

A nova onda do imperador:

Cadeias globais de valor e o debate do imperialismo na segunda década do século XXI

Gabriel Oliveira de Carvalho Senra¹

Resumo

O debate marxista do imperialismo na década de 2010 envolveu contribuições que buscaram avançar na compreensão da estrutura interna da globalização neoliberal a partir de uma interpretação crítica das teorias das cadeias globais de valor. Esses trabalhos contêm muitos elementos comuns, mas são justamente suas divergências que iluminam os aspectos decisivos da crise estrutural de acumulação nos anos 1970 e as saídas encontradas pelo capital. Neste texto, retomamos os elementos centrais do debate e, a partir de uma síntese crítica das diferentes interpretações, buscamos evidenciar os principais avanços e deficiências da interpretação marxista acerca das novas formas de atuação das corporações multinacionais e suas consequências para a estrutura do mercado mundial.

Palavras-chave: imperialismo, cadeias globais de valor, corporações multinacionais

Abstract

The Marxist debate of imperialism in the 2010s involved contributions that sought to advance the understanding of the internal structure of neoliberal globalization through a critical interpretation of the theories of global value chains. These works contain many common elements, but it is precisely their divergences that illuminate the decisive aspects of the structural accumulation crisis in the 1970s and the escapes found by capital. In this text, we return to the central elements of this debate and, based on a critical synthesis of the different interpretations, we seek to highlight the main advances and deficiencies of the Marxist interpretation regarding the new forms of operation of multinational corporations and their consequences for the structure of the world market.

Keywords: imperialism, global value chains, multinational corporations

Introdução

A teoria marxista do imperialismo e os debates em torno de sua construção se transformam no tempo tanto quanto os fenômenos que buscam apreender. No chamado debate clássico, pensadores como Lenin, Bukhárin e Rosa Luxemburgo teorizaram sobre as determinações profundas do acirramento das disputas interimperialistas do início do século passado, procurando definir a prática política adequada da classe trabalhadora frente àquela situação. Ao longo do século XX, conforme a economia mundial passou por crises violentas e um profundo processo de reestruturação no pós-guerra, apareceram discussões sobre quais as novas características do imperialismo em um tempo

¹ Mestrando no Programa de Pós-graduação em Economia do Instituto de Economia da Unicamp.

marcado pelas lutas anticoloniais de libertação nacional e pela ameaça concreta representada pelos países socialistas. Daí as teorias do intercâmbio desigual, a emergência da teoria marxista da dependência e as considerações sobre o chamado capitalismo tardio. Como aponta Leite (2016), as novas categorias que vão sendo discutidas são tentativas de apreensão dos novos fenômenos que estão operando na realidade concreta, e cada fase por que passa a economia capitalista vai levar a novos ciclos de debates sobre essa mesma realidade em transformação. Isso é verdade para os diversos campos da teoria marxista, e é verdade para as teorias do imperialismo.

A partir da globalização neoliberal novas contribuições marxistas relevantes voltam à cena. Após praticamente duas décadas de relativo desaparecimento do assunto no quadro dos *temas quentes* do marxismo, no começo dos anos 2000 os debates se deram em torno da validade de ainda se falar em imperialismo em mundo marcado pela liberalização comercial e financeira, e, especialmente após a invasão do Iraque, sobre qual o papel dos Estados Unidos neste contexto². Pensadores como Ellen Wood, Bellamy Foster, François Chesnais, entre outros, buscaram demonstrar tanto a *necessidade* do Estado para o capitalismo globalizado quanto a permanência de mecanismos econômicos profundos que levavam à estruturação desigual do mercado mundial e, portanto, da distinção entre “centro” e “periferia”. O inimigo *clássico* dessas críticas era a perspectiva de que o antigo imperialismo tinha sido substituído pelo poder difuso e desterritorializado do capitalismo global, apresentada por Antonio Negri e Michael Hardt em seu livro *Império*.

