude de serem esses os anos disponibilizados do indicador.

---

<sup>25</sup> O presente trabalho não aborda os efeitos da recente guerra comercial entre China e Estados Unidos sobre o mercado consumidor dessas economias.

**Gráfico 11** – Evolução da perda de desenvolvimento (% IDH) para países selecionados comparativamente ao “núcleo orgânico” – 2010 a 2018



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas (PNUD).

De acordo com PNUD (2019), embora o IDH possa ser visto como um índice de realizações médias nas dimensões de desenvolvimento humano, o IDHI é o nível de desenvolvimento humano quando a distribuição de realizações entre as pessoas da sociedade é contabilizada<sup>26</sup>. O IDHI será igual ao IDH quando não houver desigualdade, mas cai abaixo do IDH à medida que a desigualdade aumenta. A diferença entre o IDH e o IDHI, expressa em porcentagem do IDH, indica a perda no desenvolvimento humano devido à desigualdade. Assim, quanto mais próximos os indicadores estiverem, menor a perda. A partir dessa referência, o gráfico 11 apresenta um movimento bastante interessante. Todas as economias selecionadas, até mesmo a média dos países que compõem o Núcleo, apresentaram diferenças entre os índices, ou seja, todos apresentaram, em alguma medida, perdas em virtude da desigualdade.

Comparativamente ao Núcleo, a Alemanha, dentre as economias, foi a que apresentou uma menor diferença e, assim, o país é o que apresenta a menor perda de desenvolvimento como resultado da desigualdade. Os Estados Unidos apresentam um diferencial bem superior ao da Alemanha, mas, ainda assim, se assemelha a média do Núcleo. Cabe destacar que, para esses respectivos países, a trajetória apresentada era esperada, em virtude do padrão de renda e

<sup>26</sup> O IDHI é calculado através da média geométrica dos índices de dimensão do IDH ajustados pela desigualdade. A desigualdade em cada dimensão é estimada pela medida de desigualdade Atkinson, que se baseia no pressuposto de que uma sociedade tem um certo nível de aversão à desigualdade.

desenvolvimento estabelecido historicamente. Entretanto, mais uma vez, a diferença entre países asiáticos e latino-americanos chama atenção por exibir trajetórias distintas.

No caso do Brasil e do México, o destaque é para o nível de desigualdade apresentado por esses países. Os valores de diferença entre IDH e IDHI, expressos em porcentagem, representam praticamente o dobro do exibido pelo Núcleo, destacando o grau de desigualdade interno dessas economias. De fato, as movimentações e transformações que ocorrem no cenário externo não empreenderam mudanças na inserção internacional desses país, nem possibilitaram mudanças estruturais na suas trajetórias de desenvolvimento.

No caso da Índia, o país ainda apresenta um diferencial entre os indicadores muito elevado, superior inclusive ao apresentado por Brasil e México, entretanto, a diferença entre eles é que, na Índia, paulatinamente, isso vem diminuindo, diferentemente do que ocorre nas regiões latino-americanas. Por fim, a China merece destaque nesse indicador. Desde 2010, a diferença entre os indicadores chinês vem diminuindo, ou seja, menor a perda em termos de desenvolvimento humano causado pela desigualdade, alcançando o menor valor em 2017 e voltando a se elevar em 2018. Apesar disso, em 2017, o país alcança um valor de 14,5%, valor semelhante ao apresentado pelos Estados Unidos no mesmo ano, sendo as características internas da sociedade americana e chinesa completamente distintas.

Partindo desse panorama exposto pelos indicadores, de acordo com PNUD (2019), as desigualdades para algumas capacidades básicas estão se estreitando lentamente na maioria dos países, mesmo que ainda haja muito a ser feito. Expectativa de vida no nascimento, porcentagem da população com ensino fundamental e até mesmo assinaturas de telefonia celular mostram desigualdades estreitas entre os grupos de países. De fato, parece que os países “no fundo” estão progredindo mais rapidamente do que as “do topo”. Entretanto, o relatório sinaliza esse fato com algumas considerações. Primeiro, apesar do progresso, o mundo não está no caminho de erradicar privações extremas de saúde e educação até 2030, de acordo com as metas do Objetivo de Desenvolvimento Sustentável. Segundo, as lacunas estão caindo em parte porque as “do topo” têm pouco espaço para continuar subindo.

Assim, de modo geral, o conjunto de indicadores corroboram a análise realizada a partir dos dados expostos no capítulo 02 e 03. É possível perceber que a participação nas novas formas de organização do comércio se traduz em alguma melhoria em termos de desempenho econômico. Entretanto, esse avanço se estabelece de forma assimétrica entre os países, apresentando, assim, relação com a posição que as economias ocupam dentro da Divisão Internacional do Trabalho. Ou seja, a depender do tipo de inserção, as economias findam por colher recompensas marginais da participação em redes fragmentadas de produção.

