

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

LORENZO ANDREOLI DA SILVA

**O BRASIL NA DIVISÃO INTERNACIONAL: UMA ANÁLISE DA POSIÇÃO
BRASILEIRA NA ESTRUTURA DO SISTEMA-MUNDO NO SÉCULO XX E INÍCIO
DO SÉCULO XXI**

Porto Alegre

2019

LORENZO ANDREOLI DA SILVA

**O BRASIL NA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO: UMA ANÁLISE DA
POSIÇÃO BRASILEIRA NA ESTRUTURA DO SISTEMA-MUNDO NO SÉCULO
XX E INÍCIO DO SÉCULO XXI**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria

Porto Alegre

2019

CIP - Catalogação na Publicação

Andreoli da Silva, Lorenzo

O Brasil na Divisão Internacional do Trabalho: uma análise da posição brasileira na estrutura do Sistema-mundo no século XX e início do século XXI / Lorenzo Andreoli da Silva. -- 2019.

143 f.

Orientador: Luiz Augusto Estrella Faria.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Curso de Relações Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2019.

1. Sistema-mundo. 2. Divisão Internacional do Trabalho. 3. Brasil. I. Estrella Faria, Luiz Augusto, orient. II. Título.

LORENZO ANDREOLI DA SILVA

**O BRASIL NA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO: UMA ANÁLISE DA
POSIÇÃO BRASILEIRA NA ESTRUTURA DO SISTEMA-MUNDO NO SÉCULO
XX E INÍCIO DO SÉCULO XXI**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharela em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria

Aprovado em: Porto Alegre, 5 de dezembro de 2019.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria – Orientador

UFRGS

Prof. Dr. Andrés Ernesto Ferrari Haines

UFRGS

Prof. Dr. José Miguel Quedi Martins

UFRGS

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, gostaria de começar agradecendo aos meus pais. A minha trajetória acadêmica e a realização desse trabalho foram frutos do apoio e incentivo constantes a leitura, aos estudos e às minhas decisões referentes as escolhas acadêmicas e profissionais que eu resolvi seguir.

Em segundo lugar, gostaria de agradecer a todos os professores, do ensino básico ao superior, que fizeram parte da minha caminhada até aqui. Em especial, quero agradecer ao professor Faria pelos anos de orientação na minha bolsa de pesquisa e agora no TCC. Os anos de pesquisa e trabalho acadêmico juntos foram essenciais para a minha trajetória como acadêmico.

Aproveito para agradecer a oportunidade de ter usufruído do ensino de excelência ofertado pela União. Também utilizo esse espaço para reconhecer as instituições que tornam possível a existência desse ensino de qualidade através do meu reconhecimento à UFRGS e a Faculdade de Ciências Econômicas e todo os seus funcionários que trabalham dia a dia para tornar essa realidade possível.

Por fim, gostaria de agradecer à Geórgia, pois sem o seu apoio incondicional durante essa reta final o presente trabalho provavelmente não teria sido concluído.

RESUMO

O processo de formação do Sistema Internacional, doravante chamado de Sistema-mundo, teve como uma das suas principais características a estratificação do próprio sistema. Da estratificação do Sistema-mundo, surgiram três categorias de Estados, que representam o papel dos Estados na produção e no comércio da Economia-mundo, assim como a remuneração do papel desses Estados dentro de cada uma dessas categorias. A estrutura dessa estratificação, no qual as três categorias se inserem, é chamada de Divisão Internacional do Trabalho. Durante o século XX, sobre a égide da hegemonia dos Estados Unidos, mudanças importantes referentes à Divisão ocorreram. Tais mudanças dizem respeito ao melhoramento da posição de alguns países das camadas mais baixas para as mais altas, nominalmente Brasil e os países do Leste Asiático, através de movimentos endógenos desses países e incentivos sistêmicos. O presente trabalho pretende realizar uma análise histórica de tais processos endógenos e sistêmicos que ocorreram nos países supracitados com o objetivo de entender quais foram os movimentos dentro da Divisão Internacional do Trabalho feitos pelo Brasil ao longo do século XX e no início do século XXI.

Palavras-chave: Sistema-mundo. Divisão Internacional do Trabalho. Brasil.

ABSTRACT

The process of creation of the International System, for now on called World-System, had as one of its main features the stratification of the own system. From its stratification, three categories of States were created, where each one of these categories represents the role of these States in the production and commerce of the World-economy as their payment within these three categories. The structure of this stratification, in which these three categories of States reinserted, is called International Division of Labor. During the XX century, under the hegemony of the United States, important changes related to the Division have occurred. Such changes are the improvement of the position of some countries in the lower steps, moving to the higher ones, like Brazil and the East Asian nations, because of the endogenous movements of these countries and their systemic surroundings. This bachelor's thesis analyses historically the endogenous and systemic processes that have happened in these countries with the aim of understanding what are the Brazilian dynamics in the International Division of Labor in the XX century and in the beginning of the XXI century.

Keywords: **World-system.** World-System. International Division of Labor. Brazil.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ALALC	Associação Latino-Americana de Livre Comércio
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CSA	Ciclo Sistêmico de Acumulação
EAMs	Empresas de Aldeias e Municípios
EUA	Estados Unidos da América
FED	<i>Federal Reserve Board</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	Acordo Geral de Tarifas e Comércio
IDEs	Investimentos Diretos Externos
METI	Ministério da Economia, Comércio e Indústria do Japão
OIC	Organização Internacional do Comércio
PCC	Partido Comunista Chinês
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PSI	Programa de Substituição de Importações
TNP	Tratado de Não-Proliferação Nuclear
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
VOC	Companhia das Índias Orientais
WIC	Companhia das Índias Ocidentais
ZEEs	Zonas Econômicas Exclusivas
ZPEs	Zonas de Processamento de Exportação

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
1 AS ORIGENS E A ESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA MUNDO.....	11
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DA HEGEMONIA NORTE-AMERICANA.....	11
1.2 ESTRUTURA E PADRÕES DO SISTEMA INTERNACIONAL.....	28
2 O CSA E A HEGEMONIA NORTE-AMERICANA.....	37
2.1 O PROCESSO DE FORMAÇÃO DA HEGEMONIA NORTE-AMERICANA.....	38
2.2 O CONCEITO DE HEGEMONIA APLICADO AO CASO DOS ESTADOS UNIDOS.....	50
2.3 O CICLO DE ACUMULAÇÃO DOS ESTADOS UNIDOS E A REESTRUTURAÇÃO DA HEGEMONIA NORTE-AMERICANA.....	55
3 O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO LESTE ASIÁTICO.....	64
3.1 O CIRCUITO AMPLIADO DO CAPITAL JAPONÊS.....	64
3.2 A INTEGRAÇÃO DO LESTE ASIÁTICO.....	71
3.3 A ASCENSÃO CHINESA.....	83
4 A ASCENSÃO BRASILEIRA NA ESTRUTURA DO SISTEMA-MUNDO.....	91
4.1 O PROCESSO DE SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES E A ASCENSÃO BRASILEIRA.....	91
4.2 AS CONTRADIÇÕES E OS LIMITES DO MODELO DE DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO.....	108
4.3 A INTEGRAÇÃO REGIONAL COMO RESPOSTA PARA AS CONTRADIÇÕES DO MODELO BRASILEIRO.....	116
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	120
REFERÊNCIAS.....	12

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo analisar a participação brasileira na Divisão Internacional do Trabalho durante o século XX até o início do século XXI. Tal objetivo advém dos processos históricos, econômicos e políticos ocorridos ao longo do século XX, que levaram os países que constituem o Sistema Internacional a diferentes trajetórias e, possivelmente, a discrepantes posições dentro da estrutura desse sistema.

Para tornar viável tal objetivo - e para dar sentido a esse trabalho -, algumas conceituações devem ser realizadas. Portanto, o presente estudo irá identificar o que se entende por Sistema Internacional para, após dessa conceituação, ser possível identificar as trajetórias de desenvolvimento econômico levadas pelo Brasil e entender a sua condição econômica atualmente. Utilizar-se-á, no presente estudo, as definições de Sistema Internacional desenvolvidas por Arrighi (1997, 2000) e por Wallerstein (1974, 1979, 1988, 2001). Em seus trabalhos, os autores admitem o Sistema Internacional como o produto dos processos sociais e históricos conhecidos como capitalismo histórico (ARRIGHI, 2000; WALLERSTEIN, 2001). Através desse arranjo social, político e econômico específico desenvolvido na Europa do século XIV que as diversas partes do globo terrestre se entregaram em um só sistema econômico e interestatal capitalista, no que Arrighi (2000) denominou de Sistema-mundo e Wallerstein (1974) denominou de Economia-mundo¹.

Contudo, o foco desse estudo não está em analisar o Sistema-mundo, e sim o Brasil. Dessa forma, a maioria dos países, incluso o Brasil, não integram o Sistema-mundo de forma harmoniosa, sendo necessário ter uma perspectiva crítica sobre tal integração ao sistema. Tal perspectiva é fornecida pela caracterização da estrutura desse Sistema-mundo feita por Arrighi (1997). Como dito anteriormente, a introdução dos Estados em um só Sistema Internacional se deu ao longo do desenvolvimento do capitalismo histórico e que o momento e a forma como tais países foram introduzidos em tal sistema influenciam a sua posição atual no Sistema-mundo (ARRIGHI, 2000; WALLERSTEIN, 2001). Pode-se dizer que, à medida que regiões, ou determinados países, do globo eram inseridas nesse sistema, logo iniciavam sua participação no circuito da produção ou do comércio global (WALLERSTEIN, 1974)².

¹ É importante salientar que, a partir da ideia de um Sistema-mundo, conclui-se que, no Sistema Internacional, existe certa ordem hierárquica – apesar do sistema político dos Estados não permitir tal situação – baseada nas trocas desiguais realizadas no comércio internacional (WALLERSTEIN, 2000; 2001). Essas trocas desiguais, por sua vez, estão diretamente ligadas a introdução dos países no Sistema-mundo ao longo do desenvolvimento capitalismo histórico (WALLERSTEIN, 2000; 2001).

² Foi assim que a América Latina foi inserida no Sistema-mundo, como fornecedora de metais preciosos e produtos primários no século XVI e a Ásia, seja o leste ou o sudeste do continente, como fornecedores de especiarias e seda, por exemplo (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000).

A participação, no que hoje é um sistema capitalista global, traduz-se no que se chama atualmente de Divisão Internacional do Trabalho. Em tal divisão os Estados estão integrados em redes de produção e comércio internacionais, nas quais cada nação é responsável por alguma atividade dentro desse processo (fornecimento de matérias-primas, mão de obra, capital, etc;). Contudo, os ganhos das partes integrantes dessa divisão não se dão de forma equânime (WALLERSTEIN, 2001). A diferença de ganhos das diferentes atividades exercidas pelos diferentes países, na realidade, transforma a Divisão Internacional do Trabalho em uma estrutura estratificada, na qual os diferenciais de ganhos impedem que o Estados que se encontram em uma posição de menor vantagem tenham os recursos suficientes para realizar as mudanças necessárias³ para alcançar uma melhor posição na Divisão Internacional do Trabalho (WALLERSTEIN, 1979; 2001).

Aproximando-se da ideia de Wallerstein, Arrighi (1997) também identifica a existência da estratificação do Sistema Internacional. Assim como Wallerstein, o autor identifica que o Sistema-mundo é composto por três diferentes grupos de Estados. A composição desses grupos está diretamente ligada à Divisão Internacional do Trabalho, na qual, dentro das inúmeras cadeias de comércio globais, as atividades empreendidas por diferentes países são remuneradas de forma desigual (ARRIGHI, 1997).

O Sistema-mundo, dessa forma, estratifica-se de acordo com os diferenciais de ganho entre os membros componentes das cadeias de mercadorias do globo. Tal estratificação se traduz, no Sistema-mundo, em três grupos diferentes de países que correspondem ao nível de ganho que esses países recebem na Divisão Internacional do Trabalho. Esses grupos são chamados de periferia, semiperiferia e núcleo orgânico⁴, no qual as vantagens nas cadeias globais é crescente, respectivamente⁵ (WALLERSTEIN, 1979; ARRIGHI, 1997). A estratificação do sistema se torna mais drástica quando se entende que são atividades produtivas que ocorrem dentro dos Estados que determinam a remuneração desses nas cadeias globais. Contudo, conforme o ganho, as economias nacionais têm a capacidade de levar a cabo inovações produtivas e ou organizacionais que garantem a manutenção da sua posição no

³ Como mudanças necessárias, pode-se identificar a mudança na estrutura produtiva do país. Nesse sentido, Wallerstein (2001) e Arrighi (1997) reconhecem a existência de atividades que rendem maior lucratividade sobre outras, no que os autores chamam de atividades de centro e de periferia.

⁴ Também se referenciará aos países do núcleo orgânico nesse trabalho como países centrais.

⁵ É importante salientar, apesar de não ser o foco desse trabalho, que tais capacidades de inovação estão muito ligadas, nos dias atuais, ao advento da verticalização das empresas, principalmente norte-americanas, no que Arrighi chama de Revolução Organizacional do final do século XIX e a transnacionalização dessas na segunda metade do século XX (ARRIGHI, 1997; 2000).

Sistema-mundo (WALLERSTEIN, 1979; ARRIGHI, 1997). Essa dinâmica acaba levando a um ciclo virtuoso para os países do núcleo orgânico, e a um vicioso para os periféricos.

A semiperiferia, por sua vez, acaba entrando em uma dinâmica diferente devido ao seu status intermediário no Sistema-mundo. Arrighi identifica os países semiperiféricos como aqueles que, dentro de suas fronteiras, comportam atividades de núcleo e de periferia. Dessa forma, tais países conseguem se manter em um status intermediário no Sistema-mundo, justamente por conseguir explorar suas capacidades competitivas, no que diz respeito aos custos de produção, ligados às suas atividades periféricas contra a competição dos países do núcleo orgânico. Ao mesmo tempo, os países semiperiféricos também conseguem se manter em uma posição de vantagem contra os países periféricos, pois têm maior competitividade, no que diz respeito às taxas de lucros provenientes de suas atividades típicas de núcleo orgânico (ARRIGHI, 1997).

Algumas consequências surgem dessa dinâmica. A primeira delas, ressalta Arrighi, é a posição estrutural da semiperiferia, uma vez que a sua economia dual - por assim dizer - possibilita-os a alcançar uma posição melhor do que a dos países periféricos, da mesma forma que os permite “sobreviver” a tendências de periferização relacionados à competição econômica com o centro orgânico. Contudo, ao mesmo tempo em que o movimento de periferização é impedido através dessa estratégia de atuação no Sistema-mundo, a chegada ao status de país do núcleo orgânico também é dificultada ou impedida⁶ (ARRIGHI, 1997).

Feita a descrição da estrutura do Sistema-mundo e a sua dinâmica, pode-se voltar a descrever a dinâmica mais específica da Divisão Internacional do Trabalho o longo do século XX. É importante salientar que, desde 1945, o Sistema-mundo se encontra sobre a hegemonia norte-americana (ARRIGHI, 2000). Foi durante esse período, que alguns países periféricos e semiperiféricos conseguiram melhorar a sua posição relativa na estrutura do Sistema-mundo. Na América Latina, por exemplo, o Brasil inicia um vigoroso processo de desenvolvimento econômico que o retira de uma economia agroexportadora simples para uma economia industrial diversificada. Já no Leste Asiático, a economia Japonesa apresenta um crescimento econômico tão impressionante quanto a brasileira. Além disso, nessa região do continente

⁶ O impedimento do alçamento dos países semiperiféricos ao núcleo orgânico ocorre da periferização das atividades do núcleo orgânico ao longo do tempo resultante da concorrência entre países semiperiféricos e centrais nesse tipo de atividades. Como os países centrais são o loco dos processos de inovação produtiva e organizacional, devido a sua parcela maior de renda na divisão internacional do trabalho, novas atividades econômicas com configuração de atividades de núcleo orgânico surgem nesses países. Nesse processo de concorrência, os países semiperiféricos não conseguem promover tais processos de inovação devido a sua menor parcela de renda e sua composição econômica dual. Essa dinâmica que confere o status estrutural da semiperiferia, uma vez que impossibilita os países que a compõem a chegar a um status de núcleo orgânico (ARRIGHI, 1997).

asiático, o processo de desenvolvimento econômico foi disseminado para o restante da região, o que resultou em uma região economicamente dinâmica (ARRIGHI, 1997).

Os efeitos sistêmicos desse crescimento econômico disseminado foi o aumento das pressões competitivas e das concorrências intercapitalista por todo o sistema capitalista. Nesse processo, a potência hegemônica dava sinais de fadiga e incapacidade de reger a organização do sistema e competir com esses novos polos de desenvolvimento. A guerra do Vietnã mostrou que a hegemonia dos Estados Unidos já não era imbatível e a competição econômica interestatal se apresentava como um desafio que a economia estadunidense talvez não tivesse as condições de superar (VISENTINI, 1992; ARRIGHI, 2000). A inflação resultante dos gastos com a guerra na Indochina e a manutenção da balança comercial deficitária para manter a liquidez do sistema monetário internacional se tornaram um fardo custoso para a economia norte-americana (TAVARES, 1997; FIORI, 2008).

A partir da década de 1970, porém, os Estados Unidos realizam o movimento para reaver a sua hegemonia. Através de imposições às principais fontes de pressões competitivas que existiam no Sistema-mundo contra o seu próprio aparato econômico. Tais imposições, no Leste Asiático foi o levantamento de barreira para a continuação do desenvolvimento econômico japonês, como a valorização da moeda japonesa e o fechamento dos mercados norte-americanos aos produtos japoneses (TAVARES, 1997; MEDEIROS, 2004). No Brasil, as imposições estiveram ligadas à pressão pela abertura econômica do país, suspensão do modelo de desenvolvimento econômico vigente e a aceitação dos preceitos ideológicos hegemônicos (TAVARES, 1997; CANO, 1999).

O efeito de tais imposições, ao Japão, foi o deslocamento das atividades industriais de suas empresas para outros países do leste asiático que apresentassem vantagens competitivas comparativas, como a abundância de mão de obra ou insumos baratos. O resultado de tal movimento, foi a criação de uma região economicamente integrada, transformando-se algumas das economias como Coreia do Sul e China de produtoras de produtos primários em potências industriais, a partir de um parque industrial dinâmico e com um sistema financeiro capaz de suportar inversões nos seus processos produtivos, além de manter uma posição superavitária da região como um todo em relação aos Estados Unidos (ARRIGHI, 1997; 2000; MEDEIROS, 1997; FIORI, 2008).

Apesar da criação de uma integração produtiva na região e a estratégia dos Investimentos Diretos Externos como uma forma de contornar a política norte-americana do

dólar forte⁷, os anos subsequentes aos Acordos de Plaza, e a partir da década de 1990 principalmente, a economia japonesa vai entrar em um período de crescimento reduzido⁸, se comparado aos anos anteriores, devido à atração de seus capitais – que poderiam estar sendo invertidos no processo produtivo japonês – para o financiamento da dívida pública norte-americana, através da compra de títulos da dívida desse país (MEDEIROS, 2004).

A reestruturação da hegemonia norte-americana para América Latina, por sua vez, não teve os mesmos efeitos positivos do que no Leste Asiático. A elevação das taxas de juros do Banco Central norte-americano levou à escassez e à saída de capitais internacionais de longo prazo que financiavam as inversões no sistema produtivo dos países de diversas regiões do globo, incluindo-se o Brasil, encerraram um ciclo de expansão econômica. Além disso, a recessão nos países centrais, diminuindo o volume de exportações dos países latino-americanos e a queda nos preços das commodities impediram que o déficit na conta capital fosse compensado pelas transações correntes (MEDEIROS, 1997; CASTRO; SOUZA, 2004).

Agravando a situação, os fluxos de capitais internacionais para financiar as inversões no sistema produtivo não cessaram para os países do Leste Asiático. Dessa forma, os países latino-americanos, além das restrições já apresentadas e a crise da dívida externa que os países da região sofreram durante a década de 1980, terão que disputar com os países do leste asiático pelos mercados do núcleo orgânico, questão que será vencida pelos países orientais a partir da década de 1990 (MEDEIROS, 1997; TAVRES, 1997). A situação é agravada ainda mais quando muito dos países latino-americanos perdem o status de nação mais favorecida como países recém-industrializados – movimento articulado pelos Estados Unidos, o que faz com que esses países não desfrutem mais de acesso facilitado aos mercados centrais, ao mesmo tempo que sofram pressões pela sua abertura comercial (BATISTA JR, 1992).

Após a década de 1980, o Brasil, assim como a América Latina, se reinsere na economia mundial como economias estáveis. Contudo, os capitais que chegam aos países da região nessa década são de curto prazo e de caráter especulativo (MEDEIROS, 1997; TAVARES 1997). E, no caso brasileiro, tais capitais não eram utilizados mais para a inversão no sistema produtivo,

⁷ Tavares (1997) chamou de diplomacia do dólar forte as políticas adotadas pelos Estados Unidos após a determinação do fim da conversibilidade do dólar para o ouro. Tal política visava a reestruturação, não só da economia e da cadeia produtiva norte-americana, como a própria hegemonia desse país. No plano internacional, tal política esteve vinculada a atração de capitais internacionais, privados e – nesse caso – principalmente dos bancos centrais europeus e japonês para financiar a dívida pública norte-americana e o desajuste fiscal do país.

⁸ É importante salientar que, além do Japão, a Europa - e principalmente a Alemanha - vão entrar em um processo semelhante pelos mesmos motivos. Obviamente, necessita-se levar em conta algumas peculiaridades do processo europeu, como a criação da zona do euro, por exemplo, e as consequências dessa para a política monetária e fiscal desses países (TAVARES, 1997).

mas sim para garantir a estabilidade cambial, monetária e, conseqüentemente, da economia como um todo. Mais do que isso, a economia brasileira vem passando por grandes transformações no século XXI. A composição do PIB brasileiro aponta para uma tendência de redução da participação industrial no PIB brasileiro, mais da metade dos produtos exportados pelo país eram básicos ou semimanufaturados e, conseqüentemente, a maioria dos principais parceiros comerciais do Brasil são compradores desses produtos (IEDI, 2000; IEDI, 2008; IEDI, 2016a; IEDI, 2016b).

O presente estudo, dessa forma, levando em consideração as mudanças ocorridas no Sistema-mundo ao longo do século XX e após o movimento de reestruturação da hegemonia norte-americana. Considerando a ascensão do Leste Asiático como um polo econômico dinâmico na economia global. Pesando os processos econômicos que ocorreram no Brasil ao longo do século XX e a reinserção do Brasil na economia mundial como um novo modelo de desenvolvimento econômico nos anos 1980 e 1990. Por fim, considerando a estrutura apresentada até aqui do Sistema Internacional tem como problema: **Como se deu o processo participação brasileira na Divisão Internacional do Trabalho do Sistema-mundo ao longo do século XX até a chegada do novo milênio?**

Para responder tal pergunta, algumas **hipóteses foram** elaboradas. São elas: **(I)** No último quarto do século XX, as medidas tomadas pelos Estados Unidos, principalmente no campo econômico, tiveram importantes conseqüências para o Brasil, no que diz respeito a estrutura produtiva brasileira; **(II)** A ascensão do Leste Asiático no cenário econômico internacional causou a erosão da estrutura industrial manufatureira e de maior valor agregada brasileira; **(III)** O perfil do setor produtivo brasileiro, atualmente, no qual a indústria vem perdendo importância na composição do PIB, alteraram a participação brasileira na Divisão Internacional do Trabalho, passando de um país semiperiférico para um país periférico, o que tem implicações para o próprio desenvolvimento e inserção internacional do país.

Destarte, o **objetivo geral** deste trabalho é entender como o Brasil se posicionou na estrutura do Sistema-mundo ao longo do século XX e qual foi, se houve, a alteração na posição brasileira dentro dessa estrutura no início do século XXI. Ou seja, tem-se como objetivo geral efetuar uma análise descritiva dos processos que ocorreram no país, no que tange às escolhas de políticas macroeconômicas, institucionais e de política externa que afetaram sistemicamente a posição brasileira na Divisão Internacional do Trabalho.

Tem-se como **objetivos específicos**, primeiramente, compreender as mudanças sistêmicas ocorridas durante o século XX para, dessa forma, entender como essas afetaram o desenvolvimento econômico do Brasil no período histórico abordado e, conseqüentemente,

como essas mudanças sistêmicas afetaram a atual posição brasileira no Sistema Internacional. Tais mudanças sistêmicas, mais especificamente, seriam a ascensão dos Estados Unidos como Estado hegemônico do Sistema-mundo e a subsequente reestruturação da hegemonia norte-americana a partir da década de 1970 e os seus desdobramentos para os fluxos de capitais e IDEs para a economia global e para o Brasil, além da atuação política norte-americana para retomar a liderança econômica no período recente.

O segundo objetivo específico, diretamente ligado ao primeiro, é entender os aspectos sistêmicos e endógenos que levaram os países do Leste Asiático a tomar um protagonismo na economia mundial a partir do último quarto do século XX. Sendo assim, investigar-se-á os motivos sistêmicos que corroboraram para a ascensão econômica dessa região, assim como os fatores endógenos. Nesses dois aspectos, destaca-se a atuação norte-americana em relação ao Japão com o intuito de reverter os déficits comerciais deste com o país asiático. Também se investigará a dinâmica regional que se formou no leste asiático, mais especificamente a questão do voo dos gansos, dando enfoque, primeiramente, ao papel dos IDEs japoneses para os outros países da região e, por fim, as medidas tomadas pelo Estado chinês⁹ que possibilitaram o país a chegar nesse patamar de desenvolvimento econômico.

Por fim, dedicar-se-á o espaço final do trabalho para justamente analisar as questões relativas ao Brasil. Nesse sentido, iniciar-se-á buscando entender os efeitos para a economia e a inserção internacional do país das medidas tomadas pelos Estados Unidos, assim como se analisará as consequências da ascensão do Leste Asiático como polo econômico dinâmico com o mesmo objetivo. Após essa análise, o trabalho irá tentar as respostas dadas ao Brasil a esses desafios, ao nível nacional, regional e internacional, para, ao final, fazer um balanço da participação brasileira na Divisão Internacional do Trabalho.

A escolha desse tema e dessa problemática para o trabalho tem como **justificativa** a atual conjuntura da posição brasileira no cenário internacional. No final da década de 1990 e início do século XXI, o Brasil se apresentava novamente no cenário internacional como um player importante. Articulações em foros multilaterais diversos, participações em missões de paz, projetos de integração econômica e a reforma do Conselho de Segurança da ONU se tornaram pautas de ação brasileira na política externa. Todas essas ações estavam respaldadas em um novo ciclo de crescimento econômico considerável que não havia sido visto nos últimos 20 anos. Todos esses fatores levaram a um sentimento coletivo de que os problemas que levaram à crise da década de 1980 e início da década de 1990 foram superados. A metade da

⁹ Questões sistêmicas também serão levadas em conta na análise.

segunda década desse século, contudo, já apresenta uma outra realidade. Com uma crise econômica que já se estende por 4 anos (e sem tendência de melhora) coloca em perspectiva as projeções positivas para a inserção internacional do país e para a realidade doméstica de forma geral.

A situação atual nos faz questionar se os desafios apresentados ao país no final da década de 1970 e 1980 foram superados pelo país. Pode-se questionar - por outro lado -, e se admitindo que o Brasil encontrou respostas para os desafios sistêmicos do período, as consequências de tais escolhas feitas pelos governos brasileiros no decorrer desses anos. É nesse sentido que um trabalho que retome as questões sistêmicas que podem ou influenciaram o desenvolvimento econômico e a inserção internacional do Brasil nas últimas décadas se torna relevante academicamente e socialmente, uma vez que tal trabalho pode ajudar a trazer respostas para a superação da situação atual do país.

Como o presente trabalho busca trazer uma análise holística da participação brasileira na Divisão Internacional do Trabalho, o **referencial teórico** desse trabalho utilizado será aquele que aborda a questão da Divisão Internacional do Trabalho. Contudo, para podermos chegar a essa conceituação, necessita-se explicitar a estrutura em que essa divisão do trabalho está inserida. Wallerstein, resume de forma clara o que se poderia considerar como estrutura da Economia-mundo, para ele, ou do Sistema-mundo. Segundo o autor, o Sistema-mundo é “uma unidade com uma única Divisão Internacional do Trabalho e com múltiplas culturas” (WALLERSTEIN, 2000, p. 75)¹⁰. Entende-se como unidade única a estrutura do Sistema Internacional¹¹, em contraponto a outros sistemas regionais ou minissistemas¹², que existiram antes do desenvolvimento do Sistema-mundo. Ao caracterizar o Sistema Internacional como contendo uma única Divisão Internacional do Trabalho, admite-se que tal sistema opera dentro da lógica do modo de produção capitalista. Contudo, a característica dessa divisão do trabalho é que, estando dentro da lógica capitalista, nem todos os constituintes desse sistema receberão as mesmas vantagens e ganhos pelas suas atividades dentro dessa divisão, no que se pode

¹⁰ Tradução realizada pelo autor.

¹¹ Aqui, torna-se oportuno deixar claro as nomenclaturas utilizadas até aqui, no que se refere ao Sistema Internacional e Sistema-mundo ou Economia-mundo. Utilizou-se sem diferenciações a ideia de Sistema Internacional e Sistema-mundo, pois o presente estudo os considera sinônimos. Contudo, deve-se levar em consideração que, ao se falar no Sistema Internacional, refere-se às estruturas referentes ao Sistema-mundo.

¹² A definição de Wallerstein citada acima foi retirada de uma discussão realizada sobre o autor sobre as características da Economia-mundo. Para ele a Economia-mundo se apresenta como único Sistema Internacional de fato por abarcar todas as regiões do globo e que, nesse caso, integram um único modo de produção, que é o capitalista. Na Antiguidade, os impérios romano ou chinês eram considerados minissistemas, pois, segundo o autor, apesar de possuírem uma estrutura própria e um funcionamento próprio, os seus sistemas possuíam um alcance limitado (WALLERSTEIN, 2000).

chamar de trocas desiguais entre os Estados. Essa característica torna a Divisão Internacional do Trabalho uma estrutura desigual entre as nações que a compõem (WALLERSTEIN, 2000; WALLERSTEIN, 2001).

A visão de Wallerstein (1979, 2000) sobre o Sistema Internacional é compartilhada por Arrighi (1997). Para esse autor, as remunerações desiguais das atividades dos Estados levam à estratificação do sistema como um todo. Essa estratificação é cristalizada em três camadas: núcleo orgânico, semiperiferia e periferia. Para Arrighi, o Sistema-mundo, dessa forma, é caracterizado por uma hierarquização econômica, enquanto que, no nível político, os Estados juridicamente, encontram-se em pé de igualdade (ARRIGHI, 1997). Os âmbitos político e econômico estão interseccionados, pois, estruturalmente, as atividades econômicas que geram os ganhos desiguais ocorrem dentro de fronteiras nacionais – as diferentes culturas de Wallerstein. Além disso, historicamente, o Estado-nacional se tornou o *loci* da acumulação de capital desde o período elisabetano no século XV (ARRIGHI, 1997; 2000).

Além das definições de Sistema Internacional, o trabalho também utiliza o conceito de hegemonia. Utilizar-se-á a definição de diferentes atores sobre o conceito. Destaca-se a utilização dos conceitos instrumentalizados por Cox (1987, 2007), Strange (2004) e Faria (2013). Os três autores abordam a questão dos diferentes elementos constitutivos que compõem, o que nesse trabalho se convencionou de chamar de estrutura da hegemonia ou estrutura hegemônica. Através desses conceitos, pode-se justificar determinadas ações que os Estados estudados tomaram e que não seriam justificadas analisando apenas a ótica econômica ou da produção.

O trabalho, para responder a problemática apresentada anteriormente, utilizará como **metodologia** a análise qualitativa, através da investigação histórica dos processos políticos e econômicos que ocorreram ao longo do século XX e início do século XXI, no tocante o Brasil, o Sistema-mundo e seus agentes e a própria Divisão Internacional do Trabalho. Para a primeira seção do trabalho, utilizar-se-á os trabalhos de Arrighi (1997, 2000) e Wallerstein (1974, 2000, 2001) para explicar a estrutura do Sistema Internacional e a sua dinâmica. Dessa parte, passar-se-á para os trabalhos de Tavares (1997), Halliday (1984), Visentini (1992), Pecequilo (2011), Fiori (2008, 2014) e Duhèmil (2014) para explicar a crise da hegemonia norte-americana, as estratégias dos Estados Unidos para superar tal crise e as consequências sistêmicas de tais ações. Não obstante, serão abordadas as políticas específicas dos Estados Unidos para os países analisados nesse trabalho.

A segunda parte desse artigo busca analisar os efeitos sistêmicos da reestruturação no Leste Asiático. Para tanto, os trabalhos de Arrighi (1996, 1997, 2000, 2007), Medeiros (1997),

Melin (1997), Torres Filho (1997), Ozawa (2001; 2005), Cox (2013), Elson (2013) e Kissinger (2016) serão utilizados nessa parte do estudo. Os autores citados oferecem explicações sobre as reações dos países da região, no primeiro momento o Japão, que levaram a integração econômica e produtiva do Leste Asiático. Além disso, tais estudiosos analisam as consequências para a região dos eventos sistêmicos que ocorreram no último quarto do século XX. Ozawa (2005), por sua vez, vai focar em aspectos endógenos que explicam a ascensão do Japão na Divisão Internacional do Trabalho, assim como Elson (2013) que irá fazer o mesmo para os demais países da região. Arrighi (2007), Cox (2013) e Kissinger (2016), por sua vez, vão tratar sobre as causas sistêmicas e endógenas que levaram à ascensão da China no cenário internacional, fator imprescindível para responder à problemática desse artigo.

Por fim, a última seção abordará o caso do Brasil na Divisão Internacional do Trabalho. Para explicar a situação do Brasil no início das mudanças sistêmicas que ocorrerão durante o último quarto de século se utilizará dos trabalhos de Cervo e Bueno (2002), Castro e Souza (2008), Vigevani e Cepaulina (2011) e Hurrell (2013). Para a análise das mudanças que ocorram no Brasil durante o período e os efeitos das mudanças sistêmicas sobre o país e as respostas endógenas para tais efeitos, utilizar-se-á os trabalhos de Batista Júnior (1987, 1992), Bresser Pereira (1987), Castro (2001), Giambiagi et al (2011), os trabalhos realizados pelo IEDI (2000, 2008, 2016a, 2016b) e Oreiro e Feijó (2010).

1 AS ORIGENS E A ESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA-MUNDO

O presente capítulo tem como objetivo analisar as mudanças sistêmicas que ocorreram na década de 1970 no Sistema Internacional. Para realizar tal objetivo, torna-se imperativo explicar os movimentos realizados pelos Estados Unidos da América (EUA) durante esse período, que levaram a importantes transformações no SI e em seus atores. Ao longo deste capítulo, também se identificará o que se entende pelas estruturas do SI e os atores que o compõem.

É importante que uma pequena digressão histórica seja realizada para que se tenha um melhor entendimento da situação, conjuntural e estrutural, que levou os Estados Unidos a tomarem as ações mencionadas acima. O presente capítulo iniciará, dessa forma, elencando os fatores históricos – e as consequências desses – que levaram à conjuntura crítica de 1970 para, em seguida, expor as medidas tomadas como resposta pelos EUA a essa conjuntura. Por fim, explicar-se-á as consequências de tais movimentos dos norte-americanos para as duas regiões abordadas neste trabalho, nominalmente Leste Asiático e América Latina, com enfoque no Brasil.

Para se entender com melhor propriedade a conjuntura crítica que se desenrolava na década de 1970, duas exposições – intrinsecamente ligadas – devem ser realizadas. Primeiramente, é necessário definir a estrutura do Sistema Internacional, que engloba as ações do Estados Unidos ao longo desse trabalho para, dessa forma, entender como as dinâmicas de tal estrutura influenciaram as ações dos Estados Unidos, por exemplo, assim como, as medidas tomadas pelos EUA repercutiram de forma sistêmica no SI. Para conseguir melhor explicar a estruturação do SI, necessitar-se-á realizar uma digressão histórica para que seja possível explicar os elementos que deram a forma para o Sistema, assim como as recorrências que ocorrem dentro do próprio. A realização dessa tarefa é importante, pois auxilia na análise das ações norte-americanas, foco do estudo deste capítulo.

1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DA HEGEMONIA NORTE-AMERICANA

Para uma aprofundada compreensão do Sistema Internacional, utilizar-se-á a obra de Arrighi e Wallerstein. Os dois autores, influenciados pelos trabalhos de Braudel, validam as suas construções teóricas sobre o tema a partir de uma abordagem sociológica e histórica. Em seu sentido histórico, os dois autores se baseiam na ideia de que a estrutura do Sistema Internacional, como está configurada hoje, deu-se a partir de processos de longa duração, no

que é chamado por Braudel de *longue durée*, que levaram às dinâmicas entre os Estados que se tem atualmente.

Além de históricas, as formulações dos autores também são sociológicas. Nesse sentido, os autores utilizam a sociologia como os “motores” do processo histórico, uma vez que os processos do *longue durée* ocorrem através das estruturas sociais emergentes de certo período na história. Dessa forma, a teoria dos autores traz a noção de historicidade para o seu construto teórico e da ação humana, tal concepção representando a origem da estrutura que engloba as ações dos Estados.

Explicada as premissas básicas das teorias que serão utilizadas no presente trabalho, faz-se necessário apresentá-las de forma mais aprofundada. A forma mais didática de expor os princípios teóricos dessas teorias é explicá-las a partir de seus respectivos nomes. Wallerstein (1974), que foi o primeiro a elaborar a sua teoria, denomina-a de teoria da Economia-mundo, enquanto que Arrighi (2000) – inspirado pelos trabalhos do primeiro – chama a sua abordagem sobre o Sistema Internacional de Sistema-mundo. Apesar de nomes diferentes, as duas teorias partem de premissas similares.

Os dois autores acrescentam a palavra “mundo” às suas teorias, pois – para eles – a estrutura em que o Sistema Internacional está inserido, atualmente, é a primeira realmente mundial, na qual todos os atores do sistema estão inseridos em uma mesma estrutura (ARRIGHI, 2000; WALLERSTEIN, 2001). A inserção desses atores nesse sistema não se deu de forma atemporal, assim como não esteve ausente de um *loci* geográfico, ou seja, de um espaço físico. Tal introdução se deu a partir da interação de algum desses autores entre si, que impulsionou a expansão e o englobamento do restante desses autores em um só sistema, o qual, a partir de determinado momento, abrangia todo o globo.

Tal situação específica vivenciada no continente europeu no início do século XIV era a sociedade capitalista, que começou a se desenvolver no norte da península itálica, primeiramente, e que se espalhou para o resto do continente. Nessa região, as cidade-Estados que ali havia – Milão, Veneza, Florença e Gênova, principalmente – buscavam maneiras de aumentar a sua acumulação de capital. Diferentemente do que ocorria no restante do continente, no qual os soberanos de lá - ainda no crepúsculo da Idade Média - buscavam a expansão de seus territórios em um processo que culminará na criação dos Estados-nação modernos e, conseqüentemente, do sistema capitalista e do Sistema Internacional como o conhecemos.

Antes de continuar a descrição histórica sobre a criação do atual Sistema Internacional, necessita-se apresentar os conceitos de territorialismo e capitalismo apresentados por Arrighi (2000). Para o autor, esses dois conceitos exprimem o tipo de lógica que os Estados irão adotar

para expandir o seu poder na arena internacional. Desse modo, haveria governantes que se baseariam na lógica territorialista, expandindo os seus territórios, como uma forma de aumentar as suas populações, recursos e, por fim, poder. Enquanto isso, os governantes capitalistas almejam a aumentar as suas posses sobre os meios que lhes garante a expansão de sua riqueza (ARRIGHI, 2000).

Em resumo, a lógica de acumulação de poder territorialista tem como característica a conquista e interiorização dos recursos que garantem a acumulação de poder na arena internacional, enquanto que a lógica capitalista de acumulação de poder busca se apropriar dos meios que permitem a acumulação de riqueza – e no caso do sistema capitalista em específico, o capital -, independentemente da fonte de expansão do capital estar dentro ou fora das fronteiras de determinado Estado (ARRIGHI, 2000). É importante salientar, por fim, que – excluindo-se a realidade política do final do século XV e durante o século XVI – as duas lógicas dificilmente se manifestam de forma única, sendo possível encontrar traços de ambas nas medidas tomadas pelos Estados ao longo da história¹³.

A realidade política da Europa da metade final do século XV estava diretamente pautada pelas duas lógicas apresentadas acima. No norte da península itálica as cidades-Estado de Florença, Gênova e Milão estavam voltadas para a acumulação de capital através do comércio de longa distância com o continente eurasiático – seja pela mediterrâneo e através do Oriente Médio, como era o caso veneziano, ou seja através do Mar Negro, como era o caso genovês – ou através das manufaturas – a indústria têxtil em Florença e a de armas em Milão. Enquanto isso, no restante do continente, os demais suseranos buscavam a formação de seus territórios, como era o caso da Espanha na sua empreitada da reconquista contra as forças islâmicas (ARRIGHI, 2000).

O cenário de disputas políticas e econômicas descrito acima foi o que possibilitou o início da expansão da realidade socioeconômica capitalista para o restante do globo. Tal expansão tem como gênese a disputa intercapitalista vivida na metade do século XV entre Gênova e Veneza. Como dito anteriormente, as duas cidades e, mais especificamente, as suas classes burguesas mercantes se encontravam em um processo de acumulação de capital expressivo advindo dos lucros do comércio de produtos oriundos das rotas comerciais que vinham do continente eurasiático e da China, principalmente. Quando os governos mongóis –

¹³ Na realidade, pode-se considerar que as duas lógicas serão utilizadas conjuntamente pelos países a partir da hegemonia britânica no Sistema Internacional, quando, no início do Ciclo de Acumulação de Capital britânico, a coroa inglesa nacionalizou as suas altas finanças (ARRIGHI, 2000).

intermediários dos negócios genoveses com o resto do continente asiático – desarticularam-se, a rentabilidade das rotas do Mar Negro decaiu substancialmente (ARRIGHI, 1996).

Buscando retomar os lucros perdidos, Gênova entra em conflito com Veneza pela supremacia nas rotas comerciais do mediterrâneo, que passavam pelo território bizantino e, logo após, otomano, que eram controladas pela última. A disputa teve como resultado a derrota genovesa, o que levou à retração da atividade comercial da cidade. Dessa forma, a classe burguesa genovesa necessitou buscar outra saída para a inversão de seu capital e a continuação do seu processo de acumulação de capital. A saída foi utilizar da sua liquidez obtida pela falta de rotas comerciais no Oriente e se instalar no Ocidente, nesse caso a península ibérica (ARRIGHI, 2000).

Os capitalistas genoveses se instalaram em entrepostos comerciais catalães e aragoneses com o intuito de se beneficiar das rotas comerciais oriundas do norte da África. Além disso, os capitalistas genoveses encontraram no governo territorialista da recém fundada monarquia espanhola uma oportunidade de negócios. O ímpeto expansionista espanhol, característico da sua vocação territorialista, tornou-se uma dupla oportunidade de negócios para os genoveses. Em primeiro lugar, a Espanha possibilitou a expansão das rotas comerciais ao Oriente através do atlântico, uma vez que fornecia os homens para fazer e, mais importante, garantir a segurança dessas rotas. O capital genovês entrava em cena financiando tais rotas junto à Coroa. Em segundo lugar, o ímpeto expansionista espanhol necessitava de uma fonte de financiamento para assegurar a continuidade de seus exércitos que promoviam tal expansão – seja no continente europeu ou nas recém descobertas colônias americanas -, o capital genovês logo proveu os recursos demandados pela Espanha (ARRIGHI, 2000).

A classe burguesa genovesa, assim, gradualmente passou de uma elite econômica comerciante para uma financista. Além de se tornarem os financiadores da coroa espanhola, os genoveses adquiriram as funções de um banco central contemporânea, uma vez que eram responsáveis pelo câmbio espanhol ao trocar a prata extraída nas colônias da América do Sul no mercado europeu de metais preciosos para reabastecer o governo espanhol com ouro e letras de câmbio¹⁴.

A união do territorialismo espanhol e do capitalismo genovês, dessa forma, permitiu a expansão não só da riqueza dos domínios políticos da coroa ou dos lucros dos italianos, mas

¹⁴ Os lucros que a classe genovesa retirava dessas operações advinham das diferenças de preço entre as diferentes moedas, metais preciosos e letras cambiais comercializadas no mercado europeu (ARRIGHI, 2000). Além disso, com as rendas da prata extraída nas colônias espanholas e, utilizando a renda auferida nos mercados “cambiais” do continente, possibilitavam um fluxo monetário constante para a economia espanhola, que era refém dos fluxos não constantes que eram transportados das américas (WALLERSTEIN, 1974).

também possibilitou que o próprio sistema no qual estavam inseridos fosse também levado a novas partes do globo (ARRIGHI, 2000). As Américas, principalmente, mas também o continente africano – no seu litoral, majoritariamente – e a Ásia – em alguns entrepostos – entraram na lógica desse sistema. Seja através da incorporação política dessas localidades – e de todos que ali viviam – ao espaço político da Espanha, Portugal, etc; seja através da participação no circuito de acumulação de capital da classe capitalista burguesa, principalmente (ARRIGHI, 2000).