Na década de 2010, o debate avança e se divide em duas ramificações mais gerais. A primeira segue uma discussão da contribuição marxiana sobre o tema do capitalismo mundial, perfazendo uma recuperação rigorosa de categorias como *mercado mundial*, *desenvolvimento desigual*, entre outras. Pesquisadores como Pradella (2013, 2014), Corrêa (2012), Miranda (2016) e Leite (2017) procuraram abrir espaço para uma construção teórica rigorosa do imperialismo, discriminando entre seus elementos gerais e aqueles historicamente contingentes, e procurando desdobrar a partir da lei do valor e do processo de acumulação do capital as diferentes relações de domínio e subordinação no mercado mundial capitalista.

Por outro lado, também avançaram as discussões que, em um nível mais concreto de análise, se esforçaram na apreensão dos fenômenos vinculados às transformações da estrutura produtiva mundial, principalmente a partir de uma interpretação crítica das teorias das cadeias globais de valor. As propostas mais importantes aqui parecem ser de Foster, McChesney e Jonna (2011a, 2011b e 2011c), Foster (2015), Suwandi (2015, 2016, 2019), Suwandi e Foster (2016) e Smith (2015, 2016). À exceção de Smith, são autores diretamente vinculados à tradição da revista *Monthly Review*. Claro

² Para uma revisão e crítica dessas primeiras teorias do imperialismo no século XXI, ver Corrêa (2011).

que a distinção entre esses dois ramos mais gerais é mais rígida nesta síntese do que foi de fato no curso dos debates, e grande parte das contribuições se utiliza de categorias e noções comuns.

Dentro desse esforço coletivo, aparecem momentos importantes como o debate entre David Harvey e John Smith acerca do sentido histórico do desenvolvimento industrial do Leste Asiático e a emergência da China enquanto potência econômica mundial (Smith, 2018 e Harvey, 2017). Nesta querela aparecem elementos centrais dessa nova fase do imperialismo, e nela também intervêm pensadores como Adam Mayer, Patrick Bond, Walter Daum, Andy Higginbottom e James Parisot. Por fim, são significativos também textos como Patnaik & Patnaik (2017), que seguem à sua maneira caminhos um tanto distintos para a análise do novo imperialismo.

Nossa ênfase aqui, entretanto, será somente oferecer uma revisão das contribuições que enquadrámos no segundo ramo de pesquisas, aquelas que enfocaram um nível mais concreto de análise e revisitaram de forma sistemática as teorias das cadeias globais de valor. Isso se justifica por ser debate recente, sobre o qual ainda não existem muitas sistematizações, problema reforçado pela diluição das contribuições em diversos artigos e livros. Nosso objetivo, de fato, é por meio da resenha crítica e do contraste das diferentes perspectivas, tentar apresentar o sentido geral destas tentativas de apreensão do que há de novo no imperialismo contemporâneo, suas contradições internas, e de que maneira elas buscam superar as teorias heterodoxas das cadeias globais de valor. Buscaremos evidenciar, também, como estes autores relacionam as transformações produtivas com o chamado processo de *financeirização*.

Em um primeiro momento, resgataremos as formulações vinculadas à tradição da *Monthly Review*, cujos pesquisadores associados enfatizam a relevância de se apreenderem as transformações recentes na estrutura produtiva mundial dentro do contexto da internacionalização do capital monopolista. Depois, visando estabelecer um contraste teórico, focaremos nas particularidades da análise de Smith (2016), em especial sua discussão sobre as transformações internas na dinâmica de operação das multinacionais. Na terceira seção repassaremos a contribuição de Suwandi (2019), que, apesar de se enquadrar na escola do capital monopolista, oferece uma perspectiva bastante relevante sobre as mudanças no interior dos processos de produção e da relação capital/trabalho, sendo um complemento importante à crítica das cadeias globais de valor. Por fim, teceremos algumas considerações finais.

É preciso elucidar desde já que grande parte do debate se dá em torno de temas comuns, mediante espaços comuns (a *Monthly Review* aparece como elemento aglutinador nesse sentido), e que as teorias aqui discutidas têm muito mais proximidades que incompatibilidades entre si. Na medida que trabalharmos sobre essas diferenças, será muito mais para apontar elementos novos da realidade do que defender um distanciamento das posições maior do que é verdade.