Por outro lado, os avanços em termos de crescimento econômico não se traduziram em progresso de mesma magnitude na dimensão social. Á vista disso, utilizando como base os indicadores apresentados até o momento, parece correto afirmar que o “projeto de globalização” não entregou o prometido para as economias envolvidas no comércio internacional. No caso de economias latino-americanas, por exemplo, o Brasil, não percebeu mudanças estruturais a partir da participação do país nessas formas atuais de organização do comércio. De fato, identificou-se que o país finda por ocupar a posição histórica que tem na DIT. Com efeito, a economia brasileira ainda passa por um processo de reprimarização da sua pauta exportadora. Em termos de desdobramentos sociais, o país não altera drasticamente sua posição no ranking do IDH e ainda apresenta uma perda de desenvolvimento humano em virtude da alta desigualdade presente em sua sociedade.

Centrando a análise no caso da China, em virtude de seu peso não apenas na região asiática mas na economia global, entende-se que a ascensão desse país, a partir de uma maior integração a fragmentação internacional da produção e a CGVs, possibilitou que a mesma experimentasse taxas de crescimento muito altas, mais elevadas até do que aquelas apresentadas por países do “núcleo orgânico”. Em contrapartida, sua evolução em termos de indicadores sociais ainda é baixa. No capítulo 03, comprovou-se que, apesar da movimentação ascendente, o país ainda estava distante de alcançar o padrão de riqueza estabelecido no “núcleo” e, a partir dos indicadores analisados nessa seção, essa tendência parece ter ficado mais nítida

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa consubstanciada nesta dissertação ocupou-se de entender os desdobramentos que a fase financeirizada do capitalismo empreendeu na economia global nas diferentes esferas, bem como buscou compreender as implicações dessas mudanças em termos econômicos e sociais. Partiu-se do argumento de que a “autonomia” e a “proeminência” que o capital adquiriu nessa fase possibilitou que, na busca por espaços de acumulação e valorização, uma nova geografia da produção fosse desenhada, atribuindo posições distintas aos países inseridos nessa dinâmica. Nesse sentido, o novo desenho geográfico da produção teria possibilitado uma série de transformações a nível internacional, com economias asiáticas, principalmente a China, ganhando papel de destaque.

Assim, considerou-se que a posição assumida pela China, em virtude do seu movimento ascendente no cenário internacional como resultado da intensa integração do país as novas formas de organização do comércio, teria possibilitado que a mesma reunisse um conjunto de elementos que poderiam constitui-la nas próximas décadas como potência hegemônica, assumindo a posição ocupada atualmente pelos Estados Unidos. Dessa maneira, a ascensão chinesa seria responsável por promover alterações significativas na hierarquia global da riqueza. De forma complementar, adotou-se a ideia de que, apesar dos significativos desdobramentos econômicos, essa movimentação internacional não teve um desdobramento de mesma magnitude sobre indicadores sociais. Deste modo, o “projeto de globalização” empregado pelas economias não teria entregado o prometido em termos de desenvolvimento.

A investigação teórica, partindo das concepções de Chesnais e Harvey, permitiu confirmar a conformação da fase de “dominância financeira” do capitalismo, compreendendo essa não apenas como um processo econômico, mas também como um processo político e social. Nessa fase, o capital financeiro se põe no centro das relações sociais e econômicas, conferindo a essa uma série de características específicas caracterizadas pelo novo regime de acumulação. Alteram-se também os circuitos predominantes de valorização de capital sob o pano de fundo de um novo desenho geográfico da produção. Dentre as inúmeras transformações que acompanharam essa fase, como a adoção de um novo “jogo de desenvolvimento” pautado agora sob princípios neoliberais que facilitam a mobilidade e a valorização do capital financeiro, buscou-se ressaltar o desdobramento dessas sobre a forma de organização produtiva e comercial das economias.

De fato, a busca incessante do capital por novos espaços de acumulação e valorização, principalmente quando se deparou com uma crise de sobreacumulação, engendrou um desenho

geográfico da produção onde partes das cadeias produtivas se fragmentam entre novos países e novas firmas, conformando, posteriormente, o que se entende ser Cadeias Globais de Valor. Constatou-se que esses processos de fragmentação internacional da produção, de surgimento das CGVs e de globalização, advém das mesmas fontes propulsoras: da introdução de inovações no processo produtivo como resultado das revoluções tecnológicas e dos movimentos de liberalização idealizados pelo “projeto de globalização” que assume o lugar do “projeto de desenvolvimento” adotado até a crise dos anos 1970. Ademais, entende-se que a eclosão e a intensificação das novas formas de organização do comércio são expressas pelas mudanças nos fluxos e relações comerciais, bem como pela integração regional e/ou global das economias.

Conforme apontado, esses processos produtivos e comerciais não são fenômenos novos, tendo bases já nos anos 1980 pelas movimentações de EMNs americanas, mas tornam-se mais nítidos e intensos a partir dos anos 2000, conforme comprovado pela análise do conteúdo estrangeiro importado presente nas exportações brutas dos países nos anos de 1995 e 2016, comparativamente. De acordo com a literatura especializada, o valor adicionado estrangeiro presente nas exportações de um país indica se o mesmo é integrado a redes fragmentadas de produção. Utilizando o conjunto de países que são membros da OCDE, além de algumas economias parceiras, verificou-se que, a partir dos anos 2000, há um movimento de intensificação das novas formas de organização do comércio, tendo algumas economias tomado a dianteira nessa dinâmica.