Sobre a expansão do próprio sistema capitalista, Arrighi (2000) sustenta que ele ocorre em períodos específicos da história, no que ele chama de fase de expansão material do sistema. Essa fase, contudo, está inserido em um contexto mais amplo. Aqui a ideia da análise através de longos períodos históricas (*longue durée*) se torna mais clara. Segundo o autor citado, ao longo da história do sistema capitalista houve certos países que – graças a condições e processos específicos - foram capazes de realizar tal acumulação de capital que, além de colocá-los à frente do restante das demais nações¹⁵, produziram a expansão do próprio sistema como um todo, como no caso hispano-genovês, ao introduzir outras partes do globo ao seu processo de acumulação de capital.

Arrighi (2000) chama esses períodos, nos quais certos Estados foram capazes de realizar a expansão e acumulação de capital citadas acima de Ciclos Sistêmicos de Acumulação (CSA). Tais ciclos são o resultado de efeitos de processos de longa duração temporal, sua duração total chegando a 100 anos. Contudo, não é durante toda a duração do CSA que ocorrerá a própria expansão do sistema. A fase de expansão, na realidade, ocupa apenas a primeira metade de tal Ciclo e é durante esse período que ocorrem as fases de expansão. O caso hispano-genovês é ilustrativo. O CSA desse período não começou quando Colombo desembarcou na América ou quando os reis católicos reconquistaram Granada. Na realidade, tal ciclo iniciou ainda em Gênova quando a classe burguesa dessa cidade estava acumulando o seu capital nas rotas comerciais do Mar Negro e, por questões conjunturais, realocou suas inversões na Espanha, que tinha as condições de proteger e expandir os seus negócios¹⁶ (ARRIGHI, 2000).

¹⁵ Os países que foram os agentes dos CSA, por serem capazes de realizar acumulação de capital de tal ordem, despontam na frente do restante das nações. A sua superioridade econômica, traduzir-se-á em superioridades em outros setores, como, o bélico, industrial e tecnológico principalmente, solidificando essa superioridade. Tal proeminência no cenário internacional se traduz no alçamento deste Estado a condição de hegemonia do Sistema Internacional, uma vez que tem os recursos necessários para realizar a organização do próprio sistema (ARRIGHI, 2000). Quando a questão do CSA norte-americano for abordada mais a frente, o conceito de hegemonia será melhor explanado.

¹⁶ É por esse motivo que Arrighi não chama esse Ciclo de CSA espanhol, mas sim genovês, uma vez que foi o processo de acumulação de capital genovês e não as armas ou o exército espanhol que possibilitaram tal ciclo.

Tendo suas origens ainda na metade do século VXI, foi na década final desse século e, principalmente, na metade inicial do século XVII que a fase de expansão do CSA genovês ocorreu. Na segunda metade do mesmo século, todavia, a segunda fase dos Ciclos Sistêmicos de Arrighi teve início. Tal segunda fase é chamada pelo autor de fase de financeirização do sistema. Em tal fase, o ator agente do CSA encontra dificuldades em manter as taxas de acumulação de capital que havia auferido durante a fase de expansão do sistema, devido à concorrência que agora encontra dos demais agentes do sistema. Portanto, o Estado impulsor do CSA se volta para o setor financeiro, deixando de inverter seus lucros no lado real da economia, para manter os lucros que havia perdido (ARRIGHI, 2000).

Foi assim que ocorreu com a Espanha e a sua classe burguesa genovesa em meados do século XVII. Enfrentando grande concorrência no comércio de longa distância, a classe burguesa genovesa decidiu se dedicar às atividades supracitadas ligadas ao mercado financeiro, como os empréstimos à coroa espanhola. Assim, entrando na fase de expansão financeira do seu ciclo de acumulação, chegava ao fim o próprio CSA genovês. É importante salientar, porém, que o fim de tal Ciclo não se dá pela entrada na fase financeira da acumulação de capital, e sim devido à incapacidade da classe genovesa de seguir realizando a acumulação de capital necessária para manter tal ciclo (ARRIGHI, 2000).

A incapacidade advém do fato que, no cenário internacional da metade do século XVII, surgiram competidores que minavam a superioridade da aliança hispano-genovesa. É verdade que parte dessa competição foi resultado do próprio sucesso da empreitada comercial dessa aliança e das aspirações políticas da Casa de Castela e Aragão. Nos dois casos discutidos, a ascensão das Províncias Unidas no cenário internacional está diretamente ligada à derrocada política espanhola e financeira genovesa. No âmbito comercial, a Companhia das Índias Orientais (VOC) se tornou um desafio insuperável para o capital genovês. E, politicamente, a batalha pela independência dos próprios países baixos e, subsequentemente, a Guerra dos 30 Anos, drenou grande quantidade dos recursos da aliança supracitada, dificultando a continuação da sua acumulação de capital (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000).

Portanto, o CSA genovês chegou ao fim junto com a Guerra dos 30 Anos e a Paz de Vestfália em 1648. A Holanda, assumia o posto de nação impulsora do sistema capitalista, dando início ao seu próprio CSA. Como no caso genovês, a superioridade holandesa não se manifestou somente em 1648, mas sim ao longo do século XVI. Quando a acumulação de capital genovesa e o poderio político espanhol estavam no auge, o Estado holandês se preparava para ocupar um posto mais alto no cenário internacional (ARRIGHI, 2000).

Ao longo do século XVI, e principalmente na sua segunda metade, as Províncias Unidas foram acumulando os recursos necessários para iniciar um novo Ciclo de Acumulação. Em seu caso, os recursos holandeses provieram, assim como no caso genovês, do comércio marítimo (WALLERSTEIN, 1974; ARIGHI, 2000). No caso dos Países Baixos, a classe comerciante holandesa adquiriu seu capital do comércio no Mar Báltico – provedor, principalmente de madeira para a produção naval – e do comércio de pescados, mercado no qual os holandeses tinham ampla vantagem contra seus concorrentes (WALLERSTEIN, 1974; ARIGHI, 2000).

Esses dois mercados, todavia, tinham as suas limitações, impossibilitando a inversão cada vez maior do capital adquirido nesses mercados, neles próprios¹⁷. Portanto, outras áreas começaram a receber o investimento holandês, como agricultura (ARRIGHI, 2000, p. 138). A agricultura holandesa, na verdade, estava baseada na produção de insumos que abasteceriam as suas manufaturas, como a indústria têxtil. Dessa forma, plantas para a produção de tecidos e para o tingimento dos mesmos eram produzidas para abastecer a própria economia holandesa, garantindo-a grande superioridade competitiva contra as suas concorrentes, principalmente em relação à Inglaterra (WALLERSTEIN, 1974, p. 50-53).

É importante salientar que, devido a características geográficas, a agricultura dos Países Baixos foi caracterizada por ser intensiva em capital, devido às condições adversas para o cultivo na região (WALLERSTEIN, 1974). Além da agricultura, os holandeses se especializaram na produção de navios em uma indústria altamente padronizada e competitiva, garantindo à economia do país mais uma fonte de alta rentabilidade (WALLERSTEIN, 1974; ARIGHI, 2000).

A economia, contudo, não foi a causa única do sucesso holandês. Devido à sua luta de independência contra a Espanha, logo os Países Baixos desenvolveram as suas próprias armas para lutar contra os espanhóis. O resultado desse processo foi que, diferentemente do capital genovês, o capital holandês era protegido pelos próprios holandeses, dando uma maior autonomia ao seu capital. De certa forma, a classe capitalista genovesa se tornou refém do territorialismo espanhol, levando à perda da rentabilidade de seus investimentos, após um envolvimento cada vez maior da Coroa em guerras, drenando o erário destes e dificultando o pagamento àqueles (ARRIGHI, 2000).

Em outras palavras, o que havia garantido a expansão do sistema capitalista como um todo, foi a aliança do capital genovês com as armas espanholas, traduzida nas grandes

¹⁷ A expansão desses mercados, levariam a uma pressão no lado da oferta, decrescendo o valor de mercado desses produtos e, conseqüentemente, a rentabilidade das linhas comerciais dos holandeses. Dessa forma, a classe comerciante holandesa teve que buscar outras áreas para inverter o seu capital (ARRIGHI, 2000).

navegações, que foram patrocinadas pelos primeiros e levadas à cabo pelos segundos. Contudo, os executores de tal aliança estavam mais focados nos seus objetivos políticos territorialistas (colonização, e garantia de sua hegemonia na Europa através da casa Habsburgo) do que nos rendimentos das inversões de capital. O capital acabou se subordinando à política e ao territorialismo. O caso holandês foi diferente. Por terem a mesma nacionalidade – apesar de serem detidos por classes diferentes¹⁸ - a aliança entre capital e armas buscou o mesmo objetivo de obter lucros crescentes no comércio internacional (ARRIGHI, 2000)

No caso holandês, dessa forma, a lógica capitalista imperava. A expressão máxima da lógica capitalista holandesa, todavia, não se expressava em sua agricultura ou em seu setor de estaleiros. O que possibilitou de fato a transformação das Províncias Unidas em uma potência foi a criação da sua Companhia das Índias Orientais (VOC). A VOC não era apenas uma empresa que realizava o comércio e o transporte de mercadorias do Oriente para a Europa. Ela representava o braço econômico, armado e político das elites de Amsterdã (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000).

Pelo lado econômico, a Companhia representava, primeiramente, um recipiente para os rendimentos do capital holandês invertido em outras atividades. Os lucros adquiridos no comércio do Mar Báltico, na agricultura, na indústria e os montantes de capital especulativo da bolsa de valores de Amsterdã encontraram na VOC um importante recipiente para as suas inversões (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000). Todavia, a VOC não representava apenas uma companhia mercante, pois ela também garantia a segurança das suas rotas marítimas e de seus fornecedores no Oriente. Dessa forma, os holandeses internalizaram o que os genoveses terceirizavam para os espanhóis. Por fim, a Companhia também era o agente colonizador do Estado holandês, já que era através desta que a conquista e administração dos territórios coloniais holandeses no Oriente eram realizadas (ARRIGHI, 2000).

Distinções devem ser feitas, todavia, sobre o tipo de ação que a VOC realizou em comparação com os espanhóis. Como já dito anteriormente, as aquisições territoriais feitas pelos holandeses estavam estritamente submetidas à lógica capitalista¹⁹. O resultado foi que diferentemente dos espanhóis, que construíram espaços de vasta extensão colonial, as

¹⁸ Enquanto que o capital holandês estava sobre a posse das classes de comerciantes do país, as tropas e armas eram de propriedade da classe rentista detentora das terras (ARRIGHI, 2000).

¹⁹ “Assim, a VOC combinou o que os portugueses já haviam levado para o oceano Índico (um poderio naval superior e um vínculo organizacional direto com os mercados de produtos orientais) com o que faltara à iniciativa ibérica, a saber: a obsessão pelo lucro e com a “economia”. (...) Ela reduziu os envolvimento que não geravam retornos financeiros satisfatórios e complementou o poderio visível e dispendioso de seu aparelho de utilização e controle da violência com um poder invisível e, uma vez adquirido, autofinanciador, gerado pelo controle exclusivo da oferta de especiarias finas provenientes da área do oceano Índico” (ARRIGHI, 2000, p. 159).

conquistas territoriais da VOC foram menores. Tais aquisições coloniais feitas pela Companhia tinham como objetivo garantir o suprimento e monopólio do mercado de especiarias na Europa (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000)²⁰.

O acesso monopolístico não só permitiu à classe comerciante de Amsterdã a manutenção de uma taxa de lucros dos produtos do Oriente. A capital dos Países Baixos se transformou no local de armazenamento não só desses produtos, como também de trigo, lã, etc. Se tornando o grande armazém do mercado europeu, os capitalistas holandeses foram capazes de especular sobre os preços do que os mesmos estocavam. Assim como os genoveses com as letras de câmbio e metais preciosos no século XVI, a especulação se tornou um dos ofícios mais lucrativos da burguesia do país do noroeste europeu. Em tempos de guerra, como os vividos na primeira metade do século XVII, os lucros vindos da especulação desses preços eram maiores ainda devido aos distúrbios provocados pela demanda ou oferta de alguns desses produtos (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000, p. 141).

Graças à sua centralidade para o comércio europeu, Amsterdã também se transformou no centro financeiro do continente. Justamente por ser o entreposto comercial mundial, o setor financeiro holandês se tornou o mais expressivo da Europa a partir da metade do século XVII até meados do século XVIII. As grandes quantidades de ouro que entravam para os cofres dos bancos da Holanda garantiram o superávit de sua balança de pagamentos e, mais importante, a sua solvência na economia mundial, o que era raro no período. A sua robustez econômica atraiu os capitais de outras partes do continente, temerosos com a solvência dos bancos de outras nações (WALLERSTEIN, 1974, p. 64). A robustez do mercado financeiro holandês permitiu que os seus bancos se tornassem o principal credor no mercado europeu e as suas moedas se tornassem a moeda forte do continente a partir da metade do século XVII, tornando a Holanda a garantidora da liquidez da economia mundial (WALLERSTEIN, 1974, p. 66; ARRIGHI, 2000, p. 142).

A sua pujança financeira completava, dessa forma, o ciclo virtuoso no qual estava baseada a superioridade holandesa. O ciclo se inicia com o comércio do Mar Báltico, passando pela produtividade mais eficaz de que a de seus concorrentes nas áreas agrícola, têxtil e naval.

²⁰ Devido ao caráter de artigos de luxo que as especiarias orientais representavam, o mercado demandante na Europa era restrito, uma vez que a quantidade de compradores não era abundante. A concorrência entre as nações europeias que realizavam esse comércio marítimo resultava na queda dos preços e, conseqüentemente, das margens de lucro. A solução encontrada pela VOC para manter as suas taxas de lucro foi conseguir o monopólio do abastecimento de seus produtos. Os holandeses realizaram isso através da força com a conquista de determinados territórios. Além de manter um abastecimento garantido de seus produtos, a Companhia também conseguiu aleijar seus competidores na região, garantindo o controle sobre a passagem no estreito de Sunda e tendo a supremacia marítima nos arquipélagos da Oceania (WALLERSTEIN, 1974, p. 55-56-71).

Os lucros advindos desses dois setores eram, então, invertidos para a VOC – que também era o braço armado do país – que com seu comércio e transporte abastecia os armazéns de Amsterdã. Com a sua posição de entreposto comercial garantida, a burguesia dos Países Baixos podia auferir mais lucros com a especulação dos preços das mercadorias armazenadas. Por fim, com as transações realizadas graças ao comércio, um grande fluxo de metais preciosos entrou no sistema financeiro holandês, permitindo-lhe a liderança no mercado creditício e monetário europeu na segunda metade do século XVII (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000).

Essa foi a dinâmica que permitiu à Holanda protagonizar o seu CSA. Como dito, os CSA possibilitaram a própria expansão do sistema capitalista, o que não foi diferente no caso holandês. Se o ciclo anterior havia introduzido ou “descoberto” a América, a costa africana e partes do sudeste e sul da Ásia, durante esse ciclo esses locais foram consolidados como parte integrante do circuito de acumulação de capital. América, África e Ásia, agora, não estavam somente ligados ao sistema capitalista europeu, como agora eram parte integrante do mesmo, expandindo, dessa forma, o próprio sistema que inicia seu processo de mundialização. O capitalismo deixava, assim, de ser um sistema socioeconômico específico da Europa para começar a se tornar global, iniciando o processo da Economia-mundo de Wallerstein e do Sistema-mundo de Arrighi (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000).

Para o presente trabalho, todavia, o processo de mundialização do sistema capitalista tem como fenômeno mais importante a introdução das outras áreas supracitadas dentro do regime de acumulação de capital europeu. A introdução dessas regiões, como já foi abordado, não se deu de forma pacífica, transformando as entidades políticas e sociedades locais subordinadas à lógica territorialista ou capitalista dos países europeus. A situação que deve ser destacada, todavia, é o processo embrionário de criação de uma Divisão Internacional do Trabalho, no qual as colônias ou localidades subjugadas tinham o objetivo de manter a acumulação de capital na Europa. Tal processo, que será melhor abordado a frente, é chamado por Wallerstein de periferização (WALLERSTEIN, 1974; WALLERSTEIN, 2001; ARRIGHI, 1996).

A Holanda, portanto, foi responsável pela ampliação e consolidação do sistema capitalista como um todo e de seu próprio poderio econômico e militar (baseado quase que exclusivamente em sua esquadra). O sucesso dos Países Baixos logo levou outros países a tentarem emular os processos realizados pelos holandeses, com o intuito de superar da própria Holanda. Além da tentativa de reprodução do modelo econômico holandês, outra estratégia utilizada pelos concorrentes destes foi o confronto direto, como a Inglaterra durante quase um

século e a França na segunda metade do século XVII²¹. Tal estratégia não pode ser considerada como causa fundamental para o declínio holandês, porém se pode admitir que certas vitórias bélicas garantiram a continuidade dos processos de emulação do ciclo de acumulação holandês (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000).

Após a paz garantida pelo fim da Guerra dos 30 Anos e o Tratado de Vestfália em 1648, o restante das nações europeias estava livre para organizar suas estruturas econômicas, políticas e militares para iniciar a corrida contra a Holanda. Nesse sentido, a Inglaterra, já em 1651, lança o seu Ato de Navegações, que tinha como objetivo garantir que as companhias navais inglesas realizassem o transporte de produtos para a Inglaterra. Além disso, a lei também visava a minar o comércio de entreposto realizado em Amsterdã, uma vez que só as embarcações dos países produtores da mercadoria poderiam realizar o transporte, além dos ingleses (WALLERSTEIN, 1974, p. 84).

A resposta holandesa foi imediata. Um ano após a criação do Ato de Navegações, Inglaterra e Holanda entraram em guerra. O objetivo dos holandeses era garantir o livre acesso de seus barcos e, conseqüentemente, de suas mercadorias. Ao fim do conflito, todavia, os Países Baixos sofreram a derrota e o revés de ter que aceitar a validade da lei de Cromwell. Vinte anos depois, uma segunda guerra entre os dois países se desenrolou, tendo a Holanda adquirido o resultado favorável. No tratado de paz que concluiu esse conflito, os Países Baixos cediam Nova Amsterdã, na América do Norte, em troca do controle do Suriname, na América do Sul e a ilha de Pulo-Run, na Oceania, que era uma importante produtora de especiarias²² (WALLERSTEIN, 1974, p. 84-85).

Apesar da vigência do Ato de Navegações, de nada adiantava tal lei se o comércio de especiarias do Oriente era controlado pela VOC holandesa. O comércio de especiarias continuaria fluindo para Amsterdã e não para Londres, apesar do monopólio de transporte inglês para os seus portos. A solução encontrada pelos ingleses para competir com os holandeses foi levar a competição comercial para a região em que estes eram mais frágeis, o Atlântico. Diferentemente da VOC, a Companhia das Índias Ocidentais (WIC) era muito menos rentável que a sua irmã. O objetivo inicial da WIC, na realidade, foi minar o fluxo de

²¹ Entre Holanda e Inglaterra ocorreram quatro guerras, principalmente desdobradas nos mares, ao longo dos séculos XVII e XVIII. A primeira delas (1652-1654) permitiu aos ingleses levarem a cabo a sua estratégia de tentativa de copiar os holandeses, enquanto que a última (1781-1784) selou definitivamente o fim da era holandesa e marcou o início do alçamento ao posto mais alto no cenário internacional do Reino Unido. A invasão francesa aos Países Baixos (1672-1678) não teve os mesmos efeitos determinantes para a França quanto as guerras anglo-holandesas, contudo serviram de indicativo para os limites da acumulação holandesa (WALLERSTEIN, 1974).

²² Tal troca confirma o pensamento holandês de garantir o monopólio das ofertas dos produtos do Oriente.

metais preciosos que iam das colônias espanholas para a metrópole, o que realizaram com certo sucesso. Após o declínio hispano-genovês e a independência holandesa, a WIC procurou realizar o mesmo tipo de serviços que a VOC. No caso do Atlântico, esse serviço era a realização do comércio triangular (ARRIGHI, 2000).

A WIC, porém, nunca teve o mesmo sucesso do que a Companhia das Índias Orientais com o comércio triangular no Atlântico. O fracasso está baseado na lógica intrinsecamente capitalista holandesa, uma vez que o comércio de entreposto era insuficiente para o comércio triangular do atlântico devido às características desse. O comércio triangular estava baseado no fornecimento de manufaturas da metrópole para as colônias americanas em troca de açúcar, algodão e ouro que, por sua vez, eram trocados pela mão-de-obra escrava que realizava a produção dos itens citados acima (ARRIGHI, 2000). Contudo, era necessário ter o controle da produção nas áreas coloniais para tornar tal negócio rentável, situação que, devido à submissão das aquisições territoriais à acumulação de capital, fez com que os holandeses pouco investissem nesse negócio²³ (ARRIGHI, 2000).

Foi a Inglaterra, então, que assumiu o papel de promover o comércio triangular atlântico. Dois fatores explicam a predominância inglesa no atlântico. O primeiro, já abordado, foi a falta de interesse ou a incapacidade holandesa de realizar o comércio nessa região ao mesmo tempo da inviabilidade de concorrência das outras nações com a Holanda no oceano Índico. O segundo fator, por sua vez, está ligado ao tipo de mentalidade que havia na elite inglesa. Diferentemente de seu concorrente, a Inglaterra era um governo territorialista que, ao ver o sucesso dos holandeses, decidiu emular a estratégia desses. O comércio triangular foi mais eficientemente explorado pelos ingleses devido às suas colônias produtoras no Caribe e na América do Norte, que eram frutos de suas aquisições territorialistas²⁴ (ARRIGHI, 2000).

O Ato de Navegações inglês, por sua vez, era justamente uma tentativa de reproduzir a estratégia holandesa, no que diz respeito ao comércio ultramarino. Como os holandeses no oceano Índico, Londres buscou garantir o monopólio da oferta e do transporte dos produtos que eram originados em suas colônias a seu favor, e foi o que ocorreu após o sancionamento

²³ No comércio no Oriente a situação era diferente, pois as economias, mercados e civilizações que lá estavam já se encontravam em uma fase de desenvolvimento produtivo e monetário muito mais avançadas do que nas colônias americanas, o que facilitou o comércio holandês e permitiu que a VOC auferisse vultuosos lucros no comércio asiática em comparação ao comércio atlântico. Em outras palavras, o trabalho dos comerciantes holandeses era muito mais fácil no Oriente do que no Ocidente. Tal facilidade fez com que os Países Baixos deixassem de lado o Atlântico para se focar em seu negócio realmente lucrativo (ARRIGHI, 2000).

²⁴ Em resumo, a Inglaterra - país territorialista - tentando reproduzir o sucesso da Holanda, ressignificou o seu territorialismo para que ele se adequasse a lógica de acumulação de capital, como os holandeses (ARRIGHI, 2000).

do ato (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000). O circuito, contudo, não estava completo, uma vez que partes do triângulo consistiam no fornecimento da mão de obra para as áreas coloniais produtivas, assim como o fornecimento de manufaturas para as mesmas regiões.

A primeira parte do triângulo se resolveu no início do século XVIII, quando, após os processos políticos resultantes da Guerra de Sucessão Espanhola (1701-1714), a Inglaterra aumentou a sua influência sobre Portugal e Espanha. Dos primeiros, a Inglaterra garantiu junto a esses um “acesso privilegiado aos mercados domésticos e coloniais portugueses e à oferta de ouro brasileiro, em rápida expansão” (ARRIGHI, 2000, p. 209) através do Tratado de Methuen (1703), enquanto que, dos espanhóis, a Inglaterra garantiu o monopólio do comércio de escravos com as colônias da Espanha (WALLERSTEIN, 1974; ARRIGHI, 2000).

O elo faltante para completar o comércio triangular é o fornecimento de manufaturas para as colônias atlânticas por parte dos ingleses. Para realizar esse elo, os ingleses necessitaram desenvolver uma verdadeira política governamental de desenvolvimento industrial, uma vez que o seu setor produtivo era pouco competitivo se comparado com o da Holanda, por exemplo (CHANG, 2004). O instrumento de tal política, mais uma vez, foi a interdição da concorrência através do protecionismo. Para fomentar a sua indústria têxtil, por exemplo, o governo inglês impôs a proibição da exportação de produtos de lã derivados de suas colônias em 1699, assim como impediu a importação dos produtos têxteis oriundos da Índia um ano depois (WALLERSTEIN, 1974; CHANG, 2004, p. 44).

Esses dois atos, juntamente com uma política de barreiras tarifárias agressivas contra os setores manufatureiros de seus concorrentes e o Ato de Navegações, podem ser considerados os processos embrionários do que viria a ser a Inglaterra industrial do século XIX (CHANG, 2004). Contudo, a posição de oficina do mundo só seria alcançada pelo Reino Unido no século XIX. Enquanto as suas manufaturas ainda estavam no estágio de maturação, o setor que garantiu a acumulação de capital britânica durante o século XVIII foi o comércio triangular atlântico. Da mesma forma, que os Holandeses iniciaram os seus processos de acumulação de capital com o comércio do Mar Báltico, o Oceano Atlântico representou o *loci* da origem da acumulação de capital inglesa (ARRIGHI, 2000).

Apesar dos lucros advindos do comércio no atlântico, a Holanda continuava com a sua superioridade, apesar da decadência da mesma, no cenário internacional nas primeiras décadas do século XVIII. Essa posição, todavia, seria conquistada pelos ingleses. Os motivos que levaram à superação do CSA holandês estão ligados às próprias limitações dos processos que impulsionaram o mesmo. Em outras palavras, a lógica capitalista do comércio de entrepostos no Oriente havia chegado ao se esgotamento, não trazendo mais taxas crescentes de lucro. Por

sua vez, os ingleses, através das medidas já explicadas aqui, iniciavam o seu período de ascensão no cenário internacional (ARRIGHI, 2000).

O indicador mais explícito da decadência holandesa se deu no início do século XVIII no setor financeiro. Na primeira metade desse século, o capital excedente holandês foi redirecionado de Amsterdã para Londres. Tal mudança se deveu ao fato de que as oportunidades financeiras encontradas na Inglaterra eram mais atraentes para os financistas holandeses do que em seu país natal (ARRIGHI, 2000). A oferta consistia em um negócio já conhecido dos holandeses. As ações das companhias de navegação inglesas se tornavam mais atrativas, através dos juros, do que os portfólios da Bolsa de Amsterdã. As companhias de navegação inglesa, todavia, apresentaram uma diferença em comparação à sua contraparte holandesa, que foram os empréstimos de longo prazo feitos por essas ao próprio governo inglês, o que possibilitou o financiamento estável da dívida pública inglesa²⁵ (WALLERSTEIN, 1974).

O ciclo de acumulação holandês, dessa forma, chegava ao fim. No final do século XVIII a Inglaterra já era a potência comercial, militar e industrial do globo e iniciava o seu próprio CSA. A Guerra dos Sete Anos (1756-1763) e a quarta e última Guerra Anglo-holandesa (1781-1784) marcaram politicamente e militarmente a supremacia inglesa sobre o antigo líder e o possível concorrente ao posto que o país havia chegado, nesse caso a França. Pelo aspecto comercial, o comércio no atlântico tinha garantido a alçada da Grã-Bretanha ao posto em que se encontrava, agora seriam as suas indústrias e os seus territórios coloniais que garantiriam uma nova fase de expansão material e espacial do próprio sistema capitalista (WALLERSTEIN, 1974; WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000).

Sobre o último aspecto, no fim do século XVIII, Londres foi promotora de uma onda de expansão territorial no globo. Iniciada como uma empreitada territorialista, a subjugação dos territórios ultramarinos que comporiam o Império Britânico logo fora ressignificada para a lógica de acumulação capitalista e para suprir as demandas da indústria e da banca londrina. Das aquisições coloniais realizadas pela Grã-Bretanha ao longo do tempo abordado nesse

²⁵ Tais empréstimos de longo prazo realizados ao governo inglês através do Banco da Inglaterra eram a contrapartida dos monopólios dados pelo Estado às companhias no comércio – principalmente, mas não só nesse, no comércio triangular, como já vimos, através do monopólio do transporte das mercadorias coloniais e da mão de obra escrava africana. Através desses empréstimos que o Estado inglês consolidou a sua dívida pública que foi essencial para financiar os gastos referentes às guerras contra a França que, como será abordado, garantiram a supremacia inglesa a partir do final do século XVIII. Os capitais Holandeses, na busca por melhor rentabilidade, buscaram nos títulos das companhias e da dívida pública inglesa uma forma de manter as suas taxas de lucro (WALLERSTEIN, 1974, p. 272-274).

estudo, o subcontinente indiano se apresentou como a mais importante para o circuito de acumulação de capital britânico (ARRIGHI, 2000).

A colonização da Índia foi o produto direto do sucesso do comércio de entrepostos da VOC. Devido a dominância desta nesse circuito comercial, a Companhia das Índias Orientais inglesa teve que adentrar no subcontinente indiano para se apropriar do comércio de têxteis que lá havia. Devido à desestruturação política na região à época da interiorização de seus negócios, a própria companhia tomou o poder político da região como forma de se apropriar definitivamente do setor têxtil indiano no final do século XVIII. Além disso, o subcontinente indiano serviu de base para futuras expansões britânicas, nesse caso comerciais, mais adentro do continente asiático, como foi o caso do comércio com a China, por exemplo (ARRIGHI, 2000).

A colônia indiana, contudo, só chegaria ao seu máximo de potencial como parte extremamente necessária do circuito de ampliação do capital britânico, quando o Reino Unido chegasse a sua supremacia produtiva. Tal supremacia pode ser traduzida no pioneirismo britânico no que diz respeito à Revolução Industrial. Graças às inovações no que tange ao maquinário de produção na indústria têxtil, primeiramente, na metalurgia e, por fim, no setor de bens de capital, o Reino Unido pôde se tornar a potência no cenário internacional no século XIX. Tais inovações, precisa-se reconhecer, iniciaram ainda no final do século XVIII e contribuíram, sem dúvidas, para o fim da superioridade holandesa e para a derrota dos franceses (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000; ARRIGHI, 1997).

Os ganhos de produtividade da indústria britânica, todavia, também apresentavam um risco para a economia do país, uma vez que as pressões pelo lado da oferta oriundas dos ganhos de produtividade ameaçavam a lucratividade dos setores manufatureiros. A colônia na Índia então se tornou uma solução para tal problema. Para tanto, o monopólio comercial e também político²⁶ das Companhias das Índias Orientais britânica foi quebrado para que as empresas do setor têxtil pudessem entrar no mercado indiano e, assim, achar uma oferta para a sua demanda. O setor têxtil indiano, já ultrapassado em questões de produtividade se comparado ao do Reino Unido, sucumbiu à entrada dos produtos europeus (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000; CHANG, 2004).

²⁶ Até a primeira década do século XIX, a administração política da colônia no subcontinente indiano era realizada pela própria Companhia das Índias Orientais, replicando o que a VOC havia feito décadas antes em uma escala muito maior. Com o mercado indiano se apresentando como uma possibilidade para os industriais e comerciantes da indústria têxtil e por pressão desses, o governo britânico assumiu para ele o controle político da colônia, iniciando uma nova fase do colonialismo e imperialismo europeu ao redor do mundo (ARRIGHI, 2000).

O fim do monopólio da Companhia britânica no subcontinente indiano se tornou ilustrativo do que o CSA britânico representava e do caráter disruptivo deste em relação aos outros dois que o precederam. Primeiramente, a era das companhias comerciais, agentes do processo de ampliação geográfica do capital das potências europeias e do próprio sistema capitalista, havia terminado com a Companhia das Índias Orientais britânica. Uma nova fase do capitalismo e do próprio Sistema-mundo se iniciava no começo do século XIX, no qual os Estados se tornavam os grandes agentes da acumulação de capital. O fim das companhias também representou o fim do protagonismo do comércio como motor da acumulação de capital. É evidente que o comércio internacional era essencial para as receitas das empresas e dos Estados, contudo o poder do Reino Unido não estava mais baseado no comércio, apesar da importância desse, e sim nas suas manufaturas. Por fim, o encerramento do monopólio da Companhia na colônia representou o início do imperialismo de comércio livre ou o comércio livre unilateral do Reino Unido (ARRIGHI, 2000).

Antes de entrar no tema do comércio livre britânico, vale a pena destacar o papel da Índia para a o Reino Unido a fim de exemplificar uma característica do Sistema-mundo importante para esse trabalho. Como explanado anteriormente, a Índia foi conquistada pelos britânicos no final do século XVIII. Durante o período em que foi colônia, e principalmente no século XIX, o subcontinente indiano serviu a multipropósitos de sua metrópole. Primeiramente, ela se tornou um grande espaço para os produtos manufaturados britânicos. Através de uma balança comercial deficitária²⁷ com Londres (e que foi imposta pelos mesmos), houve um fluxo constante de remessas de capital para a economia da Metrópole, que foi utilizado, no Reino Unido, para a reprodução ampliada do capital, principalmente financeiro (ARRIGHI, 2000; CHANG, 2004).

O segundo ponto a ser levantado sobre a importância da Índia para a sua metrópole é a questão dos bens primários. O setor de *commodities* indiano se tornou fundamental para a Metrópole, uma vez que permitia a redução dos custos de produção (seja nos insumos das manufaturas, como o algodão e a lã, seja para o barateamento do custo de vida da mão de obra). O terceiro e, último ponto, é a questão da mão de obra sobressalente e abundante que se formou após a conquista britânica sobre o subcontinente. Tal abundância na oferta de mão de obra foi

²⁷ O déficit da balança comercial indiana era forçado, pois o domínio imperial britânico também era expressado na política fiscal do país. A administração colonial realizou uma política tarifária liberalizante, na qual os produtos manufaturados britânicos não recebiam encargos alfandegários. O setor têxtil nativo indiano foi destruído, pois não poderia utilizar os mecanismos protecionistas que, um século antes, a própria Inglaterra havia usado contra os seus produtos. A competição contra uma indústria muito mais competitiva que a sua foi fatal para os manufatureiros indianos (ARRIGHI, 2000; CHANG, 2004).

muito utilizada pelo governo britânico para criar um exército colonial hindu, que, além de baratear os custos de segurança da colônia, foi muito utilizado para expandir ainda mais o próprio sistema de acumulação de capital britânico (ARRIGHI, 2000).

Esses três fatores, e em especial os dois primeiros, que transformaram a colônia indiana em essencial para o processo de acumulação de capital britânico, foram a tônica da expansão do Sistema-mundo durante o CSA britânico e eram a essência do livre comércio unilateral e do próprio circuito de acumulação britânico. Na segunda década do século XIX, o Reino Unido já poderia ser considerado a oficina do mundo e a sua demanda interna era insuficiente para atender à oferta de seu setor produtivo. As demais áreas do globo foram essenciais para suprir essa oferta. Não foram apenas as colônias de Londres que se tornavam clientes de seus produtos, mas o mundo inteiro, como outras partes da Europa e América Latina. Além disso, os clientes das manufaturas britânicas se tornaram os fornecedores de matérias-primas e *commodities* necessários para economia do Reino Unido²⁸ (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000).

Nessa dinâmica, o comércio internacional estava baseado no livre comércio britânico. Ele foi unilateral, devido à inexistência de concorrência contra os produtos manufaturados britânicos até o final do século XIX, e imperialista, porque a abertura de mercados se deu de forma violenta nas localidades que se recusavam a diminuir as suas barreiras alfandegárias e políticas. Tal política permitiu que Londres se tornasse, assim como Amsterdã um século antes, o armazém do mundo, já que matérias primas, *commodities* e outros produtos de todo o mundo eram comercializados no Reino Unido. Todavia, o propósito de ser o receptáculo mundial de mercadorias era para abastecer o seu setor produtivo, ao invés de especular sobre os preços dos bens estocados (ARRIGHI, 2000).

Por fim, sobre o CSA britânico, ainda é necessário mencionar a superioridade financeira do país sobre os seus concorrentes e como essa foi essencial para a vitória do Reino Unido sobre os seus adversários. O padrão ouro da libra britânica foi um dos principais trunfos britânicos, uma vez que permitiu a estabilidade econômica e a atração de capitais para o sistema financeiro de Londres em detrimento de seus concorrentes. Através de um padrão monetário estável, foi possível para a Inglaterra repatriar o capital de seus nacionais e, dessa forma, renacionalizar a sua dívida pública e financiar os gastos correntes do governo (ARRIGHI, 2000).

²⁸ Nesse comércio internacional, o Reino Unido, obviamente, saía ganhando, devido ao maior valor agregado de seus produtos (WALLERSTEIN, 1988).

A segunda metade do século XIX, contudo, trouxe consigo novamente a concorrência interestatal e intercapitalista. As demais potências europeias, seguindo o exemplo de acumulação de capital britânica baseada no industrialismo e no colonialismo, começaram a disputar junto a Londres por mercados no cenário internacional. Por outro lado, o Reino Unido não contava mais com a superioridade tecnológica e produtiva que havia o levado até onde chegou no Sistema Internacional. De jeito que, no final desse século, as barreiras protecionistas em favor da indústria do país, que era o grande promotor do livre comércio, foram novamente impostas aos concorrentes internacionais. Uma nova fase de concorrência se iniciou entre os Estados europeus e a resolução dessa concorrência, ou pelo menos a primeira parte dela, deu-se já no início do século XX, com a Primeira Guerra Mundial, para ser finalizada definitivamente, concomitantemente com o próprio CSA britânico, com a Segunda Guerra Mundial (ARRIGHI, 2000; CHANG, 2004).

1.2 ESTRUTURA E PADRÕES DO SISTEMA INTERNACIONAL

A digressão histórica realizada até aqui parece de pouca relevância para o assunto principal desse capítulo. Porém, como a própria argumentação teórica desse trabalho está baseada na análise dos longos processos históricos, fez-se necessária uma recapitulação dos próprios. Além disso, as questões dos conceitos que exprimem a estrutura do Sistema Internacional ficaram no segundo plano, em detrimento dos próprios acontecimentos históricos. Nesta seção, se utilizará dos exemplos históricos que foram apresentados como exemplo para a construção teórica dos autores que foram citados na seção precedente. Por fim, também se citará tendências históricas pertinentes no que se refere às estratégias e ações dos Estados no cenário internacional.

A primeira questão a ser explicada, e que foi citada constantemente na seção anterior, corresponde às tendências capitalistas e territorialistas dos Estados europeus. Como já falado, essas duas tendências estão ligadas às estratégias utilizadas pelos Estados para adquirir mais poder no cenário internacional. É importante salientar que o pensamento territorialista não era uma exclusividade dos países europeus. O império chinês, por exemplo, era exemplo de um Estado territorialista. Contudo, foram os europeus que realizaram a expansão de seu sistema societário para o resto do globo. O que possibilitou tal expansão foi a própria natureza da sua sociedade, traduzida na lógica capitalista de poder. Foi o objetivo da lógica do dinheiro pelo dinheiro que iniciou o processo de expansão do sistema capitalista (ARRIGHI, 2000; FIORI, 2008, p. 27).

Historicamente, as disputas das cidades-Estado do norte da Itália pela maior fatia dos comércios com o Oriente que foram o estopim do processo. A luta intercapitalista, representada pela disputa comercial, e guerra interestatal, representada pelos conflitos armados entre as cidades-Estado italianas, podem ser consideradas como fatores críticos para a expansão do sistema. Como visto, foi uma disputa por uma rota comercial que levou à guerra entre Gênova e Veneza e, conseqüentemente, o deslocamento do ciclo ampliado de acumulação de capital genovês para a península ibérica. Por outro lado, foi visto historicamente também que a acumulação de capital genovesa sem o governo territorialista espanhol não iria chegar ao patamar que chegou, já que foram os ibéricos a ponta de lança, literalmente, da expansão dos negócios italianos (ARRIGHI, 2000).

Dois pontos devem ser destacados do início da expansão do sistema europeu para se transformar em um Sistema-mundo. Primeiramente, as fases de pressão sobre os lucros ou fase de concorrência intercapitalista são as tônicas dos Ciclos Sistêmicos de Acumulação de Arrighi. Tais fases sinalizam o fim de um CSA e o início de outro, que é levado a cabo pelo ganhador dessa luta durante a fase de competição ou pressão (ARRIGHI, 2000). Em segundo lugar, a necessidade de proteção para o circuito de acumulação de capital se torna evidente no caso genovês. Foi justamente por não ter as condições bélicas necessárias para proteger ou, nesse caso, expulsar os venezianos da rota comercial mediterrânea que os genoveses se voltaram para o Ocidente. A união entre dinheiro e armas, nas palavras de Fiori, ou do territorialismo e capitalismo de Arrighi foi essencial para o início do CSA e vai ser característica essencial do Sistema-mundo e da sua própria expansão²⁹ (ARRIGHI, 2000; FIORI, 2008).

Assim se deu o início ao CSA genovês que foi responsável por levar o Sistema-mundo a novas partes do globo. Duas novas situações surgem daí, sendo as duas interligadas. As fases de concorrência intercapitalista são seguidas de uma fase de expansão material do próprio sistema como um todo. É nesse período que se deram as expansões geográficas do Sistema-mundo. Durante a expansão material do sistema, a acumulação de capital, do país promotor do CSA, se dá na esfera real da economia (MD'). No caso dos genoveses, no comércio ultramarino, por exemplo. Tal fase de prosperidade material do sistema é seguida por uma fase

²⁹ É importante salientar que guerras e comércio sempre existiram e não é uma exclusividade do Sistema Internacional ou do capitalismo. O diferencial é que, como a lógica mercantil de se fazer dinheiro pela própria acumulação de capital (FIORI, 2008, p. 27), a guerra também estaria submetida a lógica da acumulação de capital. A ressalva deve ser feita ao caso espano-genovês que, apesar das guerras promovidas pela Espanha (principalmente em território europeu) terem sido de extrema importância para a acumulação de capital genovesa, para o governo espanhol elas seguiam estritamente a lógica territorialista. Sendo esse um dos motivos para o declínio dos genoveses (ARRIGHI, 2000).

de financeirização do agente e do seu próprio ciclo de acumulação³⁰ (DD'), uma vez que o modelo anterior de acumulação de capital encontrou seus limites ou iniciou o seu esgotamento (ARRIGHI, 2000, p. 219-220).

A fase de financeirização, todavia, também representa o início de uma nova disputa intercapitalista e a acumulação de capital no setor financeiro da economia é uma resposta do país agente do CSA para a perda de lucros no setor real, resultante das taxas de lucros decrescentes advindas da corrida competitiva³¹. A superação dessa concorrência intercapitalista é o início de uma nova fase de expansão material e, conseqüentemente, de um novo CSA (ARRIGHI, 2000).

A outra situação, citada anteriormente, que é complementar às expansões do Sistema-mundo e às fases de aumento da concorrência intercapitalista, é o conceito de universo em expansão apresentado por Fiori (2008). Segundo o autor, o Sistema Internacional vivenciou fases de pressão competitiva que foram seguidas por uma fase de explosão expansiva. Na primeira dessas fases, ocorre a competição interestatal entre os atores que estão dentro desse "universo". Os Estados que saem como ganhadores, ou como os mais competitivos dessa competição, projetam o seu poder acumulado e construído na primeira fase para fora de suas fronteiras, ampliando a prolongação do próprio universo (FIORI, 2008, p. 22-23).

O conceito de universo em expansão não se afasta muito do apresentado até aqui. Pode-se admitir que o conceito de Fiori é complementar ao de Arrighi, uma vez que ele tende a focar nas disputas interestatais entre os agentes do sistema. Além disso, o universo em expansão de Fiori nos leva ao conceito de aceleração do tempo e redução do espaço introduzido por Faria (2004). Este último, contudo, será melhor aprofundado na sequência do trabalho, quando se abordará a importância das inovações tecnológicas para o Sistema-mundo e seus agentes. Antes

³⁰ É importante salientar que os países promotores dos CSAs já têm uma superioridade financeira sobre os seus concorrentes antes mesmo de iniciar o seu processo de financeirização. Se lembrarmos da digressão histórica anterior podemos encontrar um padrão no qual os capitais acumulados na fase de concorrência intercapitalista foram essenciais para a superioridade financeira dos agentes promotores do CSA. Foi dos lucros provenientes do comércio ultramarino e do comércio desses que os genoveses e holandeses construíram o seu setor financeiro. Foi do comércio triangular do atlântico e da conquista de suas colônias que adveio o capital que consolidou o seu setor financeiro. Portanto, pode-se considerar que a superioridade financeira desses países já existia antes dos seus períodos de financeirização, que são justamente a instrumentalização dessa superioridade para a continuação do processo de acumulação de capital aos mesmos níveis, ou maiores, dos auferidos durante a fase de expansão material que, agora, não possibilitavam a continuação desses lucros.

³¹ Quando os genoveses decidiram se dedicar principalmente ao financiamento da dívida do governo Espanhol, a concorrência e a própria luta interestatal promovida pelos holandeses contra a Casa da Habsburgo já havia minado a lucratividade do comércio ultramarino desses. Do mesmo modo, a Holanda ao decidir se dedicar ao mercado financeiro, já havia encontrado o limite do seu comércio de entrepostos no Oriente e começava a perder competitividade (nas esferas de acumulação de capital, comercial e militar) para os ingleses.

de seguir para a questão das inovações tecnológicas, necessita-se retomar o assunto das expansões do Sistema Internacional para se tornar um Sistema-mundo de fato.