O Monopólio Generalizado da *Monthly Review*

Em primeiro lugar, vamos analisar as contribuições vinculadas à tradição da *Monthly Review*, principalmente Foster, McChesney e Jonna (2011a, 2011b e 2011c), Foster (2015), Suwandi (2015, 2019) e Suwandi e Foster (2016). Historicamente, os autores vinculados à *Monthly Review*, como Paul Baran, Paul Sweezy, Harry Magdoff, Henry Braverman, entre outros, ressaltaram a importância de se enquadrar a trajetória do capitalismo depois da virada do século XIX para o XX dentro de uma nova fase histórica marcada pela ascensão e hegemonia das grandes corporações monopolistas, seguindo em grande parte o tratamento proposto por Lênin em *Imperialismo: fase superior do capitalismo*. O processo de concentração e centralização de capital, identificados por Marx em *O capital* como legalidades gerais do modo de produção capitalista, em determinado momento dariam luz à novas estruturas econômicas que implicavam numa mudança qualitativa do capitalismo de livre concorrência característico do século XIX para uma nova fase, monopolista, no século XX. No clássico *O capital monopolista*, Paul Baran e Paul Sweezy buscaram desvendar as transformações operadas nas legalidades básicas do capitalismo por meio desse processo, tendo como *locus* o funcionamento da economia americana do pós-guerra. Suas perspectivas foram desenvolvidas para captar as transformações no fenômeno do imperialismo, como nas obras de Harry Magdoff.

Como recapitulam Foster, McChesney e Jonna (2011a), a corporação monopolista é entendida por Baran e Sweezy como uma empresa de larga escala com *market-share* significativo, sendo capaz de controlar preços, tamanho da produção, o volume e sentido do investimento. Sua hegemonia nos mercados implicaram no banimento da competição via preços. Junto a seu esforço de rebaixamento de custos, isso permitiu a ampliação das margens de lucro e o crescimento do excedente apropriado na produção. Disso resulta a tendência à sobreacumulação de capital e à estagnação da economia americana, cujos principais fatores contrarrestantes eram os gastos militares, a expansão do esforço de vendas e o crescimento da especulação financeira.

Essa tendência à estagnação se manifestou no final da década de 1960 e ao longo dos anos 1970, catalisada pelo enfraquecimento das indústrias americanas na concorrência ampliada com a produção japonesa e alemã. Frente à crise capitalista, Foster, McChesney e Jonna (2011a) enfatizam que a resposta do capital monopolista se deu no sentido de reforçar seu processo de internacionalização, em parte iniciado ao longo das décadas de 1950 e 1960. Ao longo da primeira metade do século XX e especialmente no pós-guerra, os monopólios baseados nos EUA, Europa Ocidental e Japão se expandiram para o mercado mundial na busca de vantagens monopolistas, acessando matérias primas e mercados locais pela propriedade e controle de subsidiárias. Durante o período inaugurado pelos acordos de Bretton Woods, as corporações americanas em especial se aproveitaram do quadro favorável da ordem capitalista global para internalizar em sua estrutura de

planejamento a divisão internacional do trabalho para seus produtos, internacionalizando a produção e formando os oligopólios globais (Foster, McChesney e Jonna, 2011c)³.

As multinacionais são a externalização do capital monopolista para além de suas fronteiras nacionais originais, são resultado da busca pelo controle dos recursos produtivos e mercados globais. Essas corporações procuram organizar a produção, administrar as vantagens fiscais, regulatórias e salariais no âmbito mundial. E a resposta para a estagnação dos anos 1970 se deu principalmente pelo alcance de uma posição oligopolista no interior da economia mundial capitalista e pelo aumento das margens de lucro principalmente pelo acesso às vantagens de custo oferecida pela produção nos países do chamado Sul global. A chamada *arbitragem global do trabalho*⁴ (ou arbitragem global dos salários) permite às multinacionais o aproveitamento dos diferentes custos do trabalho, determinados pela estratificação e imobilidade relativa da classe trabalhadora dentro das fronteiras nacionais, substituindo o trabalhador caro dos centros imperialistas pelo trabalhador periférico muito mais barato. Isso foi possível pelo aproveitamento das inovações tecnológicas e organizacionais, além da abertura comercial e financeira forçada pelo movimento de externalização dos capitais monopolistas. Mas o que determina o baixo valor dos salários dos países do Sul?