A base desse processo de fragmentação internacional da produção se encontra na transferência do “centro” para “periferia” de partes das etapas de fabricação de um bem em virtude dessas regiões apresentarem “vantagens produtivas”, ou seja, apresentarem vantagens locais de custos, como mão-de-obra barata. Essa movimentação, entretanto, deslocou para países asiáticos processos mais complexos e tecnológicos, ao passo que levou os países latino-americanos a se inserirem nessa dinâmica atual ocupando a histórica posição que possuem na Divisão Internacional do Trabalho, ou seja, de supridores de matérias-primas e de bens de baixo processamento. Nesse sentido, a China emerge como uma das maiores exportadoras do mundo, enquanto economias como a brasileira findam por manter sua tradicional posição. Ou seja, a fragmentação internacional da produção assumiu um caráter heterogêneo e assimétrico.

A literatura aponta que a origem dessa diferenciação estaria no tipo de desenvolvimento industrial empreendido pelas regiões. Entende-se, assim, que as regiões asiáticas adotaram um modelo de desenvolvimento pautado no *padrão dos gansos voadores*, ou seja, os países avançaram de um alto nível de heterogeneidade em termos de padrão tecnológico para um alto nível de homogeneização com um “ganso líder” puxando e integrando as demais economias da



região. Essa foi a dinâmica de crescimento percebida no Japão até 1956 e é a movimentação que parece ocorrer atualmente na China, uma vez que, a partir de uma análise das importações chinesas por parceiro comercial, constatou-se que os principais países de origem das suas importações são asiáticos. Em contrapartida, as regiões latino-americanas adotaram um modelo de desenvolvimento industrial pautado na industrialização por substituição de importação, sem adotar uma estratégia de integração regional como a que foi percebida nas regiões asiáticas.

Esse distinto desenvolvimento industrial permitiu que determinados países se integrassem de forma mais rápida à dinâmica atual e, nesse movimento, as economias findaram por colher recompensas diferentes. A China, por exemplo, conseguiu, cada vez mais, a partir de processos de aprendizagem tecnológica, inserir-se em setores de maior complexidade e, assim, conseguiu colher maiores benefícios da participação nas novas formas de organização do comércio.

A questão das recompensas da inserção pode ser entendida a partir da “curva sorridente”. Ou seja, países que se inserem em atividade nas “pontas” da curva, como design e marketing, adicionam maior valor às cadeias da qual participam e, assim, extraem maiores benefícios da inserção. Por outro lado, países que se inserem em atividades mais ao “centro” da curva, como fornecedores de insumos ou montagem de produtos, tendem a adicionar menor valor às cadeias da qual participam e, dessa forma, colhem recompensas marginais em termos de desempenho econômico. A partir desse entendimento, compreendeu-se que a simples inserção do país às novas formas de organização do comércio seria insuficiente para garantir altos retornos em termos de crescimento. Na realidade, a posição ocupada pelo país dentro da cadeia e a capacidade do mesmo de, no decorrer do tempo, mudar de posição, constituem-se como elementos fundamentais que condicionam os retornos a serem extraídos da participação. Com efeito, essa é a distinta dinâmica que pode ser percebida nas economias latino-americanas e nas economias asiáticas.

Comprovou-se que a fragmentação internacional da produção e a participação em cadeias globais de valor assumiu um caráter particular nas regiões asiáticas, em especial na China. Nesse sentido, a movimentação ascendente chinesa propiciou ao país transformações não apenas na esfera produtiva, mas também na esfera geopolítica. Entende-se que a China vem agregando um conjunto de elementos que poderiam permitir a essa nação ocupar a posição de potência hegemônica nas próximas décadas. A partir dessa investigação, alguns pontos foram constatados. Inicialmente, adota-se a ideia de que o sistema capitalista possui um locus privilegiado de acumulação de capital que coincide com a delimitação política dos países do “núcleo orgânico”. Diferentemente dos países que Arrighi (1995) e Arrighi et al.(2003)

consideram, entendemos que o “núcleo orgânico” do capitalismo contemporâneo é composto pelos países membros da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), partindo da ideia de que esses países constituem um “clube” que experimenta certa convergência em termos de renda. Dessa forma, esses países ocupam as posições mais altas no que se entende ser a hierarquia global da riqueza.