Como explicado anteriormente, houve a expansão do sistema capitalista europeu para outras partes do globo em certos períodos históricos. Esses períodos de explosão expansiva ou expansão material foram o resultado da vitória de uma certa nação sobre as suas concorrentes na disputa intercapitalista, o que levou aos CSA. No CSA genovês, por exemplo, o continente americano foi incorporado ao Sistema-mundo através do estabelecimento das colônias e da exploração econômica na região (ARRIGHI, 2000; FIORI, 2008). Durante o CSA holandês, por sua vez, houve apenas a adesão de algumas regiões no Oriente para que, durante o CSA britânico, o Sistema-mundo fosse globalizado de fato. A conquista do subcontinente indiano, assim como de outras colônias nos oceanos Pacífico e Índico no final do século XVIII, e a colonização do continente africano na metade do século seguinte, representaram a grande expansão do Sistema Internacional que agora era um Sistema-mundo de fato. (ARRIGHI, 2000).

A entrada das restantes partes do globo possibilita analisar a estrutura de fato do Sistema Internacional, uma vez que, até agora, estava-se falando das dinâmicas desse. Para tanto, os conceitos de área externa, integração e periferização de Wallerstein (1988) auxiliam na explanação sobre a estrutura desse sistema. Segundo o autor, a mera relação de trocas comerciais, principalmente, entre a região promotora da expansão e outras áreas do globo não necessariamente representam a introdução dessas ao sistema daquela, uma vez que tais partes do globo não fazem parte do circuito de acumulação de capital (WALLERSTEIN, 1988).

A forma utilizada para realizar a distinção entre as três categorias é através da análise do comércio e da balança de pagamentos da Europa com o resto do mundo. Analisando o comércio europeu com o oriente até o início do CSA britânico, constata-se um fluxo de metais preciosos do continente europeu para o Índico. Tal balança comercial aparentemente desfavorável para os europeus, na realidade, expressa as diferenças de sistemas econômicos que havia ainda há época. A demanda pelos produtos do oriente, como especiarias, na Europa, justificava a troca desses pelos metais preciosos. Contudo, a demanda por ouro e prata europeu e não de seus outros produtos indica a falta de interesse nas produções europeias. Tal falta de interesse, está relacionada às diferenças nos modos de produção, na economia e na sociedade das duas regiões (WALLERSTEIN, 1988).

O processo no qual as áreas externas do Sistema-mundo passam a fazer parte do mesmo é chamado de integração. Nesse processo, de curta duração temporal, as sociedades que eram externas ao ciclo de acumulação do capital iniciam o seu processo de integração à produção

capitalista. Esse processo se dá através da correção do trabalho, da reformulação das unidades produtoras para que essas possam obter taxas de lucro crescentes e a submissão dos fatores de produção, em uma linguagem *mainstream*, à lógica da produção capitalista. Após essa integração, vem a fase de periferização desses países e regiões. É em tal fase que ocorre a integração completa dos países ao ciclo ampliado de acumulação de capital dos países “originários” do Sistema-mundo. Após a periferização, existe apenas uma Divisão Internacional do Trabalho, na qual cada região do globo é responsável pela especialização de alguma parte do circuito do capital³² (WALLERSTEIN, 1988, p. 130-131).

Ao analisar o caso genovês, por exemplo, constata-se que o comércio realizado por esses ainda no século XIV pelas rotas para o Oriente não representava a submissão do Oriente ao sistema econômico das cidades-Estado italianas. O processo de acumulação de capital não ocorria nas áreas em que os bens do Oriente eram comercializados ou produzidos, mas sim no comércio subsequente já na Europa. No caso das colônias espanholas americanas, por outro lado, ocorreu a submissão dos povos locais à lógica capitalista e ao circuito de acumulação de capital genovês através da exploração dos minérios preciosos que lá havia e da submissão da força de trabalho à lógica capitalista através dos *asientamentos* (ARRIGHI, 2000).

Durante o CSA holandês, foram poucos os territórios a serem periferizados por esses. A exceção que pode ser levada em conta é a conquista da ilha de Pulo-Run mencionada anteriormente. Por isso que, durante o ciclo holandês se fala na consolidação da expansão ocorrida anteriormente ao invés de uma nova expansão (ARRIGHI, 2000). O caso é totalmente diferente ao se tratar do CSA britânico, que foi responsável pela periferização de grande parte do globo. O Reino Unido, através do seu imperialismo, levou à periferização para os continentes restantes, transformando o Sistema Internacional em mundo de fato. Seja através do estabelecimento de uma relação colonial, como no caso da Índia e na África, ou através de uma relação de abertura unilateral de mercados, como no caso chinês (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000). O CSA norte-americano, por sua vez, consolidará a expansão do Sistema-mundo, assim como ocorreu no caso holandês (ARRIGHI, 2000).

Havendo um único Sistema-mundo, no qual grande parte dele foi periferizado durante o processo de sua própria expansão, pode-se explicar a configuração desse sistema. O conceito de Wallerstein traz luz ao posicionamento dos atores dentro da estrutura do Sistema-mundo.

³² Após a periferização, a balança de pagamentos sofre uma mudança estrutural. O exemplo do caso do subcontinente indiano é claro em relação a essa mudança, uma vez que o déficit na balança comercial é agora da Índia. Tal déficit, como visto, veio da submissão do país a acumulação britânica, no qual a especialização no fornecimento de matérias primas e *commodities* para Londres era o papel indiano. Por outro lado, o Reino Unido iniciou a vender para a sua colônia os produtos de maior valor agregado (WALLERSTEIN, 1988).

Como já mencionado a criação de um único Sistema-mundo levou à criação de uma única Divisão Internacional do Trabalho. Nessa divisão, cada Estado é responsável por uma atividade dentro de uma cadeia, produtiva e comercial, globalizada. Como visto, a partir do CSA britânico as regiões periféricas foram responsáveis pelo fornecimento de matérias primas e *commodities*, assim como de mão de obra - tanto para o setor produtivo, quanto para o exército -, enquanto que o Reino Unido, e o restante dos países europeus, a partir da segunda metade do século XIX, eram os responsáveis pelo fornecimento dos produtos manufaturados (WALLERSTEIN, 1988; WALLERSTEIN, 2001; ARRIGHI, 1997; 2000).

Devido aos diferenciais de remuneração advindos do comércio internacional, a estrutura econômica do Sistema-mundo sofreu uma estratificação. Os países, dessa forma, separaram-se em três diferentes grupos de acordo com a sua especialização dentro da Divisão Internacional do Trabalho e dos ganhos de suas atividades econômicas especializadas dentro do circuito de acumulação do capital. O primeiro grupo, que está no topo da Divisão Internacional do Trabalho, foi justamente o grupo de países que foram analisados até agora. Esses países europeus que iniciaram o processo de expansão do Sistema-mundo e, conseqüentemente, do processo de acumulação de capital e do circuito ampliado do capital são chamados de núcleo orgânico do capital (ARRIGHI, 1997; WALLERSTEIN, 2001).

Antes de se falar do segundo grupo, que compõe o nível intermediário da Divisão Internacional do Trabalho, analisar-se-á o grupo do “andar de baixo”, já que se pode chegar na definição de semiperiferia através do contraste entre o nível superior e o inferior da divisão do trabalho do Sistema-mundo. A periferia é constituída por aqueles Estados que, após serem integrados ao Sistema-mundo, têm a tarefa de suprir o núcleo orgânico do capital com os produtos de menor valor agregado necessários para a força de trabalho e as atividades produtivas do núcleo orgânico (WALLERSTEIN, 1979; 1988; 2001; ARRIGHI, 2000).

A semiperiferia resulta de um grupo de nações que não se configura nem como núcleo e nem como periferia. Essa característica da semiperiferia se dá devido a sua estrutura produtiva dual, na qual existem atividades produtivas típicas da zona periférica, assim como atividades que já se identificam como atividades do núcleo orgânico. Dessa forma, os Estados semiperiféricos se utilizam dessa dualidade para atrair um maior número de inversões de capital para as suas atividades de núcleo orgânico, através da remuneração mais baixa da sua mão de obra em comparação à remuneração no núcleo orgânico, enquanto que também utilizam os produtos de suas atividades de núcleo orgânico para garantir melhores vantagens no mercado internacional em detrimento dos países periféricos (ARRIGHI, 1997).

De acordo com essa estrutura do Sistema-mundo, o sistema está baseado em uma dinâmica na qual os países do núcleo competem entre si para permanecer no topo dessa Divisão Internacional do Trabalho, como o que ocorreu durante a expansão do Sistema-mundo vista na primeira subseção, e disputam com os países semiperiféricos que, devido as suas características periféricas, têm certa vantagem competitiva sobre os produtos orgânicos. Aos países periféricos, por sua vez, a situação de melhorar a sua condição na Divisão Internacional do Trabalho se torna mais difícil devido a sua baixa apropriação do circuito ampliado do capital (ARRIGHI, 1997).

Torna-se necessário, antes de continuar a explicação sobre essa dinâmica, um adendo sobre as categorias de países feitas por Arrighi. Segundo autor, a hierarquização do Sistema-mundo através da Divisão Internacional do Trabalho em três categorias distintas é uma taxionomia puramente econômica, não podendo ser utilizada para a classificação política dos países (ARRIGHI, 1997). Contudo, esse trabalho utilizará essa classificação nos dois sentidos, já que os processos produtivos e os ganhos das especializações na Divisão Internacional do Trabalho ocorrem dentro de fronteiras. A análise histórica feita anteriormente é útil também para mostrar que as vantagens na Divisão Internacional do Trabalho estão diretamente ligadas a questões políticas e à própria expansão do Sistema-mundo. Além do mais, os processos descritos de acumulação de capital e de atividades políticas descritas em cada uma das categorias da divisão do trabalho não ocorrem livremente no espaço e no tempo, muito pelo contrário. O próprio autor admite isso ao falar dos processos inovativos descritos por Schumpeter e a importância desses para a manutenção dos Estados do núcleo orgânico e da semiperiferia em suas respectivas posições:

Do mesmo modo que Schumpeter supôs que as inovações orientadas para o lucro e seus efeitos (o refreamento de sua competição num extremo e a sua intensificação, no outro) se agrupam *no tempo*, podemos supor independente da validade daquela outra afirmação) que se agrupam *no espaço*. Dito de outro modo, podemos substituir “enquanto” por “onde” na citação acima e lê-la como uma descrição as relações núcleo orgânico-periferia no espaço (...) (ARRIGHI, 1997. P. 149).

Da citação acima, pode-se concluir que Arrighi admite que as inovações produtivas que ocorreram no Sistema-mundo têm um local geográfico específico, os Estados do núcleo-orgânico. Através da análise histórica feita na subseção anterior, conclui-se, também, que os Estados não foram agentes passivos de tais inovações. Eles participaram ativamente na concorrência intercapitalista e, mais importante ainda, para que tais inovações ocorressem em

seus territórios³³. E, apesar da suspeição do autor sobre a questão da temporalidade levantada por Schumpeter, ela também tem que ser levada em conta, pois as inovações não ocorrem instantaneamente no espaço e no tempo. Elas são o produto da ação estatal em um determinado período temporal.

As inovações tecnológicas, portanto, são um produto da ação estatal e são utilizadas por esses para manter ou aumentar os retornos do seu capital invertido e garantir a manutenção na Divisão Internacional do Trabalho. É através dessa relação que ocorre a estratificação do Sistema-mundo, uma vez que os Estados do núcleo orgânico estão temporalmente mais adiantados nesses processos inovativos em relação aos países semiperiféricos que, normalmente, foram introduzidos depois no Sistema-mundo. Essa relação será melhor analisada nas próximas seções, quando se abordará as questões envolvendo a hegemonia norte-americana.

Por fim, precisa-se constatar que, a partir do CSA britânico, as inovações tecnológicas se tornaram essenciais para acumulação de capital, uma vez que, agora, elas estavam diretamente ligadas ao sistema produtivo. Em outras palavras, foi a Revolução Industrial no final do século XVIII que permitiu ao Reino Unido chegar ao posto em que chegou no Sistema-mundo. As inovações subsequentes dessa Revolução, como a revolução nos transportes e nas matrizes energéticas, foram essenciais para a expansão para todo o globo do Sistema-mundo e da manutenção da posição de Londres na metade do século seguinte (ARRIGHI, 1997). Todavia, as tendências do Sistema-mundo, e do próprio sistema capitalista, não deixaram de chegar à porta do Reino Unido e as inovações tecnológicas que outrora o levaram a um nível de acumulação de capital sem precedentes chegaram ao seu período de esgotamento (ARRIGHI, 2000).

Como os agentes dos CSAs antecessores ao seu próprio Ciclo, o Reino Unido também se defrontava com a concorrência de seus adversários. Nesse sentido, é pertinente retomar o trabalho de Faria (2004). Uma característica do Sistema-mundo foi a sua complexificação. Os níveis de acumulação e inversão de capitais necessários para iniciar uma nova fase de expansão material e explosão do universo se tornaram cada vez maiores. Dessa forma, estruturas políticas mais complexas foram necessárias para os Ciclos Sistêmicos subsequentes. De uma cidade-Estado, para um Estado-nação e, por fim, para um Estado imperial global. Novas dimensões

³³ Sobre a questão, lembrar das medidas protecionistas realizadas pelos Estados europeus ao longo de três séculos uma das maneiras de validar o argumento. Outra forma de exemplificar a relação política da Divisão Internacional do Trabalho é lembrar que a periferização do Sistema-mundo não ocorreu de forma consensual entre os agentes do sistema (WALLERSTEIN, 1988). Muito pelo contrário, tal periferização foi o produto da ação violenta praticada pelo Estado ou de patrocínio estatal.

políticas, assim como a apropriação de novas áreas ao próprio sistema³⁴, foram sendo criadas para conseguir superar as contradições apresentadas pelo modelo anterior de acumulação de capital. Dentro desses territórios, novas inovações tecnológicas permitiram dar um impulso seguinte na relação de compressão do espaço (FARIA, 2004).

Das cidades-Estado, que tiveram que achar um território hospedeiro para a sua acumulação de capital, para o Estado-nação dono do seu próprio território e ciclo de acumulação para chegar, enfim, ao Estado imperial global, que, graças a suas inovações tecnológicas, conseguiu chegar a esse posto. Contudo, a acumulação de capital britânica também encontrou o seu esgotamento. Na passagem do século XIX para o XX, um novo Estado-nação de tamanho continental desenvolveu um novo tipo de inovação tecnológica que o possibilitou superar o Ciclo britânico e iniciar o seu próprio.

As próximas seções abordarão o que significaram as novas dimensões apresentadas pelos Estados Unidos ao Sistema-mundo, assim como para as inovações tecnológicas do mesmo. Dessa forma, será possível compreender no que se baseou o CSA norte-americano e as suas contradições e como elas afetaram e afetam o Sistema-mundo e seus agentes.

³⁴ As inovações tecnológicas foram essenciais para isso, uma vez que possibilitaram o encurtamento das distâncias (FARIA, 2004).

2 O CSA E A HEGEMONIA NORTE-AMERICANA

A metade final do século XIX, portanto, foi marcada pelas disputas intercapitalistas entre os países europeus. O Reino Unido já não desfrutava mais de sua superioridade produtiva no cenário econômico internacional e, assim como Londres, outros países europeus também começaram a se utilizar das táticas britânicas do colonialismo para obter algumas vantagens para a sua indústria³⁵. E, mais importante ainda, a segunda metade do século XIX testemunhou a criação do Estado-nação alemão, que, nas próximas décadas, se tornaria um grande empecilho para o capitalismo britânico. Isso se deu devido às baixas na rentabilidade da indústria britânica geradas pela concorrência da indústria alemã e pelo desafio político ao Reino Unido, que se traduziu nas duas Grandes Guerras (ARRIGHI, 2000).

Antes mesmo da unificação alemã, o Estado prussiano já havia entendido a importância da inovação tecnológica para o setor produtivo. Utilizando de diferentes táticas para fomentar a sua indústria nascente, os prussianos conseguiram deixar de ser um país agrário exportador para desenvolver um parque industrial moderno da segunda metade do final do século XVIII até a ascensão do Segundo *Reich*. Os setores metalúrgico e armamentista, por exemplo, rapidamente se desenvolveram graças ao intervencionismo direto do governo prussiano, através de subsídios e espionagem industrial no Reino Unido, por exemplo (CHANG, 2004). Foi assim que, após a ascensão de Guilherme I como *Kaiser* alemão, que, na virada do século, a economia do país já havia ultrapassado a britânica em termos produtivos (KENNEDY, 1989).

A disputa intercapitalista, contudo, chegou ao nível interestatal no início do século XX. A Primeira Guerra Mundial surge no cenário internacional como a solucionadora do impasse capitalista entre as nações europeias, principalmente entre Reino Unido e Alemanha. Mais uma vez, o conflito armado se torna a via de solução para a disputa intercapitalista e a própria forma de resolução do CSA, que entra em esgotamento no seu período histórico. Como o conflito no comércio mediterrâneo entre venezianos e genoveses, os espanhóis e holandeses, e os Países Baixos contra a Inglaterra, a Primeira Guerra também veio para decretar o fim do CSA britânico e o início de um novo Ciclo de Acumulação (ARRIGHI, 2000).

A vitória da tríplice entente, todavia, demonstrou as próprias limitações do modelo capitalista e político alemão, que se demonstrou insuficiente para iniciar um novo período de expansão material. A Segunda Guerra, por sua vez, seria a reedição do conflito anterior. Dessa vez, porém, coberto por um revanchismo germânico que compreendeu, em parte, as limitações

³⁵ Nesse sentido, a Conferência de Berlim pode ser considerada a chegada de uma etapa de equilíbrio no cenário europeu, uma vez que as disputas territoriais foram solucionadas no diálogo ocorrido na conferência.

do próprio II *Reich*. O expansionismo nazista durante a Segunda Guerra à procura do seu *Lebensraum* pode ser considerado como o entendimento, por parte dos dirigentes alemães, a persistência da relevância da lógica territorialista para o próprio desenvolvimento de seu capitalismo (ARRIGHI, 2000).

A Segunda Guerra, como a sua primeira edição, teve como desfecho, mais uma vez, a derrota alemã. Finalizava-se, assim, a tentativa alemã de ocupar a posição britânica no Sistema-mundo. Por outro lado, também terminava de uma vez por todas o CSA britânico. Os Estados Unidos, que iniciariam em 1945 o seu próprio Ciclo, havia gestado em seu território as condições necessárias para a realização de um novo período de expansão material e de explosão do Sistema-mundo. Tais condições, que passam pela constituição do próprio Estado norte-americano até as suas inovações produtivas, serão analisadas na subseção subsequente.

2.1 O PROCESSO DE FORMAÇÃO DA HEGEMONIA NORTE-AMERICANA

A hegemonia norte-americana só foi consolidada de fato em 1945, com a vitória na Segunda Guerra. Os processos que permitiram aos Estados Unidos chegarem a tal posto, no século XX, iniciaram-se ainda no século XIX. Poderia se dizer que o ponto inicial da hegemonia do país se deu ainda no final do século XVIII, quando as treze colônias britânicas da América do Norte conseguiram a sua independência frente ao Reino Unido (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000; FIORI 2004). Esse evento histórico, contudo, não pode ser considerado o início dos processos de 1945, uma vez que a colônia britânica conseguiu se independizar justamente no início do auge do poderio militar e econômico do Reino Unido, (FIORI, 2004).

Primeiramente, o sucesso da guerra de independência norte-americana e a subsequente expansão territorial do recém independente país se deu por alguns fatores externos aos colonos norte-americanos. Os revolucionários das treze colônias, por sua vez, souberam interpretar e usar a seu favor esses fatores externos muito bem. Tais fatores estão diretamente ligados à busca britânica pela posição primordial no Sistema-mundo e aos conflitos em que o Estado se envolveu para chegar lá. Nesse sentido, é importante lembrar que a Revolução norte-americana (1776) ocorre no devir da Guerra dos Sete Anos. Guerra na qual as potências europeias, principalmente França e Reino Unido, ainda estavam disputando a substituição da Holanda no posto de nação no topo do Sistema-mundo (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000; FIORI, 2004).

A luta contra a metrópole realizada pelo Congresso Continental, dessa forma, recebeu o auxílio das potências perdedoras dessa guerra (Espanha, França e Holanda), como uma

tentativa de minar o poderio britânico não só na América do Norte, mas também em todo o Atlântico. Mais do que isso, a França e Espanha procuravam alijar a influência econômica do Reino Unido na sua colônia rebelde, assim como no restante do Caribe³⁶, em favor de sua própria influência. Os revolucionários norte-americanos souberam interpretar a conjuntura política e econômica europeia para angariar o apoio das nações supracitadas (WALLERSTEIN, 1988; FIORI, 2004).

As expectativas da expulsão da influência britânica das américas logo se tornaram frustradas para os apoiadores da Revolução de 1776. Logo após à firmação do acordo de paz entre Estados Unidos e Reino Unido, as relações econômicas e, principalmente, comerciais se normalizaram. Mais do que isso, pode-se dizer que as relações voltaram ao status que havia antes da luta pela independência dos Estados Unidos. A explicação do fracasso dos planos dos países rivais à Londres se deu pelo fato de que as rotas comerciais dos produtores norte-americanos para a economia britânica já estavam bem estabelecidas ao contrário, por exemplo, das relações comerciais com a França, que eram limitadas (WALLERSTEIN, 1988; FIORI, 2004). As relações entre Reino Unido e o recém independente Estados Unidos não se alteraram após o rompimento dos laços coloniais. Na realidade, o perfil produtivo e econômico norte-americano era o mesmo de quando o país ainda era uma colônia. A Revolução política de 1776, portanto, não teve uma revolução econômica correspondente (WALLERSTEIN, 1988; PECEQUILO, 2011). A posição norte-americana na Divisão Internacional do Trabalho se manteve inalterada após 1776, o que justifica a não utilização dessa data como o início do processo de hegemonia norte-americana³⁷.

A mudança do perfil econômico norte-americano teve início no século XIX. Tal mudança está ligada ao projeto político e econômico territorialista norte-americano. O territorialismo inicial dos Estados Unidos, diferentemente do que ocorreu com as potências europeias, não foi um processo que significou a aquisição de novos territórios além-mar³⁸. Com a sua independência garantida, os norte-americanos se voltaram para o Oeste e começaram o

³⁶ O principal objetivo da França ao se envolver diretamente na guerra de 1776 foi ganhar a primazia no espaço econômico da América do Norte. Já os espanhóis, buscavam deter a influência britânica nas suas colônias americanas e caribenhas, assim como reaver as suas posses de Gibraltar e Minorca. É relevante ressaltar que a aliança militar espanhola foi firmada com os franceses e nunca com o Congresso Continental. A falta de um apoio formal aos revolucionários norte-americanos se traduziu em uma participação tímida junta à Revolução desses, pois os principais objetivos de Madri não se encontravam nas treze colônias, mas sim no Caribe e no Mediterrânea (WALLERSTEIN, 1988)

³⁷ Obviamente que não haveria hegemonia norte-americana sem a própria independência do país. Mas os processos que possibilitaram a ascensão dos Estados Unidos a esse patamar, vieram ocorrer após consolidação do Estado norte-americano como o conhecemos hoje.

³⁸ Com a exceção do Havai (FIORI, 2004).

seu próprio processo de conquistas territoriais. As aquisições dos Estados Unidos foram realizadas de três formas: militarmente, comercialmente ou através da colonização e assentamento das populações vindas do Leste. Em relação à primeira, o governo de Washington adquiriu os territórios de Louisiana, Florida e Oregon os comprando de França, Espanha e Reino Unido, respectivamente. Já os territórios do Texas, que duplicaram a extensão territorial dos Estados Unidos, foram conquistados do México através da disputa bélica entre os dois países. O restante do território norte-americano foi anexado através da colonização e da expansão da sociedade da costa atlântica até a costa pacífica (WALLERSTEIN, 1988; FIORI, 2004; PECEQUILO, 2011).

A expansão territorial dos Estados Unidos e a formação do seu Estado-nação continental não realizaram as transformações e inovações produtivas apontadas por Arrighi (1997) como as principais causas da ascensão da hegemonia norte-americana. O territorialismo norte-americano, todavia, foi essencial para dar a base de sustentação dessa inovação tecnológica. As mudanças qualitativas no setor produtivo norte-americano, aponta Fiori, dar-se-ão a partir do final do século XIX, após a Guerra Civil norte-americana (1861-1865):

Quando chegou a hora da Guerra Civil Americana, os Estados Unidos já tinham completado a conquista do seu território continental (...). Mas seguiam sendo uma economia fundamentalmente primário-exportadora e dependente do capital financeiro inglês (...). (FIORI, 2004, p. 75).

A Guerra Civil norte-americana, portanto, não representava apenas a questão social da abolição da escravidão. Ela colocava em oposição dois modelos de desenvolvimento econômico e duas perspectivas sobre a posição do país na Divisão Internacional do Trabalho divergentes. A vitória da União contra os Confederados determinou de vez o modelo produtivo estadunidense baseado no industrialismo (FIORI, 2004). O territorialismo norte-americano das décadas anteriores, por sua vez, deu um mercado nacional interno sem precedentes na história da indústria moderna.

A vitória política sobre o modelo agroexportador não foi a única consequência importante da Guerra de Secessão. Até 1861, a expansão das fronteiras dos Estados Unidos foi financiada pelo capital britânico, no sentido de que os investimentos em infraestrutura no país tiveram como credores os capitais de Londres. Com a luta entre os estados do norte contra sul, ocorreram as condições necessárias para o florescimento de um mercado creditício e financeiro robusto no país. Foi através da dívida pública criada durante o período do conflito que foi possível estruturar o mercado financeiro e bancário norte-americano. Mais importante do que isso, esses mesmos papéis da dívida pública de Washington foram responsáveis pela segunda

expansão da infraestrutura norte-americana para o seu interior e, também, pelo financiamento da própria expansão industrial do país (FIORI, 2004, p. 76).

Após 1865, portanto, a economia norte-americana iniciou uma nova etapa, direcionada diretamente para o desenvolvimento de sua indústria. Nas décadas finais do século XIX, o governo do país iniciou uma política ativa de proteção de sua indústria através de barreiras tarifárias (CHANG, 2004). E, apesar de o país já ter iniciado uma política de competição com as potências europeias antes mesmo do início da sua guerra civil, o tipo de competição entre os Estados Unidos e as potências europeias no cenário internacional entrariam em uma nova fase ao final do século XIX (FIORI, 2004; PECEQUILO, 2011).

Antes de 1861, essa disputa não estava baseada na aferição de espaços coloniais, mas sim na busca de acesso aos mercados de países, nos quais as potências europeias já estavam presentes, através de acordos de livre comércio e abertura dos portos. O que foi realizado com sucesso no caso da China e do Japão³⁹, por exemplo. No final do século XIX, a estratégia norte-americana, já apoiada na sua superioridade produtiva, tornou-se diferente. Washington necessitava de uma área para exercer a sua influência política e criar um espaço para o seu circuito ampliado do capital. Nesse sentido, a escolha óbvia era a o restante do continente americano. Para tanto, os norte-americanos adotaram uma política de confronto direto com a potência decadente europeia presente no Caribe e na América Latina, a Espanha, assim como o isolamento do Reino Unido na América Latina (FIORI, 2004; PECEQUILO, 2011).

O governo de Washington, dessa forma, fez valer pela primeira vez as diretrizes políticas pregadas na Doutrina Monroe, mais de 70 anos depois de ser lançada, quando decidiu o controle das colônias remanescentes da Espanha nas Américas e no Pacífico em 1898 (FIORI, 2004, p. 78). Na realidade, os Estados Unidos não assumiram o controle direto sobre os territórios que a Espanha havia perdido durante o conflito⁴⁰. A estratégia, por outro lado, era exercer a tutela sobre os governos locais que gozavam de autonomia política *de juri*, mas concretamente eram subordinados aos interesses políticos e, mais importante, do capital norte-americano. Essa estratégia se aplicava para as nações do Caribe somente. No restante da América Latina, que já era composta por nações independentes, a estratégia era isolar a

³⁹ Apesar de não buscar a aquisição territorial através da posse colonial, os acordos de livre comércio foram impostos aos países “parceiros” através de vitórias militares. No caso chinês, os Estados Unidos se beneficiaram das conquistas militares do Reino Unido através das Guerras do Ópio, enquanto que, no Japão, o governo foi coagido a abrir os seus portos (FIORI, 2004).

⁴⁰ Com exceção das Filipinas que se tornaram uma colônia de fato dos Estados Unidos (FIORI, 2004; PECEQUILO, 2011).

presença econômica britânica da região e assegurar a norte-americana (FIORI, 2004; PECEQUILO, 2011; TULCHIN, 2016).

Na virada do século XIX para o XX, portanto, anunciava-se o começo do fim dos impérios coloniais ultramarinos. O final de fato desses, contudo, só ocorreria no início do CSA norte-americano em 1945 (ARRIGHI, 2000). A superioridade produtiva norte-americana, por outro lado, já se pronunciava no início do século XX, já que o país, assim como a Alemanha, já havia ultrapassado o Reino Unido em produção industrial. E, até o início da Primeira Guerra o intervalo entre as duas primeiras em relação à última só aumentaram. A Grande Guerra, portanto, significou a interdição da trajetória de crescimento econômico alemã, enquanto que representou uma mudança de patamar para os Estados Unidos (KENNEDY, 1989; ARRIGHI, 2000; FIORI, 2004; TAVARES; BELUZZO, 2004; PECEQUILO, 2011).

Para os Estados Unidos, a Primeira Guerra mundial teve um impacto significativo para o seu setor financeiro. A expansão territorialista realizada pelos norte-americanos durante a primeira metade do século XIX teve a sua infraestrutura financiada pelos investimentos dos capitais britânicos nesse setor estadunidense. Tais investimentos, somados ao déficit constante na Conta Capital do país em favor das demais economias europeias, fizeram com que os Estados Unidos se tornassem devedor do Reino Unido e dos outros países europeus (KENNEDY, 1989; ARRIGHI, 2000; FIORI, 2004; TAVARES; BELUZZO, 2004).

Com o início da Primeira Guerra, essa situação mudou favoravelmente para os Estados Unidos. As demandas do setor militar dos países europeus, e principalmente, do Reino Unido, não podiam ser atendidas pela oferta de suas indústrias domésticas. Os Estados Unidos, durante a maior parte do conflito, portanto, participam através da sua indústria, fornecendo materiais bélicos e outros produtos necessários para as máquinas de guerra das potências europeias. Quando do fim da Guerra, a posição devedora norte-americana foi substituída para uma posição credora em termos substanciais em relação aos seus antigos credores, graças às demandas industriais desses países (ARRIGHI, 2000; TAVARES; BELUZZO, 2004).

O Reino Unido, que por mais de meio século havia se transformado no principal credor dos Estados Unidos e da sua expansão de infraestrutura, em menos de quatro anos havia se transformado em um país deficitário em relação aos Estados Unidos. Os indicadores do fim do CSA britânico estavam claros no cenário internacional do pós-guerra (ARRIGHI, 2000). Contudo, mesmo em franca decadência, Londres não iria abandonar o seu primo posto no Sistema-mundo, levando-a ao movimento de restabelecer a ordem e as instituições do seu período de pujança. O desejo de se manter em tal posição, obviamente, deve ser acompanhado

por condições materiais que permitam a manutenção nessa posição em relação aos outros Estados.

Primeiramente, o Reino Unido contou com a ausência dos Estados Unidos na orquestração do Sistema-mundo no pós-Primeira Guerra. Tal ausência está baseada na retirada unilateral do país da Liga das Nações, através do protagonismo do Congresso norte-americano na política externa de Washington nesse momento, que prezava pelo isolacionismo em questões internacionais (KENNEDY, 1989; PECEQUILO, 2011). Os Estados Unidos, portanto, decidiram focar na sua própria acumulação de capital no período entre guerras e se retirar do campo político internacional (ARRIGHI, 2000).

Em segundo lugar, o Reino Unido, em relação ao restante das potências europeias se mantinha em uma posição favorável. Graças a sua insularidade, que o permitiu se manter afastado da destruição causada pelo teatro de batalha, fazer parte do lado ganhador e, mais importante, manter a sua posição credora em relação ao restante das economias europeias (KENNEDY, 1989; TAVARES; BELUZZO, 2004). Esses três pontos, em adição à posição de Washington, tiveram consequência para que não houvesse a ascensão da hegemonia norte-americana já em 1918 e para a tentativa de reprodução das instituições do período do CSA britânico mais uma vez.

Não ter experienciado o teatro de operações durante a guerra permitiu com que o Reino Unido mantivesse o seu setor produtivo intacto. Apesar de já não demonstrar a mesma produtividade competitiva de que regozijava no século XIX, a manutenção de suas plantas industriais intactas permitiu ao país manter certa vantagem relativa a seus outros competidores, por exemplo⁴¹ (KENNEDY, 1989). Em segundo lugar, o Reino Unido, conjuntamente com seus aliados, pode determinar o tipo de penalidade às potências revisionistas do sistema, sendo a Alemanha a principal prejudicada nesse tipo de tratamento. Nesse sentido, a Liga das Nações, após a saída dos Estados Unidos, transformou-se em um fórum similar àqueles que eram organizados por Londres um século antes. Como no Congresso de Viena, o Reino Unido determinou a ordem política da Europa após a sua vitória nos respectivos conflitos e, como na Conferência de Berlim, os vencedores redesenharam o mapa em outros continentes, dessa vez o Reino Unido e França dividiram entre si as posses no Oriente Médio. Por fim, os aliados, na incapacidade de superar materialmente os seus adversários, estipularam amarras para frear o

⁴¹ É bom lembrar que a Rússia, em 1917, havia entrado em um processo revolucionário que a tirou do cenário internacional momentaneamente e que a Alemanha, que desfrutava de um setor industrial mais competitivo do que o britânico havia perdido consideravelmente tal competitividade pela guerra e pelas consequências econômicas das reparações de guerra impostas pelos Aliados (KENNEDY, 1989).

desenvolvimento econômico e, principalmente produtivo, dos seus adversários, em vista de manter uma posição superior relativa a esses (KENNEDY, 1989).

Por fim, a tentativa de retornar ao padrão ouro do século XIX era mais uma empreitada britânica de emular os seus dias de glória. Contudo, as posições monetárias e financeiras dos constituintes dessa instituição não eram a mesma. Os Estados Unidos saíram da Primeira Guerra como o principal detentor das reservas de ouro do mundo graças a sua posição superavitária perante os países beligerantes europeus. Além disso, as taxas de câmbio entre os países já não eram as mesmas daquelas experienciadas nos anos anteriores a 1914⁴². De qualquer forma, o governo britânico decidiu seguir adiante com a retomada do padrão ouro (TAVARES; BELUZZO, 2004; EICHENGREEN, 2008).

O resultado não foi positivo. A apreciação artificial da libra em relação ao dólar, assim como a depreciação das demais moedas europeias em relação à libra esterlina, trouxeram distorções importantes para o sistema monetário. A apreciação da moeda britânica fez com que países que tinham as suas moedas depreciadas no mercado cambial internacional – Alemanha e França, principalmente – elevassem as suas taxas de juros como uma forma de atrair capitais e ouro para as reservas de seus bancos centrais. Duas foram as situações que surgiram dessas posições. Primeiramente, os bancos centrais francês e alemão, por exemplo, começaram a acumular grande reservas de ouro, além de se tornarem superavitários, enquanto que a Balança Comercial britânica começou a registrar déficits crônicos ao longo da ressurreição do padrão ouro. Em segundo lugar, a economia estadunidense, que já se encontrava em uma posição credora internacional, foi responsável por um novo fluxo de capitais para a Europa. Tal fluxo era constituído por empréstimos para os países deficitários conseguirem manter a sua liquidez internacional e pelo fluxo de capitais que buscavam especular sobre o diferencial entre as taxas de juros e câmbio dos países europeus, que retornavam aos Estados Unidos devido as altas taxas de desconto do Federal Reserve Bank (FED) (TAVARES; BELUZZO, 2004; EICHENGREEN, 2008).

A situação do sistema monetário internacional era um reflexo do que ocorria de forma mais geral no Sistema-mundo. A posição deficitária persistente nas Balanças de Pagamentos de muitos países, e em especial do Reino Unido, representava as mudanças que havia ocorrido nas economias dos países do centro orgânico do capital. Além de ser causado pela distorção nas taxas de câmbio, o déficit britânico também era causado pela perda de espaço de seus

⁴² A decisão de Downing Street de retomar o padrão ouro às taxas de câmbio vigentes anteriormente à guerra não foram uma unanimidade. Keynes, por exemplo, tentou explicar as consequências perniciosas para a economia britânica de tal retomada (EICHENGREEN, 2008).

produtos no mercado mundial durante e após a guerra, uma vez que os Estados Unidos havia ocupado o vácuo deixado, principalmente na América Latina, no cenário internacional pelos países europeus envolvidos na guerra (EICHENGREEN, 2008). A Divisão Internacional do Trabalho, dessa forma, havia se alterado. Não em suas questões estruturais, uma vez que os três níveis que a compunham não foram alterados, mas sim na composição do próprio centro dessa divisão, devido à posição que os Estados Unidos assumiram no início do século como principal indústria e principal credor.

Por outro lado, o fracasso da reedição do padrão ouro demonstrou a insuficiência das tentativas de reeditar o século XIX e as suas instituições e, mais importante, da incapacidade de Londres continuar sendo o centro do Sistema-mundo. Quando a crise global de 1929 iniciou e, na esteira dela, o abandono do próprio padrão ouro, os Estados que surgiram como potências no final do século XIX iniciavam um novo processo de acumulação de capital que, dessa vez, ia dar o fim definitivo ao CSA britânico. Foi, dessa forma, que a Alemanha nazista, através do seu expansionismo territorialista e do dirigismo do Estado para com as suas companhias, e os Estados Unidos, através do *New Deal*, elevaram a acumulação de capital a um novo patamar que, no caso germânico, não foi o suficiente mais uma vez (ARRIGHI, 2000).

Os motivos que levaram à existência de um CSA norte-americano e não alemão e à própria derrota do nazismo na Segunda Guerra Mundial já foram abordados na introdução desse capítulo. Vale só lembrar que o nazismo, assim como o imperialismo japonês, foi o revisionismo germânico e nipônico da situação imposta às suas respectivas sociedades, e em especial à alemã, no pós-1918 (KENNEDY, 1989). O expansionismo dos dois países, seja no leste Europeu ou na Ásia e Oceania, foram as tentativas de recriar, através do territorialismo, fontes de fatores de produção (insumos para a indústria, como o petróleo, e mão de obra). Além do mais, os adversários da ordem imposta em 1918 não sofriam apenas com as restrições materiais. Outro setor em que a Alemanha e o Japão não podiam superar os norte-americanos era a supremacia monetária e financeira conquistada pelos Estados Unidos durante e após a Primeira Guerra⁴³ (KENNEDY, 1989).

As tentativas japonesa e alemã não lograram sucesso, uma vez que o seu competidor tinha inaugurado uma nova fase de acumulação e reprodução do capital baseada em territórios

⁴³ Na realidade os dois temas, território e sistema monetário e financeiro, estão diretamente relacionados no caso da Alemanha nazista. Devido à falta de um território que pudesse fornecer os fatores de produção necessários para a máquina de guerra nazista, a economia germânica ficou dependente da importação de tais produtos. Essa situação colocou em xeque a posição financeira internacional alemã devido aos déficits na Balança de Pagamentos. O territorialismo nazista, portanto, também era uma forma de conseguir novas divisas através da apropriação das reservas internacionais dos países conquistados (KENNEDY, 1989).

nacionais continentais e, mais importante ainda, em uma nova revolução tecnológica no setor produtivo (ARRIGHI, 1997; 2000). Se na Primeira Guerra os avanços da segunda fase da Revolução Industrial⁴⁴ foram postos em cena, na Segunda Guerra as inovações da Revolução Organizacional foram determinantes para a vitória dos Aliados e o início do CSA norte-americano (ARRIGHI, 1997; 2000; TAVRES; BELUZZO, 2004).

A Revolução Organizacional, segundo Arrighi (1997), foram os processos produtivos e microeconômicos levados a cabo pelas empresas norte-americanas que permitiram a economia estadunidense chegar a novos patamares de acumulação de capital. Tais processos produtivos estão melhores exemplificados no modelo fordista de produção, o qual está baseado nas grandes linhas de montagem e na produção em massa. Pelo lado microeconômico, ou da composição das empresas melhor dizendo, a produção em massa veio acompanhada da criação de empresas de sociedades anônimas que verticalizaram a sua produção, reduzindo os custos de transação do mercado. Socialmente, os reflexos da Revolução Organizacional foi o advento das sociedades de consumo em massa. Politicamente, o advento desse tipo de indústria só foi possível graças à existência de um Estado-nação de proporções continentais que garantissem um mercado grande o suficiente para suprir a oferta dessas indústrias (ARRIGHI, 1997; 2000; FARIA, 2004).

Os processos que caracterizaram a Revolução Organizacional, na realidade, não começaram na década de 1930 com o *New Deal* ou na entrada norte-americana na Segunda Guerra. Esses processos começaram ainda na virada do século XIX para o XX. A superioridade produtiva e industrial norte-americana durante esse período, assim como a posição predominante no sistema financeiro e monetário internacional após 1918, foram um resultado da liderança produtiva na economia mundial resultante das inovações que surgiram no seio da Revolução Organizacional (ARRIGHI, 1997; 2000).

Quando do início do Segunda Guerra mundial e, mais importante, da entrada estadunidense na guerra, a indústria norte-americana chegou a um novo patamar graças a uma nova aliança notória entre o capital e a política, dessa vez baseada no complexo industrial-militar norte-americano (TAVARES; BELUZZO, 2004). Na realidade, até 1941 – ano da entrada dos Estados Unidos na guerra – o capital norte-americano se beneficiou de forma

⁴⁴ De acordo com Arrighi (1997), a Revolução Industrial, na qual o Reino Unido foi pioneiro, teve duas fases. A primeira iniciada no final do século XVIII e início do século XIX esteve pautada no advento das máquinas a vapor e do carvão como matriz energética, por exemplo. A segunda fase, chamada de Revolução dos Transportes, teve início na metade do século XIX e teve como principais características o desenvolvimento dos meios ferroviário e naval a vapor. Enquanto a primeira fase esteve ligada a ascensão do Reino Unido como principal economia do Sistema-mundo, a segunda foi responsável pela expansão do próprio sistema a novas partes do globo, como interior do continente africano (ARRIGHI, 1997; 2000).

similar à Primeira Guerra, contraindo superávits comerciais com os países beligerantes aliados e fortalecendo a sua posição de credor internacional. A diferença é que, na repetição desse padrão de negócios, o volume do superávit e o volume de crédito foram muito mais expressivos dos que foram auferidos entre 1914-1918 (ARRIGHI, 2000).

Foi assim que os Estados Unidos entraram na Segunda Guerra Mundial, como potência econômica baseada em um sistema produtivo que, naquele momento, era irreprodutível por parte de seus adversários. Aliado à superioridade econômica, as contradições dos próprios modelos econômicos e políticos-estratégicos de Japão e Alemanha levaram à derrocada desses e à preponderância de Washington como centro político e econômico do Sistema-mundo a partir de 1945 (KENNEDY, 1989; ARRIGHI, 2000; TAVARES, BELUZZO, 2004; VISENTINI, 2012). Mais importante ainda, ficou claro para as elites políticas e econômicas norte-americanas que o isolacionismo político não traria os mesmos benefícios do que da última vez (ARRIGHI, 2000).

Apesar da lucratividade da estratégia do início do século XX e do entre guerras norte-americano, aumentadas consideravelmente pela sua insularidade, ficou claro para as elites políticas e econômicas norte-americanas que o caos sistêmico⁴⁵, que tomou conta de considerável parte do período inicial do século XX, não traria mais nenhum benefício para os próprios interesses capitalistas e estratégicos norte-americanos (ARRIGHI, 2000; PECEQUILO, 2011). O fim da Segunda Guerra, portanto, trouxe consigo o derradeiro encerramento da própria ordem do livre comércio inaugurada um século antes pelos britânicos. Era necessário reorganizar o Sistema-mundo de modo a esse refletir o processo de acumulação de capital norte-americano, o que a ordem anterior não podia realizar (ARRIGHI, 2000).

O capitalismo das grandes sociedades anônimas altamente verticalizadas havia superado o capitalismo de livre mercado britânico ao verticalizar a sua produção. Em outras palavras, ao trazer para dentro de sua própria organização atividades que, antes deviam ser buscadas no próprio mercado, o capital norte-americano conseguiu trazer maior competitividade e lucratividade⁴⁶, uma vez que os próprios custos de transação foram

⁴⁵ Sobre o caos sistêmico, Arrighi (2007, p. 231) o conceitua fazendo uma diferenciação entre a anarquia, princípio estrutural do sistema interestados, e o caos sistêmico: “‘Anarquia’ designa ‘ausência de poder central’. Nesse sentido, o sistema moderno de Estados soberanos (...), podem ser considerados sistemas anárquicos. No entanto, cada um desses sistemas teve/tem seus próprios princípios, normas, regras e procedimentos implícitos e explícitos que justificam o fato de nos referirmos a eles como ‘anarquias ordenadas’ ou ‘ordens anárquicas’. (...) Ao contrário, ‘caos’ e ‘caos sistêmico’ dizem respeito a uma situação de completa, e aparentemente irremediável, falta de organização. É uma situação que surge porque o conflito [interestatal] aumenta progressivamente e suscita poderosas tendências antagônicas (...).”

⁴⁶ Sem contar os processos inovativos ligados à Revolução Organizacional, como a produção em massa (ARRIGHI, 1997; 2000).

retirados⁴⁷. Os Estados Unidos não se transformaram, como as nações que os antecederam, em um entreposto comercial da economia mundial. O seu modelo de desenvolvimento dispensava tal posto, pois as mercadorias não necessitavam chegar até as suas empresas, como ocorria na economia britânica do século XIX. As suas empresas, agora, eram transnacionais e dispunham de mobilidade para se localizar onde os insumos ou outros fatores de produção se mostrassem mais baratos (ARRIGHI, 1997; 2000).