A resposta geral dos autores neste ciclo de debates é que a existência de um exército industrial de reserva (EIR) ampliado no Sul global, produzido pelo subdesenvolvimento e pela oferta virtualmente ilimitada de força de trabalho, joga os salários para níveis muito inferiores aos encontrados nos países centrais. Essa oferta de trabalhadores na periferia foi ampliada nas últimas décadas pelos seguintes fatores: i. a incorporação dos antigos países socialistas na economia capitalista global; ii. a abertura comercial e financeira dos antigos países desenvolvimentistas do terceiro mundo, por exemplo a Índia; iii. a expropriação das classes camponesas posta pelo avanço geral do agronegócio; iv. a introdução de métodos produtivos poupadores de mão-de-obra a partir da transferência da produção para a periferia. Assim, a reprodução ampliada dessa imensa massa de trabalhadores impõe a deflação salarial e, portanto, um aumento significativo de sua taxa de exploração. Esse exército industrial de reserva é regulado a partir das fronteiras nacionais, o que permite a fragmentação da classe trabalhadora global e a constituição de um gradiente salarial a ser aproveitado pelas multinacionais⁵.

A arbitragem global do trabalho, ou renda imperialista de acordo com Foster, McChesney e Jonna (2011c) é o ganho de retornos monopolistas pela mudança de certos setores da produção para

³ Esse processo foi nomeado integração monopólica mundial pelos autores vinculados à teoria marxista da dependência.

⁴ O termo foi cunhado pelo ex-economista chefe do Morgan Stanley Stephen Roach.

⁵ John Smith enfatiza que uma característica importante dos países de capitalismo avançado é que historicamente eles administraram a superpopulação relativa posta no avanço da produtividade industrial pela exportação dos excedentes de trabalhadores para o “novo mundo”. Esta possibilidade foi e é vedada para periferia, que tem de regular os excedentes populacionais crescentes no interior de suas fronteiras.

regiões subdesenvolvidas para tirar vantagem da imobilidade do trabalho global e dos baixos salários do Sul global⁶. Portanto, representa uma estratégia global de aumento da taxa de mais-valor. Não é à toa que ao avanço da mobilidade crescente do capital no mercado mundial corresponde a imobilidade e restrição crescente da migração de trabalhadores, cuja expressão óbvia é o reforço dos controles migratórios e militarização das fronteiras dos países centrais.

Do ponto de vista da estratégia de redução de custos das multinacionais, a questão importante é que a diferença de salários (e das taxas de exploração) entre o centro e a periferia é *maior* que a diferença entre a produtividade do trabalho entre as duas regiões, *especialmente para os setores e processos produtivos intensivos em trabalho* (de menor composição orgânica do capital). O *custo unitário do trabalho*, medida que reflete justamente essas duas determinações de produtividade e custo salarial, é significativamente menor no Sul, o que representa uma vantagem comparativa para os ramos em que os custos ligados à compra da força de trabalho representam parcela significativa dos custos totais. As multinacionais que externalizam sua produção se tornam capazes de apropriarem um maior *mark-up* por conta da maior taxa de exploração do trabalho. É neste quadro que a China, com seus salários baixos e oferta praticamente ilimitada de trabalho, representa para esses autores o *eldorado* da produção mundial.

A organização da produção mundial pelas multinacionais também considera outros determinantes importantes, como a infraestrutura, os regimes fiscais e regulatórios, quadro institucional, custo de transporte, o financiamento. Mas todos os pesquisadores aqui analisados consideram as diferenças salariais a variável explicativa mais importante da transferência dos processos produtivos para o Sul. Essa nos parece ser uma perspectiva correta, mas o tratamento exclusivo da determinação da arbitragem global dos salários apaga em grande parte o porquê das diferenças internas na trajetória do capitalismo na periferia nas últimas décadas. São esses “outros fatores” que explicam em grande parte a preferência pelo Leste Asiático e em especial a peculiaridade do desenvolvimento chinês, a importância de sua construção histórica das condições infraestruturais, regulatórias e de qualificação do trabalho. Ainda que o custo unitário do trabalho seja uma medida mais rigorosa que a simples diferença salarial por abarcar as determinações relativas à produtividade, os outros fatores também são importantes para entender a desigualdade de distribuição dos processos produtivos externalizados pelas multinacionais. Processos produtivos mais simples, sem grandes pré-requisitos tecnológicos e infraestruturais, tendem a ir diretamente para países de menor custo unitário