Analisando as economias por meio de um indicador de performance comparativa, percebe-se alguma mudança nos países que ocupam posições mais altas na hierarquia da riqueza, entretanto, de modo geral, a mesma permanece sem grandes movimentações entre grupos de países distintos. Nesse sentido, o excepcional caso da China passa a ser considerado como uma oportunidade de mudança dessa rígida hierarquia. De fato, a partir de uma análise comparativa do país para com o “núcleo”, percebe-se que há uma movimentação chinesa crescente no sentido do comando relativo da riqueza, ou seja, examinando o período de 2000 a 2017, a China apresenta uma melhora do indicador, evidenciando que o país está, paulatinamente, se aproximando do padrão de riqueza do “núcleo”. Esse movimento também pode ser percebido na Coreia do Sul, na Índia e em Israel. No caso do Brasil, por exemplo, o indicador praticamente não se altera, indicando a “estabilidade” do país no baixo comando relativo da riqueza ou ainda, indicando a distância dessa economia em relação ao padrão de riqueza estabelecido no “núcleo”.

Apesar da movimentação de outras economias, a principal conclusão obtida a partir do indicador de Arrighi é que a China, de fato, apresenta uma movimentação ascendente, buscando se aproximar de um padrão de renda e comando relativo da riqueza semelhante ao do “núcleo”. Entretanto, o faz a passos lentos. Quando comparada aos Estados Unidos, a potência dominante atual, o indicador chinês até apresenta taxas de crescimento muito superiores, contudo, o padrão de renda americano já está historicamente estabelecido e, por isso, em um movimento esperado, o indicador desse país cresce a taxas menores. A China, entretanto, é um país que ainda procura estabelecer esse padrão e não parece fazer isso na mesma velocidade de crescimento que outros indicadores econômicos apresentam.

De toda forma, alguns outros elementos devem ser considerados na trajetória chinesa rumo ao posto de nação hegemônica. Conforme apresentado, o país que se constitui como *hegemon* detém um poder específico, denominado como “poder estrutural”, que possibilita a ele escolher e moldar as estruturas da economia política global de acordo com seus interesses. Essas estruturas se baseiam, principalmente, na estrutura produtiva, financeira, de segurança e de conhecimento. No caso chinês, algumas dessas estruturas já podem ser percebidas, estando a produtiva e a financeira interligadas.

Considera-se que desde o começo dos anos 2000, a China se beneficia da intensificação das novas formas de organização do comércio, entendidas aqui pela fragmentação internacional da produção e pela participação em CGVs. Esses processos, finalmente, não estão deslocados da esfera financeira. Analisando o ranking das 500 maiores corporações do mundo, classificadas a partir das suas receitas e de seus lucros, a participação relativa das corporações chinesas cresceu exponencialmente de 1995 a 2019, ao passo que a participação relativa das empresas americanas caiu durante todo o período. De fato, em 2019, a participação relativa das duas nações praticamente se iguala. Esse dado permite apreender um movimento chinês importante, ou seja, de que as empresas chinesas, em sua maioria empresas estatais, comandam, cada vez mais, fluxos internacionais de capitais que antes eram comandados principalmente por empresas americanas. Dessa forma, a movimentação da localização geográfica da produção em direção ao território chinês possibilitou ao país um comando e participação maior nos fluxos de capital, sendo a participação chinesa no mercado financeiro internacional consagrada a partir do ingresso do yuan na cesta de moedas definida pelo FMI.

Assim, um conjunto de elementos foram elencados de forma a evidenciar que a China poderá vir, nas próximas décadas, a ocupar a posição de nação hegemônica. Entretanto, esse ainda é um movimento recente e sem grandes definições. De fato, os Estados Unidos ainda possuem a supremacia em esferas importantes do “poder estrutural”, por exemplo, na esfera militar e na esfera monetária, com o dólar sendo a moeda principal do sistema apesar de qualquer crise de confiança ou questionamento que tenha havido desde a década de 1970. O que os dados e a literatura permitiram auferir é que o movimento chinês seria capaz de promover profundas transformações geopolíticas, deslocando o centro de poder e decisão mundial do Ocidente para o Oriente. Ainda assim, nesse quadro complexo, dificilmente os Estados Unidos aceitariam uma condição de equilíbrio e equidade nas relações internacionais, buscando meios de estender seu status hegemônico pelo maior tempo possível. Deveras, alguma movimentação nesse sentido foi percebida a partir da guerra comercial iniciada em 2018 entre as duas nações. Contudo, o presente trabalho não analisou os possíveis meios e frentes nas quais esses dois países poderiam travar “batalhas” de forma a conquistar a posição hegemônica, na realidade, buscou-se apenas elencar elementos que dão base para essa relação que tenderá a marcar as relações internacionais no século XXI.

Por fim, constatou-se que, conforme descrito no decorrer desta dissertação, a fase financeirizada do capitalismo acompanhou um conjunto de mudanças que podem ser entendidas sob o pano de fundo de uma nova forma de organização industrial e , considerando um aspecto

geopolítico, de uma transição entre potências hegemônicas. Entretanto, até o momento, os efeitos desses processos não haviam sido discutidos. Assim, torna-se necessário analisar qual a implicação das mudanças apontadas sobre indicadores econômicos e sociais.