Politicamente, a consequência dessa característica da acumulação de capital norte-americana para o Sistema-mundo foi o dismantelamento do próprio sistema colonial que havia na periferia do sistema. Além de alçar os Estados Unidos para a posição primordial no Sistema-mundo, a Segunda Guerra teve como um outro importante resultado a falência do sistema colonial europeu. Seja na África ou na Ásia, ficou clara a incapacidade das metrópoles, e principalmente de Londres, de continuarem a manter o seu domínio sobre essas regiões, uma vez que todos os esforços dessas estavam focados no *front* europeu. Além disso, muitos desses territórios, principalmente na Ásia, foram invadidos pelas forças inimigas, o que ajudou ainda mais a desarticular o poder colonial nessas regiões (ARRIGHI, 2007; VISENTINI, 2012; 2017).

Para o capital norte-americano, os espaços coloniais eram vistos como uma forma de interdição, por parte das potências europeias, ao acesso de mercados, matérias-primas e mão de obra que tais países ofereciam para as empresas transnacionais estadunidenses. Além disso, a possível desordem que se estabeleceria nessas regiões se os Estados Unidos optassem pela estratégia do isolacionismo mais uma vez traria sérios custos a sua própria acumulação de capital. Esses fatores, portanto, foram essenciais para o processo de descolonização que ocorreu a partir de 1945 e que duraria até o terceiro quarto do século (ARRIGHI, 2000).

Institucionalmente, os países descolonizados encontrariam na Organização das Nações Unidas (ONU) um fórum para as suas demandas, assim como a própria ONU se tornaria, através do patrocínio norte-americano e soviético, um agente em prol da descolonização (FIORI, 2004; ARRIGHI, 2007). A Organização, obviamente, não tinha nessa missão seu objetivo principal, já que a nova ordem no cenário internacional deveria ser zelada pelas potências vencedoras, mais a China, através do regime institucional do Conselho de Segurança. A ideia, apesar de ter sido concretizada no âmbito institucional, não foi colocada em prática

⁴⁷ A diminuição dos custos de transação estão justamente pautadas na apropriação de toda, ou grande parte, da cadeia produtiva na mesma empresa, o que possibilita a diminuição dos custos através de não ter que pagar pelos lucros de outro produtor de um determinado insumo de sua própria produção e nem de ficar “à mercê” das perturbações do mercado (ARRIGHI, 1997; 2000).

politicamente devido ao advento da Guerra Fria e à nova fase da política externa norte-americana, no que tange às relações com a União Soviética⁴⁸ (HALLIDAY, 1984; PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012).

Tão importante quanto reorganizar politicamente o Sistema-mundo, necessitava-se reorganizar a própria economia capitalista mundial que havia sido desestruturada pela guerra. Mais importante ainda, o sistema anterior de livre comércio deveria ser suplantado por um novo regime econômico internacional. Para isso, Washington também reorganizou a economia mundial institucionalmente, através da criação do Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial e da natimorta Organização Internacional do Comércio, que viria a ficar apenas como Acordo Geral de Tarifas e Comércio. Tais instituições tinham como objetivo financiar a reconstrução econômica, principalmente da Europa, regular as atividades comerciais entre as nações e garantir a liquidez do sistema monetário internacional. Obviamente que, devido a sua posição dentro do Sistema-mundo, os Estados Unidos se tornaram os credores e garantidores da liquidez desse sistema, que é conhecido como o Sistema de Bretton Wood (FIORI, 2004; TAVARES; BELUZZO, 2004; EICHENGREEN, 2008; PECEQUILO, 2011).

Como o sistema do padrão ouro havia fracassado, um novo sistema monetário internacional deveria surgir para lhe substituir. Tal sistema, após a Conferência de Bretton Woods, foi o sistema dólar-ouro, no qual Washington garantia a convertibilidade de sua moeda perante ao metal precioso. A diferença desse sistema para o antigo consistiu na utilização da moeda norte-americana como reserva internacional e moeda de troca do mercado internacional. Em outras palavras, os Estados Unidos se tornaram os garantidores da liquidez da economia mundial devido a sua superioridade produtiva e econômica adquirida após a Segunda Guerra. Para tanto, as instituições criadas em Bretton Woods pouco auxiliaram na realização desse trabalho, uma vez que foi a ação direta norte-americana a grande responsável pela reestruturação da economia internacional (EICHENGREEN, 2008).

Foi através do Plano Marshall para a Europa e o MacArthur para o Japão que o reerguimento da economia mundial foi garantido. Tais planos não eram apenas o financiamento da reconstrução dos países afetados pela destruição da guerra. A ajuda financeira tinha como

⁴⁸ A mudança do tipo de relação – de cooperação, na medida do possível, para a confrontação – entre Washington e Moscou e o próprio início da Guerra Fria são eventos históricos correlatos. O que importa aqui é entender como a confrontação para com a União Soviética foi traduzida na política externa e de segurança estadunidense. Nesse aspecto, a política de contenção norte-americana foi o produto do entendimento, por parte de Washington, da impossibilidade de convivência no cenário internacional do modelo de sociedade norte-americano e soviético, sendo o último patrocinado por uma política expansionista, herdada dos tempos dos czares, revigorada pelo fervor ideológico comunista. Por tanto, caberia aos Estados Unidos apoiar aqueles países que representassem as democracias, no sentido mais amplo e vago que a palavra possa ser usada, ao redor do mundo que confrontassem as políticas soviéticas (PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012).

objetivo manter na esfera da economia capitalista os países fronteiriços com a Europa e utilizá-los como propaganda da superioridade do modelo econômico norte-americano contra os seus rivais dentro da política de contenção de Washington no primeiro período da Guerra Fria (HALLIDAY, 1986; FIORI, 2004; PECEQUILO, 2011). O Plano Marshall, por fim, ainda teve a relevância de garantir a liquidez internacional dos países europeus e, dessa forma, manter a posição consumidora desses dos produtos norte-americanos (MILWARD, 2005).

Se as instituições de Bretton Woods não tiveram grande impacto sobre a reestruturação da ordem econômica do pós-guerra, pode-se questionar a relevância dessas para o próprio objetivo desse trabalho. Contudo, se a inoperância ou falta de sucesso das instituições de Bretton Woods teve pouco impacto na reestruturação da ordem econômica internacional do pós-guerra, elas foram de total importância para a estruturação e, no futuro, a reestruturação da hegemonia norte-americana. A próxima seção utilizará o porquê da relevância dessas instituições para hegemonia norte-americana como ponto de partida para a própria teorização sobre a questão da hegemonia no Sistema-mundo. Após realizada a conceituação, ficarão mais claras as questões que levaram à incapacidade de Bretton Woods de reger a economia internacional, principalmente o sistema monetário e financeiro, assim como será possível entender o papel dessas na reestruturação da hegemonia norte-americana na última seção desse capítulo.

2.2 O CONCEITO DE HEGEMONIA APLICADO AO CASO DOS ESTADOS UNIDOS

Após o final da Segunda Guerra, os Estados Unidos saem como os grandes vencedores nos aspectos políticos, militares e econômicos. A sua posição no Sistema-mundo, portanto, fez com que as elites norte-americanas saíssem do seu isolacionismo e assumissem a posição de liderança no cenário internacional. Tal liderança se traduziu, em parte, na criação das instituições de Bretton Woods. A outra parte da liderança, como visto, manifestou-se na ação direta norte-americana através do Plano Marshall, por exemplo (HALLIDAY, 1984; ARRIGHI, 2000; FIORI, 2004; TAVARES; BELUZZO, 2004; PECEQUILO, 2011).

É necessário entender, primeiramente, os fatores que possibilitaram os norte-americanos chegar a tal posição no Sistema-mundo. Retomando-se tudo o que já foi apresentado durante esse trabalho, é possível chegar à algumas conclusões preliminares sobre a questão da hegemonia. Desde o início da expansão do próprio Sistema-mundo com os genoveses, constata-se que a superioridade em certos aspectos habilitou essas nações a iniciarem as suas acumulações de capital sistêmicas. O controle sobre as finanças e do comércio hispano-genovês, a maior produtividade holandesa, que depois se traduziu em superioridade

comercial, militar e financeira, assim como a preeminência britânica em todos esses quesitos, elevados a um novo patamar graças à Revolução Industrial, foram destacados como causas para ascensão desses Estados ao patamar que chegaram no Sistema-mundo (ARRIGHI, 2000).

Contudo, o trabalho se privou de relacionar o conceito de hegemonia com os CSAs anteriores. Arrighi (2000, 2007), por exemplo, começa a entender os Estados agentes do CSA como hegemônicos a partir do período holandês. O autor o faz assim, devido a sua própria compreensão sobre o que torna um Estado hegemônico no Sistema-mundo. Nesse sentido, Arrighi prioriza a faceta consensual da hegemonia, uma vez que através do CSA o Estado agente desse ciclo é capaz de convencer os demais atores do sistema que, através de seu poder, principalmente econômico nesse caso, ele é capaz de garantir os interesses dos demais Estados do Sistema-mundo⁴⁹ (ARRIGHI, 2000; 2007). A definição de hegemonia utilizada por Arrighi, dessa forma, se torna um pouco vaga para os objetivos do presente trabalho. Uma análise mais acurada sobre o tema é proporcionada por Cox (1987, 2007), Faria (2013) e Strange (2004).

Strange coloca ênfase na existência de quatro tipos de poder ou, nas palavras da autora, de controle sobre questões materiais e imateriais da realidade política e econômica do Sistema Internacional, dos quais os Estados hegemônicos necessitam ter o controle para realizar o poder estrutural sobre o próprio sistema. São essas quatro questões, o controle sobre a segurança, produção, crédito e controle sobre conhecimento ideias e crenças (STRANGE, 2004, p. 26).

Essas quatro dimensões do poder estão interligadas e exercem influência uma sobre a outra. Por exemplo, aquele Estado que tem o controle sobre a segurança pode exercer influência ou restringir a opção de nações competidoras em outras esferas, como da produção e conhecimento; o Estado que tem o controle sobre a produção pode decidir a remuneração dada a cada tipo de atividade produtiva e, portanto, nos rendimentos de outras nações; o país detentor do crédito é capaz de controlar o poder de compra e investimento do restante do sistema nas outras esferas de poder; e, por fim, um Estado detentor de conhecimento e, mais especificamente, de tecnologia é capaz de alterar as correlações de força nas áreas securitárias e produtivas (STRANGE, 2004).

Faria (2013), por sua vez, segue a mesma linha de raciocínio de Strange. Porém, além de utilizar uma linguagem mais direta do que a utilizada pela autora vista anteriormente, o autor vai além ao incorporar à sua conceituação de hegemonia três níveis de análise: material,

⁴⁹ Para o seu conceito de hegemonia, Arrighi relaciona muito a questão de caos sistêmico, que antecede um novo CSA e sua fase de expansão material, com a ascensão de uma nova hegemonia. Tal relação ocorre, pois o Estado provedor do próximo CSA é capaz de encerrar a fase de caos sistêmico existente e iniciar uma nova expansão material do sistema, o que, dessa forma, daria a credibilidade desse país para junto com o restante dos atores do Sistema-mundo necessária para a chegada desse na posição hegemônica (ARRIGHI, 2000; 2007).

ideológico e institucional. O plano material de Faria é também composto por quatro esferas. Sendo elas a militar, econômica, tecnológica e financeira. A primeira se traduz “na capacidade de controlar a segurança do sistema como um todo, o que implica a disposição de meios de dissuasão e de projeção de força em todo o espaço geográfico da economia mundo” (FARIA, 2013, p. 224). A esfera econômica se reflete na superioridade de uma determinada nação sobre os sistemas produtivos sobre o restante das nações em termos de produtividade e competitividade, assim como na preeminência de tal sistema produtivo na sua capacidade de produzir em volumes maiores que seus competidores⁵⁰. O controle sobre as finanças reflete o controle do *hegemon* sobre o crédito e os meios de pagamento internacionais, fazendo com que a nação hegemônica possa arbitrar sobre se haverá e onde acontecerá a inversão desses créditos em investimento. Por fim, a tecnologia permite o Estado hegemônico manter a frente inovativa nos processos produtivos e militares em relação a seus oponentes (FARIA, 2013).

O segundo nível de análise da estrutura da hegemonia proposto pelo autor é o campo ideológico. Aqui a análise de Faria se distingue da de Strange, uma vez que essa acaba inserindo em um mesmo campo a questão das ideias com a da tecnologia (STRANGE, 2004). Ou seja, a autora deixa em uma mesma categoria de análise questões que estão no plano material, a tecnologia, e no imaterial que são as ideias, em suas palavras, e o ideológico segundo as palavras do outro autor. Faria, por sua vez, faz a distinção entre as duas categorias de análise. A ideologia, portanto, seria a:

“visão de mundo compartilhada por todo o sistema mundial, do qual surgem uma moral e uma estética a presidir o comportamento e as obras dos membros dessa sociedade internacional” (FARIA, 2013, p. 226).

Aqui, dessa forma, a ideologia não se trata do conhecimento em si sendo aplicado nos processos produtivos, por exemplo, mas sim qual tipo de conhecimento será produzido, por quem será produzido, como será produzido e para que finalidade ele é produzido. Nesse caso, a ideologia propagada pelo *hegemon* na economia mundo é utilizada como uma forma de perpetuar a estrutura hegemônica do próprio. Mais do que isso, a ideologia não se trata apenas sobre a produção de conhecimento, mas também os códigos morais e regras que ditarão as regras das sociedades que estão sobre a tutela do Estado hegemônico (FARIA, 2013). Contudo, não é a ideologia que impõem tais regras e muito menos as criam, pois essa função é responsabilidade da terceira esfera da estrutura hegemônica.

⁵⁰ Além disso, Faria (2013, p. 224) destaca como questão complementar ao aspecto econômico o controle sobre o controle das fontes de energia, matérias-primas e de alimento. Mesmo não mencionado pelo autor, pode-se considerar o controle sobre o acesso à mão de obra barata como um fator complementar também.

A terceira esfera, portanto, são as instituições. É nas instituições que os valores produzidos pela ideologia são cristalizados na forma de regimes, regras, normas e, obviamente, em instituições. As instituições, pode-se dizer, colocam em prática a ideologia a serviço da própria hegemonia. Em outras palavras, são as instituições que ditam as regras sobre as quatro áreas da esfera material da hegemonia, como o comércio, o crédito, a segurança, etc. É por esse motivo que a esfera das instituições é considerada o nível intermediário da hegemonia, uma vez que é a amalgama entre os planos imateriais e materiais da hegemonia (FARIA, 2013).

Nessa mesma linha de pensamento, Cox (1987, 2007) utiliza a mesma ideia das três esferas estruturais da hegemonia. Porém, uma noção útil que o autor traz, e que não é mencionada pelos outros trabalhos, é a ideia de Bloco Histórico. Tal ideia, que originalmente foi desenvolvida por Gramsci, foi utilizada para explicar a ascensão hegemônica de uma determinada classe social dentro de um determinado Estado. O Bloco Histórico, dessa forma, seria a manifestação de tal hegemonia através da união da classe dominante com o aparato estatal que, dessa forma, é capaz de impor a sua ideologia perante o todo da sociedade, criando assim a hegemonia de tal classe. No Sistema Internacional, o Bloco Histórico se traduziria na imposição, para todo o sistema, da hegemonia de um determinado bloco nacional. Nesse caso, as organizações internacionais cristalizariam a ideologia e dominância material desse bloco histórico nacional específico para todo o Sistema-mundo (COX, 2007).

Aliando a ideia de Cox (2007) com a explanação de Faria (2013) sobre a estrutura da hegemonia, pode-se concluir que, a partir do momento que um determinado bloco histórico nacional consegue superar os blocos históricos nacionais dos demais países do Sistema-mundo nas quatro áreas da esfera material (militar, produtiva, creditícia e tecnológica), esse determinado Estado – e seu bloco histórico – garantem o poder estrutural de Strange (2004) para determinar a ideologia e, conseqüentemente, as instituições – que nesse caso são as Organizações Internacionais - do seu próprio bloco histórico. Assim, quando as três esferas da hegemonia estão estruturadas no Sistema-mundo, é possível considerar que o bloco histórico, que era nacional, passa a ser internacional (COX, 2007). Com o bloco histórico internacional estruturado, conseqüentemente, a hegemonia de um determinado Estado está devidamente estabelecida.

Com a conceituação teórica realizada, é possível, agora, explicar com propriedade a estrutura da hegemonia norte-americana, utilizando os fatos apresentados até agora nas seções anteriores. A primeira coisa que merece esclarecimento é a importância da Guerra Civil norte-americana para a criação da hegemonia do país (FIORI, 2004). Tal importância reside no fato que a guerra pode ser entendida como a disputa pela formação do bloco histórico nacional

estadunidense, no qual o Norte e o seu modelo produtivo saem como grandes ganhadores. Com a vitórias desse modelo, portanto, estava definido qual seria o modelo de desenvolvimento do bloco histórico norte-americano. As expansões e aquisições territoriais, por sua vez, deram a base material para o desenvolvimento das esferas tecnológicas e produtivas da hegemonia norte-americana que iriam se desenvolver a partir do quarto final do século XIX. A Revolução Organizacional, portanto, trouxe aos Estados Unidos a sua superioridade em parte da esfera material da estrutura hegemônica.

A Primeira Guerra Mundial, por sua vez, garantiu ao futuro *hegemon* o controle sobre uma terceira das quatro áreas da esfera material, as finanças. É verdade que o controle nas finanças foi o produto da já adquirida superioridade produtiva, uma vez que as exportações da América do Norte para a Europa que garantiram aos Estados Unidos a sua posição de credor internacional. O período entre guerras, dessa forma, já tinha nos Estados Unidos a nação mais “avançada” do Sistema-mundo, o que, contudo, não garantiu a sua posição hegemônica. Dois são os fatores que devem ser levados em conta ao analisar a não ascensão norte-americana no período entre guerras. Primeiramente, a própria política isolacionista do país que se retirou das negociações da reestruturação do Sistema-mundo no pós-1918. E, em segundo lugar, a não dominância completa do país nas quatro áreas da esfera material, principalmente na área militar⁵¹, o que não lhes garantiram o poder estrutural para estruturar a sua hegemonia no período.

O período entre guerras, dessa forma, permitiu que os Estados Unidos ampliassem a sua supremacia na maioria dos âmbitos da esfera material. Quando o Sistema-mundo entrou novamente em conflito generalizado na Segunda Guerra, a força norte-americana já se encontrava em um novo patamar em relação aos seus adversários. E, dessa vez, tal patamar já se refletia em todas as pontas do plano material da hegemonia, inclusive a militar. Em 1945, quando os Estados Unidos saíram como grande vencedor do conflito, o país mantinha uma posição de total supremacia no Sistema-mundo, o que o possibilitou a reorganizar o Sistema através da estruturação de sua própria hegemonia.

No âmbito ideológico, a democracia, o universalismo, a autodeterminação e o consumo em massa formaram as bases ideológicas da hegemonia norte-americana. Institucionalmente, os aspectos ideológicos se abrigaram no arcabouço institucional da ONU, Banco Mundial, FMI e no novo regime monetário do padrão dólar-ouro (ARRIGHI, 2007). Hoje em dia, a importância da questão ideológica e institucional da hegemonia norte-americana parecem de

⁵¹ Apesar dos Estados Unidos já ter uma das maiores Forças Armadas do período (KENNEDY, 1989).

pouca importância. Contudo, o esvaziamento do significado delas adveio na segunda fase dessa hegemonia, quando Washington a reestruturou. Em 1945, os aspectos ideológicos e institucionais da hegemonia norte-americana foram essenciais para a acumulação sistêmica de capital do país nas próximas décadas, além de ser a causa do próprio esgotamento dessa, como será visto nas próximas seções.

2.3 O CICLO DE ACUMULAÇÃO DOS ESTADOS UNIDOS E A REESTRUTURAÇÃO DA HEGEMONIA NORTE-AMERICANA

Foi assim que, após o final da Segunda Guerra, os Estados Unidos estruturaram a sua hegemonia e iniciaram o seu próprio CSA. No caso do segundo, mudanças importantes ocorreram no Sistema-mundo. Como nos ciclos anteriores que expandiram e solidificaram o próprio Sistema-mundo, no CSA norte-americano não foi diferente. Se no Ciclo britânico ocorreu a expansão de todas as regiões do globo no Sistema-mundo, através da introdução de grande parte dessas como espaços coloniais das potências europeias, na expansão material promovida pelos Estados Unidos houve a consolidação desses espaços como partes integrantes do Sistema (ARRIGHI, 2000).

Tal consolidação se deu através da promoção da emancipação e independência dos antigos espaços coloniais europeus. A ação estava carregada de alguns significados. Primeiramente, representavam a derrocada final das potências europeias e dos seus próprios regimes produtivos, baseados em espaços territoriais exclusivos para os circuitos de acumulação ampliada de seus capitais (ARRIGHI, 2000). Em segundo lugar, significava a imposição da ideologia da hegemonia norte-americana baseada, ainda, no universalismo e direito à autodeterminação herdados, por Roosevelt e levados à frente por Truman, da tradição wilsoniana (ARRIGHI, 2007; KISSINGER, 2012). Por fim, e mais importante, a criação de novos Estados no cenário internacional mudou o perfil e as dinâmicas da Divisão Internacional do Trabalho (ARRIGHI, 1996; TAVARES; BELUZZO, 2004).

As mudanças, novamente, não foram estruturais, uma vez que a Divisão Internacional do Trabalho do Sistema-mundo ainda continha três posicionamentos diferentes relacionados com a remuneração desses no circuito da produção mundial (ARRIGHI, 1997). A mudança ocorreu na dinâmica em que começou a se dar as remunerações, assim como as atividades produtivas realizadas em cada extrato da divisão. Nesse sentido, o fim dos impérios coloniais representou, para o capital norte-americano, o livre acesso aos mercados dos países recém-formados. Aqui, não era o acesso ao mercado consumidor o essencial, mas sim o mercado da mão de obra e o de matérias primas baratas. A busca por esses mercados está diretamente ligada

à nova dinâmica introduzida pelo Ciclo de Acumulação norte-americano. Enquanto que, no CSA britânico, a Divisão Internacional do Trabalho estava baseada nas trocas desiguais entre núcleo orgânico, produtor de manufaturas, e o resto do sistema, produtor e fornecedor de *commodities* e matérias-primas, a dinâmica no CSA norte-americano se baseou nos fluxos de Investimentos Estrangeiros Diretos (IEDs) às regiões periféricas (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 1997; TAVARES; BELUZZO, 2004).

Tais fluxos de investimento por parte do capital norte-americano estão diretamente ligados à Revolução Organizacional. Devido à alta verticalização e controle sobre diferentes áreas das suas respectivas cadeias produtivas, as empresas norte-americanas, que já eram multinacionais antes de 1945, tornam-se, no pós-guerra, a tendência do processo de acumulação de capital dos Estados Unidos. A internacionalização dessas empresas está relacionada com a transferência das atividades produtivas de menor valor agregado e que são abundantes em capital variável, ou seja, mão de obra nos seus processos produtivos⁵² (ARRIGHI, 2000; TAVARES; BELUZZO, 2004). Os IDEs, portanto, garantiram uma nova dinâmica econômica ao Sistema-mundo, uma vez que os países periféricos e semiperiféricos passaram a utilizar as suas condições sociais e econômicas como uma forma de atrair investimentos para os seus países, o que possibilitou a mobilidade de alguns países periféricos para a semiperiferia do Sistema-mundo, como será visto mais adiante (ARRIGHI, 1997).

Além da pura acumulação de capital, os IDEs norte-americanos também atendiam aos objetivos políticos do país. Baseados na estratégia de contenção da União Soviética, os Estados Unidos davam uma maior atenção às economias dos países aliados que estavam no “*front*” de tal estratégia (ARRIGHI, 1996; 2000; PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012). Desenvolver economias capitalista dinâmicas nas áreas geográficas fronteiriças ao bloco socialista era uma forma de “propagandear” a superioridade do sistema socioeconômico norte-americano, assim como de impedir que as condições materiais para a propagação de revoluções socialistas ocorressem (ARRIGHI, 1996; 1996; 2000).

O Leste Asiático e a Europa, portanto, se tornaram os alvos preferenciais dessa estratégia político-econômica de Washington. A primeira fase desse plano veio com a ajuda financeira para as duas regiões, através do Plano Marshall e de sua contraparte para o Japão. A

⁵² Esse fenômeno pode ser explicado, em parte, pelos arranjos políticos feitos nos países centrais no pós-guerra e no início da Guerra Fria. Para suplantar a ameaça de revoluções socialista no cerne do núcleo orgânico, arranjos sociais foram realizados para que as classes trabalhadoras fossem contempladas com parte da prosperidade desta nova fase de expansão material. Esse arranjo se traduziu nos Estados de bem-estar sociais europeus e na política de valorização salarial por todo o Ocidente, o que elevou o custo da mão de obra nos processos produtivos nesses países. Dessa forma, as empresas transnacionais procuram nos países periféricos e semiperiféricos mão de obra com processos reduzidos para os seus processos produtivos.

injeção de grandes volumes de capital norte-americano foi essencial para a reestruturação da economia das duas regiões. Na década de 1950, a Revolução Chinesa em 1949 e a Guerra da Coreia alguns anos depois, aumentaram a importância estratégica do Leste Asiático no quadro geral da Guerra Fria (HALLIDAY, 1984; ARRIGHI, 1996; 1997; 2000). O Japão, dessa forma, recebeu fortes incentivos e investimentos norte-americanos, como o acesso preferencial aos produtos japoneses ao mercado estadunidense (ARRIGHI, 1996; 1997; 2000).

As duas primeiras décadas após o final da Segunda Guerra, portanto, observaram um novo período de expansão e prosperidade material no Sistema-mundo, agora centrada na acumulação de capital norte-americana. Contudo, já na década de 1960, os Estados Unidos começaram a encontrar dificuldades no cenário internacional. As dificuldades foram, ao mesmo tempo, de ordem política e econômica e estavam diretamente interligadas com as estratégias de segurança e econômica implementadas por Washington no devir da Guerra Fria. A política de contenção norte-americana havia, com sucesso, reerguido as economias regionais do Leste Asiático e da Europa Ocidental. Porém, na década de 1960, os frutos dessas políticas começavam a se virar contra os próprios norte-americanos (VISENTINI, 1992; ARRIGHI, 1996; 1997; 2000; TAVARES; BELUZZO, 2004; MEDEIROS, 2004; PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012).

No aspecto estratégico, a política de contenção no continente asiático teve como seu produto a teoria do efeito dominó na década de 1950. Desenvolvida a partir da percepção de que todo o sudeste asiático iria aderir o bloco soviético, se o Vietnã se tornasse um país comunista, a teoria do dominó levou a política de contenção a um novo patamar (PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012). Agora, Washington começou a se envolver em conflitos geopolíticos de importância questionável para a estratégia geral dos Estados Unidos. O Conflito no Vietnã foi o reflexo dessa nova fase da política de contenção. Com o envolvimento cada vez mais crescente ao longo da década de 1960, e, do ponto de vista custo benefício, com resultados crescentemente improdutivos, o conflito na Indochina representou um ponto de virada na hegemonia norte-americana ao mostrar a não invencibilidade da força militar dos Estados Unidos (VISENTINI, 1992; PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012).

O envolvimento na Indochina teve consequências econômicas importantes para os Estados Unidos. O envolvimento militar cada vez maior no sudeste asiático foi traduzido, domesticamente, em um gasto governamental crescente no setor militar. O endividamento público, também foi acompanhado por um período inflacionário na economia norte-americana. Por fim, o Banco Central norte-americano começou a sofrer pressões vindas do resto da

economia mundial ligadas ao desconto das reservas internacionais do resto do mundo em ouro (VISENTINI, 1992; EICHENGREEN, 2008).

Esse último aspecto, está diretamente ligado à faceta econômica dos efeitos adversos, para os Estados Unidos, da sua política de contenção. Ao reestruturar a economia mundial e ao garantir a liquidez da mesma através do Plano Marshall e da emissão de dólares, por exemplo, Washington acreditava que estava dando o poder de compra para os países europeus aliados e perdedores da guerra importarem da economia norte-americana. Contudo, logo que as economias europeias e japonesa se reergueram, as empresas desses países começaram a disputar no mercado internacional contra o capital norte-americano. E, mais importante ainda, empresas de outras regiões do globo começavam a ter acesso ao próprio mercado estadunidense devido a maior competitividade dessas (VISENTINI, 1992; ARRIGHI, 1996; 2000; FIORI, 1997; MEDEIROS, 1997; MEDEIROS, 2004; PALMA; 2004).

Nesse sentido, a competição se deu em dois âmbitos diferentes. Primeiramente, na Europa Ocidental, a competição intercapitalista ocorreu entre o capital norte-americano e o alemão ocidental. A competição aqui se deu na forma, principalmente, da negação de área ao capital estadunidense ao mercado europeu, que começava a se fechar a eles mesmos através da Comunidade Econômica Europeia (CEE), criada no final da década de 1950. A CEE, além de priorizar o mercado europeu para os europeus, também promoveu a cooperação econômica entre os países membros, o que permitiu que o problema da falta de competitividade dos países europeus em comparação à continentalidade norte-americana fosse superado pela associação de mercados e capitais do continente (ARRIGHI, 1996; MEDEIROS, 2004).

O Japão, e mais tarde o resto do Leste Asiático como um todo, teve uma dinâmica competitiva um pouco diferente da apresentada. O desenvolvimento econômico japonês foi parte integrante da estratégia política norte-americana. O apoio de Washington se traduziu em um fluxo de IDEs para o país asiático, assim como o acesso ao mercado norte-americano. Essa estratégia, porém, começou a se tornar um problema devido à alta competitividade do capital japonês. Além do capital japonês, como será melhor aprofundado na próxima seção, os Estados Unidos tiveram que competir não só com os produtos japoneses, mas também com as importações dos demais tigres asiáticos (VISENTINI, 1992; ARRIGHI, 1996; 2000; FIORI, 1997; MEDEIROS, 1997; 2004; PALMA; 2004).

A economia norte-americana começava a perder espaço em um dos pilares de sua hegemonia, o controle sobre a esfera material da produtividade. Os déficits crônicos nas transações correntes norte-americanas era um sinal da perda de poder nessa área. Além do mais, o país também começava a perder controle na área das finanças, devido ao advento dos

eurodólares. Os eurodólares eram ativos financeiros denominados em dólar que não se encontravam sobre o controle do FED. A independência desses fundos se deve à origem dos mesmos. Os eurodólares se iniciaram com o depósito da moeda americana em bancos londrinos por parte dos países pertencentes ao bloco soviético que, por temor de suas divisas adquiridas no comércio internacional serem congeladas se depositadas em Wall Street, fizeram os depósitos em Londres (ARRIGHI, 2000).

Devido a sua rentabilidade, capitais de empresas norte-americanas começaram a migrar para esses fundos europeus. Ao longo da década de 1960, os fundos referentes aos eurodólares começaram a ganhar volumes consideravelmente maiores. O setor financeiro europeu, portanto, e o londrino principalmente, contavam com vultuosas somas de moeda americana e tinham a liberdade para alocar esses capitais a sua discrição. Como também será visto na próxima seção, esses eurodólares foram essenciais para formação produtiva dos países latino-americanos, como o Brasil (ARRIGHI, 2000; CASTRO; SOUZA, 2004).

No final da década de 1960, a liquidez do Sistema-mundo era garantida parte por divisas que não estavam sobre o controle do seu emissor e parte por déficits crônicos na Balança de Pagamentos dos Estados Unidos, o que ameaçava o próprio sistema monetário internacional. A hegemonia norte-americana, portanto, estava cambaleante. Havia perdido a sua superioridade produtiva para outras regiões do mundo, a sua superioridade financeira também parecia estar em xeque e a superioridade militar se encontrava abalada pelo episódio no Vietnã, que ainda não havia acabado, e pela fase da coexistência pacífica, que levaria a paridade estratégica com a União Soviética na virada da década. Washington, ciente da conjuntura crítica em que se encontrava no Sistema-mundo, organizou a reestruturação da sua hegemonia e da reafirmação do seu bloco histórico sobre o Sistema-mundo. Tal reestruturação se deu em duas etapas, ao longo da década de 1970, e consistiu na ressignificação de suas ideologias e reestruturação de suas instituições hegemônicas à fim de readquirir a superioridade na esfera material.

A primeira fase da reestruturação norte-americana ocorreu logo na virada para a década de 1970. Em 1971, o governo Nixon decidiu acabar com a paridade dólar-ouro, o que, na realidade decretou o fim do Sistema Bretton Woods original. As instituições criadas duas décadas antes continuaram a existir, mas já não podiam exercer as suas funções, principalmente no caso do FMI, de forma apropriada. A falência da funcionalidade de tais instituições se deu ao fato de que, por trás do sistema arquitetado por elas, estava a centralidade do papel do dólar, uma vez que era a moeda norte-americana o valor de reserva, troca e unidade da economia

internacional (TAVARES, 1985; 1997; TAVARES; BELUZZO, 2004; ARRIGHI, 2008; EICHENGREEN, 2008).

Quando Washington decretou unilateralmente o fim da paridade de sua moeda com o ouro, as funções do FMI de garantidor da liquidez dos seus países membros se tornou praticamente impossível, uma vez que manter um câmbio fixo frente ao dólar se tornava impraticável para os demais países. Somado a flutuação do dólar, a desregulamentação do mercado financeiro ocorrida na mesma época impossibilitava mais ainda os países de manterem os seus câmbios fixos, devido aos fluxos de capitais de curto prazo que agora debilitavam a sua capacidade de praticar uma política monetária autônoma (TAVARES, 1985; 1997; EICHENGREEN, 2008).

Durante a década de 1970, os demais países procuram no FMI um fórum de articulação para reorganizar o sistema financeiros e monetário internacional. Mas, devido a posição unilateral tomada pelos norte-americanos durante o período, a articulação não ocorreu e o FMI, ao longo da década de 1970, sai de cena (EICHENGREEN, 2008). Antes da chegada da metade da década, os Estados Unidos lograram conquistar a sua hegemonia sobre o crédito e financiamento de volta. Mais importante, com o dólar flutuante os Estados Unidos puderam manter os seus déficits em transação corrente, pois tais déficits não pressionavam mais a desvalorização do dólar em relação ao ouro (TAVARES, 1985; TAVARES, 1997; EICHENGREEN, 2008). E, através desses déficits, os Estados Unidos pode combater a sua inflação através da importação de produtos de bens de consumo baratos para o seu mercado interno (FIORI, 2004).

O segundo movimento de reestruturação da hegemonia norte-americana iniciou em 1979. Nesse ano, os Estados Unidos decidiram aumentar consideravelmente as suas taxas de juros. Dois eram os objetivos desta política. Primeiramente, ao levantar de forma considerável a sua taxa de juros, os norte-americanos repatriavam os dólares que estavam circulando no mercado financeiro internacional de forma autônoma. Em segundo lugar, como o dólar era a moeda internacional, ao elevar às suas taxas de juros Washington retirava liquidez da economia mundial em prol da sua própria economia (TAVARES, 1985; 1997; VISENTINI, 1992).

As consequências para o restante do Sistema-mundo foram consideráveis. O aumento abrupto da taxa de juros do FED teve um efeito imediato para os países industrializados da América Latina. Como esses países, e em especial o Brasil, financiaram parte de sua industrialização com capitais do mercado do eurodólares a taxas flutuantes, a medida tomada em 1979 pelos norte-americanos elevou de forma repentina a dívida externa desses países, que entraram em um período de crise na Balança de Pagamentos e isolamento dos fluxos de capitais

de longo prazo, como os IDEs. Dessa forma, parte da semiperiferia industrializada que havia se tornada competidora da economia norte-americana era tirada de cena. Esse movimento, porém, não ocorreu apenas na América Latina, uma vez que países do bloco soviético como a Polônia também sofreram desse mal (TAVARES, 1985; 1997).

Concomitante a isso, Washington redirecionou os fluxos de capitais para a sua economia, ou seja, redirecionando a liquidez global de volta para si. Tal redirecionamento teve como objetivo financiar o déficit público norte-americano, que se tornou cada vez maior com a política de rearmamento a partir do governo Reagan. Além disso, ao direcionar os fluxos de capitais para a sua economia, o governo norte-americano retirava a liquidez dos demais países do sistema. A consequência é que, para conseguirem manter a sua liquidez, os demais países do Sistema-mundo devem manter superávits em transações correntes e políticas macroeconômicas restritivas, minando a sua capacidade de financiar autonomamente os investimentos em suas economias (TAVARES, 1985; TAVARES, 1997; MEDEIROS, 1997; 2004).

Foi assim que os Estados Unidos retomaram o controle sobre o pilar financeiro de sua hegemonia. A década de 1980, por sua vez, foi marcada pelo redomínio nos pilares produtivos e militar. Para tanto, além de utilizar a sua superioridade sobre o lado financeiro, o governo norte-americano utilizou-se da ideologia e das instituições de sua hegemonia. O momento crucial dessa retomada ocorreu na década de 1980 com a eleição de Reagan ao poder. Através de seu governo, iniciou-se a Segunda Guerra Fria, que tinha como um dos seus principais pontos a política de superioridade militar frente à Moscou. Além disso, durante o seu governo a ideologia neoliberal foi propagada para o restante do Sistema Internacional. Por fim, foi durante esse período que uma política comercial unilateralista e protecionista foi levada à cabo frente aos competidores comerciais da economia de seu país (HALLIDAY, 1984; VISENTINI, 1992; PECEQUILO, 2011; VIGEVANI; CEPALUNI, 2011).

Nesse sentido, a política comercial estadunidense não tinha como objetivo principal recuperar o espaço perdido em termos de produtividade e competitividade propriamente ditos, e sim buscava impedir que os seus concorrentes continuassem com as suas vantagens competitivas. Portanto, ocorreram uma série de investidas, ao longo dos anos 1980 e 1990, que tinham como o objetivo a liberalização dos mercados e tentativa de interrupção de indústrias nascentes. Algumas foram as ferramentas utilizadas pelo governo norte-americano para ter sucesso nessa empreitada (TAVARES, 1985; MEDEIROS, 2004; PALMA, 2004).

Primeiramente, a crise da dívida externa, já havia cumprido o seu papel nessa estratégia, uma vez que os governos afetados por tal crise não tinham condições de continuar

o seu processo de desenvolvimento. Aproveitando da fragilidade desses países, Washington promoveu a abertura desses mercados. Comercialmente, os Estados Unidos buscaram realizar uma política comercial protecionista, na qual sanções a produtos estrangeiros eram praticadas para pressionar os países a abrirem os seus mercados domésticos. Na América Latina, essa estratégia foi muito utilizada (VIGEVANI; CEPALUNI, 2011). Financeiramente, Washington pressionou os países que praticavam uma taxa de câmbio muito desvalorizada, segundo os próprios norte-americanos, para valorizarem a sua moeda para, dessa forma, tornar menos competitivos essas indústrias. Essa foi a estratégia norte-americana utilizada contra o Japão e o Leste Asiático, por exemplo (MEDEIROS, 1997; 2004; MELIN, 1997).

Institucionalmente, o governo norte-americano atuou no GATT para retirar os privilégios de acesso aos mercados norte-americanos e europeus das nações recém industrializadas da Ásia e da América Latina (BATISTA JR, 1992; MEDEIROS, 2004). No âmbito ideológico, Washington promoveu a incorporação do modelo neoliberal de gestão macroeconômico, fazendo com que políticas expansionistas fossem preteridas. Além disso, a política neoliberal propagandeava a abertura econômica dos países, facilitando para a política comercial norte-americana ser bem-sucedida (FIORI, 1997). O neoliberalismo teve seus desdobramentos institucionais também. As instituições de Bretton Woods, que foram deixadas de lado na década de 1970, voltam à tona na década de 1980 e 1990. O seu novo protagonismo está diretamente relacionado às consequências da política do fim do padrão dólar ouro, mais especificamente às crises das dívidas externas. A nova função do FMI e Banco Mundial foi garantir a liquidez desses países através de empréstimos realizados pelas duas organizações, em contrapartida à adesão desses países as políticas neoliberais (ARRIGHI, 2008).

No âmbito militar, a Segunda Guerra Fria, por parte dos Estados Unidos, buscava retomar a superioridade militar perdida pelo país no final da década de 1960 e durante a década de 1970. Para tanto, uma política de incremento considerável dos gastos governamentais foi realizada, afim de assegurar esse objetivo (TAVARES, 1985; FIORI, 2008; PECEQUILO, 2011). Além disso, a estratégia norte-americana de contenção evoluiu ao longo da década de 1970 para abarcar o conceito de linhas estratégicas, formulados por Brezinski, que tinham como objetivo trazer os conflitos cada vez mais perto do território soviético (BREZINSKI, 2001).

Quando a União Soviética capitulou derradeiramente na década de 1990. A hegemonia norte-americana havia cumprido mais que com o sucesso a sua missão. Além de ter recuperado a sua superioridade material em todos os âmbitos. Os Estados Unidos conseguiram reafirmar o seu Bloco Histórico sobre o Sistema-mundo. Os movimentos que levaram a tal, contudo,

causaram fortes mudanças no Sistema-mundo. Tais mudanças foram expressivas, no que diz respeito as trajetórias de desenvolvimento econômico de regiões do globo que impunham desafios a própria economia norte-americana. As próximas seções irão analisar com mais detalhe justamente essas trajetórias de desenvolvimento econômico, mais especificamente no Leste Asiático e na América Latino, para entender os efeitos dos eventos expostos nesse capítulo para essas regiões e para o Sistema-mundo como um todo.

3 O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO LESTE ASIÁTICO

A história do desenvolvimento econômico do Leste Asiático na economia do Sistema-mundo e a sua subsequente alteração de funções dentro da Divisão Internacional do Trabalho na segunda metade do século XX pode ser analisada em duas etapas. Em primeiro lugar, tal alteração na Divisão Internacional do Trabalho se restringiu à própria trajetória econômica e política do Japão. Ou seja, a integração do Leste Asiático como uma região dinâmica em um único ciclo de acumulação de capital não ocorreu nessa fase, uma vez que a acumulação de capital ficou restrita à economia japonesa, incentivada pelos fatores sistêmicos já citados no capítulo anterior.

A segunda fase desse processo, por sua vez, integrou a região como um todo. Com a estimulação de fatores sistêmicos mais uma vez, o processo de acumulação ampliada do capital japonês extrapolou as suas próprias fronteiras e iniciou o seu processo de internacionalização. À medida que novos processos sistêmicos ocorriam, novas rodadas de integração econômica eram efetuadas na região. Tal processo culminou com a ascensão chinesa no Sistema-mundo e na Divisão Internacional do Trabalho, coincidindo com o período de estagnação japonesa.

O presente capítulo, portanto, irá analisar os fatores sistêmicos e endógenos que culminaram na integralização do Leste Asiático como uma região economicamente integrada e, mais importante, competitiva no Sistema-mundo. A exposição começará, dessa forma, analisando a primeira fase desse processo de desenvolvimento e integração, no que diz respeito aos incentivos sistêmicos e às alterações endógenas promovidas pelo Japão, que provocaram uma nova reação sistêmica geradora da segunda fase. As causas sistêmicas e endógenas de tal fase serão analisadas na sequência, tendo como enfoque a reestruturação da hegemonia norte-americana e a consequência dessa retomada para os processos de acumulação ampliada de capital do Leste Asiático. Ao final, analisar-se-á o caso da China, nação retardatária nos processos integralizados de desenvolvimento econômico do leste asiático, mas que, na véspera do século XX, já indicavam a superioridade de seu modelo de desenvolvimento em relação aos vizinhos.

3.1 O CIRCUITO AMPLIADO DO CAPITAL JAPONÊS

Quando a Segunda Guerra terminou, o Japão se encontrava entre os perdedores e com o seu território totalmente devastado (ARRIGHI, 1996; 1997; 2000). O país, que havia surgido como uma potência contestadora da ordem internacional do Sistema-mundo no final do século XIX e no início do século XX, se encontrava, agora, ocupado pelas forças militares estadunidenses (KENNEDY, 1989). É importante lembrar que, até o fim da Segunda Guerra

mundial, o Japão se encontrava na semiperiferia do Sistema-mundo. Tendo sido forçado a adentrar ao sistema através da abertura dos seus portos e, conseqüentemente, de sua economia a potências ocidentais na segunda metade do século XIX, o país se insulou das pressões capitalistas de Estados Unidos e Reino Unido, por exemplo, para iniciar um processo de equiparação – econômica, institucional e militar – com os países ocidentais, no que ficou conhecido como Restauração Meiji. Através de tal processo, o Império Japonês conseguiu, no início do século XX, vencer militarmente um país europeu, a Rússia czarista (1904-1905). Além disso, nos anos subsequentes, foi capaz de incrementar a sua atividade industrial de forma considerável até que, nas vésperas da Segunda Guerra, a produção industrial japonesa já havia passado a de Itália e França, por exemplo (CHESNEAUX, 1976; KENNEDY, 1989; COTTERELL, 1993; ARRIGHI, 2000;).