⁶ Vale notar que a perspectiva de que a superexploração e o EIR ampliado são determinados pela imobilidade da força de trabalho e por fatores endógenos de oferta crescente de trabalho não é um consenso. Parte do resgate recente da teoria marxista da dependência vê a superexploração da força de trabalho como um mecanismo de compensação, que mediante o aumento da intensidade e da jornada de trabalho determina a superpopulação relativa ampliada da periferia, a qual deve ser administrada pelas fronteiras nacionais. Aqui, as imobilidades da força de trabalho e o EIR ampliado são resultado do desenvolvimento desigual no mercado mundial, e não seu determinante principal.

laboral. Processos intensivos em trabalho, porém tecnologicamente mais sofisticados, procuram espaços com melhores infraestrutura e qualificação, em geral a China. Ao secundarizar esses “outros fatores”, os pesquisadores aqui envolvidos perdem de vista do porquê das montadoras de eletrônicos e bens intermediários irem para a China e a indústria de vestuário para Bangladesh e Sri Lanka, e o porquê de grande parte da América Latina ficar um tanto a margem desses processos gerais.

Um dos fenômenos definidores da globalização neoliberal é a mudança da produção industrial para o Sul global, não como resultado da concorrência internacional, da desindustrialização, crise, novas tecnologias da informação, ainda que estes sejam fenômenos importantes do processo. Para esses teóricos associados à *Monthly Review*, é consequência principalmente da internacionalização do capital monopolista, surgindo do espalhamento das corporações multinacionais e da concentração e centralização em escala mundial. Mas como se dá esse processo de transnacionalização da produção, denominado *outsourcing*⁷ pela literatura das teorias das cadeias globais de valor (CGV)?

A transferência da produção industrial para o Sul global se dá em primeiro lugar sob a égide do investimento externo direto (IED), por meio do qual as multinacionais se utilizam do baixo custo da força de trabalho a partir da produção em suas subsidiárias⁸. Esse movimento tem por base a expansão considerável já na década de 1960 do fluxo do IED das corporações americanas para o terceiro mundo e a consolidação do mercado externo como espaço relevante de realização de seus lucros. Esta forma de mundialização condiciona a emergência de redes produtivas em que as multinacionais administram as distintas fases da produção de uma mesma mercadoria por meio de processos tocados por filiais em espaços geograficamente dispersos. Na busca pela minimização dos custos, pelo acesso a mercados e aproveitamento dos recursos naturais, produtivos, humanos e institucionais disponíveis em regiões e países diferentes, as multinacionais criam uma cadeia de produção em que cada ponto produtivo (por vezes denominados *nós* ou *links*) representa uma etapa de produção de suas mercadorias. Nesse caso, denominado cadeias lideradas pelos produtores na literatura das CGV (*producer-led chains*), os fluxos de mais-valor apropriados dos trabalhadores superexplorados do Sul são visíveis nas remessas de lucros operacionais repatriados para os países centrais. Assim, principalmente nos anos 1990 e 2000, o que se observou foi a mudança da produção para filiais estrangeiras, com as corporações americanas fazendo a transição nas últimas décadas para a produção em escala realmente global.

⁷ Os intérpretes marxistas tomam por *outsourcing* pelo menos dois significados diferentes. Smith utiliza o termo como sinônimo do processo mais geral de externalização da produção pelas multinacionais imperialistas, enquanto para Foster seu sentido é mais restrito, envolvendo somente a subcontratação. Aqui utilizaremos *outsourcing* em sua acepção mais geral.

⁸ Importante notar que, conforme já tinha demonstrado Harry Magdoff (1969), a expansão da produção global das subsidiárias não se dá somente via exportação de capital, mas também pelo financiamento local. É equivocado, portanto, limitar a análise dessa forma de *outsourcing* aos fluxos de IED.