No decorrer dos capítulos, afirmou-se que a maior integração nas novas formas de organização do comércio possibilitaria retornos, a depender da inserção, em termos de desempenho econômico. Assim, examinando o crescimento anual do PIB de economias selecionadas, averiguou-se que as economias, em alguma medida, experimentaram um crescimento do PIB desde o começo dos anos 2000 quando esses processos contemporâneos se intensificaram. Conforme esperado, economias asiáticas, como China e Índia, apresentaram as maiores taxas de crescimento, principalmente quando comparadas às economias latino-americanas. No caso brasileiro, o país ainda experimenta um significativo crescimento, embalado pelo *boom* das *comodities*, mas o faz apresentando flutuações e a taxas menores do que aquelas exibidas pela China, por exemplo. De forma geral, entretanto, apreendeu-se que, abaladas pela crise de *Subprime* e acompanhando um arrefecimento mundial, as economias passam a apresentar desde 2011 taxas menores de crescimento.

De todo modo, as economias selecionadas apresentaram algum movimento no sentido de crescimento do PIB, contudo, movimentos dessa magnitude não foram percebidos nos indicadores sociais. Analisando o IDH e o IDHI, percebe-se, no caso de países latino-americanos, uma manutenção e até mesmo uma deterioração dos países em termos de posição que ocupam no ranking do IDH. Ademais, os países apresentaram baixos indicadores de saúde e educação, principalmente quando comparados aos países do “núcleo orgânico”. Esse resultado, assim, impacta diretamente no nível de qualificação da força de trabalho, nas suas remunerações e, conseqüentemente, no grau de desigualdade presente no país. De acordo com o IDHI, as economias latino-americanas foram as que apresentaram as maiores perdas em termos de desenvolvimento humano como resultado da desigualdade.

A análise também destacou o desempenho de economias asiáticas, nesse caso China e Índia, para os mesmos indicadores. Captou-se alguma mudança em termos de posição no ranking do IDH e de melhorias nos indicadores de saúde e educação. Contudo, assim como ocorreu com o indicador de performance comparativa, essas melhorias ocorrem a passos lentos. No caso da China, por exemplo, o país apresentou altas taxas de crescimento do PIB desde o início dos anos 2000 mas, ainda assim, ocupa a posição 85º no ranking do IDH. O país, por fim, não disponibiliza um importante indicador de sustentabilidade socioeconômica, o indicador da porcentagem da força de trabalho que possui qualificação. Esse seria um importante dado no caso chinês já que as primeiras movimentações de EMNs para o país

ocorreram com o objetivo de aproveitar as vantagens em termos de mão-de-obra barata que o país dispunha. Entendendo que quanto maior a qualificação e quanto maior a complexidade da ocupação, melhores são as oportunidades de emprego e de remuneração, o indicador de sustentabilidade socioeconômica poderia nos dar indícios de como a participação do país em setores de maior conteúdo tecnológico dentro de CGVs vem atuando sobre o tipo de ocupação dos trabalhadores chineses.

De toda forma, os indicadores sociais possibilitaram algumas conclusões. Primeiro, que as diferenças entre os países parecem estar diminuindo pois os países “do topo”, ou seja, o “núcleo orgânico”, tem pouco espaço para continuar subindo, uma vez que esses países já alcançaram um determinado patamar de renda e bem-estar. Segundo, que apesar de alguma melhora, países em desenvolvimento, de modo geral, ainda estão distantes de erradicar as diferenças de educação e saúde. Dessa forma, a aparente tendência de crescimento de algumas economias, como a brasileira, a chinesa e a indiana, não pode ser entendida como uma mudança estrutural na trajetória de desenvolvimento dessas.

Em suma, entendemos que a conformação da fase financeirizada do capitalismo trouxe consigo um conjunto de mudanças que delinearam os rumos da economia global nas décadas seguintes. Desde mudanças econômicas até geopolíticas, o funcionamento do sistema sob a égide da finanças parece ter engendrado uma forma específica, e por vezes instável, do capitalismo. De fato, a “autonomia” da lógica das finanças parece ter promovido um desenrolar de transformações que passam pela intensificação de novas formas de organização do comércio e chegam à possibilidade de mudança de nação *hegemon*. De todo modo, as oportunidades que se apresentam para uns, não se apresentam para todos. Assim, a movimentação que ocorre na Ásia se desdobra de forma distinta em outras regiões “periféricas”, ou seja, o caráter desigual e hierarquizado do sistema parece ser mantido. Com efeito, compreende-se que, mesmo na China, mudanças estruturais e sistêmicas capazes de subverter uma hierarquia global, conforme enunciava Arrighi (2008), não foram captadas, pelo menos até o momento.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACIOLY, Luciana et al. **As Relações bilaterais Brasil-China: a ascensão da China no sistema mundial e os desafios para o Brasil**. Comunicados do IPEA No. 85. Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada, 2011.

AGLIETTA, Michel. **A Theory of Capitalist Regulation: The U.S experience**. London/New York: Verso, 2000 [1987].