Fator indispensável para a ascensão japonesa no Sistema-mundo foi a eclosão da Primeira Guerra Mundial. Como os Estados Unidos no outro lado do Oceano Pacífico, o Japão também se beneficiou, em menor escala, do conflito que ocorria na Europa. Assim, a desestruturação dos espaços coloniais europeus na região e a demanda por produtos japoneses foram dois fatores essenciais para a ascensão japonesa no cenário internacional. O primeiro desses fatores permitiu a Tóquio que penetrasse nos mercados asiáticos abandonados pelos países colonialistas beligerantes, dando-lhe mercados para as suas exportações e suprimentos para as suas importações. O segundo fator permitiu a expansão do capital japonês, uma vez que a demanda pelos produtos manufaturados do país para as nações em guerra, além de aumentarem a lucratividade das indústrias japonesas, também permitiram a liquidação das dívidas japonesas para com a banca europeia, transformando o país em um credor (KENNEDY, 1989). Apesar dos ganhos da economia japonesa, o modelo de desenvolvimento capitalista japonês tinha as suas próprias contradições que, à época, tiveram como tentativas de solução a emulação do padrão de desenvolvimento da última grande potência, o Reino Unido.

A economia japonesa, devido às suas especificidades territoriais, não possuía as condições necessárias para prover o seu parque industrial com insumos e mão de obra necessários para suprir as suas demandas (KENNEDY, 1989; OZAWA, 2005). O que se seguiu ao longo da primeira metade do século XX no Leste Asiático foi a emulação, por parte de Tóquio, do modelo de desenvolvimento capitalista característico do período do CSA britânico. Ou seja, o governo japonês iniciou um processo de construção de um espaço ultramarino para a consolidação de sua própria acumulação de capital, utilizando a lógica territorialista de Arrighi. Dessa forma, a região da Manchúria chinesa, por exemplo, foi conquistada pelo

império japonês no início da década de 1930 para fornecer matérias primas, como metais, para indústria bélica nipônica⁵³ (CHESNEAUX, 1976; KENNEDY, 1989; COTTERELL, 1993).

Contudo, e como visto no capítulo anterior, as tentativas de emular o modelo político-econômico britânico, que permitiu ao Reino Unido iniciar o seu Ciclo de Acumulação durante a Segunda Guerra, fracassaram. Como a Alemanha nazista com o seu *lebensraum*, os japoneses também procuraram construir um espaço vital que os garantisse os recursos e a mão de obra essenciais para a ampliação do seu circuito de capital. Nesse sentido, o império japonês começou a expandir o seu domínio político para além do seu exterior mais próximo durante o período da Segunda Guerra. Espaços no sudeste asiático, alguns que pertenciam às potências coloniais europeias, e na Oceania foram incorporados ao regime de acumulação de capital japonês ou estavam nos planos estratégicos do país para serem incorporados (CHESNEAUX, 1976; COTTERELL, 1993; VISENTINI, 2012).

No decorrer da guerra, porém, o modelo japonês mostrava as suas limitações. A defesa de um território tão vasto – tanto em terra como no mar –, como o pretendido pelos estrategistas japoneses, demandava recursos que o capitalismo japonês não podia ofertar, apesar de suas conquistas coloniais. Quando os Estados Unidos entraram na guerra, o destino do regime imperial japonês começava a ser selado. Apesar de forte resistência em um primeiro momento, as Forças Armadas japonesas não conseguiram frear o avanço das forças estadunidenses. Assim como no front europeu, a guerra no Pacífico havia sido vencida pelo Estado-nação continental e pelo seu modelo de acumulação de capital superior ao de seus concorrentes. A consequência para o Japão foi a dizimação de seu território, bombardeado convencionalmente e nuclearmente, destruindo a sua capacidade produtiva e tendo seu território ocupado pela força que o derrotou, os Estados Unidos, e a suplementação do regime anterior por um regime aos moldes do ocupante (CHESNEAUX, 1976; KENNEDY, 1989; COTTERELL, 1993).

O resultado da Segunda Guerra para o Japão, portanto, foi o fim da tentativa de garantir uma melhor posição no Sistema-mundo e, conseqüentemente, na Divisão Internacional do Trabalho, através de um regime territorialista e militarista. Com a derrota do Império Japonês, um novo regime de reprodução ampliada do capital se iniciou a partir de 1945. O conflito nipo-estadunidense pode ser considerado a segunda abertura dos portos feita pelos últimos à economia japonesa. Se os regimes Meiji e Imperial optaram pelo isolamento do restante da economia mundo para conseguir certo grau de equiparação com os países ocidentais, o novo

⁵³ Importante salientar que a conquista de territórios por parte dos japoneses se iniciou antes mesmo da Primeira Guerra, quando a península coreana foi incorporada ao sistema japonês em 1910 (CHESNEAUX, 1976; COTTERELL, 1993).

regime político japonês havia sido convidado – apesar de não haver muita escolha – para participar do regime de acumulação norte-americano após 1945 (ARRIGHI, 1996; 1997; 2000).

Como visto anteriormente, a incorporação do Japão ao circuito ampliado de acumulação de capital estadunidense atendia aos objetivos estratégicos de Washington. Criar uma economia pujante no Leste Asiático era essencial para a estratégia de contenção em relação ao bloco soviético, uma vez que a economia nipônica seria a ponta de lança ideológica, no sentido publicitário e estratégico, do sistema capitalista e dos próprios Estados Unidos mais especificamente. Foi assim que, após 1945, a economia japonesa começou a ser receptora de fluxos de capitais oriundos, principalmente, dos Estados Unidos. Na década de 1950, esse fluxo aumentou consideravelmente, uma vez que as empresas japonesas se beneficiaram das encomendas demandadas pelo setor militar estadunidense envolvido na Guerra da Coreia (ARRIGHI, 1996; 1997; 2000; 2008; OZAWA, 2005).

Contudo, a planta industrial japonesa não retomou as suas atividades econômicas do patamar em que havia parado no período pré-guerra. Apesar de algumas dessas indústrias ainda existirem, o Japão iniciou um novo processo de desenvolvimento econômico ou, nas palavras de Ozawa (2005), de um novo *catching-up* tecnológico com os países do centro orgânico do capital. Portanto, o dinamismo econômico japonês, principalmente na década de 1950 e início da de 1960, adveio do setor de manufaturas têxteis e de brinquedos, por exemplo. Beneficiando-se da oferta abundante de mão de obra barata que o país ofertava e se aproveitando de um acesso privilegiado aos mercados norte-americanos para iniciar o seu novo processo ciclo ampliado de capital (MEDEIROS, 1997; OZAWA, 2005).

O governo japonês, por sua vez, entendeu que não era possível, para o seu país, manter a economia no estado de desenvolvimento industrial em que se encontrava. O que aconteceu, portanto, a partir da década de 1960, foi a implementação de uma política de desenvolvimento industrial nacional por parte do ministério responsável pela a economia, indústria e comércio japonês direcionaram o desenvolvimento do setor industrial japonês (METI) para uma nova etapa na cadeia produtiva, no qual havia um maior valor agregado aos produtos feitos em tais setores. Nesse sentido, uma política governamental ativa foi realizada para o florescimento de tais indústrias (CHANG, 2004; OZAWA, 2005).

Em primeiro lugar, as indústrias japonesas receberam a proteção estatal necessária contra a concorrência de competidores externos. Contudo, o METI não só elevou a tributação de produtos importados em favorecimento dos produtos nacionais, como também regulou o próprio mercado interno do país garantindo a concorrência entre as firmas japoneses, além de

regulá-la para que a lucratividade dessas empresas não fosse prejudicada pelas pressões competitivas (CHANG, 2004; OZAWA, 2005). Ademais, o ministério japonês praticou papel ativo na espacialização das indústrias japonesas. Ou seja, através da direção governamental, criou-se ao longo do território japonês regiões em que certas atividades produtivas se localizavam ou, nas palavras de Ozawa (2005), clusters industriais em que empresas correlatas se instalavam em uma mesma área como forma de reduzir os custos de transporte e transação, por exemplo (OZAWA, 2005).

Diversos foram os efeitos dessas políticas para a economia japonesa como um todo. Primeiramente, a concorrência vivenciada internamente pelas empresas japonesas as permitiu ter maior competitividade no cenário internacional e, mais especificamente, no mercado norte-americano e, em seguida, no restante dos países do centro orgânico do capital. Em segundo lugar, a existência de um grande número de empresas dentro do mercado japonês não era correspondida por uma demanda suficiente para garantir a lucratividade a todas as empresas que existiam na economia japonesa. O resultado foi que, na década de 1960, as empresas nipônicas, principalmente nos setores de bens de consumo duráveis, tiveram que se desvencilhar do padrão de produção desenvolvido nos Estados Unidos no início do século, ou seja, a produção em massa. Em seu lugar, as empresas japonesas adotaram um novo modelo de produção baseado no método *just in time* e *kanban*, o que poderia ser considerado um método pós-fordista e que teria grande importância na fase de regionalização do circuito ampliado do capital japonês (FARIA, 2004; OZAWA, 2005).

Como o presente objetivo é abordar os fatores endógenos do crescimento japonês, os efeitos do modo de produção nipônico para a integralização da região do Leste Asiático vão ser deixados de lado por enquanto. O relevante, aqui, é entender que a política do METI tinha como objetivo elevar o patamar produtivo da indústria japonesa. Nesse sentido, começou-se a desenvolver, na década de 1960, as indústrias de transformação, petrolífera e química, assim como a indústria automobilística na economia japonesa. Os clusters industriais espalhados pelo território japonês, nos quais corporações de cada setor se instalavam nas mesmas regiões para, dessa forma, possibilitaram às empresas abastecerem umas às outras e ganharam relevância nessa fase do processo de desenvolvimento econômico. Em outras palavras, determinadas empresas químicas e metalúrgicas, por exemplo, instalavam-se nas cercanias das empresas automobilísticas com o intuito de fornecer às últimas os insumos necessários para a sua produção, possibilitando a redução dos custos de transporte e fomentando o desenvolvimento regional (OZAWA, 2005).

Um ponto importante a ser mencionado no processo de desenvolvimento econômico japonês, e que está intimamente relacionado com a sua melhora na posição na Divisão Internacional do Trabalho, assim como ao processo de extrapolação do seu circuito ampliado do capital, é a percepção das contradições de manter a sua matriz econômica de acordo com determinadas vantagens comparativas. Nesse sentido, o governo japonês logo mostrou indicativos de sua ciência sobre tal questão, que Ozawa (2005) identificou como a armadilha das vantagens comparativas estáticas. Tal armadilha seria composta pela aposta dos agentes governamentais e econômicos em uma determinada atividade produtiva devido a sua maior competitividade nesse setor. O governo japonês, portanto, poderia manter uma política de privilegiamento das indústrias japonesas dessa primeira fase, que refletiam de forma acurada o conceito de Ozawa⁵⁴. Contudo, o Japão promoveu uma política de desenvolvimento de suas capacidades produtivas e humanas, ciente de que a manutenção dessa estrutura produtiva não traria maiores rendas à economia de seu país (OZAWA, 2001; 2005; CHANG, 2004).

A reorientação da matriz econômica japonesa por parte dos agentes estatais nipônicos teve alguns desdobramentos. Primeiramente, uma política educacional que visasse a construção de recursos humanos para as próximas fases produtivas do país foi implementada com a criação de inúmeras universidades ao longo do país (CHANG, 2004; OZAWA, 2005). Além disso, o governo japonês iniciou uma política ativa de fomentação de empresas dos setores de bens de consumos duráveis, mais especificamente eletrônicos, e produtores de componentes de informática, como microchips, semicondutores e computadores em geral. Na realidade, nessa fase de industrialização japonesa, o incentivo e o investimento norte-americano foram primordiais mais uma vez. A Guerra Fria – e a Guerra da Coreia, principalmente - novamente desempenharam um papel importante no desenvolvimento dessas indústrias, já que as encomendas militares estadunidenses demandaram grandes quantidades de rádios transmissores das firmas japoneses⁵⁵. Aliado às encomendas militares norte-americanas, mais uma rodada de *joint ventures* entre empresas dos Estados Unidos e do Japão ocorreu, sendo, dessa vez, os setores mencionados anteriormente os alvos das parcerias⁵⁶ (OZAWA, 2005).

⁵⁴ As empresas japonesas produtoras de têxteis e brinquedos refletiam o conceito apresentado, pois eram competitivas no cenário internacional devido ao acesso barato à mão de obra japonesa e por produzir bens de menor valor agregado e qualidade. Esses dois fatores garantiam-lhes os preços mais baixos nos mercados norte-americanos e europeus (OZAWA, 2005).

⁵⁵ Tais firmas foram as que, mais tarde, desenvolveram os produtos do setor de informática e de eletrônicos, por exemplo (OZAWA, 2005).

⁵⁶ Além de *joint ventures*, as empresas norte-americanas também realizaram os arrendamentos (*leasings*) de suas patentes para as empresas japonesas, uma vez que os seus custos de produção eram menores do que nos próprios Estados Unidos. A produção através do *leasing* das patentes norte-americanas permitiu aos japoneses adquirirem o conhecimento necessário para a criação de seus próprios produtos (OZAWA, 2005).

Apesar do grande auxílio norte-americano para o desenvolvimento dessas indústrias, a própria ação do governo de Tóquio foi essencial para o florescimento e fortalecimento dos setores de informática e eletrônicos. Enquanto que a indústria destes últimos conseguiu um maior destaque por conta própria no cenário internacional, apesar de contar com as medidas protecionistas corriqueiras do MITE, o setor de informática foi incentivado de forma considerável pelo governo. Tal incentivo ocorria através da encomenda e do financiamento governamental de projetos ligados à área de informática. Ressalta-se a importância nesse ponto da participação governamental, uma vez que muitos desses investimentos eram vultosos e arriscados demais para o setor financeiro (OZAWA, 2005).

Os resultados de todos esses movimentos por parte do governo japonês para a própria economia e para a posição na Divisão Internacional do Trabalho do país foram múltiplos e benéficos. Ao longo das décadas após a Segunda Guerra, a posição superavitária japonesa em relação às regiões que compunham o núcleo orgânico do capital cresceu. Concomitantemente com o melhoramento da posição da Balança de Pagamentos japonesa, houve também o melhoramento da sua própria matriz produtiva, o que realimentou o incremento de sua posição no comércio internacional. Importante lembrar, contudo, que a competitividade da indústria japonesa não se baseou apenas na questão da mão de obra barata que, como visto, configurava-se em uma armadilha. Além disso, e sem contar com o auxílio dos Estados Unidos, os japoneses tinham um câmbio desvalorizado em relação ao dólar, tornando os seus produtos mais competitivos no mercado norte-americano, e seus próprios métodos de produção no âmbito microeconômico, através dos métodos *just in time* e *kanban* (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008; MEDEIROS, 1997; 2004; MELIN, 1997; PALMA, 2004).

O Japão, dessa forma, melhorava a sua posição na Divisão Internacional do Trabalho às custas do equilíbrio da Balança de Pagamentos norte-americana (ARRIGHI, 1996; 1997; 2000; TAVARES, 1985; TAVARES; MELIN, 1997; PALMA, 2004). Como visto anteriormente, os crescentes déficits na BP norte-americana haviam colocado em xeque os próprios fundamentos do sistema monetário internacional do pós-guerra materializado no padrão dólar-ouro. Mesmo que auxiliasse na contenção da inflação norte-americana, os desequilíbrios nos setores externos norte-americanos eram muito grandes para sobrepujar os benefícios desse comércio desigual. Mais do que isso, a pressão competitiva das indústrias japonesas estava afetando a própria taxa de remuneração do capital norte-americano. Assim, uma resposta por parte do governo norte-americano foi necessária para reverter tal quadro. Como foi visto, a resposta encontrada foi a própria implosão do Sistema Bretton Woods (VISENTINI, 1992; ARRIGHI, 1996; 1997; 2000; EICHENGREEN, 2008). A próxima

subseção, portanto, irá investigar como os movimentos praticados pelos Estados Unidos desencadearam a segunda fase de desenvolvimento econômico do Leste Asiático, ou seja, de extrapolação do circuito ampliado do capital japonês para os seus países vizinhos.

3.2 A INTEGRAÇÃO DO LESTE ASIÁTICO

Quando, em 1971, o governo dos Estados Unidos decidiu romper com a paridade dólar-ouro e, dessa forma, finalizar o regime monetário internacional de Bretton Woods e iniciar a era das taxas de câmbios flutuantes, alguns fatores contribuíram para a realização de tal feito. Primeiramente, a dívida governamental exorbitante e crescente advinda da Guerra do Vietnã causou impactos inflacionários que foram sentidos pela economia norte-americana ao longo da década de 1960 (VISENTINI, 1992; ARRIGHI, 2008). Em segundo lugar, os déficits crônicos na Balança de Pagamentos norte-americana pressionaram para o fim da própria paridade, uma vez os países credores dos Estados Unidos, como França, ameaçavam realizar o desconto da sua posição pelo ouro que se encontrava em posse de Washington (EICHENGREEN, 2008). Por fim, e mais importante para essa seção, as economias reconstruídas pelos Estados Unidos no pós-guerra se voltavam contra o país, devido à maior competitividade dessas em relação às indústrias estadunidenses (VISENTINI, 1992; ARRIGHI, 1996; 1997; 2000; TAVARES, 1985; TAVARES; MELIN, 1997).

A junção de todos esses motivos levou aos processos que, no capítulo anterior, foram chamados, em sua totalidade, de reestruturação da hegemonia norte-americana. Tóquio, por sua vez, não saiu impune desses movimentos sistêmicos, uma vez que a sua moeda sofreu uma apreciação inicial em frente ao dólar nos anos seguintes ao fim de Bretton Woods (ARRIGHI, 1997). Juntamente com as novas taxas de câmbio que desfavoreciam a sua posição comercial no cenário internacional, o primeiro choque dos preços do petróleo ocorreu em 1973. O aumento exponencial dos preços do barril do produto afetou consideravelmente a economia do Japão, uma vez que o país era altamente importador de insumos para as suas indústrias. Aliado a essa questão, os crescentes custos na contratação de mão de obra promoveram o declínio do rendimento do capital das indústrias japonesas (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008; MEDEIROS, 2004; OZAWA, 2005).

Os acontecimentos relatados acima, referentes à reestruturação da hegemonia norte-americana, assim como as questões endógenas de custos de produção, levaram à primeira onda de expansão do circuito ampliado de capital japonês para fora do seu território insular. Nesse movimento, os Quatro Tigres Asiáticos, como ficaram conhecidos Hong Kong, Singapura, Coreia do Sul e Taiwan, receberam os primeiros investimentos diretos externos japoneses

(IDEs). Tais investimentos estavam diretamente ligados à transposição das indústrias de menor valor agregado que lideraram a recomposição econômica japonesa nos primeiros anos do pós-guerra. Ou seja, foram as empresas manufatureiras de produtos têxteis e de brinquedos, por exemplo, que foram levadas a esses países (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008; OZAWA, 2005).

As consequências da internacionalização do capital japonês foram diversas. Em primeiro lugar, a transposição das indústrias nipônicas de menor valor agregado abriu espaço para aquelas com o maior valor unitário de seu produto. Em outras palavras, isso significava que a economia japonesa estava fugindo da armadilha dos fatores de produção estáticos, uma vez que as firmas com uma composição do capital intensiva em mão de obra e com pouca abundância de capital fixo foram suplantadas por empresas com a composição de capital inversa (intensiva em capital). Dessa forma, a economia japonesa continuava competitiva graças aos produtos de maior valor agregado, que também remuneravam em valores maiores o fator trabalho⁵⁷ (OZAWA, 2001; 2005).

Já para as empresas que tinham os seus capitais investidos nesses setores, foi possível manter o seu nível de competitividade, uma vez que os Tigres ofereciam abundância em mão de obra barata. Aqui, torna-se importante fazer uma diferenciação do modelo de IDEs japonês com o modelo de investimentos no exterior praticados pelas firmas norte-americanas e europeias. Enquanto que as indústrias ocidentais mantinham o perfil verticalizado em seus investimentos em terceiros países, as indústrias japonesas adotaram um modelo mais atomizado de investimento baseado na subcontratação de fornecedores. Em outras palavras, as indústrias norte-americanas e europeias, ao realizarem os seus IDEs, transportavam toda a sua estrutura hierarquizada de produção, construindo plantas com as mesmas características daquelas que existiam nos seus países de origem. As empresas japonesas, por sua vez, pouco se utilizaram desse modelo, uma vez que, ao priorizar ao máximo a redução de custos, promoveram um modelo muito menos rígido de produção (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008; OZAWA, 2005).

Levando tais características em conta, as empresas japonesas promoveram modelos de investimentos muito mais maleáveis do que os das empresas ocidentais. Por exemplo, o tamanho das firmas japonesas variava de acordo com a fase em que tais firmas estavam localizadas no processo de produção. Sendo as grandes plantas pertencentes ao capital que

⁵⁷ O maior espaço dado a essas indústrias também permitia que pressões sociais (aumento salariais, melhoria na educação) fossem atendidas. Também é necessário se levar em conta que era do interesse do próprio governo japonês atender tais tipos de reivindicações, uma vez que elas garantiam a mão de obra qualificada para as suas indústrias de maior valor agregado, assim como dos departamentos de Pesquisa e Desenvolvimento de tais indústrias (OZAWA, 2005).

opera a cadeias de maior valor agregado, o restante das firmas têm o tamanho de suas plantas determinados de acordo com a sua incumbência no processo de produção. Diretamente ligada à questão do tamanho das firmas está a dinâmica de subcontratação promovida pelo capital japonês. A subcontratação consistia na contratação, por parte das empresas matrizes, de firmas de menor escala para realizarem certas funções de sua própria linha de produção (ARRIGHI, 1996).

A dinâmica de subcontratação, por conseguinte, foi o motor do processo de integração econômica ocorrida no Leste Asiático. À medida que as indústrias de menor valor agregado ou com maior número de mão de obra na sua composição do capital tinham os seus custos de produção aumentados, seja pela crescente valorização do câmbio japonês ou pela inflação nos preços dos insumos das indústrias, empresas eram contratadas para realizar certos trabalhos de sua linha de produção com o intuito de reduzir o custo das primeiras. Na realidade, foi assim que, na década de 1970, iniciou-se o processo de desenvolvimento regional do Leste Asiático e que caracterizou os IDEs japoneses na região. Com os custos crescentes em sua terra natal, o capital nipônico começou a investir nos países da região – Coreia do Sul, Hong Kong, Taiwan e Singapura, mais especificamente – como uma forma de manter a lucratividade de seu capital (ARRIGHI, 1996; 1997).

Ao se alocarem em um novo país, as empresas vindas do Japão subcontratavam outras empresas, de menor porte, para realizar o seu processo de produção. Contudo, os processos de subcontratação não se encerravam entre a matriz japonesa e a subsidiária de um dos países dos Tigres Asiáticos. Devido à abundância de mão de obra dos quatro países, um processo e subcontratação realizado pelos próprios subcontratados ocorreu. Em inúmeras rodadas de subcontratação, os tamanhos das firmas foram diminuindo até chegar ao ponto de se contratar indivíduos que trabalhavam em suas próprias casas. Dessa forma, o que se criou no Leste Asiático foi uma rede de produção, no qual a manufatura foi terceirizada para outros países pelas empresas japonesas com o intuito de manter a rentabilidade de seu capital (ARRIGHI, 1996; 1997).

Aqui, vale ressaltar uma segunda característica do processo de integração econômica japonesa, que é o perfil dos investimentos realizados nos países receptores das indústrias do país. Os IDEs japoneses, como visto, configuraram-se pela subcontratação de sua produção em áreas externas às suas fronteiras. Contudo, tal subcontratação, como o próprio nome já deixa implícito, requer uma modalidade de negócios em que o proprietário do capital abdique de parte de sua propriedade sobre o processo produtivo, uma vez que tal empresa não estará sobre o controle direto dos métodos de produção. Nessa modalidade de IDEs, tal realidade se traduziu

na formação de *joint ventures* entre as empresas japonesas e as firmas subcontratadas nos países receptores dessas indústrias. O que se passou, dessa forma, foi que as firmas japonesas compunham menos da metade do controle acionário junto a essas sociedades, algo que não ocorreria no Ocidente, por exemplo (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008). É de se ponderar se tal característica dos investimentos japoneses no exterior não teve forte influência nos processos de equiparação do desenvolvimento nos países receptores desses investimentos, uma vez que o não-controle acionário facilitava a reprodução dos processos produtivos a nível nacional⁵⁸.

Foi assim que se deu a primeira expansão do circuito ampliado do capital japonês para além das fronteiras de seu próprio território. Com parte de seu setor produtivo internacionalizado, a economia japonesa podia, primeiramente, manter as suas taxas de retorno aos níveis praticados anteriormente e, por conseguinte, manter o seu próprio crescimento econômico a níveis acelerados. Em segundo lugar, com parte de seu território “limpo” das indústrias de menor valor agregado, abriu-se espaço para as indústrias de bens de consumo duráveis, bens de capital e de computação eletrônica, que, ao longo da década de 1970, desenvolveram-se no território japonês. Por outro lado, os países receptores de tais investimentos iniciaram um processo de equiparação econômica ao desenvolver indústrias nacionais a partir daquelas que haviam sido contratadas pelos japoneses (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008; OZAWA, 2001; 2005).

Essa foi a tônica para parte do Leste Asiático ao longo da década de 1970. Após as primeiras perturbações provocadas pelo fim do Sistema Bretton Woods e pela crise do preço do petróleo, a economia japonesa e a dos Tigre Asiáticos foi capaz de incrementar o seu desenvolvimento econômico. Para o Japão, a década de 1970 foi importante para manter o seu crescimento econômico e desenvolvimento produtivo. Dessa forma, o país manteve a sua posição superavitária com os Estados Unidos e, mais importante, começou a ultrapassar, em termos de competitividade, setores de ponta da economia americana, como o de eletrônicos e o de informática. Para Coreia do Sul, Hong Kong, Taiwan e Singapura, a década de 1970 foi importante para seguir os passos dados pelo próprio Japão nas décadas anteriores. Ou seja, iniciar processos de formação de indústrias de maior valor agregado utilizando os recursos auferidos nas indústrias de subcontratação japonesa (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008; OZAWA, 2001; 2005; PALMA, 2004).

O fim da década de 1970, contudo, trouxe consigo o segundo movimento de reestruturação da hegemonia norte-americana. Tal movimento, consistiu no reenquadramento,

⁵⁸ O caso chinês, que será visto mais adiante, corrobora para essa presunção.

no sentido de voltarem para o controle norte-americano, dos fluxos de dólares que garantiam a liquidez da economia mundial. O aumento exponencial das taxas de juros norte-americanas foi o mecanismo utilizado para reaver os capitais espalhados pelas economias ao redor do mundo para o controle do FED. Na esteira do escasseamento de capitais, houve mais uma crise do petróleo, que novamente aumentou os custos de insumos das indústrias ao redor do mundo. E, por fim, além da ação sistêmica e indiscriminada dos Estados Unidos, o Japão também teve que lidar com a ação direta realizada, a partir do governo Reagan, através de pressões contra a sua própria economia (ARRIGHI, 2008).

A verdade é que, durante a década de 1970, muitas empresas japonesas ultrapassaram as suas contrapartes norte-americanas em termos de competitividade. Nessa década, como na de 1980, produtos de maior valor agregado oriundos do Japão inundaram o mercado norte-americano e europeu (PALMA, 2004). Em contrapartida, o governo Reagan, ciente de tal situação, pressionou para uma readequação da posição japonesa na economia mundial, impondo restrições às exportações japonesas aos Estados Unidos e demandando a abertura dos mercados japoneses para os produtos norte-americanos (FLATH, 1998; SATAKE, 2000). Além das investidas contra a economia japonesa na área comercial, o governo estadunidense também agiu na linha monetária e financeira. Nesse sentido, os Estados Unidos pressionaram para que o governo japonês apreciasse a sua moeda em relação ao dólar, no que ficou conhecido como o Acordo de Plaza de 1985, ao mesmo tempo que forçava a abertura financeira do mercado japonês aos capitais do mundo todo e norte-americanos, principalmente (MELIN, 1997; TORRES FILHO, 1997; MEDEIROS, 2004).

A resposta japonesa às movimentações sistêmicas foi uma nova rodada de internacionalização de seu capital. Como, dessa vez, os próprios países que receberam os investimentos japoneses há uma década já se encontravam em um estágio de desenvolvimento econômico similar ao do próprio Japão quando iniciou o processo de internacionalização de seu capital, a nova rodada de IDEs promovida teve também a participação dos próprios Tigres Asiáticos. Na metade da década de 1980, portanto, países do Sudeste Asiático, como Indonésia, Tailândia, Malásia e Filipinas, tornaram-se os receptores de uma nova rodada de investimentos dos capitais oriundos do Japão, e, agora, também do restante dos Tigres (ARRIGHI, 1996; 1997).

O perfil de tais investimentos respeitava o mesmo padrão do que havia ocorrido na primeira expansão uma década antes. Os países que foram introduzidos ao circuito ampliado dos capitais japoneses e dos Tigres, e principalmente da Coreia do Sul, recebiam as indústrias de menor valor agregado (têxteis e afins), uma vez que possuíam um grande contingente de

mão de obra barata (ARRIGHI, 1996; 1997). Para os países impulsionadores de tal onda de investimentos externos, abria-se espaço para as indústrias de maior valor agregado, assim como foi permitido a suas companhias driblar as ofensivas protecionistas norte-americanas, pois a origem dos produtos fabricados por elas não vinha mais de seus próprios territórios, mas sim dos países do Sudeste Asiático, que gozavam de maior livre acesso aos mercados norte-americanos (ARRIGHI, 1996; 1997).

Além da fase de expansão para o Sudeste Asiático, houve ainda uma última ampliação do espaço geográfico de acumulação de capital no início da década de 1990. Dessa vez, os capitais se expandiram para o Vietnã e para a China que, mais uma vez, contavam com uma grande oferta de mão de obra barata para os setores manufatureiros de menor valor agregado do restante dos países que passaram a investir em seus territórios. Com a chegada dos IDEs japoneses, principalmente, e dos restantes dos países na China e no Vietnã, a dinâmica em que se caracterizou a economia do Leste Asiático chegou ao fim (ARRIGHI, 1996; 1997; 2000). Agora, torna-se necessário analisar os impactos dessa dinâmica para o objetivo desse trabalho, ou seja, entender como os acontecimentos entre as décadas de 1970 e 1990 afetaram a Divisão Internacional do Trabalho no Sistema-mundo.

O primeiro fator relevante a ser levantado é que o Japão, após a Segunda Guerra, realizou com sucesso aquilo mesmo que o próprio país havia tentado realizar pela via do colonialismo e do imperialismo décadas antes e que desembocaram nos conflitos da Segunda Guerra:

Sobre a hegemonia dos EUA, o Japão, dessa forma, conseguiu “gratuitamente” o *hinterland* econômico pelo qual havia lutado tão duramente a obter através da expansão territorial durante a primeira metade do século vinte e que eventualmente perdeu tragicamente na catástrofe da Segunda Guerra Mundial. O Japão, na realidade, conseguiu “gratuitamente” muito mais do que o *hinterland* econômico leste-asiático. Através da ação do governo dos EUA, ele [Japão] obteve a admissão no GATT e acesso privilegiado ao mercado norte-americano e aos gastos militares no exterior dos EUA⁵⁹ (ARRIGHI, 1996, p. 18).

Após 1945, portanto, o Japão iniciou um novo processo de equiparação econômica com os países ocidentais que, dessa vez, e sobretudo por parte dos Estados Unidos, auxiliaram e fomentaram o desenvolvimento capitalista japonês. Tal auxílio representou um rápido crescimento econômico nas quatro décadas seguintes após a derrota do país na Segunda Guerra Mundial. Aqui, vale ressaltar a importância do mercado norte-americano para a própria

⁵⁹ Tradução do autor.

formação e acumulação do capital japonês, uma vez que o seu próprio mercado interno era insuficiente para garantir um ciclo de acumulação ampliado do capital capaz de competir com o próprio ciclo norte-americano (ARRIGHI, 1996; 1997; PALMA, 2004; OZAWA, 2005).

Nesse sentido, o *hinterland* econômico citado por Arrighi (1996) conquistado por Tóquio a partir da década de 1970 não tinha como relevância os seus mercados consumidores para os produtos nipônicos, com exceção de seus bens ligados à linha de produção como bens de capital e afins. Como na primeira metade do século XX, a “conquista” de tais espaços representou o acesso a insumos e mão de obra baratos. Dessa forma, o Leste Asiático se tornou fundamental para a acumulação ampliada do capital japonês no que diz respeito aos custos e volumes de sua produção que possibilitavam uma dimensão semelhantes à dos Estados Unidos (ARRIGHI, 1996; 1997).

Sobre a produtividade da indústria japonesa, ressalta-se as diferenças existentes no modo de produção utilizado por esses em relação ao modelo norte-americano. Como visto, o modelo organizacional norte-americano promovia a verticalização e burocratização dos diversos processos produtivos de um setor industrial em uma mesma empresa. Além disso, as indústrias dos Estados Unidos estavam baseadas em grandes linhas de montagem, no que ficou conhecido como o modelo fordista de produção, devido a características geográficas e econômicas norte-americanas (ARRIGHI, 2000; FARIA, 2004). As indústrias japonesas do pós-guerra, por outro lado, apresentavam esquema organizacional diferente, no qual empresas menores do que as americanas se utilizavam de novos métodos produtivos, como o *just in time* e o *kanban*, para aumentar a sua produtividade. Aliada a esses métodos organizacionais, a prática de subcontratação das atividades produtivas dessas indústrias no exterior também garantiu maior produtividade as indústrias japonesas, uma vez que garantiam o barateamento da mão de obra (ARRIGHI, 1996; 1997; OZAWA, 2001; 2005).

Por fim, vale ressaltar a importância da região do Leste Asiático como um todo para o ciclo de acumulação ampliada do capital japonês, uma vez que garantiram a rentabilidade do seu capital. Diferentemente dos Estados Unidos que, como visto, contavam com a sua moeda forte e, de forma mais geral, a sua posição hegemônica para reajustar as suas restrições na área produtiva, o Japão não contava com essas ferramentas, o que deu origem à articulação do Leste Asiático em um sistema econômico integrado para a própria reprodução e para o engrandecimento do seu ciclo de acumulação ampliado do capital. Por outro lado, a articulação de tal espaço garantiu a possibilidade dos demais países da região iniciarem o seu próprio processo de desenvolvimento econômico. Possibilidade que foi maior para os países da primeira fase de expansão por terem um maior distanciamento no tempo para maturar tais

processos, já que o processo de expansão da economia japonesa para o restante da região era finalizado na década de 1990 (TAVARES, 1985; TAVARES; MELIN, 1997; ARRIGHI, 1996; 1997; OZAWA, 2001; 2005).

Porém, houve mudanças na composição da Divisão Internacional do Trabalho importantes quando o processo de ampliação e estruturação econômica do Leste Asiático chegou ao fim. O Japão, que era um país semiperiférico no final de 1945, tornou-se um membro do grupo de países do núcleo orgânico do capital, juntando-se, assim, aos países ocidentais e aos próprios Estados Unidos. Enquanto isso, no restante dos países do Leste Asiático, poucos foram os Estados que obtiveram uma ascensão nas suas posições dentro da divisão do trabalho. Coreia do Sul e Taiwan foram os únicos que registraram uma melhora na sua posição na Divisão Internacional do Trabalho, passando da periferia para a semiperiferia do sistema⁶⁰ (ARRIGHI, 1997).

Algumas conclusões podem ser auferidas dessa situação. A primeira delas, e confirmando a tese de Arrighi, o Sistema-mundo, assim como a sua divisão econômica, são uma estrutura altamente estratificada, uma vez que a mobilidade através da Divisão Internacional do Trabalho foi pouco verificada ao longo dos processos da segunda metade do século XX no Leste Asiático. Em segundo lugar, a instalação de processos produtivos em novos territórios não significou que tais países melhorassem a sua posição na Divisão Internacional do Trabalho. Coreia do Sul e Taiwan conseguiram tal melhoramento, graças à própria nacionalização das indústrias que, inicialmente, foram transplantadas pelos japoneses, assim como (e talvez até mais importante) conseguiram realizar o melhoramento nas cadeias de valor agregado de suas indústrias (PALMA, 2004). Por fim, vale ressaltar que o dinamismo da integração econômica ocorrida na região é representado pela ampliação geográfica da própria acumulação de capital japonesa, que teve como produto a industrialização dos demais países da região.

Realizadas tais considerações, pode-se questionar o porquê de, no final desse processo regional, o Japão não surgir no Sistema-mundo como o Estado agente de um novo CSA, substituindo, dessa forma, os Estados Unidos como hegemonia do sistema. Primeiramente, com já discutido, Washington utilizou as suas próprias vantagens estruturais para reestruturar a sua economia ao longo da segunda metade do século XX. Nesse mesmo sentido, deve-se

⁶⁰ Apesar de Arrighi (1997) não considerar a industrialização *per se* como fator que garanta a mobilidade nas estruturas da Divisão Internacional do Trabalho, um nexos causal entre as duas existe. Ao analisar os casos na seção anterior, na presente e no caso do Brasil também, pode-se concluir que a industrialização e os processos de equiparação produtiva com os países do centro orgânico do capital permitiram, graças às rendas ou à maior taxa de lucro oriundas desses mesmos processos produtivos, a sua mobilidade.

retomar os trabalhos de Strange (2004) e Faria (2013) sobre a hegemonia para explicar os aspectos que levaram à não ascensão japonesa a um status de hegemonia, assim como ao próprio processo de arrefecimento do seu dinamismo econômico na década de 1990.

Ao recapitular a história dos CSA que foi relatada durante esse trabalho, identifica-se que o ponto inicial desses Ciclos Sistêmicos ocorreu na superioridade produtiva dos Estados agentes de tais expansões materiais. Foi assim com o Reino Unido, através do pioneirismo na Revolução Industrial, e com os Estados Unidos, através de sua Revolução Organizacional. Tal superioridade na esfera da produção para Strange (2004) ou no pilar econômico da esfera material para Faria (2013) foram traduzidas, posteriormente, na superioridade sobre as demais partes que compõem a estrutura da hegemonia (finanças/crédito, militar/segurança, tecnológico/ideias). Analisando o processo de desenvolvimento econômico japonês, constata-se que em apenas uma das variáveis da estrutura da hegemônica o país obteve sucesso, sendo essa a produtiva.

Primeiramente, o Japão, com forte influência de Washington, deixou de lado os seus investimentos no setor militar para se focar quase que exclusivamente na sua reconstrução econômica. Isso não quer dizer que o país não teve envolvimento com a indústria bélica ou ligado à indústria de defesa, uma vez que, como visto, o país lucrou e pode desenvolver suas indústrias de maior valor agregado a partir das encomendas feitas pelas Forças Armadas norte-americanas. Contudo, o país não contou com a reorganização de suas próprias Forças Armadas, mantendo-se sobre a guarda, e tutela, do poderio estratégico norte-americano para garantir a sua segurança. Essa situação, vale ressaltar, não foi uma exceção de Tóquio, já que outros países da região aderiram a esse tipo de relação com os Estados Unidos, sendo o caso sul-coreano o mais notório (ARRIGHI, 1996; 1997; 200; FIORI, 2004).

Tão importante quanto a ausência da organização da esfera de defesa dos países da região, a fraqueza na área do crédito e das finanças se tornou o ponto nevrálgico para entender o fim dos processos de dinamismo econômico no Leste Asiático. Precipitador da freada do crescimento japonês e do restante dos países da região, tal fraqueza nessa área se refletiu na debilidade da moeda japonesa no sistema monetário e financeiro internacional. O movimento de parada do crescimento japonês teve como seu início o ataque à moeda japonesa na metade da década de 1990 (MELIN, 1997; TORRES FILHO, 1997; MEDEIROS, 2004; ARRIGHI, 2008). Já discutido anteriormente, um dos grandes trunfos da economia japonesa para impor desafios à acumulação de capital do restante dos países do núcleo orgânico do capital foi a composição da oferta de uma mão de obra barata juntamente com uma moeda desvalorizada frente ao dólar.

Esses dois fatores foram essenciais para garantir a competitividade da economia japonesa. Além disso, a moeda desvalorizada do Japão persistiu ao longo da década de 1970, mesmo após a onda de internacionalização de seu capital. Desafiados pela competitividade japonesa, sobretudo, os Estados Unidos, com a sua hegemonia já reestruturada, partem ao ataque de um dos pilares da rentabilidade do capital japonês, que era o seu câmbio desvalorizado. Em 1985, portanto, o governo de Washington determina a valorização do iene (moeda japonesa), assim como da moeda alemã, no que ficou conhecido como os Acordos de Plaza (MELIN, 1997; TORRES FILHO, 1997; MEDEIROS, 2004). Quando da afirmação desse acordo, contudo, o Japão encontrou no seu exterior próximo uma forma de contornar os efeitos recessivos e deletérios da apreciação de sua moeda em relação ao dólar, internacionalizando-se e reduzindo os custos de produção de alguns bens que antes eram produzidos em seu território (ARRIGHI, 1996; 1997; OZAWA, 2001; 2005).

A segunda rodada, todavia, foi um meio de contrapor as restrições sistêmicas impostas pelo *hegemon*, o que garantiu ao Japão uma sobrevida ao seu crescimento. Dessa forma, o crescimento registrado na década de 1980 foi semelhante ao registrado dez anos antes, mas sem chegar aos patamares da década de 1960, por exemplo⁶¹. A década de 1990, por sua vez, registrou uma desaceleração da economia japonesa considerável, algo que não foi impedido nem pela última rodada de internacionalização do capital japonês para a China e o Vietnã (MELIN, 1997; TORRES FILHO, 1997; MEDEIROS, 2004; THE WORLD BANK DATA, 2019a). A diferença entre o processo de internacionalização do capital japonês na década de 1990 para o das rodadas anteriores foi que, diferentemente dos últimos 20 anos, a transposição do capital nipônico para China e Vietnã já ocorreu em um momento de recessão da economia do Japão. (MELIN, 1997; TORRES FILHO, 1997; MEDEIROS, 2004).

Tal recessão ocorreu devido à falta de relevância nas outras áreas que compõem a estrutura material da hegemonia, principalmente a financeira. Apesar de ter adquirido uma posição superavitária com a principal economia do Sistema-mundo por mais de 30 anos e de, na década de 1980, ter se tornado um credor líquido da economia global e do próprio governo norte-americano, o Japão não se tornou uma potência econômica com uma moeda forte como o próprio Estados Unidos havia se tornado no ínterim entre as duas Grandes Guerras. Muito pelo contrário, o iene japonês não era forte internacionalmente, nem regionalmente e, pior

⁶¹ Enquanto a média do crescimento anual do PIB japonês foi de 11% durante a década de 1960, nas duas décadas o crescimento foi de uma média de 4%. Já a década de 1990 registrou uma média de crescimento negativo do PIB japonês (-1%) (THE WORLD BANK DATA, 2019a).

ainda, nacionalmente (TAVARES; 1985; 1997; MELIN, 1997; TORRES FILHO, 1997; MEDEIROS, 2004).

A explicação para essa situação vivida pela moeda japonesa está diretamente ligada com o movimento de reestruturação da hegemonia norte-americana e, mais especificamente, do fim da paridade dólar-ouro na década de 1970. A partir desse momento, os Estados Unidos não contavam com nenhuma restrição para manter a liquidez mundial, uma vez que podiam continuar com seus déficits na Balança de Pagamentos. Essa situação conferiu um novo fôlego ao dólar, pois o seu uso nas quatro funções da moeda foi revigorado ao redor do mundo. Em outras palavras, a moeda norte-americana começou a ser utilizada de forma cada vez maior a partir da década de 1970. Contribuindo ainda mais para a supremacia do dólar, os ativos financeiros ao redor do mundo, em uma fase de ampla financeirização do próprio sistema capitalista, tornaram-se comercializados em dólar em sua grande maioria (TAVARES, 1985; TAVARES; MELIN, 1997)

Tal situação afetava a economia japonesa de diversas formas. Primeiramente, como já falado, a desvalorização do dólar ante o restante das moedas do sistema monetário internacional trouxe graves consequências para o próprio crescimento japonês. Em segundo lugar, a utilização do dólar de forma crescente no sistema financeiro internacional minou a própria internacionalização do iene. Em outras palavras, foi o dólar a moeda utilizada nos processos de internacionalização do ciclo de acumulação de capital japonês durante as décadas de 1970 e 1980. Outra questão importante foi que a posição superavitária do Japão junto à economia estadunidense, que transformou o país asiático em credor líquido dos norte-americanos, não trouxe nenhuma vantagem política ou econômica para o Estado nipônico. Como a sua posição credora estava baseada na posse de ativos denominados em dólares e emitidos pelo FED, o Banco Central do Japão estava à mercê das políticas monetárias de Washington. E, por fim, a liberalização do sistema monetário nacional japonês, promovida e, de certa forma, forçada pelos Estados Unidos na década de 1980, levou a uma proliferação de ativos denominados em dólares detidos por nacionais japoneses (TAVARES, 1985; TAVARES; MELIN, 1997; MELIN, 1997; TORRES FILHO, 1997; MEDEIROS, 2004).

Todas essas situações foram se agregando como fatores que minaram o crescimento japonês ao longo do tempo. O ponto de inflexão para o arrefecimento da economia japonesa ocorreu, portanto, na década de 1990, quando uma nova desvalorização do dólar ocorreu. Dessa vez, o governo japonês não teve espaço para manobras com a sua política econômica para reacender o desenvolvimento econômico. Devido à posição fraca da sua moeda no cenário internacional e à detenção de títulos do tesouro estadunidense pelos seus nacionais, políticas

monetárias expansionistas se tornaram infrutíferas. A ineficácia de tais políticas ocorreu, pois os agentes econômicos japoneses não eram sensíveis às flutuações das taxas de juros japonesas, mas sim àquelas referentes à moeda em que seus títulos estavam denominados, o dólar. Portanto, enquanto as taxas de juros controladas pelo FED se mantivessem baixas, não importava o patamar de sua contraparte japonesa (MEDEIROS, 2004).