A expansão das multinacionais envolve o agravamento da concorrência oligopolista, da luta pelos mercados e recursos que impõe a instabilidade crescente no mercado mundial. Nestas condições, as firmas passam a adotar formas mais flexíveis de organização da produção, concentrando seus esforços em atividades financeiras, de pesquisa e desenvolvimento (P&D), design, propaganda e na distribuição de mercadorias (o chamado *core business*) e externalizando a produção direta para fornecedores localizados nos países periféricos. Esse amplo processo de subcontratação é uma característica central da globalização neoliberal, marcadamente a partir da virada do milênio.

A subcontratação permite o não-envolvimento direto na produção, portanto uma maior flexibilidade e o aproveitamento das vantagens da alta exploração do trabalho. Sua capacidade de apropriação de valor e controle produtivo deriva, segundo os autores, da manutenção do monopólio tecnológico, financeiro e comercial, apoiado pelo monopólio militar respaldado na força dos Estados imperialistas⁹. É sua condição de monopólio que impõe uma relação de subordinação aos fornecedores independente da propriedade direta, tendência que não é apreendida na análise dos fluxos de IED. Sua peculiaridade é que os fluxos de mais-valor apropriados pelas multinacionais não são visíveis como as remessas de lucros das subsidiárias, sendo condicionados pelo elevado *mark-up* sobre os preços baixos dos fornecedores. O mais-valor *aparece* como valor agregado pelas atividades do *core business*, mistificando a ampliação das transferências internacionais de valor presente nesta segunda forma de *outsourcing*.

Como resultado, temos estruturas produtivas integradas por fornecedores localizados em regiões periféricas distintas e organizadas por multinacionais, que controlam a produção, distribuição e realização das mercadorias a partir de sua posição monopolista. São as cadeias lideradas pela demanda (*demand-led chains*), polarizadas entre as corporações que assumem a inovação, o design de produto, sua distribuição e propaganda, e os fornecedores responsáveis pela produção das distintas partes e eventual montagem da mercadoria final a ser realizada em geral nos países centrais. Desta maneira, a concentração de capital leva ao desenvolvimento de uma estrutura organizacional adequada à racionalização e controle em nível mundial. Permite o desenvolvimento de várias estruturas de governança que centralizam o controle de processos produtivos dispersos pelas sedes financeiras das multinacionais, que mantêm o monopólio informacional, tecnológico, comercial, e se apropriam de grande parte do mais-valor produzido.

Parte crescente da produção manufatureira e dos serviços produtivos existentes está sendo externalizada para o Sul global, alimentando a industrialização rápida de um conjunto de países

⁹ Segundo SUWANDI & FOSTER (2016), a corporação permanece nacional no sentido de que seu centro financeiro e administrativo é baseado em um só país, vinculado a um Estado e a classes particulares, o que não pode ser superado dada a divisão necessária do sistema capitalista em classes sociais e Estados nacionais. Por isso que o Estado continua necessário para a manutenção dos interesses e das relações de exploração entre classes e regiões, e por isso o capital deve também ter uma nacionalidade, principalmente para a defesa de seus interesses no plano internacional.

“emergentes”, especialmente no Leste Asiático. Ela tem por base a superexploração dos trabalhadores, agravada pela concorrência ampliada entre os fornecedores localizados em diferentes partes do Sul global, e que também contribui para a estagnação do salário real dos trabalhadores no centro do capitalismo. O resultado das tendências é estrutura atual da economia mundial, com o controle e lucros concentrados no centro, enquanto a força de trabalho é confrontada com baixos salários e insuficiência de emprego produtivo, tanto pela desindustrialização no centro, quanto pela existência de um imenso exército industrial de reserva na periferia.

A mundialização do capital monopolista e o reforço da concorrência oligopolista pressupõem o avanço da centralização do capital em nível global via fusões e aquisições, o que somente foi possível pela expansão do setor financeiro. Segundo os autores aqui trabalhados, a expansão e internacionalização deste último foi determinada pela estagnação nos anos 1970. As corporações, incapazes de encontrar investimentos produtivos para os excedentes gerados, se voltaram para o esforço de fusão e aquisição e para a especulação na superestrutura econômica, buscando obter retornos rápidos pela securitização de todas as fontes possíveis de renda futura. A resposta do setor financeiro com inovações financeiras incentivou a posterior especulação, numa economia estagnada e em endividamento crescente. Essa ampliação da superestrutura financeira teve três efeitos gerais: i. o descasamento relativo da acumulação financeira da acumulação de capitais e o endividamento crescente; ii. os centros imperialistas ocupam o papel de centros financeiros e de acumulação de ativos; iii. o aumento da fragilidade financeira e a dependência da economia global do crescimento da superestrutura financeira, com instabilidade sistêmica crescente.