AKAMATSU, Kaname. A historical pattern of economic growth in developing countries. **The Developing Economies**, v. 1, n. 1, p. 3-25, 1962. <https://doi.org/10.1111/j.1746-1049.1962.tb00811.x>

ALMEIDA FILHO, Niemeyer; NASCIMENTO, Carlos Alves do; **Políticas de desenvolvimento orientadas numa perspectiva Sul - Sul, América Latina**. In: Workshop Abordagens Críticas ao Desenvolvimento, 2018, Rio de Janeiro - RJ.

ARAÚJO, Priscila Santos; ALMEIDA FILHO, Niemeyer. Disparidades do crescimento global: avanços econômicos e atrasos sociais. **Temporalis**, v. 12, n. 23, p. 13-43, 2012. <https://doi.org/10.22422/2238-1856.2012v12n23p13-43>

ARNDT, Sven W. Super-specialization and the gains from trade. **Contemporary Economic Policy**, v. 16, n. 4, p. 480-485, 1998. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7287.1998.tb00535.x>

ARRIGHI, Giovanni. A desigualdade mundial na distribuição de renda e o futuro do socialismo. SADER, E., org. **O mundo depois da queda**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1995.

\_\_\_\_\_. **O longo século XX**. São Paulo: Ed. UNESP, 1994.

\_\_\_\_\_. **Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI**. Boitempo editorial, 2008.

ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly J.; BREWER, Benjamin D. Industrial convergence, globalization, and the persistence of the North-South divide. **Studies in Comparative International Development**, v. 38, n. 1, p. 3, 2003. <https://doi.org/10.1007/BF02686319>

BALDWIN, Richard E. Global supply chains: Why they emerged, why they matter and where are they going. In: ELMS, D.; LOW, P. **Global Value Chains in a Changing World**. Fung Foundation, Temasek Foundation and World Trade Organization, 2013.

BALDWIN, Richard E. Multilateralizing Regionalism: Spaghetti Bowl as Building Bloc on the Path to Global Free Trade. **The World Economy**, Wiley Blackwell, vol. 29 (11), p. 1451-1518, 2006. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2006.00852.x>

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. Finança global e ciclos de expansão. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, p. 87-117, 1999.

BERLE, Adolf A.; MEANS, Gardiner C. **A Corporação Moderna e a Propriedade Privada**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

BONENTE, B.M.I. e MEDEIROS, J.L. (2016) Desenvolvimento com ausência de liberdade: Marx contra Sen. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, número 39, p.37.

CARDOSO, Fernanda Graziella; REIS, Cristina Fróes de Borja. Centro e Periferia nas Cadeias Globais de Valor: uma interpretação a partir dos pioneiros do Desenvolvimento. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 22, n. 3, 2018. <https://doi.org/10.1590/198055272232>

CARNEIRO, Flavio L. Fragmentação Internacional da Produção e Cadeias Globais de Valor. Texto para Discussão, **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)**, No. 2097. Brasília, junho, 2015.

CHESNAIS, François. L'émergence d'un régime d'accumulation à dominante financière. **La Pensée**, Jan./Mar. 1997.

\_\_\_\_\_. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: \_\_\_\_\_. (Org.) **Finança mundializada**. São Paulo: Boitempo, 2005.

\_\_\_\_\_. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

\_\_\_\_\_. A teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 1, p. 1-44, 2002.

CORRÊA, Vanessa Petrelli. **Padrão de acumulação e desenvolvimento brasileiro**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2013.

CORRÊA, Vanessa Petrelli.; PEREIRA, Vanessa de Paula. Hierarquia das moedas e fluxos de capitais para países periféricos. **O Futuro do Desenvolvimento: Ensaio em Homenagem a Luciano Coutinho**, p. 105-151, 2016.

DALLE, Demián et al. **Industrial Policy and development space: The missing piece in the GVC debate**. VOX CEPR's Policy Portal, 2014.

DE MEDEIROS, Carlos Aguiar. Integração Produtiva: A Experiência Asiática e Algumas Referências para o MERCOSUL. In: ALVAREZ, R.; BAUMANN, R.; WOHLERS, M. (Org.). **Integração produtiva: caminhos para o Mercosul**. Brasília: ABDI, 2010 (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XVI), 2010.

DE NEGRI, Fernanda; ALVARENGA, Gustavo Varela. A primarização da pauta de exportações no Brasil: ainda um dilema. **Radar Tecnologia, Produção e Comércio Exterior**, v. 13, p. 7-14, 2011.

DEDRICK, Jason; KRAEMER, Kenneth L.; LINDEN, Greg. Who profits from innovation in global value chains? a study of the iPod and notebook PCs. **Industrial and corporate change**, 2008, 19.1: 81-116.  
<https://doi.org/10.1093/icc/dtp032>

FERRAZ, L.; GUTIERRE, L.; CABRAL, R. A indústria brasileira na era das cadeias globais de valor. **Prêmio CNI de Economia** - Categoria: Competitividade e Comércio Exterior, 2014.

FIORI, José Luís. Globalização, hegemonia e império. In: Tavares, M.C. e Fiori, J.L. (org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, p. 87-150, 1997.