Aliado a esse processo, a década de 1990 foi marcada pelo estouro de diversas crises financeiras ao redor do Leste Asiático. Na realidade, tais crises começaram no próprio Japão, com a implosão da bolha imobiliária que havia no país, o que contribuiu ainda mais para a tendência recessiva da economia do país ao longo da década de 1990. Os efeitos de tal crise financeira não se restringiram ao país insular, uma vez que demais economias asiáticas sofreram com crises financeiras similares, como foi o caso da Coreia do Sul e da Indonésia, por exemplo (MELIN, 1997; MEDEIROS, 2004; ARRIGHI, 2008).

A verdade é que esses fatores terminaram com a experiência do dinamismo econômico promovido pela economia japonesa. Apesar do seu fim, e apesar de sua situação econômica a partir da década de 1990, os efeitos sistêmicos de tais eventos estavam definidos. Ao longo das décadas de 1970 e 1980, o Sistema-mundo testemunhou a ascensão de diversos Estados em sua Divisão Internacional do Trabalho. Países periféricos se alçaram a posições semiperiféricas e o Japão, semiperiférico, conseguiu entrar no núcleo orgânico do capital. Mais importante ainda, em aspectos sistêmicos, foi que a ascensão desses países causou uma pressão competitiva generalizada no sistema intercapitalista. Foi generalizada, porque envolveu a competição dos capitais de duas camadas diferentes do Sistema-mundo. A generalização de tal competitividade se encontra no fato de que o Japão, que começou a competir com os demais países semiperiféricos, logo passou a competir com o próprio ciclo ampliado de acumulação do núcleo orgânico, enquanto que os demais países do Leste Asiático que vieram na esteira do desenvolvimento japonês continuaram as pressões competitivas na região semiperiférica do Sistema-mundo (PALMA, 2004).

As reações do núcleo orgânico, e mais especificamente dos Estados Unidos, a essas pressões competitivas já foram amplamente expostas ao longo dos dois últimos capítulos desse trabalho. Resta, agora, avaliar os efeitos de tais pressões para o restante da região semiperiférica com o enfoque, na realidade, no caso brasileiro e de certo ponto latino-americano. Contudo, ainda é necessário fazer uma última análise no tocante ao Leste Asiático, uma vez que seus impactos são significativos para o objetivo deste trabalho. Tal análise diz respeito ao caso chinês que, apesar de retardatário nos processos descritos até aqui, promoveu as suas próprias respostas endógenas aos estímulos sistêmicos.

3.3 A ASCENSÃO CHINESA

Enquanto o Sistema-mundo entrava em uma nova fase de expansão material, o Estado chinês iniciava o seu período sob governança socialista realizada pelo Partido Comunista Chinês (PCC). Liderados por Mao Tsé-Tung, os comunistas chineses chegaram ao poder em Pequim após décadas de luta armadas contra as forças do Kuomintang, primeiramente, e contra as forças imperialistas japonesas, em um segundo momento. A sua liderança na luta contra os invasores e as suas táticas de guerrilha, baseadas na luta campesina contra as forças do Kuomintang no litoral, assim como o apoio dado pela URSS aos comunistas chineses, garantiram que esses chegassem ao poder em 1949 (CHESNEAUX, 1976; COTTERELL, 1993; VISENTINI, 2011; 2017).

Iniciava-se, assim, não só a fase de adequação da sociedade e economia chinesa aos modos soviéticos e socialistas de produção, mas também da própria recuperação da economia chinesa, que foi substancialmente desarticulada durante toda a primeira metade do século XX. Anos de desarticulação política, guerra civil e invasão externa haviam colocado a China em franco desalinhamento com o restante do mundo em termos de desenvolvimento econômico (COTTERELL, 1976). Enquanto, o Japão iniciava o seu caminho para o crescimento econômico sem precedentes, a China, por sua vez, retomava os níveis econômicos de outrora, assim como reorganizava o seu sistema produtivo segundo os padrões soviéticos, com o auxílio da URSS (VISENTINI, 2011).

Contudo, o auxílio provido por Moscou teve fim no início da década de 1960. Tal encerramento foi o resultado da quebra nas relações sino-soviéticas, que tem como origem o desentendimento por parte da direção dos dois países socialistas, entre outros fatores, quanto aos rumos da política externa soviética. Na verdade, o apoio bolchevique à sua contraparte maoísta sempre foi tímido. Seja durante os processos da tomada do poder pelo PCC ou durante o auxílio para reconstrução e construção do país asiático, a direção soviética sempre foi relutante em auxiliar os comunistas chineses. Na década de 1960, as inconformidades com a política soviética, voltada para o enfrentamento da estratégia de contenção norte-americana e o congelamento do status-quo no restante do Sistema-mundo, levaram ao rompimento da aliança entre os dois países (COTTERELL, 1993; VISENTINI, 2011; 2017).

A partir da década de 1960, então, os chineses se encontravam sozinhos nos seu processo de desenvolvimento econômico. A resposta encontrada por Pequim foi realizar o seu desenvolvimento de forma autônoma, iniciado antes mesmo do rompimento completo com os soviéticos, com o Grande Salto Adiante. Idealizado no final da década de 1950, o projeto do Grande Salto promoveu a coletivização total do setor agrário, assim como a concentração das

cooperativas comunais das províncias chinesas. Além disso, o plano também promoveu a interiorização das indústrias de transformação chinesa, o setor siderúrgico sendo o alvo de tal interiorização, basicamente, em modelos de pequenas unidades fabris através das regiões e comunidades no interior do país (COTTERELL, 1993; SPENCE, 1995; VISENTINI, 2011).

O resultado do Grande Salto Adiante, porém, foi desastroso. Houve quebra de safra em 1958, o que ocasionou uma queda nas expectativas do volume esperado das colheitas. Além disso, a interiorização da metalurgia também se mostrou ineficaz, uma vez que as unidades de produção se demonstraram improdutivas e o material dessas usinas acabou por ser de má qualidade devido à utilização das próprias ferramentas agrárias dos camponeses como insumo das siderúrgicas (COTTERELL, 1993; SPENCE, 1995). Os efeitos deletérios do plano resultaram na sua reversão, após o fim do mesmo em 1962, fazendo com que muitas unidades produtivas agrícolas voltassem à sua organização pré-Grande Salto (SPENCE, 1995).

É importante salientar, todavia, que os resultados políticos do plano foram alcançados. A concentração das cooperativas, chamadas de comunas, agrícolas foi acompanhada também pela arregimentação dos membros dessas colunas em milícias. Tal arregimentação, não só converteu em prontidão para o exército chinês uma massa de mais de 200 milhões de possíveis soldados para a convocação, assim como o armamento de 30 milhões de chineses. Além disso, o aumento drástico nas expectativas da colheita agrícola e no aumento das quotas retidas pelo governo dessa colheita permitiu o pagamento da importação de bens de capitais, provenientes da URSS, para abastecer o crescimento em ritmo acelerado do setor industrial tradicional chinês⁶² (SPENCE, 1995).

Os objetivos políticos do Grande Salto (arregimentação da população e interiorização da produção industrial), por sua vez, têm que ser interpretados como uma maneira demonstrar aos adversários chineses, principalmente aos Estados Unidos, a capacidade da sociedade chinesa de continuar com o crescimento do país. Assim como de manter força de combate, em caso de um ataque nuclear, o que, no final da década de 1950, era um horizonte possível para o governo chinês, devido às tensões envolvendo o estreito de Taiwan, por exemplo (VISENTINI, 2011).

Paradoxalmente, a situação política pós-Grande Salto não mostrava um quadro estável. O isolamento político de Mao Tse-Tung, bem como as discussões envolvendo o futuro político e econômico da China, e a própria sucessão do Grande Timoneiro, levaram às disputas políticas

⁶² Contudo, o resultado do aumento da quota do governo, aliado às quebras de safra, levou a um quadro de fome endêmica na população chinesa que não contava com alimentos suficientes para a sua subsistência durante o período (SPENCE, 1995).

que envolveram não só o topo da direção do PCC, como também toda a sociedade chinesa. Tais disputas culminaram na Revolução Cultural do final da década de 1960, na qual líderes de partidos foram estigmatizados e perseguidos e ocorreu, como grande resultado, a recondução de Mao à predominância na liderança política do país (COTTERELL, 1993; SPENCE, 1995). No final da década de 1960, a China sofria os efeitos da instabilidade política ante a Revolução Cultural e pelo seu atraso econômico. A situação, todavia, iria mudar na década seguinte, quando alguns movimentos no cenário internacional dariam a oportunidade para a China iniciar o processo de crescimento econômico que a colocou no patamar em que se encontra atualmente.

No início da década de 1970, os Estados Unidos se preparavam para iniciar os seus movimentos de reestruturação de sua hegemonia. Contudo, o país ainda sofria com a situação em que estava envolvido na Guerra do Vietnã. Além dos efeitos deletérios para a sua economia, o governo de Washington ainda tinha que lidar com a situação de fato do Vietnã e, ainda por cima, com a relativa paridade estratégica que a União Soviética alcançou na década de 1970. A união desses fatores levou ao governo Nixon, em 1971, iniciar o processo de reaproximação entre Estados Unidos e China. A reaproximação com o regime de Pequim, portanto, atendia, no curto prazo, a dois fatores. Primeiramente, garantir que a situação no Vietnã fosse controlada, quando as forças americanas se desengajassem do combate, no sentido de que o país da Indochina não se tornasse uma possível fonte de desestabilização da região. E, em segundo lugar, angariar uma “carta na manga” diplomática ao negociar com os soviéticos os tratados de redução e determinação do arsenal estratégico dos dois países (GOH, 2005; VISENTINI, 2011; 2017; KISSINGER, 2011).

A referida “carta na manga” segundo Goh (2005) era, na realidade, a carta chinesa. Em outras palavras, os Estados Unidos pressionavam a maior colaboração soviética nas negociações em que os dois Estados estavam envolvidos através de sua aproximação com a China, uma vez que o rompimento sino-soviético e os conflitos fronteiriços ocorridos entre os dois países socialistas se tornavam uma moeda de barganha para os americanos. A ameaça da utilização da China como um *proxy* contra a União Soviética por parte dos norte-americanos foi uma forma de forçar o entendimento entre Washington e Moscou. Ao mesmo tempo, os demais conflitos geopolíticos chineses, como as disputas fronteiriças com a Índia e, principalmente, a preocupação, por parte do PCC, da ascensão vietnamita como potência regional, também eram utilizados para contrabalançar a presença soviética no continente asiático.

Por parte dos chineses, a aproximação sino-estadunidense representava uma possibilidade de reinserção do seu país no cenário internacional. Através da utilização de sua posição estratégica para os Estados Unidos, os chineses conseguiram negociar o isolamento de Taiwan no cenário internacional, apesar da ajuda para a ilha por parte norte-americana nunca ter cessado, e a introdução do regime socialista como membro permanente do conselho de segurança da ONU, por exemplo. Porém, mais importante que esses fatores, a reaproximação entre China e Estados Unidos representava uma nova fase na política chinesa, que se iniciaria no final da década de 1970 (ROBINSON, 1994; ARRIGHI, 2008; VISENTINI, 2011; 2017; KISSINGER, 2011).

Se os movimentos de aproximação começaram ainda sobre a liderança de Mao Tse-Tung e em seguida por Zhou Enlai, foi no governo de Deng Xiaoping que as relações da China com o restante do mundo começaram a mudar (ROBINSON, 1994; KISSINGER, 2011). No governo de Deng, iniciado em 1976, as reformas da economia e da sociedade chinesas iniciaram-se ao longo das décadas de 1980 e 1990. Ciente da situação de atraso econômico de seu país em relação a outros países do Leste Asiático, principalmente do Japão, o líder chinês proporcionou os processos que levaram a China a se transformar na segunda maior economia do mundo atual (ROBINSON, 1994; ARRIGHI, 2008; KISSINGER, 2011).

Ainda presos sobre o modelo econômico que predominava na década de 1950, as reformas de Deng procuraram tornar a China competitiva no cenário internacional ao reintroduzi-la no próprio mercado mundial. Dessa forma, uma das primeiras medidas tomadas pelo governo chinês no final da década de 1970 e no início de 1980 foi modernizar a economia agrária do país. Com uma política de descoletivização parcial do campo, o governo chinês procurava aumentar a produtividade no setor agrário. Tal feito foi realizado através da retirada do controle organizacional e econômico da produção agrícola das comunas para os núcleos familiares, no que ficou denominado Sistema de Responsabilidade Familiar. As medidas de descoletivização logo mostraram resultados aumentando consideravelmente a produção agrícola do país (ARRIGHI, 2008; WANG, 2012; GARNAUT, 2012; COX, 2013).

Outra inovação importante trazida nas reformas econômicas chinesas do início da década de 1980 foi a criação das Empresas de Aldeias e Municípios (EAMs). Tais empresas, situavam-se nas áreas rurais da China e muitas delas foram criadas a partir do lucro excedente auferido da renda da colheita nas zonas agrícolas (ARRIGHI, 2008; WANG, 2012; COX, 2013). As EAMs, por sua vez, tiveram o importante papel de contribuir para abrigar a massa de mão de obra rural não empregada no cultivo de alguma cultura. Além disso, a sua regulamentação obrigava essas empresas a inverter o seu lucro na ampliação de sua produção

ou no melhoramento da infraestrutura agrícola. Na década de 1980 e 1990, portanto, houve a proliferação dessas empresas que, na década de 1980, contribuía com mais de um quarto do PIB chinês (ARRIGHI, 2008; WANG, 2012; COX, 2013).

As EAMs também tiveram um papel social importante, pois sempre priorizaram uma composição do capital voltada para o uso intensivo de mão de obra, o que, em um país como a China, garantiu o nível de emprego, assim como a sua competitividade. Além disso, as EAMs foram primordiais em mais outros dois fatores. Primeiramente, a regulação sobre as atividades produtivas que deviam ser realizadas por essas empresas era pouco rígida e, como a organização produtiva dessas era variada, as EAMs contribuíram na promoção das empresas chinesas no seu próprio mercado interno, o que garantiu não só a sua competitividade, mas também a das empresas estatais e não-estatais urbanas (ARRIGHI, 2008). Em segundo lugar, as EAMs auxiliaram na formação de clusters industriais ao longo do território Chinês. Aquelas EAMs que se encontravam mais perto de centros urbanos serviram como indústrias fornecedoras de insumos para as grandes manufaturas que se encontravam nas zonas urbanas (COX, 2013).

As reformas apresentadas até aqui foram de extrema importância para garantir uma média de crescimento econômico de mais de 9% do PIB chinês na década de 1980 (THE WORLD BANK DATA, 2019b). Todavia, as questões envolvendo o atraso tecnológico chinês persistiam. Enquanto que o Japão encaminhava-se para uma equiparação tecnológica com o restante dos países do núcleo orgânico do capital, a China ainda se encontrava atrasada tecnologicamente em relação ao restante dos países do Leste Asiático da primeira onda de expansão do capital japonês. Uma série de medidas foi tomada, portanto, para iniciar o processo de equiparação tecnológica com esses países. A mais importante delas foi a abertura do território econômico chinês aos IDEs (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008; KISSINGER, 2011; WANG, 2012; GARNAUT, 2012).

Nesse sentido, o partido comunista chinês passou a implementar medidas para a atração do capital estrangeiro ao seu território, através da criação das Zonas Econômicas Exclusivas (ZEEs) e das Zonas de Processamento para Exportação (ZPEs) ao longo do território chinês (ARRIGHI, 2008; KISSINGER, 2011). Foi nessas localidades que a China se preparou para a recepção dos capitais estrangeiros no seu país, o que ocorreu antes mesmo da chegada dos capitais japoneses na década de 1990. As primeiras ondas de IDEs em direção à China ainda ocorreram na década de 1980. Tais capitais eram oriundos, principalmente, de Taiwan, Singapura e Hong Kong, onde havia uma grande massa de empresários chineses exilados do país. As reformas de Deng foram importantes para a reconciliação do PCC com esses

empresários, assim como com aqueles residentes na própria China⁶³ (ARRIGHI, 1996; 1997; 2008). Nas palavras de Arrighi:

Em 1990, quando o investimento japonês decolou, o investimento conjunto de 12 bilhões de dólares de Hong Kong e Taiwan constituíam 75% de todo o investimento estrangeiro na China, quase 35 vezes a parte japoneses (ARRIGHI, 2008, p. 358).

Busca-se destacar o fato de que o crescimento chinês já vinha em seu próprio ritmo quando os capitais japoneses chegaram no país na década de 1990. Desse ponto, pode-se falar em uma convergência entre as dinâmicas econômicas chinesa e do restante do Leste Asiático. Não há dúvidas, todavia, da importância dos investimentos japoneses e estadunidenses para o desenvolvimento tecnológico chinês.

Estados Unidos e Japão foram essenciais para a formação dos setores de bens de capitais e de produtos ligados aos setores de informática e de tecnologia chineses. A possibilidade de um verdadeiro derramamento de tecnologia para o capital chinês foi possível pelo perfil dos IDEs realizados por esses países na China. Similarmente ao caso japonês, empresas nipônicas e ocidentais formaram acordos de *joint-ventures* com as empresas nacionais chinesas, o que garantiu o aprendizado das tecnologias e dos modelos oriundos do estrangeiro para o capital chinês. O que possibilitou a realização desse tipo de parceria foi a grande oferta de mão de obra da qual dispunha o mercado chinês. Como a competitividade e a própria renda dos capitais japoneses e estadunidenses dependiam do trabalho chinês, as empresas estrangeiras aceitaram esse tipo de modalidade (ARRIGHI, 1996; 1998; 2008).

A década de 1990 chinesa, portanto, experienciou uma média do crescimento do PIB superior aos 9% ao ano. Na verdade, o contraste da realidade econômica chinesa em comparação ao restante dos seus vizinhos do Leste Asiático é mais relevante do que o próprio crescimento. Enquanto que o restante das economias da região sofria com os efeitos recessivos das crises econômicas, cambiais e financeiras causadas pelas flutuações cambiais e pelos estouros das bolhas financeiras ao redor do continente, a China gozava de crescimento acelerado e emparelhamento tecnológico com os restantes dos países da região (ARRIGHI, 1996; 1998; 2008; MEDEIROS, 2004).

Alguns são os fatores que explicam a resiliência chinesa à instabilidade do restante da Ásia, para tanto, como no caso do Japão, utilizar-se-á os conceitos de Strange (2004) e Faria (2013). Nesse sentido, apesar de não contar com a supremacia ou mesmo com a paridade em

⁶³ Na realidade, o papel dos capitalistas chineses estabelecidos em Taiwan, Hong Kong e Singapura tinham duplo viés. Além de iniciar o processo de industrialização via IDEs, essas duas cidades-Estado também serviam de entreposto para o escoamento da produção chinesa para o restante do mercado mundial (ARRIGHI, 2000; 1997; 2008).

relação aos Estados Unidos, o Estado chinês detinha capacidades, no que diz respeito às esferas militar e de defesa. Diferentemente de Japão e Coreia do Sul, protetorados norte-americanos, os chineses possuíam ferramentas para se defender ante as imposições norte-americanas. Tais prescrições estavam ligadas ao Consenso de Washington, uma vez que, como nos casos japonês e coreano, os Estados Unidos pressionaram pela liberalização do mercado financeiro e pela apreciação cambial chinesa. A resiliência do PCC em seguir os passos do restante dos países asiáticos se deve, justamente, pela sua capacidade dissuasória, permitindo que o governo chinês mantivesse o seu controle sobre as esferas das finanças e, conseqüentemente da produção (MEDEIROS, 2004; ARRIGHI, 2008).

A economia chinesa, portanto, permaneceu imaculada pelas perturbações regionais, uma vez que o seu mercado financeiro era altamente protegido e o seu câmbio continuou desvalorizado. Esse último aspecto também merece destaque, pois o câmbio desvalorizado foi uma das principais ferramentas que garantiram o desenvolvimento econômico do Leste Asiático. Acontece que não só a produção chinesa era dependente dessa variável, mas como também os próprios Estados Unidos. Tendo em vista que uma parcela de suas empresas produzia na China, o câmbio desvalorizado beneficiava o próprio capital estadunidense (MEDEIROS, 2004; ARRIGHI, 2008). Esse é outro fator que explica o porquê de, mesmo com o agravamento das relações diplomáticas entre Washington e Pequim, não haver um deslocamento das empresas norte-americanas para fora da China (ARRIGHI, 2008).

Na virada do milênio, após duas décadas de crescimento econômico crescente, a China se encontrava em um patamar semelhante ao da América Latina, no que diz respeito a renda *per capita*, alfabetização e expectativa de vida. O impressionante aqui é que a China realizou tal feito em um período de 10 anos em uma população consideravelmente maior do que a da América Latina, que demorou mais de 30 anos para chegar aos mesmos níveis do início do milênio (ARRIGHI, 2008). Mais importante ainda é o patamar econômico que a China alcançou no início do século XXI.

Passando de uma economia exportadora de produtos primários nas décadas de 1970 e 1980 para uma economia com alto grau de desenvolvimento tecnológico de sua indústria e altamente dependente das importações dos mesmos produtos, como petróleo, que exportava há algumas décadas, a China chegou a um novo patamar no Sistema-mundo no início desse século. Pode-se caracterizar a história do desenvolvimento econômico chinês do final da década de 1970 até o fim da de 1990 como a trajetória de um Estado periférico para um Estado semiperiférico. Talvez seja cedo para decretar, mas as trajetórias do crescimento econômico

chinês que iniciaram na primeira década de 2000⁶⁴, e que seguem, na presente década que se finda, possam indicar a trajetória da China para o núcleo orgânico do capital.

Significante para essa conjectura é a posição de segunda maior economia do mundo para o Estado chinês, perdendo apenas para os Estados Unidos. Mais interessante ainda é o modo como a China se insere na Economia-mundo. Diferentemente dos Estados Unidos, que sempre estiveram com a sua economia voltadas para si e só assumiram o seu posto de liderança quando perceberam que o isolacionismo só traria prejuízos para a sua própria acumulação de capital (ARRIGHI, 2000), a China sempre foi uma economia de mercado. Desde os seus tempos imperiais, o Estado chinês foi provedor do fortalecimento e de redes comerciais entre os continentes. É verdade que, há época, ser uma economia de mercado não era sinônimo de participar do processo do circuito ampliado do capital. Foi essa diferença que levou à derrocada da China imperial com a chegada das potências capitalistas imperialistas no século XIX. Por boa parte do século XX, portanto, a China esteve isolada dos circuitos mercantis da Economia-mundo. A sua reaproximação com os Estados Unidos na década de 1970 e a suas reformas nas décadas subsequentes a reintroduziram na economia do Sistema-mundo, agora, sob a lógica da reprodução ampliada do capital (ARRIGHI, 2000; 2008)

A entrada da China na OMC, a sua promoção do comércio multilateral, assim como do livre comércio nos últimos anos, e o perfil de suas importações, remete à reflexão sobre o tipo de papel que a China desempenhará no Sistema-mundo. Como o Reino Unido, no século XIX, a China parece estar se integrando de forma completa à economia internacional, o que nunca foi o caso dos Estados Unidos, por exemplo. É possível que, ao se tornar núcleo orgânico do capital do Sistema-mundo, a China exerça um papel semelhante ao britânico no século XIX, no que diz respeito a se tornar o entreposto comercial do Sistema-mundo para abastecer a sua própria indústria, uma vez que o país também é a oficina do globo. Contudo, tais digressões já fogem do objetivo desse trabalho. Relevante, agora, é entender os efeitos de tudo que foi abordado nesse capítulo para o Brasil e América Latina, o que será feito na seção seguinte.

⁶⁴ A média do crescimento anual do PIB chinês na década de 2000 foi, novamente, de mais de 9% ao ano. Sem os dados referentes aos últimos anos e ao corrente, a média do crescimento do PIB chinês na década de 2010 está em mais de 7% ao ano. Apesar de representar uma queda comparada a si mesma, tais números representam um ritmo muito mais elevado se comparado ao do restante da economia mundial e principalmente do núcleo orgânico do capital (THE WORLD BANK DATA, 2019b).

4 A ASCENSÃO BRASILEIRA NA ESTRUTURA DO SISTEMA-MUNDO

Diferentemente dos trajetos de desenvolvimento econômico vistos até aqui, o caso brasileiro segue um caminho próprio de crescimento e equiparação. Através do que ficou conhecido como o Processo de Substituição de Importações (PSI), o Estado brasileiro, ao longo do século XX, conseguiu direcionar um dos crescimentos econômicos e pareamentos tecnológicos mais expressivos que o Sistema-mundo viu no século passado (ARRIGHI, 1997). Tendo iniciado tal processo antes dos países vistos na seção passada, e antes mesmo da própria expansão material do Sistema-mundo causada pelo CSA norte-americano, a trajetória brasileira de pareamento de desenvolvimento com o núcleo orgânico do capital teve o seu caminho interrompido ainda na década de 1980 (HERMANN, 2011b). Ou seja, enquanto os demais países do Leste Asiático chegavam na fase de apogeu de seu desenvolvimento econômico, o Brasil iniciava o seu processo recessivo.

O presente capítulo tem como objetivo apresentar a singularidade do caminho brasileiro de desenvolvimento, assim como comparar os processos que levaram o país a posição em que se encontra hoje com os países estudados na seção anterior. Para tanto, iniciar-se-á explicando as diferenças entre o processo brasileiro de desenvolvimento econômico com o restante dos países periféricos e semiperiféricos. Adianta-se que tal singularidade está relacionada com o desenvolvimento auto referenciado da economia brasileira ao invés de uma integração mais aprofundada com o mercado mundial. Analisar-se-á, portanto, os efeitos do crescimento voltado para si mesmo do Estado brasileiro e os efeitos sistêmicos para o referido modelo. Por fim, buscar-se-á analisar as contradições e limites do Processo de Substituição de Importações frente aos desafios sistêmicos referentes a reestruturação da hegemonia norte-americana.

4.1 O PROCESSO DE SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES E A ASCENSÃO BRASILEIRA

Em primeiro lugar, necessita-se salientar que o Brasil era um país periférico até a o terceiro quarto do século XX. Inserido no Sistema-mundo após a primeira onda de expansão material, o país se encontrou sobre o domínio colonial até o início do século XIX. Traçando paralelos com o caso norte-americano, pode-se dizer que a posição brasileira na Divisão Internacional do Trabalho não foi alterada com a nova realidade jurídica do país (WALLERSTEIN, 1974). O perfil econômico do Brasil permaneceu o mesmo, ou seja, um setor agroexportador diretamente integrado ao circuito ampliado do capital do núcleo orgânico. Provavelmente, a única diferença que ocorreu ao longo dos anos da situação periférica brasileira foi em qual ciclo ampliado do capital o país se inseria (FURTADO, 2007).

No século XVIII, dessa forma, o Brasil, através do seu controle por parte de Portugal, se inseriu na economia internacional através das linhas comerciais holandesas onde o açúcar produzido pelo país era comercializado e onde advinha os capitais necessários para financiar a expansão da colheita e a construção dos engenhos para a produção do açúcar. Com o declínio da produção açucareira brasileira causada pelo deslocamento dos investimentos holandeses no nordeste brasileiro para as próprias colônias de Amsterdã no Caribe, uma nova empreitada produtiva deveria ser encontrada para, mais uma vez, trazer certo dinamismo à economia brasileira (WALLERSTEIN, 1974; FURTADO, 2007). Tal dinamismo veio um século depois, quando a extração aurífera se tornou a principal atividade econômica da colônia de Portugal (FURTADO, 2007).

Dessa vez, a extração de ouro oriundo, principalmente, de Minas Gerais, mais do que forrar o erário da monarquia de Lisboa, serviu para o financiamento do crescimento e desenvolvimento econômico britânico. Por um lado, o ouro brasileiro serviu para auxiliar o financiamento do desenvolvimento das indústrias de manufaturas que, mais tarde dariam origem à Revolução Industrial britânica. E de outro esse mesmo ouro ajudou na criação de um padrão metálico estável para o sistema monetário inglês, no que mais tarde se transformaria no padrão ouro⁶⁵ (ARRIGHI, 2000; EICHENGREEN, 2008). O que mais importa, contudo, é entender que tal atividade econômica realizada no território brasileiro serviu para garantir a rentabilidade do capital de um país no centro do núcleo orgânico do capital.

Quando da independência do país, no início do século XIX, o Brasil iniciava a produção de um novo ciclo econômico, no qual a produção cafeeira se tornava a principal renda do país. A questão é que, mais uma vez, a produção do café se integrava aos círculos ampliados do capital de outras economias, primeiramente a britânica para em seguida ser a dos Estados Unidos. Um aspecto que exemplifica bem a subordinação brasileira a acumulação de capital do núcleo orgânico nesse período é o perfil de IDEs realizados no país, uma vez que eram investimentos para financiar linhas férreas e infraestrutura para conectar as áreas produtoras de café aos portos de exportação⁶⁶ (FURTADO, 2009).

⁶⁵ O ouro brasileiro, bem da verdade, auxiliou esses processos. Como já visto, a conquista do subcontinente indiano como colônia de Londres foi essencial para esses dois processos, assim como os saques e pilhagens feitos pelos corsários foram o catalisador inicial do processo da estabilidade monetária inglesa (WALLERSTEIN, 1988; ARRIGHI, 2000).

⁶⁶ Aqui, os perfis de investimentos ocorridos tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos nesse período podem parecer iguais. Contudo, a finalidade da construção dessas infraestruturas serviu a propósitos distintos. Enquanto nos EUA tais investimentos tiveram como o resultado a integração do território recém assentado e em expansão, no Brasil a infraestrutura não conectava diferentes partes dos territórios brasileiros, mas sim o setor produtivo dinâmico da economia brasileira com o exterior.

Destarte, o Brasil continuava mantendo a sua posição periférica no Sistema-mundo. Aqui, vale fazer uma digressão sobre tal posição sobre os elementos estruturais do caráter periférico de uma economia. Para tanto, utilizar-se-á a obra de Furtado (2007, 2009) para melhor detalhar os aspectos periféricos brasileiros, que servirá, mais tarde, para explicar os processos singulares do desenvolvimento econômico brasileiro. Apesar de não utilizar os conceitos da estrutura da Divisão Internacional do Trabalho propostos por Wallerstein (1974, 1979) e Arrighi (1997), os conceitos de Furtado se tornam úteis para entender a realidade brasileira e compara-la com os demais processos abordados nesse trabalho.

Celso Furtado (2007, 2009), portanto, apresenta uma estrutura econômica híbrida ao explicar a situação brasileira do século XIX. Tal estrutura híbrida tem origem na própria expansão do Sistema-mundo e a introdução do capitalismo histórico em áreas não europeias, que eram externas a esse modelo socioeconômico. Com a introdução do modelo capitalista nessas áreas, através de empresas voltadas para as atividades extrativistas ou de produção de produtos primários que serviriam de insumo para as manufaturas europeias, criou-se uma economia dual ou tripartite nesses países recém introduzidos no Sistema-mundo.

A dualidade consistia na existência de um setor produtivo voltado para o setor externo, ou seja, diretamente integrado ao mercado internacional e que atendia as demandas das potências capitalistas. A outra face de tal dualidade é a convivência com tal setor externo de um setor produtivo de subsistência, pouco interligado com o mercado internacional. Furtado ainda concebe a existência de um terceiro setor econômico, existente apenas naquelas economias periféricas mais avançadas. Tal setor seria composto por uma indústria de manufaturas responsável por atender a demanda por bens de consumo dos outros setores, e principalmente do setor interno da economia do país (FURTADO, 2007; 2009).

Do primeiro setor apresentado no parágrafo anterior, exemplifica-se os casos apresentados anteriormente da economia brasileira. Ou seja, o setor açucareiro, a extração de ouro e a cultura do café foram diferentes atividades econômicas que realizaram a o papel do setor externo da economia brasileira. Enquanto esses setores que traziam renda e dinamismo, primeiramente para Portugal, depois para o país, o setor de subsistência se encontrava amorfo, uma vez que poucas ligações tinham com o exterior (FURTADO, 2007; 2009).

Furtado introduz, então, o segundo conceito importante para esse trabalho, que é o de centros dinâmicos. Como o próprio nome já diz, os centros dinâmicos de uma economia são aqueles que geram o seu dinamismo. Em outras palavras, os centros dinâmicos são aqueles que impulsionam o crescimento econômico de uma economia. No caso brasileiro, os seus centros dinâmicos eram, justamente, as atividades citadas anteriormente em cada um de seus períodos.

A questão problemática dos centros dinâmicos localizados nos setores externos das economias é que o seu crescimento e, conseqüentemente, o crescimento econômico do próprio país eram o resultado da demanda do núcleo orgânico do capital (FURTADO, 2007; 2009).

Com o conceito de Furtado (2009), o conceito de semiperiferia apresentado por Wallerstein (1974, 1979) ganha um novo sentido. Além de representar uma relação comercial ou de transações, no sentido de que as trocas desiguais envolvendo os produtos manufaturados do núcleo orgânico e os produtos primários da periferia, poder-se-ia considerar que a relação núcleo-periferia envolveria o crescimento do segundo como variável dependente dos incentivos, relacionados a demanda, do primeiro grupo. Apesar de ser uma abordagem interessante, trazer novas interpretações para os conceitos apresentados aqui foge do objetivo desse trabalho. O que se pode considerar é que, na realidade brasileira, as relações do Brasil, como Estado periférico, junto ao núcleo orgânico eram determinadas por esses dois fatores levantados anteriormente.

Duas considerações devem ser apontadas a partir do tipo de relação que o Brasil mantinha com o núcleo orgânico nessa época. Primeiramente, que o próprio desenvolvimento do país era determinado pela demanda dos produtos que compunham o centro dinâmico brasileiro. Em tempos de crescimento econômico e forte demanda por esses bens, a economia brasileira como um todo crescia. Ou seja, havia maior dinamismo econômico dentro do próprio território brasileiro, uma vez que a maior renda do setor externo fazia com que certos produtos fossem demandados da área de subsistência. Em segundo lugar, e como consequência da primeira questão, a Balança de Pagamentos brasileira sofria pressões deficitárias crônicas, devido ao aumento da renda oriunda do setor dinâmico da economia (FURTADO, 2007; 2009).

Tal pressão deficitária ocorria pela própria estrutura produtiva do país. Como a economia brasileira era basicamente agrária, dividindo-se apenas em sua vocação (exportadora ou de subsistência), os bens de consumo demandados pela economia brasileira precisavam ser atendidos pela oferta oriunda do exterior. Em tempos de aumento da demanda dos produtos do setor exportador, aumentava-se os déficits na BP devido ao aumento de renda da classe produtora do setor dinâmico da economia (FURTADO, 2007; 2009). Mais uma vez, o caráter periférico da posição brasileira na Divisão Internacional do Trabalho se apresentava nas dinâmicas das relações econômicas internacionais do país.

A dinâmica estrutural da economia brasileira apresentada até aqui persistiu até o início do século XX. Aqui, as questões sistêmicas do Sistema-mundo influenciaram para uma mudança em tal estrutura que acabou por desencadear os processos de desenvolvimento econômico que ficaram conhecidos como PSI. Tais processos sistêmicos estão diretamente

ligados à crise da hegemonia britânica e a relutância dos Estados Unidos em assumir o papel que antes era do Reino Unido. Nesse sentido, a crise de 1929 foi o processo catalisador para o desenvolvimento econômico brasileiro.

O que se sucedeu foi que, desde a virada do século, os preços do café no mercado internacional vinham decaindo. Por outro lado, a produção do produto vinha aumentando. Aqui vale destacar que a elite econômica brasileira caiu na armadilha dos fatores de produção estáticos de Ozawa (2005). No caso brasileiro, a armadilha era composta não só pela abundância de mão de obra barata, como também do próprio fator terra. Como até o final do século XIX a mão de obra no setor era a escrava e, após a abolição, se “importou” grandes contingentes de mão de obra europeia e asiática, a elite cafeicultura brasileira não tinha que considerar o aumento do custo do trabalho em sua produção. Por outro lado, pouco preocupava a expansão territorial desse setor produtivo, devido a continentalidade do território brasileiro que permitia a concentração da propriedade fundiária (FURTADO, 2007).

A consequência desses dois fatores, foi que a expansão produtiva do setor dinâmico da economia foi crescente. Além disso, ressalta-se o caráter monopolístico que o Brasil matinha sobre a oferta do produto no mercado internacional, o que permitiu a elite econômica brasileira contornar a situação de queda na taxa de preços reduzindo a oferta do produto no mercado mundial. O controle da oferta, por sua vez, teve dois efeitos. Primeiramente, como já falado, permitiu a diminuição das perdas do setor cafeicultor. Por outro lado, a diminuição das quedas do preço incentivou o aumento da produção, o que paradoxalmente acarretaria em pressões para a queda do preço do produto mais ainda, uma vez que uma oferta crescente do produto não encontraria a sua contraparte, que, na realidade, encontrava-se em tendência de queda (FURTADO, 2007).

Estava selado, assim, uma crise de superprodução no setor dinâmico da economia brasileira. Quando a economia global entrou em um novo processo recessivo e, principalmente, depois da grande crise de 1929, uma nova ação em defesa do setor exportador da economia teve que ser realizada. Por justamente se tratar do setor dinâmico da economia brasileira, abandonar o setor a própria sorte acarretaria em uma diminuição no nível de renda global da economia brasileira. Dessa vez, o governo teve que intervir diretamente para diminuir os efeitos deletérios da quebra nos preços internacionais do café. Para tanto, o governo teve que lançar mão de uma política monetária expansionista para comprar os estoques excessivos de café e, dessa forma, manter os preços do produto a um patamar tolerável para a rentabilidade dos produtores (TAVARES, 1983; FONSECA, 2003a; FURTADO, 2007).

Uma política fiscal expansionista, nesse caso, se traduz na criação de crédito, já que a escassez na liquidez internacional provocada pela crise impossibilitou o financiamento externo dessa política, para possibilitar as compras dos estoques de café, assim como na redução das taxas de juro para o mesmo fim. Através dessa ação, o nível de renda da economia brasileira não vivenciou um declínio expressivo em sua totalidade, o que também significou a manutenção do nível de demanda pelos produtos importados. Contudo, o nível das exportações já não era o mesmo de outrora. O descompasso de exportações e importações levou a um desequilíbrio na BP que, por sua vez, desencadeou a desvalorização da própria moeda brasileira em relação a libra britânica (TAVARES, 1983; FONSECA, 2003; FURTADO, 2007).

É importante salientar que a política governamental realizada para defender os interesses da elite econômica do setor externo da economia brasileira não se deu pela manutenção da renda global da própria economia. Muito pelo contrário, tal política foi implementada para manter a rentabilidade do capital investido nesse setor. Ou seja, os interesses particulares acabaram tendo efeitos benéficos para o restante da economia e, como será visto em seguida, foram essenciais para a próprio processo de PSI que se desenrolará em seguida. A justificativa para tal política se deve a realidade política do país na época. Desde o início do século XIX, a Velha República foi arranjada para atender os interesses econômicos da própria elite cafeicultora (TAVARES, 1983; FONSECA, 2003a; FURTADO, 2007).

Talvez seja precipitado em identificar a existência de um Bloco Histórico durante a República Velha formado pela elite detentora dos capitais que compunham o setor exportador da economia brasileira. Contudo, é inegável que, desde o início do século, o arranjo federativo realizado por Campo Salles teve como principal objetivo garantir a autonomia dos grupos do setor externo da estrutura produtiva brasileira através da descentralização do poder federal, o que garantia os interesses de fato do próprio grupo político e econômico estudado até aqui. Existindo ou não a hegemonia nacional desse grupo, as ações apresentadas anteriormente para manter o preço do café no mercado internacional só podem ser compreendidas levando em conta esses aspectos (FONSECA, 2003a; FURTADO, 2007).

De qualquer forma, as políticas empreendidas pelo governo brasileiro acabaram produzindo um outro resultado:

(...) a industrialização não constituía em propriamente uma opção, ou fruto de uma consciência política explícita de um grupo dirigente vinculado aos interesses industriais, mas decorrência não planejada da forma com que as crises eram enfrentadas". (FONSECA, 2003a, p. 5).

Obviamente, que a crise de 1929 e os seus desdobramentos econômicos não podem ser interpretados na linha de uma teoria criacionista, no sentido de que as indústrias surgiram no Brasil após os eventos supracitados. Como Fonseca (2003a), Tavares (1983) e o próprio Furtado (2009) assinalam, já havia no país um setor voltado para atender a demanda por bens de consumo da população brasileira. As políticas empreendidas para manter o nível de renda do setor cafeeicultor acabaram auxiliando justamente esse setor, uma vez que atender a demanda pelas importações se tornou inviável devido ao câmbio desvalorizado. Mais importante ainda foi que, em 1930, chegava ao poder o governo Getúlio Vargas com a proposta de um novo modelo econômico. O governo Vargas, portanto, procurou desenvolver uma política governamental ativa de promoção da indústria brasileira⁶⁷ a partir de 1930.

Nesse sentido, diversas políticas governamentais foram introduzidas com esse intuito a partir da década de 1930. Tais medidas que foram tomadas primeiramente por Vargas, de uma maneira ou outra, tornaram-se as ferramentas padrão para a indução de toda duração do PSI. As duas primeiras políticas implementadas nesse sentido foram a desvalorização cambial e a elevação ou diminuição tarifária de determinados produtos. Com o intuito de aumentar os custos de importações para, dessa forma, promover a demanda pelos produtos produzidos nativamente ou de facilitar o acesso por parte dos capitalistas brasileiros aos bens de capital necessária para ampliarem a sua produção, o câmbio e os impostos se tronaram uma tônica do próprio PSI (FONSECA, 2003b).

Além dessas duas políticas, o governo Vargas também implementou a criação de linhas de créditos para o fomento da expansão e criação de plantas industriais, utilizando a o Banco do Brasil como o agente de tal política. Em outra linha de ação, o governo brasileiro tomou a decisão de nacionalizar todos os recursos naturais do país como uma forma não só de garantir o desenvolvimento de indústrias extrativistas próprias, mas também de preservar a própria soberania nacional brasileira. Por fim, em matéria de política externa, o governo brasileiro procurou contornar o seu problema de estrangulamento do financiamento externo causado pelos déficits na BP, através de acordos bilaterais com os Estados Unidos, o que foi realmente concretizado em 1935 (FONSECA, 2003b).

⁶⁷ O que vale ressaltar, contudo, é que a política de desenvolvimento econômico promovida pelo governo brasileiro a partir da década de 1930 procuravam desenvolver capacidades produtivas brasileiras de maior valor agregado para atender, também, os interesses das Forças Armadas. Nesse sentido, o desenvolvimento de um setor industrial representava o florescimento da capacidade das Forças Armadas brasileiras se armarem: “A consciência industrializante manifestava-se à época, também na preocupação com as riquezas do subsolo; a possibilidade de nova guerra, por sua vez, aproximava o exército da defesa da industrialização (fabricação de armas e projéteis, a qual exigia produção de ferro e aço) e da nacionalização das riquezas minerais (FONSECA, 2003b, p. 11).

Aqui, a temática da política externa deve ser aprofundada para uma melhor exploração das relações Brasil e Estados Unidos no período entre e durante a Segunda Guerra. Como dito anteriormente, Washington e Rio de Janeiro firmaram um acordo bilateral em 1935. Tal acordo previa a abertura das fronteiras norte-americanas para os produtos primários brasileiros, enquanto que os produtos norte-americanos, como bens de capital e outros insumos importantes para a formação industrial brasileira, recebiam uma redução entre 20% e mais da metade do valor de importação de tais produtos (FONSECA, 2003b). O que acontecia aqui é que o governo brasileiro contornava o problema do estrangulamento externo melhorando a sua posição comercial com os Estados Unidos aumentando o volume das suas exportações e diminuindo os custos de importação.

O acordo firmado entre Brasil e Estados Unidos em 1942 marcou uma fase de cooperação entre os dois países sem precedentes anteriormente e que contrastou de forma considerável com os padrões de relações no pós-guerra. A aproximação com o governo norte-americano, dessa forma, foi utilizada como uma forma de barganhar por investimentos no Brasil. Essa estratégia definiu as relações entre Brasil e Estados Unidos no final da década de 1930 e início de 1940. A deflagração da Segunda Guerra na Europa foi parte essencial para que os interesses brasileiros fossem atendidos. O país, portanto, iniciou negociações junto a Alemanha nazista e aos Estados Unidos com o intuito de conseguir melhorar a sua posição comercial e industrial (CERVO; BUENO, 2002; MOURA, 1980; 1991).

Através da barganha da entrada brasileira no conflito com os Estados Unidos, o governo brasileiro garantiu o financiamento da implementação da indústria pesada no Brasil e o rearmamento e modernização das Forças Armadas. Tal barganha consistiu, em primeiro lugar, o rompimento com as potências do eixo. Em segundo lugar, o Brasil concordou com a concessão de uma base aérea em Natal para o uso norte-americano em troca da modernização do inventário das três forças militares brasileiros, assim como do financiamento, através de um empréstimo, da construção do setor de indústria pesada no país, no que deu surgimento a Companhia Siderúrgica Nacional (MOURA, 1980, 1991).