O neoliberalismo, nessa perspectiva, é a resposta às mudanças na acumulação e concorrência associada à estagnação no centro capitalista e à financeirização da economia contemporânea. Ele envolve o ataque, mediante o Estado e os organismos internacionais, aos limites ao movimento do capital representado pelas políticas de bem-estar social, pelos diferentes tipos de regulação e pelos sindicatos. Passa-se a dar suporte ativo à financeirização e privatização para abertura de novos espaços de direcionamento aos excedentes incapazes de serem aplicados na produção estagnada. Ao mesmo tempo, as corporações buscam ampliar suas margens de lucro pelo reforço do sistema de apropriação do mais-valor pela exploração da hierarquia internacional de salários.

O imperialismo se encontra na fase do *capital monopolista-financeiro global*, onde a produção é dispersa ao redor do mundo, mas seu controle é continua centralizado nos países imperialistas, o que gera um fluxo de *renda imperialista*¹⁰ extraída do Sul pela integração da força de trabalho barata na produção capitalista e que se torna alavanca para o aumento do exército industrial de reserva e da taxa de exploração do trabalho no centro. Assim, os trabalhadores do centro também sofrem pela

¹⁰ A noção da renda imperialista e da fase atual do capitalismo como a hegemonia dos monopólios generalizados é baseada nos trabalhos de Samir Amin. Ver Amin (2015).

precarização resultante do *outsourcing* e da estagnação econômica, que enfraquece os níveis de investimento e emprego. E ao lado de seu empobrecimento está a riqueza oligarquica financeira global. O imperialismo atual é caracterizado pelos *monopólios generalizados* representados pelas multinacionais, pela dominação do capital monopolista-financeiro.

É claro que essa perspectiva tem alguns problemas importantes, dos quais vamos tratar agora.

Lapavitsas (2011) é bastante crítico a essa interpretação de que a financeirização enquanto tendência do capitalismo contemporâneo é a expansão financeira excessiva condicionada por um processo fundamental de sobreacumulação do capital industrial. Ele aponta que somente se pode compreender a financeirização a partir de uma mudança mais geral da forma de interação de distintos capitais e da classe trabalhadora com os circuitos financeiros. A crise de 2007 não eclodiu pelos problemas de acumulação da produção, mas eclodiu na esfera financeira e posteriormente atingiu a produção. Ela foi fomentada pela adoção de práticas de bancos de investimento pelos bancos comerciais e tem origem no superendividamento da classe trabalhadora americana. Além do mais, entender que a financeirização como um fenômeno *particular* da nova fase de desenvolvimento capitalista é resultado da sobreacumulação é expressão do erro de se derivar de legalidades gerais as características específicas de uma nova fase de desenvolvimento do capital. E para nós, esse equívoco é a expressão evidente de um problema metodológico mais geral.

Vimos que a perspectiva aqui analisada trata como o conteúdo da transnacionalização, fragmentação da produção e da financeirização a trajetória do capital monopolista e a estrapolação para o plano internacional da concentração e centralização do capital. De fato, essas duas tendências foram identificadas por Marx em *O capital* como determinações *gerais* do modo de produção capitalistas (assim como todas as outras legalidades e categorias do conjunto do livro), indispensáveis para compreender as distintas fases de desenvolvimento do mercado mundial, porém insuficientes para apreender características particulares de cada uma, além das singularidades regionais e sociais. Cada período histórico do capitalismo é caracterizado por determinações que lhes são particulares, as quais só podem ser compreendidas de acordo com suas contradições específicas e no quadro histórico de sua emergência. E ainda que seja discutível a tese de que o processo de monopolização coloca mudanças significativas às determinações gerais apresentadas por Marx em *O capital*¹¹, o problema continua o mesmo se considerarmos como gerais as legalidades apresentadas pela *Monthly Review*, tais como as tendências em direção à sobreacumulação e estagnação. A *necessidade* dos novos fenômenos históricos em cada fase de desenvolvimento capitalista somente pode ser apreendida em sua totalidade a partir da articulação dessas legalidades mais gerais com as determinações históricas,