FIORI, José Luís. Maria da Conceição Tavares and American hegemony. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, n. 50, p. 207-235, 2000.  
<https://doi.org/10.1590/S0102-64452000000200011>

FOSTER, Neil; STEHRER, Robert; TIMMER, Marcel. **International fragmentation of production, trade and growth: Impacts and prospects for EU member states**. European Economy. Economic Papers 484, 51pp. 2013.

FRANKE, L.; IGLESIAS, J. R.; LÉLIS, M. T. C.; CARVALHO, A. M. O Impacto das Exportações Chinesas nas Exportações do Brasil e do México: Um Modelo de Dados em Painel Dinâmico. **Anais do XLVI Encontro Nacional de Economia [Proceedings of the 44th Brazilian Economics Meeting]**, Rio de Janeiro, Dezembro, 2018.

GEREFFI, Gary. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of international economics**, 1999, 48.1: 37-70.  
[https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0)

GEREFFI, Gary; FERNANDEZ-STARK, Karina. Global value chain analysis: a primer. **Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC)**, Duke University, North Carolina, USA, 2011.

GROSSMAN, Gene M.; ROSSI-HANSBERG, Esteban. Trading tasks: A simple theory of offshoring. **American Economic Review**, 2008, 98.5: 1978-97.  
<https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1978>

HARROD, Roy. "The Possibility of Economic Satiety-Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure." Pp. 207-13 in **Problems of United States Economic Development**, 1. New York: Committee for Economic Development, 1985.

HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.

\_\_\_\_\_. **The Limits to Capital**. London/New York: Verso. 2006 (1º ed. de 1982).

\_\_\_\_\_. **The New Imperialism**. São Paulo: Loyola, 2004.



HERMIDA, Camila Do Carmo et al. Fragmentação Internacional da Produção, Cadeias Globais de Valor e Crescimento Econômico: Uma Nova Abordagem Empírica. **Anais do XLIV Encontro Nacional de Economia [Proceedings of the 44th Brazilian Economics Meeting]**, Foz do Iguaçu, Dezembro, 2016.

HERMIDA, Camila Do Carmo. **Padrão de Especialização Comercial e Crescimento Econômico: Uma análise sobre o Brasil no contexto da fragmentação da produção e das cadeias globais de valor**. Tese de Doutorado. Uberlândia: UFU, 2016.

HUMMELS, David L.; RAPOPORT, Dana; YI, Kei-Mu. Vertical specialization and the changing nature of world trade. **Economic Policy Review**, v. 4, n. 2, 1998.

HUMMELS, David; ISHII, Jun; YI, Kei-Mu. The nature and growth of vertical specialization in world trade. **Journal of international Economics**, v. 54, n. 1, p. 75-96, 2001. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(00\)00093-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3)

JONES, Ronald Winthrop. **A framework for fragmentation**. Tinbergen Institute Discussion Paper, 2000.

JONES, Ronald Winthrop; DOMEIJ, David. **Globalization and the Theory of Input Trade**. MIT Press, 2000.

KAMINSKI, Bartłomiej; NG, Francis. **Trade and production fragmentation: Central European economies in European Union networks of production and marketing**. Policy Research Working Paper Series 2611, The World Bank, 2001.

KAWAKAMI, Momoko; STURGEON, Timothy. Global value chains in the electronics industry: was the crisis a window of opportunity for developing countries? **Policy Research Working Papers**. 2010. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5417>

LIPIETZ, Alain. **Miragens e milagres problemas da industrialização no terceiro mundo**. São Paulo: Nobel, 1988.

LUCE, Mathias Seibel. A superexploração da força de trabalho no Brasil. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, v. 14, p. 119-141, 2012.

LUCE, Mathias Seibel. A superexploração da força de trabalho no Brasil: evidências da história recente. In: ALMEIDA FILHO, Niemeyer. (Org.). **Desenvolvimento e dependência**. 1ed. Brasília: IPEA, 2013, v. , p. 145-165.

MCMICHAEL, Philip. Development and Social Change: A Global Perspective, 6 ed., **Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc.**, 2017.

MIROUDOT, Sébastien; RAGOISSIS, Alexandros. Vertical Trade, Trade Costs and FDI. **OECD Trade Policy Working Papers**, N 89. OECD, 2009.

MIZRUCHI, Mark S. Berle and Means revisited: The governance and power of large US corporations. **Theory and Society**, v. 33, n. 5, p. 579-617, 2004. <https://doi.org/10.1023/B:RYSO.0000045757.93910.ed>

NONNENBERG, Marcelo José Braga. **Integração produtiva, fragmentação da produção e evolução do comércio internacional: como evoluíram os países da Ásia e América Latina?** Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2013.

OECD/WTO. WORLD TRADE ORGANIZATION. **Interconnected Economies: benefiting from Global Value Chains**, 2013.

OECD/WTO/UNCTAD. **Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs**, 2013.

OLIVEIRA, Carlos Alonso Barbosa de. **Processo de industrialização. Do capitalismo originário ao atrasado**. São Paulo: Editora UNESP/IE-Campinas, 2003.