O padrão das reações norte-americanas e brasileiras, durante esse período, se assemelharam consideravelmente com o padrão do pós-guerra entre Washington e Tóquio. Devido à importância geopolítica brasileira para os interesses estratégicos norte-americanos, no que se traduziu na importância da saliência nordestina para a logística militar dos aliados no *front* do Norte da África, o desenvolvimento econômico brasileiro foi nutrido pelo capital norte-americano. Assim, como o Japão uma década depois, o Brasil teve o seu desenvolvimento econômico financiado pelos Estados Unidos. Para a econômica brasileira, tal

auxílio representou no desenvolvimento da indústria siderúrgica do país, levando a etapa do desenvolvimento econômico brasileiro um passo mais longe ao diversificar a indústria brasileira para além dos setores de bens de consumo não duráveis (MOURA, 1980, 1991).

Tais alinhamentos, contudo, foram pontuais. Uma vez que Alemanha e Japão foram derrotados e a União Soviética havia surgido como grande rival no cenário internacional, os interesses estratégicos norte-americanos mudaram. A estratégia de contenção desenvolvida pelos norte-americanos iria surgir logo após o final da guerra e com ela se modificariam os interesses estratégicos norte-americanos (PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012). Com a situação no Norte da África resolvida após a Segunda Guerra, e o deslocamentos dos pontos de interesse estratégico norte-americanos se movendo para o centro da Europa e para o Leste Asiático, a América Latina não tinha mais a relevância que teve antes de 1945 (PECEQUILO, 2011; KISSINGER, 2012). Quando Vargas retorna ao poder na década de 1950, após um breve período de implementação de políticas liberais pelo governo Dutra, o novo governo não conseguiu identificar as diferenças de prioridades dos Estados Unidos potência em ascensão para os Estados Unidos *hegemon* (HIRST, 2006).

No plano econômico, o segundo governo Varga tentou retomar as políticas de desenvolvimento que havia começado na década de 1930, assim como aprofundar esse processo endogenizando novos setores produtivos. Para tanto, a política econômica da primeira metade da década de 1950 foi marcada pela criação da Petrobrás e Eletrobrás. Dessa forma, buscava-se ir adiante na implementação de uma indústria pesada e de transformação no país, o que já havia começado com a criação da Companhia Vale do Rio Doce e a Companhia Siderúrgica Nacional, através da Petrobrás e garantir a infraestrutura demanda por tais indústrias através da Eletrobrás. Para financiar tais expansões nos setores produtivos brasileiros, criou-se em 1952 o BNDE como o banco financiador desses empreendimentos (CORSI, 2010; VIANNA; VILLELA, 2011).

Apesar do início da implementação desses projetos e da criação dessas empresas, o plano de desenvolvimento de crescimento econômico planejado por Vargas não pode ser implementado em plenitude devido aos problemas estruturais do modelo de desenvolvimento econômico brasileiro. Ou seja, com o distanciamento com os Estados Unidos, e a recusa desses em financiar os projetos brasileiros, mais uma vez o financiamento teve que ser endógeno. Contudo, as posições deficitárias registradas na Balança de Pagamentos brasileira impediram o financiamento de tal política, o que levou a pressões inflacionárias causados pela utilização da emissão de moeda para a realização de tal financiamento. Como maneira de tentar aliviar as pressões do setor

externo da economia, o governo lançou a Instrução nº 70 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), que estabelecia faixas cambiais de menor custo para a importação de produtos voltados para a ampliação do setor produtivo, como bens de capital (SILVA, 2004; CORSI, 2010; VIANNA; VILLELA, 2011).

Todavia, as contradições políticas e econômicas existentes no governo Vargas acabaram agravando a crise de seu governo que terminou em 1954 com o próprio suicídio do presidente. Com o seu vice, Café Filho, assumindo o governo até o final do mandato, poucas situações novas foram criadas, no que diz respeito ao desenvolvimento econômico do Brasil. O que merece nota, aqui, é a publicação da Instrução SUMOC 113. Tal instrução regulava as questões referentes a entrada de capitais estrangeiros no Brasil, trazendo vantagens substanciais a entrada desses no país através de uma taxa de câmbio subsidiada para a importação de bens de capital. Apesar de não ter causado muitos efeitos há época, tal Instrução foi essencial no período do governo no Juscelino Kubitschek (JK) (SILVA, 2004; CORSI, 2010; VILLELA, 2011).

O governo de JK, que vem na sequência, por tanto, foi marcado pela implementação do Plano de Metas. Tal plano representava a direção estatal na realidade econômica brasileira com o intuito de guiar a expansão dos investimentos de capitais (públicos, privados e estrangeiros) para setores produtivos que a econômica brasileira era carente e que acarretava em distorções no crescimento e no próprio desenvolvimento do país:

Ele [o Plano de Metas] foi uma resposta “às tensões a que a econômica brasileira estava submetida”, em especial à necessidade de superar os pontos de estrangulamento nos setores de energia e transportes e a criação de um parque industrial mais integrado que garantisse a reprodução ampliada do capital”. (CORSI, 2010, p. 131).

Dessa forma, o Plano de Metas tinha como objetivo acabar com as distorções na economia brasileira. Para tanto, visava aumentar a capacidade produtiva do país em diversas áreas. Bens de capital, infraestrutura (física e energética), bens intermediários, indústria de transformação e as indústrias de base (construção naval, por exemplo), bens de consumo duráveis e investimentos na educação (para a criação de mão de obra qualificada para trabalhar nesses novos setores produtivos). Enquanto a maior parte do plano foi realizado através do financiamento estatal ao setor privado ou diretamente pelo governo, o setor de bens de consumo duráveis teve a característica de ter forte investimento estrangeiro na sua criação (LAFER, 1997; SILVA, 2004; CORSI, 2010; VILLELA, 2011).

Nesse sentido, uma grande quantidade de capitais estrangeiros se instalaram no Brasil graças aos incentivos promovidos pela Instrução SUMOC 113. Tal capital foi alocado no setor

de bens de consumo duráveis e, mais especificamente, na produção automobilística. Desde o início do governo JK, portanto, crescentes volumes de capitais estrangeiros se instalaram no país, principalmente capitais das grandes montadoras norte-americanas e europeias (SILVA, 2004). O importante a salientar sobre os IDEs realizados por essas empresas é que, diferentemente nos casos do Leste Asiático, tais investimentos não eram realizados através de *joint ventures*, uma vez que o capital estrangeiro detinha o absoluto controle sobre a propriedade dessas. As implicações dessa realidade é que o emparelhamento tecnológico com as economias exteriores não ocorreu, deixando esse setor econômico dependente dos capitais estrangeiros (CORSI, 2010; VILLELA, 2011).

Os outros setores tiveram crescimentos variados, uma vez que o financiamento desses se realizou de forma endógena. Apesar de registrar crescimento, o setor de bens de capitais, por exemplo, não teve o desenvolvimento necessário para independizar tal setor das necessidades de importação. O setor de infraestrutura, por outro lado, foi o que registrou um dos maiores crescimentos durante o período, aumentando sobretudo a malha viária do país. Já a indústria de transformação, por outro lado, teve um crescimento aquém do estipulado pelo governo. Por fim, os investimentos em educação foram os que menos receberam recursos para a sua expansão (LAFER, 1997; CORSI, 2010; VILLELA, 2011).

O Plano de Metas pode ser analisado de duas formas, no que diz respeito ao seu legado para o processo de desenvolvimento do país. Por um lado, o Plano de Metas foi essencial para a dinamização do parque industrial brasileiro, assim como aprofundou as conexões intrarregionais do país através dos investimentos em infraestrutura, que teve na construção de Brasília o exemplo mais cristalino sobre esse aspecto⁶⁸. Por outro lado, o Plano de Metas pode ser considerado como insuficiente para as demandas do próprio PSI que o Estado brasileiro estava promovendo (CORSI, 2010; VILLELA, 2011). Impedentemente das interpretações sobre o Plano de Metas, inquestionável é o seu legado para os governos subsequentes, uma vez que a necessidade de financiamento endógeno de muitas das expansões produtivas acabou levando a economia do país a um grande desequilíbrio externo, endividamento público e externo e alta inflacionária (CORSI, 2010).

Os governos subsequentes ao período JK, portanto, ficaram restritos a tentar combater as causas dos desequilíbrios econômicos que o país sofria. Destarte, as políticas nos governos Jânio Quadros e João Goulart se limitaram a tentar controlar a inflação e reajustar os

⁶⁸ A construção de Brasília não só representava uma nova capital para o país, como também significava a expansão da fronteira produtiva brasileira para o Oeste (VILLELA, 2011).

desequilíbrios, externo e do endividamento governamental. A crise econômica, todavia, aliou-se com a própria crise política desencadeada após a renúncia do presidente Jânio Quadros, levando ao golpe militar (VILLELA, 2011). Em 1964, iniciava-se o regime militar brasileiro com o general Castello Branco à presidência. A mudança para um regime ditatorial, todavia, não mudou a política econômica do governo. O objetivo nos primeiros anos da ditadura militar era, principalmente, combater a inflação no Brasil e preparar a economia para um novo ciclo de crescimento econômico (HERMANN, 2011a).

Para realizar o segundo ponto, o governo militar iniciou uma série de reformas. Primeiramente, realizou-se uma reforma tributária para melhorar a arrecadação fiscal do Estado e, assim, melhorar o seu financiamento. Em segundo lugar, criou-se um sistema de financiamento das obras de infraestrutura e de construção civil através do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e o Banca Nacional de Habitação (BNH). Além disso, leis melhorando as condições para a entrada de capitais estrangeiros no país, assim como a habilitação para os bancos nacionais captarem recursos no estrangeiro para repassar para os agentes nacionais foram implementadas com o intuito de combater a questão do estrangulamento externo (LAGO, 1989; HERMANN, 2011a).

Esses fatores, aliados a uma política de arrocho salarial e indexação econômica para combater a questão da inflação, preparam o terreno para o que viria ser conhecido como o período do “Milagre Econômico” (1968-1973). Durante tal período, o crescimento médio da economia brasileira foi de 11% ao ano, o que se configurou na maior média da história do país. Tal crescimento foi impulsionado por alguns fatores. Primeiramente os investimentos realizados ainda sobre a direção do Plano de Metas estavam maturados, mas não foram totalmente postos a serviço do setor produtivo brasileiro por causa do cenário econômico desfavorável do final da década de 1950 até o início do Milagre. Dessa forma, a economia brasileira tinha uma alta capacidade ociosa a ser utilizada. Em segundo lugar, a entrada de capitais estrangeiros no país cresceu consideravelmente no período. As reformas que os beneficiavam e as políticas de arrocho salarial, juntamente com um câmbio desvalorizado, tornaram o país um local ideal para a produção de suas manufaturas de forma competitiva (LAGO, 1989; SILVA, 2004; HERMANN, 2011a).

Assim, o setor que mais foi beneficiado pelo Milagre foi o de bens de consumos duráveis que agora, além de automóveis, também produzia eletrodomésticos e artigos do gênero. O setor externo da economia também sofreu forte alta durante esse período. As manufaturas representaram um terço do total de exportações brasileiras desse íterim. Além disso, a participação brasileira no comércio mundial também aumentou, mesmo que

continuasse a níveis muito mais baixos que as suas contrapartes. Esses fatores levaram a um relativo reequilíbrio da BP brasileiro. Relativo, pois a entrada de capitais estrangeiros pressionava a Balança de Pagamentos via Conta Capital e, juntamente a esse processo, as importações de bens de capitais e petróleo e outros produtos do setor petroquímico que a economia brasileira ainda era dependente (LAGO, 1989; SILVA, 2004; HERMANN, 2011a).

Quando do final do Milagre, a economia brasileira havia crescido de forma considerável. Contudo movimentações sistêmicas impunham ao Brasil uma nova realidade e desafios a sua trajetória de desenvolvimento econômico. O fim do Sistema Bretton Woods, da paridade dólar-ouro e a primeira crise do petróleo reverberaram pela a economia do Sistema-mundo. Como visto, os Estados Unidos se preparavam para reorganizar a sua hegemonia, impondo barreiras comerciais aos produtos manufaturados dos países semiperiféricos mais avançados, como o Japão. O protecionismo, contudo, se alastrava por toda a economia do Sistema-mundo, o que atingiu, não só os produtos manufaturados como os próprios produtos primários brasileiros (TAVARES, 1985; MIRAND; TAVARES, 1997).

O governo brasileiro se encontrava na encruzilhada. Mais uma vez a questão do estrangulamento externo se apresentava como um empecilho para o crescimento e desenvolvimento econômico do país. Com a capacidade importadora do país é restringida de forma significativa, a oferta dos produtos que abastecem o parque industrial brasileira é afetada. A economia brasileira então registra uma elevação significativa da inflação, chegando aos 30% ainda sobre o último ano do governo Médici (HERMANN, 2011a). As opções para o governo brasileiro eram duas. A primeira consistia em adotar uma política semelhante àquela adotada no período pós Plano de Metas, ou seja, diminuir o crescimento econômico para promover reformas para um novo crescimento no futuro. Já a segunda, reconhecia a importância dos avanços feitos no período anterior e escolhia a manutenção do crescimento através da superação dos problemas que causavam os desequilíbrios na economia brasileira (CASTRO; SOUZA, 2004).

É nesse contexto que, em 1974, a equipe econômica do governo Geisel vai elaborar o segundo Plano de Desenvolvimento Nacional (II PND). No planejamento do Ministério da Fazenda é reconhecido a existência de um “estrangulamento” da economia brasileira devido às características de seu parque industrial, o que explica o aumento inflacionário do período. O II PND, dessa forma, pretendia promover mudanças estruturais e qualitativas na economia brasileira – focando as suas atenções nos setores de bens de capital, infraestrutura, energia elétrica, produtos químicos e de defesa – para a retomada do crescimento econômico e o controle da inflação. O crescimento econômico, durante o período do governo Geisel, na

realidade, havia sido retomado, porém com uma taxa de crescimento menor, não chegando a mais de 10% de crescimento anual do PIB previsto na II PND (CASTRO; SOUZA, 2004; HERMANN, 2011b).

Nas áreas contempladas pelo plano, portanto, buscava-se dar um salto qualitativo ainda não dado pela economia brasileira. Nesse sentido, buscou-se parcerias com a Alemanha Ocidental para a implementação do programa nuclear brasileiro que tinha o objetivo de suprir o déficit energético do país, assim como desenvolver a capacidade nuclear para o setor de defesa do país (VISENTINI, 2004; MONIZ BANDEIRA, 2011). Além disso, investimentos na área de defesa também foram realizados nesse período, assim como investimentos em projetos embrionários na área de informática (VISENTINI, 2011; HURELL, 2013). Por fim, buscou-se desenvolver a independência do país na área da petroquímica investindo em refinarias de petróleo, o que acabaria com a dependência do país dos derivados do produto (CASTRO; SOUZA, 2004; HERMANN, 2011b).

Para pôr em prática os objetivos de seu novo planejamento econômico, o governo utilizou o BNDE para financiar os empresários brasileiros, já que a oferta de crédito do setor bancário privado era insuficiente para atender a demanda de financiamento. Além disso, o governo – através de suas empresas estatais – buscou financiamentos no mercado externo para promover as mudanças previstas no PND. Aqui, vale ressaltar que tal financiamento não foi oriundo do investimento direto do capital estrangeiro, mas sim do mercado dos eurodólares sobre posse dos setores financeiros europeus, que, como visto, não estavam sobre o controle do governo norte-americano. A liquidez do sistema monetário internacional da década de 1970, portanto, garantiram o financiamento do projeto brasileiro (CASTRO; SOUZA, 2004; HERMANN, 2011b; CANO, 1999).

O final da década de 1970, todavia, reservava mudanças consideráveis na economia do Sistema-mundo. Partindo para a segunda fase de sua reestruturação hegemônica, os Estados Unidos aumentaram vertiginosamente as suas taxas de juros com o intuito de reaver os dólares, localizados em ativos financeiros, que não estavam sobre o seu controle. Tais dólares, compostos pelos fundos dos eurodólares, foram o que garantiram o financiamento da expansão produtiva da economia brasileira. O aumento da taxa de juros, portanto, teve dois efeitos deletérios para a economia brasileira. Primeiramente, as ofertas de capitais no mercado financeiro diminuíram, uma vez que o fluxo de capitais rumou em direção à América do Norte. Em segundo lugar, os empréstimos contraídos pelos agentes estatais e privados brasileiros junto aos fornecedores do capital externo eram denominados a taxas de juros flutuantes, que, por sua vez, eram baseadas nas taxas de juros norte-americanas e britânicas. Quando o FED, e na

sequência desse o Banco Central britânico, elevaram os seus próprios juros, os juros pagos pelos agentes econômicos brasileiros também se elevaram (TAVARES, 1983; MIRANDA; TAVARES, 1997; CASTRO; SOUZA, 2004; HERMANN, 2011b; CANO, 1999).

Assim, o início da década de 1980, decretou o fim do modelo de substituições de importações. É bem da verdade que esse processo não se dá de forma abrupta, uma vez que ao longo da década o modelo de desenvolvimento econômico montado há 50 anos atrás foi sendo alterado. De qualquer forma, a elevação súbita das taxas de juros norte-americanos causou um grande déficit na BP brasileira e uma escassez de moeda estrangeira nas divisas do Banco Central brasileira já no ano de 1980. Concomitante a situação externa, inicia-se no Brasil a disparada inflacionária causada pela indexação da economia brasileira realizada durante período de preparação para o Milagre Econômico. Mais agravante ainda, as dívidas externas privadas foram repassadas para o próprio Estado brasileiro devido a diversas normas que habilitavam tal repasse. O país, então, ficava endividado externamente, assim como internamente, pois para pagar a dívida externa o governo brasileiro tinha que emitir títulos públicos para financiar tal pagamento (CAVALCANTI; 1988; CARNEIRO; MONDIANO, 1989; CRUZ, 1995).

A situação da dinâmica de endividamentos do Estado brasileiro fica melhor entendida ao explicar a própria dinâmica econômica que se inicia no início da década de 1980 e vai até meados da década de 1990. Como o país se tornou um grande devedor de credores externos, necessitou-se realizar superávits na Balança de Pagamentos para que houvesse a transferência das rendas auferidas nas transações correntes da BP para à Conta Capital. Para realizar tal superávit, o governo colocou em ação uma série de medidas de caráter recessivo para suprimir a demanda por produtos importados, o que realmente aconteceu em boa parte da década de 1980 e 1990. Contudo, e devido ao perfil do superávit das Transações Correntes, os excedentes do comércio internacional eram apropriados por entes privados. Brasília, portanto, necessitava se endividar internamente, através da emissão de títulos da dívida pública, para reter a renda supracitada que seria utilizada para pagar a própria dívida externa do país (CAVALCANTI; 1988; CARNEIRO; MONDIANO, 1989; BELLUZZO; ALMEIDA, 1992; CRUZ, 1995).

A dinâmica descrita acima foi o que selou o fim do PSI brasileiro e do próprio padrão de desenvolvimento, no qual o Brasil se baseou nos últimos 50 anos. Tal modelo havia transformado de forma radical a estrutura produtiva brasileira, que passou de um país meramente agrícola para um país com uma indústria diversificada. Em outras palavras, o centro dinâmico da economia brasileira passou para o setor externo, subordinado à acumulação de capital do núcleo orgânico, para o setor industrial interno. Mais importante ainda, tal modelo

trouxo um dos maiores crescimentos econômicos o Sistema-mundo havia visto e que garantiu ao Brasil a sua ascensão na Divisão Internacional do Trabalho de país periférico para país semiperiférico (ARRIGHI, 1997). Os porquês que levaram ao interrompimento a trajetória ascendente brasileira serão melhor analisados na próxima subseção desse capítulo. Por enquanto, cabe continuar a explanação da trajetória econômica brasileira na década de 1980, 1990 e anos 2000 para dar a sustentação do argumento que virá na sequência.

Assim, a década de 1980 no Brasil foi marcada pela letargia econômica. Incapacitado de continuar com o modelo anterior de financiamento e mergulhado em uma grave crise econômica. Os subsequentes governos brasileiros tiveram como grande desafio aplacar as altíssimas taxas de inflação que a economia brasileira vivenciou até a metade do século. Dessa forma, inúmeros planos foram colocados em prática para resolver o problema e um por um foram falhando até a estipulação do Plano Real em 1993. O crescimento econômico, por sua vez, acabou adotando um comportamento errático. Durante os primeiros anos da década de 1980 o crescimento do PIB brasileiro foi negativo e para o restante do período de alta da inflação o comportamento foi de altas em determinados anos seguidas de baixas (MODIANO, 1989).

A situação mudou em 1993 quando o governo brasileiro decidiu implementar o Plano Real como a forma de acabar com a crise da inflação. Não só um plano visando realizar uma reforma monetária, o Plano Real determinou o novo padrão de desenvolvimento em que o Brasil se basearia a partir daquele momento (FARIA, 2008). Para melhor entender tal padrão, necessita-se entender as partes constituintes do Plano em si. A primeira parte da reforma monetária realizada foi a introdução de uma nova moeda na economia brasileira. Diferentemente dos outros planos de reforma monetária tentados anteriormente, o real não seria introduzido diretamente na economia brasileira. Antes de sua introdução, criou-se uma moeda virtual que realizava a conversão entre os preços determinados no cruzeiro real, moeda há época, e o real, que estava fixado em uma paridade um para um com o dólar (FLIGESPAN, 1998).

A paridade máxima de um dólar para um real garantida pelo governo brasileiro representava algumas mudanças importantes na própria inserção econômica internacional do país. Primeiramente, o governo pretendia deixar a moeda que passaria a entrar em vigor imaculada do processo inflacionário que o país vivia através de tal paridade. Em segundo lugar, a moeda brasileira altamente apreciada servia para controlar a inflação no futuro, uma vez que permitia a inundação no mercado brasileiro de produtos feitos no exterior ao mesmo preço dos produtos realizados no Brasil (FLIGESPAN, 1998).

Contudo, uma das questões crônicas da economia brasileira é a questão do seu estrangulamento externo. Como visto, a tendência para um déficit na BP do país sempre esteve presente ao longo da história contemporânea brasileira. É verdade que agora o déficit não seria utilizado para ampliar o parque produtivo brasileiro. Muito antes pelo contrário, o déficit alimentaria a própria concorrência entre os produtos nacionais e os importados. Contudo a questão do déficit permanece. A solução encontrada pelo governo brasileiro era compensar o déficit em transações correntes por um excedente na conta capital. Em outras palavras, o governo brasileiro para manter a sua paridade cambial e, em última estância, manter o próprio real fiel ao seu objetivo, necessitava da entrada de capitais estrangeiros na economia brasileira (FLIGESPAN, 1998).

Aqui o modelo de substituição de importações se diferenciou do novo modelo. Enquanto que, ao longo do século XX, a entrada de capitais servia para financiar o próprio desenvolvimento econômico e produtivo do país, agora, os capitais tinham como objetivo financiar a política monetária do governo. O perfil dos capitais estrangeiros também mudou de um período ao outro. Durante o período de substituição das importações brasileiras os capitais estrangeiros abrigados na economia do país tinham o perfil de longo prazo, voltados ao investimento na produção. A partir do Plano Real, os capitais que entraram na economia brasileira eram capitais de curto prazo e de risco (FLIGESPAN, 1998).

Houve uma mudança, portanto, na maneira como o Brasil se insere na economia mundial, sendo agora um receptor de capitais de risco de curto prazo. Além disso, tais capitais, por serem de curto prazo, buscam os melhores rendimentos de seus investimentos ao redor do mundo, fazendo com que o governo tenha que oferecer uma recompensa melhor para os investimentos estrangeiros do que de outros países. Nesse sentido, há a implementação de taxa de juros alta para garantir uma maior rentabilidade para esses capitais. Caso o contrário acontecesse, a fuga de capitais acabaria esvaziando as reservas cambiais do país e, dessa forma, poderia causar uma crise cambial, como aconteceu em 1999. As altas taxas de juros, por sua vez, acabam inibindo o investimento, fazendo com que os empresários preferissem pela liquidez de seus recursos ao invés de investirem na produção (FLIGESPAN, 1998; CANO, 1999; FARIA, 2008).

O Plano Real, portanto, no seu objetivo último teve sucesso. As taxas de inflação se encontravam em patamares nunca antes experienciados. Contudo, o crescimento do PIB brasileiro não ocorreu, registrando crescimentos quase nulos ou negativos. A situação do PIB iria mudar na virada do milênio, quando uma série de medidas tomadas pelo novo governo brasileiro garantiram o crescimento do país, apesar de que a níveis bem menores do que aqueles

registrados na maior parte do século XX. Além disso, a virada do milênio também trouxe uma melhora nos termos de troca brasileiros, uma vez que a BP começou a registrar superávits novamente (FLIGESPAN, 1998; CANO, 1999; FARIA, 2008).

A economia brasileira entrava em um novo período de crescimento econômico. Bem da verdade que a taxas muito inferiores à de outrora. Contudo, os desdobramentos das mudanças estruturais ocorridos na década de 1980 e 1990, assim como a própria necessidade de realizar tais mudanças, devido ao esgotamento do processo anterior devem ser melhor analisadas para entender o período de crescimento mais recente e como ele influenciou a posição brasileira na Divisão Internacional do Trabalho.

4.2 AS CONTRADIÇÕES E OS LIMITES DO MODELO DE DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO

Como visto no início dessa seção, a economia brasileira, durante o seu processo de industrialização e melhoramento na sua posição na Divisão Internacional do Trabalho, estava voltada para dentro. Em outras palavras o processo de desenvolvimento brasileiro era voltado para si mesmo ou, nas palavras de Furtado (2009), o cento dinâmico da economia brasileira estava em seu setor industrial interno. Essa situação, por sua vez, era totalmente diferente da realidade experienciada pelos Estados do Leste Asiático após o fim da Segunda Guerra, no qual as economias dessa região, primeiro a do Japão e depois a dos restante dos países leste-asiáticos, desenvolveram-se economicamente e ascenderam na Divisão Internacional do Trabalho de forma integrada à economia mundial.

Dois fatores se sobressaem dessa situação. Primeiramente, a importância estratégica que os países do Leste Asiático representavam para a própria política de contenção exercida pelos Estados Unidos durante o período da Guerra Fria garantiu a esses um tipo de desenvolvimento associado privilegiado, uma vez que o tipo de IDEs realizados nesses países, e sobretudo no Japão, priorizaram a transferência de tecnologia através das parcerias de *joint ventures*. Essa situação não ocorreu no Brasil onde os IDEs estrangeiros foram realizados com a propriedade total do capital sendo das firmas estrangeiras e com baixo teor de produtos nacionais nas linhas de produção dessas empresas instaladas no país (ARRIGHI, 1996; 1997; SILVA, 2004; OZAWA, 2005).

O segundo fator a ser levantado é o do acesso a mercados. Apesar do foco do modelo brasileiro não ser as exportações, a análise do comércio exterior e do acesso a outros mercados é importante para os conceitos de Divisão Internacional do Trabalho, uma vez que é parte da apropriação da economia global que define a posição de um país na mesma (ARRIGHI, 1997).

A questão dos mercados necessita ser analisada, portanto, sobre esse prisma. No caso brasileiro, um país de tamanho continental não contava com um grande mercado para os seus produtos manufaturados, uma vez que a sua população estava aquém do tamanho do seu território. Ao contrário da realidade do Japão, por exemplo, que além de sua população, e do seu entorno, ainda contava com o acesso privilegiado ao mercado norte-americano. A tabela 1 ilustra melhor essa situação.

Tabela 1

Número da População por década (em milhões)

	1960	1970	1980	1990
Brasil	72.179	95.113	120.694	149.003
China	667.070	818.315	981.235	1.118.650
Estados Unidos	180.671	205.052	227.225	249.623
Japão	92.500	104.345	116.782	123.537

Fonte: The World Bank Data, 2019c.

As consequências dessa realidade são analisadas por Tavares (1983) ao interpretar a consequência de um mercado consumidor resumido para a própria estrutura econômica do país. Apesar do Brasil ter um mercado consumidor muito maior do que o do restante da América Latina, permitindo-lhe o aprofundamento do seu desenvolvimento produtivo a patamares que outros países da região não obtiveram, o tamanho de sua economia não o permitia desenvolver estruturas industriais nas escalas observadas nos Estados Unidos, pelo seu tamanho continental, no Japão, devido a sua população e o acesso a mercados estrangeiros, e a China, com proporções continentais ainda maiores que a dos Estados Unidos.

O tamanho do setor produtivo brasileiro, portanto, não era pequeno o suficiente para deter o processo de diversificação produtivo pelo qual a economia do país passou de forma aguda nas décadas de 1950, 1960 e 1970, o que permitiu, como visto, o Brasil chegar a um novo patamar na Divisão Internacional do Trabalho (TAVARES, 198; ARRIGHI, 1997). Contudo, o tamanho de seu mercado também não permitiu ao Brasil empresas com escalas similares a dos Estados Unidos, por exemplo. Tal situação fez com que possíveis inovações tecnológicas na área de produção não surgissem dentro das empresas brasileiras, uma vez que os seus tamanhos não as permitiram a realização da produção e maturação tecnológica dentro

de suas próprias plantas, como foram os casos da Alemanha e Estados Unidos no início do século XX (KUPFER, 1996; MIRANDA; TAVARES, 1999; ARRIHI, 2000).

A tendência do estrangulamento externo da economia brasileira, portanto, se mantém presente ao longo de todo o Processo de Substituição de Importações. Como visto, o governo brasileiro desde o Plano de Metas, e passando pelo Milagre e II PND, tentou ativamente suplantar a sua dependência pelos bens de capitais importados, o que nunca foi realizado com pleno sucesso. Uma das explicações para o não sucesso dessa política é a dinâmica da economia brasileira explicada acima. A acumulação ampliada do capital brasileiro era utilizada para a compra de novos bens de capital importado e não para a ampliação produtiva ou de busca de novos mercados. Além disso, não se pode desprezar a falta de transferência tecnológica realizada pelo núcleo orgânico do capital, como o ocorreu no caso japonês e chinês (TAVARES, 1983; MIRANDA; TAVARES, 1999; CANO, 1999).

Sobre esse último ponto, uma melhor análise deve ser feita. Arrighi, por exemplo, ao falar da ascensão dos países do Leste Asiático e do Brasil na Divisão Internacional do Trabalho na década de 70 e, no caso asiático, o prolongamento de tal ascensão na década seguinte fala que “na década de 70, “muitos foram chamados”. Na década de 80, entretanto, “apenas alguns foram escolhidos”, e esses poucos foram principalmente países leste-asiáticos” (ARRIGHI, 1997, p. 64). Ao analisar comparativamente o desenvolvimento econômico do Leste Asiático com o do Brasil, todavia, desprende-se que apenas os primeiros foram “chamados” ou melhor dizendo convidados a participar do desenvolvimento econômico do Sistema-mundo realizado pelo Estado agente do CSA. O Brasil, por sua vez, nunca foi convidado. Tirando o processo de implementação das indústrias pesadas brasileiras no início da década de 1940, que foi um processo barganhado, o restante da história do desenvolvimento econômico brasileiro, e durante o processo de PSI principalmente, foi realizado de forma autônoma.

Retomando mais uma vez os trabalhos de Strange (2004) e Faria (2013), pode-se constatar que o desenvolvimento econômico brasileiro não esteve restrito apenas a esfera da produção, uma vez que o país sempre tentou melhorar a sua posição nos pilares da segurança e da tecnologia da esfera material da estrutura hegemônica. A melhor forma de analisar a busca por melhores condições nos outros dois campos da esfera material é analisar a própria política externa do país ao longo desses anos. Além disso, uma breve revisão da política externa durante o período estudado possibilita uma melhor compreensão da falta do “convite” ao desenvolvimento citado anteriormente.

Pode-se fazer, dessa forma, uma divisão dos padrões do relacionamento entre Brasil e Estados Unidos para uma melhor compreensão. Se no início do processo de PSI, ainda durante

o primeiro período Vargas, a busca por uma melhora na esfera material da estrutura hegemônica se deu sobre certo padrão de cooperação entre Brasil e Estados Unidos, no restante do período estudado as relações serão de distanciamento ou certo conflito. A fase de distanciamento entre as relações dos Estados Unidos com o Brasil pode ser compreendida entre os períodos de 1950 e 1960. Durante esse período as relações entre os dois países se traduziram em uma relação mais amena. Seja através da tentativa de Vargas de realizar uma repetição de sua política externa durante o período da Segunda Guerra ou através da tentativa de JK de angariar junto a Washington uma quantia maior de investimentos no seu Plano de Metas, a resposta norte-americana sempre foi de maior distanciamento e não atendimento aos pedidos de auxílio realizados pelo Brasil (CERVO; BUENO, 2002; VISENTINI, 2004).

Na década de 1960, excluindo-se o breve período de alinhamento do governo Castello Branco, a fase continuou sendo de distanciamento e piora das relações entre Brasil e Estados Unidos. Tal piora se deu no final dessa década e foi caracterizada pelo distanciamento do Brasil junto aos EUA. A não assinatura por parte do governo brasileiro do Tratado de Não Proliferação Nuclear (TNP), a declaração unilateral do aumento do mar territorial brasileiro e o início de uma diversificação das parcerias brasileiras ao redor do mundo foram alguns pontos que levaram a um maior distanciamento entre Brasília e Washington. Contudo, na virada da década e com a formulação do Pragmatismo Responsável durante o período Geisel é que as relações entre os dois países se deterioram (VISENTINI, 2004).

O Pragmatismo Responsável, por sua vez, pode ser analisado em duas esferas. Primeiramente, foi uma forma de encontrar novos parceiros que auxiliassem o Brasil na sua busca por melhores condições na esfera material da hegemonia, sendo a área militar e tecnológica as privilegiadas pelo governo. Dentro dessa lógica, encontram-se os tratados referentes a transferência nuclear assinados com a Alemanha Oriental e os investimentos nacionais no setor tecnológico, como o de informática, e militar (VISENTINI, 2004).

Por outro lado, a política externa do governo Geisel também tinha como objetivo achar mercados para o novo leque de produtos que começaram a ser fabricados na economia brasileira após o Plano de Metas, Milagre e, futuramente II PND. Nesse sentido, a governo brasileiro buscou novos mercados para os seus produtos, o que foi traduzido em uma aproximação com os países africanos recém independentizados, assim como os países do bloco soviético, do Oriente Médio e da própria América Latina. Tais regiões começaram a receber quantidades cada vez maiores de produtos manufaturados brasileiros, apesar de que, excluída a América Latina, o volume de tais exportações era pequeno (SILVA, 2004; VISENTINI, 2004).

A busca por maior autonomia do Brasil no Sistema-mundo, baseada em uma melhoria dos quatro pilares de sua esfera material da estrutura hegemônica, acabaram levando o Brasil a uma rota de choque junto aos Estados Unidos (VISENTINI, 2004). Contudo, os governos brasileiros conseguiram manter certa resiliência frente as investidas norte-americanas enquanto mantiveram a sua matriz de desenvolvimento. Quando os Estados Unidos realizaram a reorganização da sua hegemonia e, conseqüentemente, acabaram dando um fim ao modelo de desenvolvimento brasileiro voltado para a substituição de importações, o governo brasileiro se mostrou menos capaz de resistir a tais investidas (VIGEVANI; CEPALUNI, 2011).

Como o Japão cinco anos mais tarde, o processo de desenvolvimento econômico brasileiro também foi posto em xeque graças a hegemonia norte-americana no setor das finanças. A crise da dívida externa brasileira provocada pela alta dos juros norte-americanos enfraqueceu a posição de resistência as investidas de Washington. A diplomacia estadunidense, por sua vez, teve maior espaço para atuação de sua posição de confronto, no que tange a mudança no padrão de inserção econômica e política internacional do país (CANO, 1999).

Bilateralmente, os Estados Unidos forçavam a abertura comercial brasileira, o que foi feito com sucesso ao longo da década de 1980. Ilustrativo dessa fase do relacionamento entre os dois países foi o contencioso envolvendo a área de informática brasileira. Protegida através de uma lei promulgado pelo governo Figueiredo que tinha como intuito o desenvolvimento de uma tecnologia nacional no setor de informática, tanto em softwares quanto em hardwares. Ao longo da década de 1980 os Estados Unidos pressionaram para a abertura dessa reserva de mercado para os seus produtos, o que realmente acabou ocorrendo no final da década (BATISTA JR; 1992; VIGEVANI; CEPALUNI, 2011).

Seguindo esse mesmo padrão de relacionamento, o contencioso envolvendo as patentes no setor farmacêutico também merecem destaque, uma vez que Washington se utilizou de sanções contra a economia brasileira para pressionar o governo brasileiro a tomar uma posição mais favorável aos interesses estadunidenses referentes a questão das propriedades intelectuais junto ao GATT. Nessa mesma instituição, o padrão de relacionamento entre Brasil e Estados Unidos seguiu a mesma dinâmica, uma vez que os norte-americanos pressionavam para o fim do reconhecimento do Brasil como Nação Recém Industrializada (NIC), o que retiraria do país a entrada de seus produtos de forma privilegiada nos mercados do núcleo orgânico do capital (BATISTA JR; 1992; VIGEVANI; CEPALUNI, 2011).

Apesar de casos ilustrativos, tais casos foram pontuais. A reversão estrutural da inserção econômica internacional do Brasil não se deu através das relações bilaterais entre os dois países, mas sim através da utilização do bloco histórico da hegemonia norte-americana. A crise

da dívida externa brasileira acabou fragilizando a economia do país, além de trazer para realidade do Brasil, e para o restante das economias que se encontravam em situação semelhante, um possível calote na sua dívida externa. O resultado dessa situação foi a diminuição ou o completo fim dos fluxos de capitais estrangeiros para esses países considerados de risco (CANO, 1999).

A situação se agrava ainda mais após 1982, quando o México realmente concretiza tal cenário. A crise mexicana acaba tendo efeitos sistêmicos, pois os capitais que ainda se encontravam em tal situação foram retirados dessas economias de “risco” e novos fluxos em direção a esses países não ocorreram. O Brasil se encontrava nesse quadro. Após a crise da dívida mexicana, o governo acabou tendo que recorrer a empréstimos ao FMI para conseguir honrar os seus compromissos com a dívida (CANO, 1999).

O FMI, vale lembrar, era uma das instituições que, criadas em Bretton Woods, constituíam a esfera institucional da hegemonia norte-americana e cristalizavam a sua ideologia que, na hegemonia reestruturada dos Estados Unidos, era representada pela ideologia neoliberal. Portanto, ao realizar o socorro financeiro aos países devedores na década de 1980, o FMI impunha como condições de seus empréstimos a adoção de seus preceitos neoliberais de condução econômica para os países emprestadores, no que ficou conhecido como o Consenso de Washington (CANO, 1999; ARRIGHI, 2008).

A situação do Brasil não foi diferente nesse caso. As alterações da inserção econômica do país ao longo da década de 1980 e 1990 estão diretamente ligadas a essa questão, uma vez que o país necessitava dos valores disponibilizados pelo FMI. A situação de um novo modelo econômico no país vai ser realizado em sua concretude na década de 1990 com uma maior abertura da economia brasileira aos produtos estrangeiros, sem proteção tarifária ou cambial a indústria nacional. Além disso, os governos brasileiros na década de 1990 lograram implementar o modelo de gestão pregado pelo Consenso de Washington, baseado no controle inflacionário como preceito máximo da economia, representando uma mudança de paradigmas com o modelo anterior⁶⁹ (CANO, 1999; FARIA, 2008).

A realidade vivenciada pelo Brasil na década de 1980 e 1990 representa uma experiência contrastante com aquela vivenciada pelo Leste Asiático. Se os países latino-americanos, e em especial o Brasil, foram “convidados a se retirar” da trajetória de melhoramento de suas posições na Divisão Internacional do Trabalho, os países do Leste

⁶⁹ Se no período do PSI o consenso entre os dirigentes estatais foi a criação de um consenso ante o crescimento a qualquer custo, no novo modelo de desenvolvimento econômico o consenso gira entorno da estabilidade fiscal e inflacionária a qualquer custo (SILVA, 2004; FARIA, 2008).

Asiático, os convidados originais, mantiveram o seu padrão de desenvolvimento, uma vez que os fluxos de capitais estrangeiros não escassearam na década de 1980 e 1990, apesar de suas economias estarem tão fragilizadas quanto às do resto da economia do Sistema-mundo, como as crises financeiras na região durante a década de 1990 realmente mostraram (CANO, 1999; EICHENGREEN, 2008).

É necessário, destarte, entender quais foram as consequências das contradições do desenvolvimento brasileiro e das limitações impostas pelos fatores sistêmicos à trajetória de desenvolvimento realizada pelo Brasil até então. É importante salientar que, segundo Silva (2004), desde a metade da década de 1960 o Brasil vinha passando por um processo de diversificação de sua pauta exportadora. No tocante a composição das exportações brasileiras, durante as décadas de 1940 e 1950 o setor primário ainda era responsável por grande parte das exportações do país, com o café ainda tendo influência no tamanho do estrangulamento externo brasileiro durante esse período.

O Pragmatismo Responsável, como visto, também foi uma forma de aproximar mercados para os produtos manufaturados brasileiros. Na realidade, a diversificação da pauta exportadora brasileira já vinha ocorrendo desde a década anterior a formulação dessa política externa, apesar de que os destinos para as exportações brasileiras não eram tão diversificados (SILVA, 2004; VISENTINI, 2004). A década de 1980, por sua vez, decretou o fim do modelo de desenvolvimento baseado na substituição das importações e o início de uma crise econômica que deixou o setor industrial brasileiro em letargia.

A situação da crise econômica brasileira teve efeitos perniciosos para as exportações de manufaturados do país a partir da década de 1980. Segundo Palma (2004), a perda de espaço dos produtos manufaturados brasileiros nas economias do núcleo orgânico do capital da metade do século passado para o início desse século foram consideráveis, uma vez que o Brasil perdeu completamente o seu espaço, no que diz respeito aos produtos manufaturados, para os países do Leste Asiático no final do século XX. Pior ainda, enquanto os países do Leste Asiático subiram na cadeia agregada dos produtos que exportavam para os outros países, o Brasil se manteve no mesmo nível tecnológico de suas exportações ou regrediu dentro das cadeias agregadas de valor. Por fim, vale destacar que enquanto que vários dos países que participaram do desenvolvimento integrado japonês, tiveram um aumento de suas participações nas importações dos países do núcleo orgânico do capital de produtos de alta tecnologia, o Brasil não ganhou espaço nesse setor (PALMA, 2004).

Algumas assunções podem ser tiradas desse quadro. Primeiramente, Palma (2004) fala da incapacidade das empresas brasileiras de se adaptarem as demandas de produtos do mercado

internacional. Em consonância com essa afirmação poderia se dizer que a crise econômica vivenciada pelo Brasil durante o final do século XX impediram com o aprofundamento do padrão de desenvolvimento brasileiro. Em outras palavras, pode-se presumir que a impossibilidade brasileira de manter a endogenização da produção de manufaturas de maior valor agregado através do financiamento externo resultaram na perda de mercado em detrimento dos produtos asiáticos.

É preciso salientar, contudo, que as empresas brasileiras passaram por um processo de adaptação de suas cadeias produtivas na década de 1990. Tal adaptação, que foi impulsionada pela competição com os produtos importados, se concentrou na readequação dos métodos produtivos das indústrias brasileiras. Nesse sentido, Castro (2001) aponta para dois tipos de adequação produtiva. A primeira foi aumentar a produtividade do trabalho, no que resultou em um aumento de produtividade com um menor número de trabalhadores. Em segundo lugar, os empresários brasileiros realizaram a introdução de novos métodos produtivos nas linhas de produção brasileiras, como o método *just in time* e *kanban*.

As adequações da indústria brasileira, portanto, deu-se em termos da introdução de métodos produtivos que foram iniciados no Japão há mais de 30 anos. Essa situação acaba indo ao encontro das afirmações de Palma (2004) sobre a adaptabilidade da indústria brasileira. Pode-se argumentar, todavia, que o modelo de desenvolvimento econômico brasileiro sempre teve pouca participação no comércio exterior, o que explica a perda de participação. Contudo, ao analisar o progresso da indústria brasileira não se pode chegar a essa conclusão, uma vez a própria economia brasileira passou por um processo de desindustrialização (IEDI, 2000; IEDI, 2008; IEDI, 2016a; IEDI, 2016b; OREIRO; FEIJÓ, 2010).

A economia brasileira, ao longo de seu período de crise, acabou passando por um processo de perda de importância nos últimos vinte anos. Dessa forma, os setores que mais perderam relevância no cenário interno brasileiro foram os produtos de maior valor agregado em detrimento daqueles ligados aos setores extrativistas (IEDI, 2008; OREIRO; FEIJÓ, 2010). A situação externa e interna brasileira parecem se retroalimentar. Sem a capacidade de aumentar a competitividade dos produtos manufaturados aqui dentro, devido ao estrangulamento externo, e sem o setor dinâmico da economia estando em capacidade de garantir a rentabilidade de seu capital, as indústrias de maior valor agregado brasileiro perderam espaço, no mercado nacional e internacional, nos últimos anos (IEDI, 2000; IEDI, 2008; IEDI, 2016a; IEDI, 2016b; OREIRO; FEIJÓ, 2010).

Apesar da perda de importância de seu setor dinâmico, o Brasil não deixou de realizar exportações. Na realidade, a tendência que vem se observando nas últimas décadas é a volta da

relevância dos setores primários na pauta de exportação e na própria economia brasileira em detrimento dos setores de maior valor agregado que foram construídos ao longo do processo de substituições de importações (FLIGESPAN et al., 2015). Contudo, o comércio do Brasil com o Mercosul, e com a América Latina, de forma mais geral, apresentou um aumento no comércio de produtos manufaturados desde a década de 1960 até a criação do Mercosul, quando o comércio entre os países membros se agudizou (SILVA, 2004; FARIA, 2004).