ÖRIG, Juliane Regina.; MARTINELLI JÚNIOR, Orlando; FEISTEL, Paulo Ricardo. A indústria brasileira no contexto das cadeias globais de valor: um estudo empírico de especialização vertical para os complexos eletroeletrônico e metal-mecânico. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 16, n. 2, p. 267-298, 2017. <https://doi.org/10.20396/rbi.v16i2.8650108>

ORLÉAN, André. Le pouvoir de la finance. Paris: **Odile Jacob**, 1999.

PARK, Albert; NAYYAR, Gaurav; LOW, Patrick. **Supply chain perspectives and issues: a literature review**. Geneva: WTO; Hong Kong: Fung Global Institute, 2013. <https://doi.org/10.30875/a81e684f-en>

PAULANI, Leda Maria. O projeto neoliberal para a sociedade brasileira: sua dinâmica e seus impasses. **Fundamentos da educação escolar do Brasil contemporâneo**, 2007. <https://doi.org/10.7476/9788575416129.0004>

PAULANI, Leda Maria. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. **Estudos avançados**, v. 23, n. 66, p. 25-39, 2009. <https://doi.org/10.1590/S0103-40142009000200003>

PIRES, Marcos Cordeiro. A reconstrução da hegemonia da China na Ásia. In: **SIMPÓSIO NACIONAL DE HISTÓRIA - ANPUH**, 26., 2011, São Paulo. Anais... São Paulo: ANPUH-Brasil, 2011. p. 1-13.

PIRES, Marcos Cordeiro; MATTOS, Thais Caroline Lacerda. Reflexões sobre a disputa por hegemonia entre Estados Unidos e China na perspectiva do capitalismo histórico. **Monções: Revista de Relações Internacionais da UFGD**, v. 5, n. 9, p. 54-90, 2016.

PNUD. **Relatório de Desenvolvimento Humano 2019**: Além da renda, além das médias, além dos dias de hoje: Desigualdades no desenvolvimento humano no século XXI. New York: PNUD, 2019. Disponível em: < <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>>.

PORTER, Michael E. **Competitive Advantage**, New York Free Press, 1985.  
<https://doi.org/10.1108/eb039075>

SEN, Amartya. O desenvolvimento como expansão de capacidades. **Lua Nova: revista de cultura e política**, n. 28-29, p. 313-334, 1993.  
<https://doi.org/10.1590/S0102-64451993000100016>

SEN, Amartya. The concept of development. **Handbook of development economics**, v. 1, p. 9-26, 1988.  
[https://doi.org/10.1016/S1573-4471\(88\)01004-6](https://doi.org/10.1016/S1573-4471(88)01004-6)

SMITH, Adam. **An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations**. Hampshire: Harriman House, 2007 (1776).  
<https://doi.org/10.1093/oseo/instance.00043218>

STRANGE, Susan. **States and markets**. London: Bloomsbury, 2015.

STRANGE, Susan. The persistent myth of lost hegemony. **International Organization**, v. 41, n. 4, p. 551-574, 1987.  
<https://doi.org/10.1017/S0020818300027600>

TAVARES, Maria da Conceição. A retomada da hegemonia americana. **Revista de Economia Política**, vol. 5(2), abril-junho, p. 5-15, 1985.

TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Poder Monetário Estrutural: do padrão ouro ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, v. 28, n. 3, p. 621-639, 2019.  
<https://doi.org/10.1590/1982-3533.2019v28n3art01>

UNCTAD. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World Investment Report 2013**. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. United Nations: New York/Geneva, p. 1-264, 2013.

VERNON, Raymond. International investments and international trade in the Product Cycle. **Quarterly Journal of Economics**, vol.80, 1966.  
<https://doi.org/10.2307/1880689>

## ANEXOS

## ANEXO 1

Conjunto de países membros por ano de adesão, parceiros e candidatos à adesão da OCDE

<b>Membros</b>	<b>Adesão</b>	<b>Parceiros</b>	<b>Candidatos à Adesão</b>
Austrália	1971	Brasil	Colômbia
Áustria	1961	China	Costa Rica
Bélgica	1961	Índia	
Canadá	1961	Indonésia	
Chile	2010	África do Sul	
República Checa	1995		
Dinamarca	1961		
Estônia	2010		
Finlândia	1969		
França	1961		
Alemanha	1961		
Grécia	1961		
Hungria	1996		
Islândia	1961		
Irlanda	1961		
Israel	2010		
Itália	1962		
Japão	1964		
Coréia do Sul	1996		
Letônia	2016		
Lituânia	2018		
Luxemburgo	1961		
México	1994		
Países Baixos	1961		
Nova Zelândia	1973		
Noruega	1961		
Polônia	1996		
Portugal	1961		
República Eslovaca	2000		
Eslovênia	2010		
Espanha	1961		
Suécia	1961		
Suíça	1961		
Turquia	1961		
Reino Unido	1961		
Estados Unidos	1961		