4.3 A INTEGRAÇÃO REGIONAL COMO RESPOSTA PARA AS CONTRADIÇÕES DO MODELO BRASILEIRO

A relevância do papel da América Latina, e da América do Sul mais ainda, remonta ainda à metade do século XX, quando os governos da região resolveram construir uma área de livre-comércio entre si. Inspirados pela recém criação da Comunidade Econômica Europeia (CEE), os países da América Latina criaram a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC) em 1958. O objetivo geral da organização era melhor comércio intrarregional e objetivo específico brasileiro era melhor a sua exportação de manufaturados. A ALALC, por sua vez, entrou em vigor, de fato, em 1961 (CERVO; BUENO, 2002; SILVA, 2004).

A criação do tratado de livre comércio trouxe frutos para o comércio brasileiro. Após o início do funcionamento da ALALC, o Brasil começou a registrar, ano após ano, superávits com o restante das economias da região. Tais superávits eram compostos essencialmente em uma relação de exportação de produtos manufaturados brasileiros e importação de produtos primários do restante dos países do continente. ALALC, dessa forma, tornou-se cada vez mais importante para a economia brasileira, uma vez que, a partir da de 1966, os países constituintes do acordo representaram mais da metade das exportações de produtos manufaturados brasileiros (SILVA, 2004).

Interessante identificar o padrão das relações entre Brasil integrantes da ALALC. Tal padrão é marcado por uma relação de países em posições diferentes na Divisão Internacional do Trabalho, o que demonstra a melhora qualitativa do Brasil na estrutura do Sistema-mundo. Contudo, ao mesmo tempo que esse tipo de relação se mostrava favorável para o desenvolvimento brasileiro, ela também gerava certos empecilhos. Tais empecilhos estão ligados aos poucos países importadores dos produtos brasileiros dentro da área de livre comércio. Nesse sentido, Argentina, Chile e Uruguai representavam mais de 80% dos mercados das exportações brasileiras (SILVA, 2004).

O governo argentino, dessa forma, acabou levantando barreiras para o comércio junto ao Brasil, uma vez que o próprio país platino se encontrava em um processo de desenvolvimento econômico similar ao do Brasil. As exportações brasileiras, dessa forma, apresentavam-se como um desafio à economia argentina. Contudo, as relações entre os países se normalizaram e o fluxo de comércio também se regularizou o longo da década de 1970. (SILVA, 2004). Todavia, a ALALC não resolveu as contradições do modelo de desenvolvimento brasileiro. Apesar de representar a maior fonte de vendas no exterior de seus produtos, os rendimentos dessas vendas não foram suficientes para romper com os estrangulamentos externos brasileiros (SILVA, 2004).

Na verdade, a ALALC perderia relevância para o Brasil no final da década de 1970 e início de 1980. Os governos argentinos e brasileiros, dessa forma, iniciaram um processo de integração econômica mais robusta. Na esteira da crise econômica vivenciada pela América Latina, e da aproximação entre os governos de Buenos Aires e Brasília após a Guerra das Malvinas, os dois países vão iniciar tratativas para um novo processo de integração. Tal processo se iniciou em 1985, quando da formulação da Declaração de Iguazu que visava estabelecer a cooperação nuclear entre as duas nações e um grupo de trabalho entre os respectivos ministérios das relações exteriores (OLIVEIRA, 1998).

O passo subsequente foi a instituição do Plano de Integração e Cooperação Econômica (PICE) que previa a integração econômica e tarifária entre os dois países. O PICE era dotado de 12 protocolos que previam a maior integração do setor industrial dos dois países, prevendo a elevação do comércio de bens de capital entre os dois países e uma maior aproximação no setor tecnológico, militar, etc. (OLIVEIRA, 1998; VIDIGAL, 2017). Vale ressaltar que o objetivo da integração econômica entre os dois países foi realizado como uma resposta à própria crise dos modelos de desenvolvimento baseados no setor dinâmico interno de suas economias:

(...) Alfonsín e Sarney buscavam a combinação de suas políticas de estabilização com o relançamento do desenvolvimento fundado em um centro dinâmico endógeno, o que se combinava com a estratégia setorial do Mercosul de fortalecimento de algumas cadeias produtivas regionais através das economias de escalas propiciadas pela integração e da unificação de esforços nas áreas estratégicas de infra-estrutura pesquisa e desenvolvimento. (FARIA, 2004, p. 135)

O objetivo da integração dos dois países, portanto, era romper com os problemas apresentados no início da subseção anterior. Desenvolver uma economia grande o suficiente para romper com os estrangulamentos externos e iniciar um ciclo ampliado do capital de novas proporções. Faria (2004) identifica esse processo de integração como a definição de um novo

loco geográfico de acumulação de capital para os capitalismo argentino e brasileiro, adotando, assim um caráter verdadeiramente continental. Uma outra interpretação possível era relacionar a integração econômica idealizada aqui como um novo tipo de territorialismo, no qual as uniões aduaneiras e regimes de tarifas únicas teriam como objetivo a suspensão dos capitais estrangeiros em prol dos capitais nacionais que compõem tal bloco regional.

É possível conjecturar, todavia, que logrados exitosos os objetivos da integração entre os dois países, a situação industrial brasileira poderia ser outra, no sentido de manter destaque na participação do crescimento econômico brasileiro. Contudo, como visto, a indústria perdeu cada vez mais importância na economia brasileira nas últimas décadas, sendo o Mercosul a localidade em que produtos manufaturados ainda compõem a maior parte da pauta comercial (BRASIL, 2019).

Pode-se identificar como o mau logro das intenção argentino-brasileiros para o seu processo de integração alguns pontos. Primeiramente, tal processo de integração foi iniciado no meio da crise do próprio modelo de desenvolvimento dos dois países e em um cenário de crise econômica e estrangimentos externos de ordens consideráveis. Em segundo lugar, o Mercosul não foi lançado pelos governos que o idealizaram. Com o seu lançamento já em 1991, o modelo econômico que vigorava entre os dois países era baseado nos conceitos do Consenso de Washington. Dessa forma, os dois países passavam por um processo de abertura comercial e implementação de um novo modelo econômico, no qual o crescimento era subordinado a estabilidade macroeconômica, o que ia de encontro as ideias dos formuladores do bloco (FARIA, 2004).

Um dos principais problemas do Mercosul, portanto, foi o seu tempo, no sentido em que, ao invés de garantir nova escala aos setores produtivos brasileiros, acabou sendo um refúgio de acumulação de capital para os mesmos. Portanto, ao invés desse configurar como uma espécie de novo territorialismo, interditando os capitais estrangeiros e criando uma reserva de mercado regional e continental para os seus capitais, as econômicas que compunham o Mercosul sofreram com a concorrências externa em suas economias domésticas, minando uma maior integração produtiva dentro do bloco (FARIA, 2004). Assim, o Mercosul se tornou o bastião do ciclo ampliado do capital brasileiro, ao invés de seu propulsor, diferentemente do que ocorreu no Leste Asiático, onde a região se caracterizou por um processo de integração produtiva e maximizador da acumulação de capital dos países agentes desse processo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Sistema-mundo atual foi o resultado da extrapolação de fronteiras de um modelo específico de sociedade e economia, o capitalista. Tal modelo, iniciado no século XIV na Península Itálica, espalhou-se para o restante do continente europeu para depois abarcar o restante do globo. Contudo, a realização de tal feito pelo sistema capitalista necessitou de alguns séculos para ser concretizada em sua plenitude. O processo pelo qual o sistema capitalista realizou o feito de sair de uma realidade regional, o Norte da Itália, e se alastrar pelos quatro cantos do planeta foi denominado de capitalismo histórico.

Ao longo do presente trabalho, tentou-se mostrar como os processos que levaram à expansão do capitalismo histórico influenciaram as relações do Brasil com o resto do mundo e do mundo com o Brasil. Para tanto, necessitou-se identificar no que consistia o resto do mundo e que tipo de relações o país abordado teria nesse cenário. Viu-se que os tipos de relações entre os Estados se davam a partir da sua posição dentro da estrutura criada pelos processos do capitalismo histórico, que se convencionou chamar Sistema-mundo. A posição dentro de tal estrutura, por sua vez, era uma função da introdução dos atores do Sistema-mundo na própria estrutura do sistema. A composição estrutural do Sistema-mundo, por sua vez, não era igualitária. Muito pelo contrário, baseada nas relações capitalistas de comércio e poder, a posição dos Estados que a compõem é estabelecida de acordo com os ganhos do que é produzido, comercializado e auferido de lucro na economia do Sistema-mundo. Tal estrutura é chamada de Divisão Internacional do Trabalho, pois é dessa divisão que define as remunerações de cada Estado dentro do Sistema Internacional.

É importante relembrar, mais uma vez, que a posição que cada Estado vai ocupar dentro dessa divisão é o resultado dos processos do próprio capitalismo histórico. Como muito das nações que atualmente compõem a Divisão Internacional do Trabalho foram introduzidas, de forma subordinada, no Sistema-mundo para atender a acumulação de capital daqueles Estados que promoveram a própria expansão do sistema, as suas posições não terão o mesmo tipo de vantagens em relação àqueles que introduziram tais nações ao Sistema-mundo.

Como visto, aqueles países com os menores ganhos dentro da economia capitalista internacional são chamados de Estados periféricos, uma vez que eles compõem a periferia do próprio sistema. A relação dos Estados periféricos com o restante dos países do Sistema-mundo e com aqueles com melhores vantagens do que os próprios Estados periféricos se dá, no atual estágio do desenvolvimento histórico e econômico do capitalismo, em termos da troca de bens primários e *commodities* por bens manufaturados e industrializados de maior valor agregado.

Existe um segundo grupo de países dentro da Divisão Internacional do Trabalho. Esses são chamados de semiperiféricos, pois ocupam a posição intermediária da estrutura do Sistema-mundo, e têm como característica abarcar em seus domínios atividades tanto dos Estados que estão na zona periférica, quanto daqueles que se encontram no topo da Divisão Internacional do Trabalho. Os países semiperiféricos administram a dualidade de suas economias para tirar, de forma mais lucrativa possível, vantagens sobre o restante dos Estados.

Por fim, o topo da Divisão Internacional do Trabalho é constituído pelo centro orgânico do capital. Tais países são responsáveis por ficar com a maior parte dos ganhos da produção e comércio global, uma vez que são eles que detém os métodos produtivos de maior valor e tecnologia agregada, o que lhes confere ampla vantagem sobre o restante dos atores do Sistema-mundo. A sua alta vantagem é utilizada para investir no aprimoramento dos fatores que lhes garantem tal ganho, o que confere à estrutura do Sistema-mundo alto grau de estratificação.

O centro orgânico do capital, tradicionalmente, foi composto pelos países europeus, já que foram neles que o sistema capitalista se desenvolveu inicialmente. O seu pioneirismo junto ao sistema capitalista transformou-lhes nos agentes do capitalismo histórico. Foi a partir expansão do sistema capitalista e do ciclo de acumulação ampliada do capital dos Estados europeus que o Sistema Internacional se transformou em um Sistema-mundo de fato. Contudo, dentro do núcleo orgânico, existiram Estados que foram responsáveis por gerarem um processo de acumulação ampliada do capital de tal magnitude que eles lideraram o processo de expansão descrito anteriormente.

Os Estados que realizaram tais expansões foram os agentes dos Ciclos Sistêmicos de Acumulação, uma vez que as suas respectivas acumulações de capitais produziram consequências para o sistema como um todo. Tais ciclos representam o momento em que o próprio Sistema-mundo entra em expansão. Nesses momentos, tem-se a aceleração do tempo e a compressão do espaço. Através de tal processo, se tem o encurtamento de distâncias e a introdução de novos espaços geográficos à lógica do Sistema-mundo. A formação de um CSA e do aceleramento e da compressão do espaço são realizados pelas inovações tecnológicas trazidas pelo próprio Estado agente do CSA e que, muito provavelmente, foram utilizadas por esse mesmo Estado como ferramenta de sua acumulação de capital de magnitude sistêmica.

Os Estados agentes do CSA, com os ganhos de sua acumulação de capital sem precedentes, constroem a capacidade de se tornarem hegemônicos. Tal capacidade se deve ao fato de que tais países conseguem acumular capacidades nos quatros pilares da estrutura hegemônica (produção, finanças, tecnologia e segurança) para impor, ou convencer, os demais

Estados do sistema a adotarem sua ideologia e para reorganizar o Sistema-mundo a partir dessa ideologia, através de suas instituições.

As dinâmicas do Sistema-mundo se dão, portanto, dentro dessa estrutura. As relações dentro dessa estrutura se dão de forma que os países tentam melhorar a sua posição na Divisão Internacional do Trabalho ao incrementar o seu domínio sobre o pilar da produção da esfera material da estrutura da hegemonia. As melhores capacidades na esfera da produção se traduzem em um sistema econômico produtivo capaz de realizar uma acumulação de capital que os permita financiar a sua ascensão dentro da Divisão Internacional do Trabalho, assim como comprar ou adquirir melhores capacidades em um ou em todos os outros três pilares da esfera material da estrutura hegemônica. Ao mesmo tempo em que os Estados procuram realizar tais melhoramentos, eles necessitam responder a estímulos externos, causados pela ação de outros Estados, e sistêmicos, realizados, normalmente, pela ação do Estado agente do CSA ou do *hegemon*.

Foram essas as dinâmicas que se tentou ilustrar ao longo do trabalho. Para o Brasil, contudo, o que é importante se destacar é que os processos levados a cabo pelo país durante o século XX foram realizados à sombra da hegemonia norte-americana e das ações sistêmicas realizadas pelos EUA. Dessa forma, as medidas tomadas pelo governo brasileiro para o melhoramento de sua posição dentro da Divisão Internacional do Trabalho precisam ser colocadas em prática levando em conta as ações dos Estados Unidos e suas consequências. Mais importante ainda, a reprodução ampliada do capital brasileiro deveria levar em conta aquilo introduzido pelos Estados Unidos junto com o seu CSA.

Antes mesmo de se tornar o Estado agente do seu próprio Ciclo de Acumulação, os Estados Unidos trouxeram à tona inovações produtivas e tecnológicas que os permitiriam chegar ao patamar de Estado hegemônico no século XX. Tais inovações só foram possíveis, pois os Estados Unidos representavam um novo tipo de padrão de acumulação de capital, uma vez que o seu território era de proporções continentais. As inovações produtivas e tecnológicas que impulsionaram os Estados Unidos para o topo da Divisão Internacional do Trabalho foram a criação de unidades fabris de produção em massa, no que ficou conhecido como o método de produção fordista, e que representam o marco da Revolução Organizacional.

Aqui entra em ação uma outra característica do capitalismo histórico, sendo ela a exigência de espaços cada vez maiores para a acumulação de capital. O que começou como uma empreitada de cidades-Estados italianas logo se tornou o sistema socioeconômico de um Estado-nação monárquico com posses coloniais além-mar. Contudo, como no período anterior, onde a acumulação de capital dentro dos limites fronteiriços das cidades italianas se tornou

insuficiente, a acumulação de capital dentro de um Estado-nação como o Espanhol também encontrou as suas limitações. Precisou-se, assim, da criação do Estado-nação com redes de comércio globais para habilitar um novo patamar na acumulação capitalista do sistema como um todo. Quando esse modelo de capitalismo mercantil também se esgotou, a acumulação de capital passou para o Estado imperial britânico, com territórios ultramarinos ao redor do mundo que garantissem os insumos e mercados necessários para o abastecimento de sua Revolução Industrial, marco das inovações tecnológicas e produtivas que perpassaram o período de dominação britânica.

Quando o modelo de acumulação capitalista baseada em territórios coloniais mostrou os seus sinais de esgotamento, o modelo estadunidense ascendia no cenário internacional. Tal modelo baseado em um território continental dispensava a necessidade de colônias para o abastecimento de suas indústrias, assim como para comprar as suas manufaturas. O território próprio do país já lhe garantia os insumos e mercados de forma suficiente à época. Além disso, o seu novo modelo de desenvolvimento capitalista, baseado nas indústrias da Revolução Organizacional, permitiu que o país mobilizasse uma quantidade de recursos produtivos, militares e tecnológicos de proporções que os outros Estados não podiam competir. Ao fim, foi tal capacidade de mobilização de recursos que garantiu a hegemonia norte-americana na metade do século XX.

Paralelamente à chegada dos Estados Unidos a sua posição hegemônica, o Brasil iniciava a sua própria caminhada para melhorar a sua posição na Divisão Internacional do Trabalho. O modelo brasileiro se baseou na endogeneização da produção daqueles produtos manufaturados que importava do exterior ou, nas palavras de Furtado, na transferência do centro dinâmico da economia brasileira do setor exportador para o setor interno manufatureiro. Vale destacar, que o início de tal processo de nacionalização da produção foi uma resposta aos constrangimentos impostos pelas crises sistêmicas do Sistema-mundo do período entre guerras. A partir desse momento, o país iniciou um processo de emparelhamento tecnológico e produtivo com o núcleo orgânico do capital através do modelo de desenvolvimento que ficou conhecido como Processo de Substituição de Importações.

Ao longo do século XX, portanto, o Brasil se destacou no cenário internacional por desenvolver um processo de desenvolvimento econômico que permitiu a implementação, no Brasil, de um parque industrial diversificado e com alto grau de desenvolvimento produtivo. Contudo, o modelo brasileiro enfrentava certas contradições. A inexistência de uma população condizente com o seu tamanho continental e a escolha por produzir para o seu mercado consumidor fez com que o país não alcançasse a escala de produção que os Estados Unidos

introduziram como a fronteira da acumulação de capital capitalista. Além do mais, a falta de um mercado consumidor continental fez com que as empresas brasileiras ficassem com o seu setor de desenvolvimento tecnológico atrofiado, o que acabou deixando o país com alto teor de dependência das inovações tecnológicas do núcleo orgânico. De qualquer forma, o desenvolvimento econômico brasileiro permitiu ao país sair de sua situação de país periférico para chegar ao status de Estado semiperiférico com um parque industrial altamente desenvolvido dentre os países de tal grupo.

Concomitantemente ao desenvolvimento brasileiro, o Japão também iniciou a sua caminhada de melhoramento da sua posição dentro da Divisão Internacional do Trabalho. O desenvolvimento japonês foi, contudo, diverso do brasileiro. Devido a sua posição vital para os objetivos estadunidenses durante a Guerra Fria, o Japão recebeu forte auxílio dos Estados Unidos durante o seu desenvolvimento. Não tendo proporções continentais como Brasil ou Estados Unidos, o país asiático poderia sofrer com os problemas de escala que a economia brasileira sofre. Todavia, a abertura do mercado norte-americano realizada pelos próprios estadunidenses livraram o país dessa situação.

O Japão também não sofreu com os problemas de dependência tecnológica. Deliberadamente, o capital norte-americano repassou as inovações tecnológicas de suas indústrias para os japoneses. O auxílio estadunidense, aliado com a abertura de seus mercados e a existência de um fluxo constante de Investimentos Estrangeiros Diretos na sua economia e de inovações produtivas que deixavam os seus produtos mais competitivos no cenário internacional, permitiu à economia japonesa desenvolver um rápido e competitivo processo de emparelhamento tecnológico com o núcleo orgânico do capital. No qual, o seu modelo de desenvolvimento não estava voltado para dentro, e sim para as economias estrangeiras. Pode-se dizer que o Japão teve como centro dinâmico de sua economia na segunda metade do Século XX o setor externo, contudo, tal setor era composto pelas indústrias japonesas, o que garantiu ao país uma dinâmica diferente daquela observada no Brasil.

O desenvolvimento da semiperiferia como um todo foi afetado pelos acontecimentos sistêmicos da metade da década de 1970 e durante a década de 1980. Tais acontecimentos sistêmicos compõem o corolário de ações empreendidas pelos Estados Unidos para reestruturar a sua hegemonia, que se encontrava abalada devido à perda de competitividade econômica e militar do país ao longo das décadas de 1960 e 1970. No que diz respeito ao desenvolvimento dos países semiperiféricos estudados, a ação dos Estados Unidos estava voltada para suspender os processos de desenvolvimento econômico que ocorreram ao longo do século XX. Junto ao Japão, os Estados Unidos combateram os fatores que garantiram à economia japonesa a sua

alta competitividade na economia internacional. Já com o Brasil, os Estados Unidos, assim como o seu Bloco Histórico como um todo, agiram para encerrar com o modelo de desenvolvimento econômico no qual o projeto do país estava baseado.

As respostas entre os dois países foram distintas. O Japão encontrou no seu exterior próximo uma maneira de contornar as barreiras impostas pelo *hegemon*. Através de IDEs nos seus Estados vizinhos, o capital japonês transferiu as suas indústrias que não tinham mais competitividade em seu território e que, nas estruturas periféricas de seus vizinhos, poderiam manter o rendimento de seu capital em alta. Tal processo, que começou na década de 1970 e se aprofundou na década seguinte, teve como efeito a manutenção do crescimento econômico japonês e a continuação de sua ascensão na Divisão Internacional do Trabalho. Além disso, a dinâmica de integração econômica no Leste Asiático impulsionada pelo Japão permitiu que os outros países também iniciassem um processo de melhoramento das suas posições na estrutura do Sistema-mundo, fazendo com que alguns deles, notadamente Coreia do Sul, saíssem de sua posição periférica para chegar à semiperiferia do Sistema-mundo.

No Brasil, o governo não conseguiu superar as contradições do modelo de desenvolvimento brasileiro, o que levou ao fim do processo de desenvolvimento baseados no PSI. Nesse sentido, quando as primeiras restrições sistêmicas impuseram os desafios de continuar o seu processo de desenvolvimento, o governo brasileiro conseguiu superá-las através do aprofundamento do próprio desenvolvimento econômico do país. Contudo, quando as novas restrições sistêmicas se impuseram no início da década de 1980, o país não conseguiu dar o passo adiante, levando o país a um estado de desenvolvimento letárgico durante as décadas de 1980 e boa parte da de 1990.

As contradições brasileiras, compreendiam, justamente, a falta de escala e a dependência de tecnologia do exterior. Nesse sentido, quando os estrangulamentos externos ficaram insuperáveis para a economia brasileira na década de 1980, o país entrou em uma profunda crise econômica. Ademais, o país foi retirado dos circuitos de capitais estrangeiros, uma das principais fontes do financiamento do desenvolvimento brasileiro. Atravessando uma crise em sua economia doméstica e com recursos externos escassos, o país começou a sofrer pressões externas para o abandono do seu modelo de desenvolvimento econômico, o que de fato ocorreu no início da década de 1990, quando o governo aderiu à ideologia da hegemonia norte-americana reestruturada, que tem seus preceitos baseados no Consenso de Washington.

Vale ressaltar o que permitiu à economia japonesa e, atualmente, ao restante do Leste Asiático, prosseguir no seu caminho de desenvolvimento e o que impediu ao Brasil de continuar. Como visto, quando pressionado a alterar ou suspender o seu modelo econômico, o

Japão se voltou ao seu entorno para superar tais desafios. Integrando a sua economia com o restante da região em cadeias produtivas regionalizadas e competitivas, o país conseguiu manter a sua acumulação de capital, além de possibilitar o processo de acumulação do restante das economias da região. No Brasil, que não contava com uma economia de escala grande o suficiente para competir com o capital do núcleo orgânico, também houve a tentativa de realizar uma integração econômica com o seu entorno. Contudo o “*timing*” de tal integração não se deu de forma apropriada. Enquanto o Japão iniciou tal processo na década de 1970, quando ainda apresentava pujança econômica, o governo brasileiro, juntamente com o argentino, iniciaram o seu processo apenas quando os seus modelos de desenvolvimento já se encontravam em decadência.

Além disso, o modelo que veio a se tornar o Mercosul não aprofundou as ligações entre as cadeias produtivas dos países do bloco de forma generalizada, permanecendo como um acordo comercial. Não houve também, como no caso leste-asiático, a transferência das indústrias menos competitivas do Brasil e da Argentina para o restante dos países do Cone Sul, o que poderia, como no caso asiático, ter mantido a lucratividade do capital brasileiro e argentino, assim como a competitividade desses produtos no mercado externo. Por fim, com a adesão do Brasil ao Consenso de Washington a partir do final da década de 1980 e com a liberação e abertura da economia brasileira, se perdeu um dos principais objetivos da integração econômica baseada no modelo utilizado no Mercosul.

Tal objetivo se baseia no entendimento de que a integração econômica é a criação de um espaço político com escalas superiores do que os espaços nacionais, permitindo que o ciclo ampliado de acumulação do capital entre em uma nova escala, levando tal acumulação a uma nova fronteira de competitividade. Além disso, os espaços regionais integrados podem ser vistos como uma forma de territorialismo de Arrighi atualizado, uma vez que concedem aos seus agentes o monopólio ou afastam a influência e a entrada da acumulação de capitais estrangeiros em um determinado espaço geográfico, permitindo ao país que faz parte de tal processo maior competitividade. A abertura comercial vivenciada pelo Brasil nas décadas de 1980 e 1990 minou as oportunidades da integração econômica do Cone Sul. O Mercosul, dessa forma, ao invés de conceder maior escala para acumulação de capital brasileira, tornou-se o espaço de resguarda do mesmo, uma vez que em seu próprio território nacional há a competição com o capital internacional.

Além das diferenças de processos de integração regional, precisa-se destacar que o tratamento dado pelo estado hegemônico aos dois processos de desenvolvimento econômico estudados nesse trabalho foi diferente. Enquanto que o Brasil era retirado do circuito de

investimentos dos capitais estrangeiros na década de 1980 com a justificativa de fragilidade econômica, os Estados do Leste Asiático continuavam a receber tais investimentos, uma vez que o crescimento econômico da região ainda atendia aos objetivos estratégicos de Washington.

Essa característica mostra a última diferença fundamental entre os dois processos. O Japão, após a Segunda Guerra, havia sido convidado a participar do desenvolvimento econômico que o núcleo orgânico do capital desfrutava. É bem da verdade que o país soube se aproveitar da situação e se desenvolveu com tanto vigor que acabou entrando para o próprio núcleo orgânico do capital. O Brasil, por sua vez, não havia sido convidado. Entrou “de penetra” na festa da acumulação de capital que o núcleo orgânico realizava. Mais do que isso, sempre procurando um projeto autônomo de desenvolvimento, o que no caso japonês não ocorreu, a ascensão do Brasil à semiperiferia se tornava muito mais inconveniente do que a japonesa, como o próprio relacionamento entre o país e os Estados Unidos ao longo das décadas finais do século XX mostra. Dessa forma, quando as contradições do modelo brasileiro não conseguiram superar os desafios sistêmicos impostos pela reestruturação hegemônica norte-americana, Washington logo iniciou o processo de submissão do país à nova ordem hegemônica estadunidense.

Em termos de posição na Divisão Internacional do Trabalho, o Brasil acabou ficando em sua posição semiperiférica, enquanto que o Japão persistiu no seu desenvolvimento a se tornar um membro do núcleo orgânico do capital. Um adendo tem que ser feito à situação atual do Brasil, uma vez que duas décadas de crise e competição acirrada na economia do Sistema-mundo com o restante das economias semiperiféricas do Leste Asiático fizeram com que a acumulação de capital da indústria brasileira começasse a minguar. Em outras palavras, o Brasil iniciava um processo de desindustrialização e de readequação de sua pauta exportadora para os produtos primários, como no início do século XX. Tais fatos podem indicar uma nova mudança do centro dinâmico da economia brasileira para o setor externo, mais uma vez. Tal situação poderia afetar a própria posição do Brasil na Divisão Internacional do Trabalho. É verdade que, comparado ao restante da Economia-mundo, o Brasil ainda desfruta de um parque industrial expressivo. Mas enquanto que, ao longo do tempo, os processos de acumulação de capital atingem novas escalas, o do Brasil diminui de proporções.

Tentar determinar o futuro do Brasil no Sistema-mundo, todavia, foge do escopo desse trabalho. O estudo se propôs a identificar a trajetória brasileira na estrutura do Sistema-mundo ao longo do século e caracterizar o modo como o Brasil entra em tal estrutura no século XXI. Portanto, ainda há espaço para novas agendas de pesquisa em relação a esse tema, uma vez que

o tema abordado aqui é amplo. Por exemplo, um melhor entendimento sobre as dinâmicas dos processos de integração econômica para a estrutura do Sistema-mundo pode ser melhor explorado. Além disso, o papel da ascensão chinesa, produto da reestruturação hegemônica dos Estados Unidos e dos processos regionais capitaneados pelo Japão, que ganhou uma dinâmica própria devido aos méritos do modelo de desenvolvimento chinês, baseado em uma escala de acumulação de capital sem precedentes no desenvolvimento do capitalismo histórico também merecem receber uma maior atenção. Assim, ficam em aberto essas questões para futuras pesquisas, que, de qualquer maneira, terão que levar em conta os processos que foram analisados durante o presente estudo.

REFERÊNCIAS

ARRIGHI, Giovanni. The Rise of East Asia: world systemic and regional aspects. **International Journal of Sociology and Social Policy**, v. 16, n. 7, 1996, p. 6-44.

_____. A desilusão do desenvolvimento. **Petrópolis**, Editora Vozes, 1997.

_____. O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo. 3. ed. **São Paulo**: Editora UNESP, 2000.

_____. As três hegemonias do capitalismo histórico. In: GILL, Stephen (Org.). **Gramsci: materialismo histórico e relações internacionais**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2007, p. 227-275.

_____. **Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2008. 432p.

BATISTA Jr, Paulo Nogueira. *Perspectivas da Rodada Uruguai: implicações para o Brasil*. Estudos Avançados, V. 6, Nº. 16, 1992, p. 103-116.

_____. Formação de capital e transferência de recursos ao exterior. **Revista de Economia Política**, São Paulo: Brasiliense, v. 7, n. 1, jan./mar. 1987.

BELLUZZO, Luiz G. de Mello; ALMEIDA, Júlio S. Gomes de. A crise da dívida e suas repercussões sobre a economia brasileira. In: BELLUZZO, Luiz G. de Mello; BATISTA JR., Paulo Nogueira (Orgs.). **A luta pela sobrevivência da moeda** - ensaios em homenagem a Dilson Funaro. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

BRASIL. MINISTÉRIO DA ECONOMIA. 2019. “Exportação e Importação Brasileira: Blocos e Países”. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/series-historicas>>. Acesso em: 18/11/2018

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. Mudanças no padrão de financiamento do investimento no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo: Brasiliense, v. 7, n. 4, out./dez. 1987.

BRZEZINSKI, Zbigniew. **The Grand Chessboard**. New York: Basic Books, 1997.

CANO, Wilson. América Latina: do desenvolvimento ao neoliberalismo. In: FIORI, José Luís (Org.). **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações**. Petrópolis: Vozes, 1999, p. 287-326.

CARNEIRO, Dionísio Dias; MODIANO, Eduardo. Ajuste Externo e Desequilíbrio Interno: 1980-1984. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica Republicana, 1889 - 1989**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989, p. 323-343.

CASTRO, Antônio Barros de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90. Uma interpretação. **Revista de Economia Política**, São Paulo: Brasiliense, v. 21, n. 3, p. 3-26, jul./set. 2001.

_____; SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. **A Economia Brasileira em Marcha Forçada**. São Paulo: Paz e Terra, 2004. 263p.

CAVALCANTI, Carlos Brandão. Transferência de recursos ao exterior e substituição de dívida externa por dívida interna. Rio de Janeiro: BNDES, 1988.

CERVO, Amado Luiz e BUENO, Clodoaldo. História da Política Exterior do Brasil. Brasília, Editora UNB, 2002.

CHANG, Ho-joon. Chutando a escada. **São Paulo**, Editora Unesp, 2004.

CHESNEAUX, Jean. **A Ásia Oriental nos séculos XIX e XX**. São Paulo: Pioneira, 1976. 307p.

CORSI, F. L.. As estratégias de desenvolvimento (1945-1960). In: PIRES, Marcos Cordeiro. (Org.). **Economia brasileira: Da colônia ao governo Lula**. São Paulo: Editora Saraiva, 2010, p. 95-138.

COTTERELL, Arthur. **East Asia: From Chinese Predominance to the Rise of the Pacific Rim**. Oxford: Oxford University Press, 1993. 384p.

COX, Robert W.. **Production, Power and World Order**, Social Forces in the Making of History. Nova York: Columbia University Press, 1987. 515p.

_____. Gramsci, hegemonia e relações internacionais: um ensaio sobre o método. In: GILL, Stephen (Org.). **Gramsci: materialismo histórico e relações internacionais**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2007, p. 101-125.

_____. **Universal Foreigner: the individual and the world**. Singapura: World Scientific Publishing Co., 2013. 379p.

CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. Endividamento Externo e Transferência de Recursos de Recursos Reais ao Exterior: Os Setores Público e Privado na Crise dos Anos Oitenta. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 5, n. 1, p. 121-144, 1995.

EICHENGREEN, Barry. **Globalizing Capital**, a History of the International Monetary System. Princeton: Princeton University Press, 2008. 276p.

ELSON, Anthony. **Globalization and Development: why East Asia surged and Latin America fell behind**. Nova Iorque, Palgrave Macmillan, 2013.

FARIA, Luiz Augusto Estrella. **A chave do tamanho: desenvolvimento econômico e perspectivas do Mercosul**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004. 197p.

_____. Além da estabilização e aquém da estagnação: o Brasil depois do Plano Real. In: DATHEIN, Ricardo et al (Orgs.). **Desenvolvimento econômico brasileiro: contribuições sobre o período pós-1990**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008, p. 19-40.

_____. O Valor do Conceito de Hegemonia para as Relações Internacionais. **Austral: Revista Brasileira de Estratégia e Relações Internacionais**, v. 2, n. 3, 2013, p. 209-232.

FIORI, José Luís. O Poder Global dos Estados Unidos, expansão e limites. In: FIORI, José Luís. **O Poder Americano**. Petrópolis: Vozes, 2004, p. 67-110.

_____; MEDEIROS, Carlos; SERRANO, Franklin. **O Mito do Colapso do Poder Americano**. Rio de Janeiro: Editora Record, 2008. 277p.

_____. O sistema interestatal capitalista no início do século XXI. In: MEDEIROS, Carlos Aguiar; FIORI, José Luiz; SERRANO, Franklin, P. (org.). **O mito do colapso do poder norte-americano**. Rio de Janeiro, Record, 2008.

_____. História, estratégia e desenvolvimento: para uma geopolítica do capitalismo. São Paulo, Boitempo, 2014.

FLATH, David. A Perspective on Japanese Trade Policy and Japan-US Trade Friction. **Centre on Japanese Economy and Business Working Papers**, Nova York, n. 151, out. 1998.

FLIGENSPAN, Flávio Benevett. Uma visão global da economia brasileira durante o Plano Real: avanços, impasses e um cenário de crescimento com exclusão. **Revista Indicadores Econômicos FEE**, v. 26, n. 1, p. 1-20, 1998.

_____; et al. As exportações do Brasil nos anos 2000: evolução, *market share* e padrões de especialização a partir de distintas agregações setoriais. **Revista Indicadores Econômicos FEE**, v. 42, n. 4, 2015.

FONSECA, Pedro Cezar Dutra. O processo de substituição de importações. In: REGO, José Márcio e MARQUES, Rosa Maria. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo, Saraiva, 2003a, p. 248-282.

_____. Sobre a intencionalidade da política industrializante no Brasil na década de 1930. **Revista de economia política**, São Paulo, v. 23, n. 1, p.133-148.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Schwarcz, 2007. 351p.

_____. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado, 2009. 234p.

GARNAUT, Ross. Twenty Years of Economic Reform and Structural Change in the Chinese Economy. In: GARNAUT, Ross; SONG, Ligang. **China: Twenty Years of Economic Reform**. Canberra: Anu Press, 2012, p. 1-26.

GIAMBIAGI, Fabio et al (Org.). **Economia Brasileira Contemporânea: 1945-2010**. Rio de Janeiro: Elsevier 2011.

GOH, Evelyn. Nixon, Kissinger, and the “Soviet Card” in the U.S. Opening to China, 1971-1974. **Diplomatic History**, v. 29, n. 3, p. 475-502, jun. 2005.

HALLIDAY, Fred. **The making of the Second Cold War**. Nova Iorque, Verso, 1984.

HERMANN, Jennifer. Reformas, Endividamento e o “Milagre” Econômico (1964-1973). In: GIAMBIAGI, Fabio et al (Org.). **Economia Brasileira Contemporânea: 1945-2010**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011, p. 69-92.

_____. Auge e Declínio do Modelo de Crescimento com Endividamento: O II PND e a Crise da Dívida Externa (1974-1984). In: GIAMBIAGI, Fabio et al (Org.). **Economia Brasileira Contemporânea: 1945-2010**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011, p. 73-95.

HIRST, Monica. A Política Externa do Segundo Governo Vargas. In: ALBUQUERQUE, José; SEITENFUS, Ricardo; Castro Sergio.(Orgs.). Sessenta anos de política externa brasileira (1930-1990). Rio de Janeiro: Editora Lúmen Júris, 2006, p. 263-289.

HURRELL, Andrew James. **The Quest for Autonomy**: the evolution of Brazil’s role in the international system, 1946-1985. Brasília, FUNAG, 2013.

IEDI. **Indústria e Desenvolvimento**: uma análise dos anos 90 e uma agenda de política de desenvolvimento industrial para a nova década. São Paulo, 2000.

_____. A evolução da estrutura industrial. São Paulo, 2008.

_____. Indústria, mudança estrutural e desenvolvimento. **Carta IEDI**, São Paulo, n. 759, nov. 2016a.

_____. Comércio mundial: a marginal expressão brasileira em manufaturados. **Carta IEDI**, São Paulo, n. 763, dez. 2016b.

KISSINGER, Henry. **Sobre a China**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011.

_____. **Diplomacia**. São Paulo: Saraiva, 2012.

KENNEDY, Paul. **The rise and fall of the great powers**. Nova York: Random House, 1989.

KUPFER, David. Uma abordagem neo-schumpeteriana da competitividade industrial. **Revista Ensaios Fee**, v. 17, n. 1, p. 355-372, 1996.

LAFER, Celso. O planejamento no Brasil: observações sobre o Plano de Metas (1956-1961). In: MINDLIN, Betty (org.). 6ª ed. **Planejamento no Brasil**. São Paula, Perspectiva, 1997, p. 29-50.

LAGO, Luiz Aranha Corrêa do. A Retomada do Crescimento e as Distorções do “Milagre”, 1967-1973. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica Republicana, 1889-1989**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989, p. 233-294.

MEDEIROS, Carlos Aguiar. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e América Latina. In: TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luiz (org.). **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, Editora Vozes, 1997.

_____. A Economia Política de Internacionalização sob Liderança dos EUA. In: FIORI, José Luís. **O Poder Americano**. Petrópolis: Vozes, 2004, p. 139-178.

MELIN, José Carlos. Dinâmica financeira e política macroeconômica. n: TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luiz (org.). **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, Editora Vozes, 1997.

MIRANDA; José Carlos; TAVARES, Maria da Conceição. Brasil: estratégias de conglomeração. In: FIORI, José Luís (Org.). **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações**. Petrópolis: Vozes, 1999, p. 327-350.

MODIANO, Eduardo. A ópera dos três cruzados: 1985 - 1989. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica Republicana, 1889 - 1989**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989, p. 347-386.

MONIZ BANDEIRA, Luiz Alberto Moniz. O ‘milagre alemão’ e o desenvolvimento do Brasil, 1949-2001. São Paulo: Editora UNESP, 2011. 400p.

MOURA, Gerson. **Autonomia na dependência: a política externa brasileira de 1935-1942**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1980.

_____. **Sucessos e Ilusões: Relações internacionais do Brasil durante e após a Segunda Guerra Mundial**. Rio de Janeiro: FGV, 1991.

OREIRO, José Luis; FEIJÓ, Carmem. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 219-232, abr./jun. 2010.

OURIQUES, Helton Ricardo, A ascensão do leste asiático: uma síntese sobre a interpretação de Giovanni Arrighi. **Teoria & Pesquisa: Revista de Ciência Política**, São Carlos, v. 20, n. 2, p. 149-165, 2011. Disponível em: <<https://bit.ly/322aqDr>>. Acesso em 19 out. 2019.

_____; VIEIRA, Pedro Antonio. A condição semiperiférica do Brasil na economia-mundo capitalista: novas evidências. **Revista Carta Internacional**, Belo Horizonte, v. 12, n. 3, p. 199-228, 2017. Disponível em: <<https://bit.ly/2C0n1fx>>. Acesso em 19 out. 2019.

OZAWA, Terutomo. The “hidden” side of the “flying geese” catch-up model: Japan’s *dirigiste* institutional setup and a deepening financial morass. **Journal of Asian Economics**, v. 12, 471-491, 2001.

_____. **Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan** - The ‘Flying-Geese’ Paradigm of Catch-up Growth. Cheltenham: Edward Elgar, 2005. 253p.

PALMA, Gabriel. Gansos Voadores e Patos Vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In: FIORI, José Luís. **O Poder Americano**. Petrópolis: Vozes, 2004, p. 11-71.

PECEQUILO, Cristina Soreanu. A política externa dos Estados Unidos. 3. ed. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2011. 518p.

RESENDE, André Lara. Estabilização e Reforma, 1964-1967. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica Republicana, 1889-1989**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989, p. 213-231.

ROBINSON, Thomas W.. Conclusion. In: ROBINSON, Thomas W.; SHAMBAUGH, David (Eds.). **Chinese Foreign Policy: Theory and Practice**. Oxford: Clarendon Press, 1994, p. 555-618.

SATAKE, Masao. Trade Conflict between Japan and the United States over Automobiles and Automotive Parts. **Asia Pacific Economic Papers 310**, Australia-Japan Research Centre, Crawford School of Public Policy, The Australian National University, 2000.

SILVA, Heloisa Conceição Machado da. **Da substituição de importações à substituição de exportações**, A política de comércio exterior brasileira de 1945 a 1979. Porto Alegre: Editor da UFRGS, 2004. 485p.

SPENCE, Jonathan D.. Em busca da China moderna: quatro séculos de história. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

STRANGE, Susan. **States and Markets**. Londres: Continuum, 2004. 276p.

TAVARES, Maria Conceição. **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro: ensaios sobre a economia brasileira**. 11. ed. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1983. 263p.

_____. A retomada da hegemonia norte-americana. **Revista de Economia Política** - 18, v. 5, n. 2, abr.-jun. 1985.

_____; MELIN, Luiz Eduardo. Pós-escrito 1997: A reafirmação da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luiz (org.). **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, Editora Vozes, 1997, p. 27-54.

_____; BELLUZZO, Luiz Gonzaga. A Mundialização do Capital e a Expansão do Poder Americano. In: FIORI, José Luís. **O Poder Americano**. Petrópolis: Vozes, 2004, p. 111-138.

THE WORLD BANK DATA 2019a. GDP growth (annual%) – Japan. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=JP>>. Acesso em: 18/11/2019

_____. 2019b. GDP growth (anual%) – China. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CN>>. Acesso em: 18/11/2019

_____. 2019c. Population, total – Brazil, China, Japan, United States, OECD members, Korea, Rep. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?contextual=aggregate&end=2018&locations=BR-CN-JP-US-OE-KR&start=1960>>. Acesso em: 18/11/2019

TORRES FILHO, Ernani Teixeira. O enquadramento do iene: a trajetória do câmbio japonês desde 1971. In: TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luiz (org.). **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, Editora Vozes, 1997, p. 383-411.

WALLERSTEIN, Immanuel. O sistema mundial moderno – II O mercantilismo e a consolidação da economia-mundo europeia, 1600-1700. **Nova Iorque**, Biblioteca das Ciências do Homem, 1974.

_____. The capitalist world-economy. **Cambridge**, Cambridge University Press, 1979.

_____. The Modern World-System III: the second era of great expansion of the capitalist world-economy, 1730-1840s. **London**, Academic Press, 1988.

_____. The Essential Wallerstein. **Nova York**: New Press, 2000.

_____. Capitalismo histórico e civilização capitalista. **Rio de Janeiro**: Contraponto, 2001.

WANG, Xiaolu. Economic Growth over the Past Twenty Years. In: GARNAUT, Ross; SONG, Ligang. **China: Twenty Years of Economic Reform**. Canberra: Anu Press, 2012, p. 27-50.

VIGEVANI, Tullo; CEPALUNI, Gabriel. **A política externa brasileira: a busca de autonomia, de Sarney a Lula**. São Paulo: Editora UNESP, 2011.

VILLELA, André. Dos “Anos Dourados” de JK à Crise Não Resolvida (1956-1963). In: GIAMBIAGI, Fabio et al (Org.). **Economia Brasileira Contemporânea: 1945-2010**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011, p. 45-67.

VISENTINI, Paulo. **A Grande Crise: A Nova (Des)Ordem Internacional dos anos 80 e 90**. Porto Alegre: Vozes, 1992.

_____. **A política externa do regime militar brasileiro: multilateralização, desenvolvimento e construção de uma potência média (1964-1985)**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004, 2ª Edição. 412p.

_____. **O dragão chinês e o elefante indiano**. Porto Alegre: Leitura XXI, 2011. 167p.

_____. **As Guerras Mundiais (1914-1945)**. Porto Alegre: Leitura XXI, 2012. 174p.

_____. **Os Paradoxos da Revolução Russa: ascensão e queda do socialismo soviético**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2017. 154p.