¹¹ A própria noção da monopolização como determinante de alterações significativas nas legalidades gerais do modo de produção capitalista já foi extensivamente criticada por autores como Shaikh (2016), em especial por conter em si uma noção de *concorrência* que é estranha ao corpo teórico marxiano e que é na verdade muito mais próxima à teoria neoclássica. Ver também Corrêa (2011).

mais concretas, que justamente dão sentido às transformações no desenvolvimento e acumulação de capital. Caso contrário, se tudo é consequência necessária de processos mais gerais do modo de produção capitalista, perde-se em grande parte a capacidade de apreender as especificidades históricas que condicionam os fenômenos mais concretos, e principalmente as rupturas e redirecionamento da dinâmica de acumulação de capital, o esgotamento de uma fase de desenvolvimento e a emergência de uma nova. Ao colocar a *globalização neoliberal* como resultado *necessário* das tendências internas do capital monopolista, nós perdemos de vista grande parte do que é novo em cada fase histórica.

Neste sentido, consideramos que não é apreendida a crise do modelo de desenvolvimento do pós-guerra em toda a sua significância e a nova fase histórica de desenvolvimento, que impõe mudanças internas ao grande capital, não só organizacionais, mas nas próprias formas funcionais que passa a assumir. Como as mudanças internas do grande capital não são tematizadas, a nova divisão internacional do trabalho aparece como resultado orgânico da tendência à monopolização crescente e da superpopulação ampliada na periferia, secundarizando transformações importantes da dinâmica de acumulação que envolvem, inclusive, a própria financeirização da decisão de produção e investimento das firmas. E mesmo que a base da produção globalizada tenha sido posta ao longo do século XX, ao se considerar o capital monopolista como um todo mais ou menos homogêneo, se assume implicitamente todos os fenômenos novos aparecem como necessidade das mesmas contradições internas postas pela monopolização. Tudo passa a ser analisado pelo avanço do monopólio ou pela tentativa de “empurrar para frente” as contradições, e não como uma trajetória qualitativamente diferente condicionada por elementos essencialmente diferentes na reprodução do capital.

Acaba-se diminuindo as diferenças entre a chamada *integração monopolica mundial* e a globalização neoliberal, e o exemplo maior disso é a financeirização. Ela é vista como subordinada diretamente (como reflexo) do movimento do capital monopolista, o que perde de vistas as funcionalidades que ela coloca não só para a acumulação de capital num geral, mas para o próprio processo de produção. Claro que a perspectiva da financeirização enquanto resultado da impossibilidade de aplicação rentável do excedente apropriado na produção é melhor que as interpretações grosseiras das finanças como “conquistadores bárbaros” sobre a produção. Mas nessas duas são mistificadas as transformações internas da acumulação do capital industrial.

A importância da contribuição de John Smith (2016) se dá justamente por captar os elementos novos na dinâmica de atuação do grande capital. E por isso que passamos para ela agora.

John Smith e a terceira forma do mais-valor

Para entender o que há de novo na contribuição de Smith, devemos voltar para tão longe quanto sua interpretação da crise dos anos 1970.

O avanço da industrialização nos países periféricos ao longo dos anos 1960 permitiu aumentar o poder do setor varejista nos centros imperialistas, em um primeiro momento se aproveitando do baixo custo do setor têxtil nos chamados *tigres asiáticos*. O capital comercial do centro passou a se basear cada vez mais na manufatura leve do Leste Asiático, o que colocou pressão sobre produtores americanos para conter os custos salariais, romper acordos sindicais e flexibilizar mercado de trabalho, e seguir rota do *outsourcing* da produção intensiva em trabalho para países de baixos salários. Ao mesmo tempo, as firmas de eletrônicos americanas iniciaram também o movimento de *outsourcing* da indústria de alta tecnologia, não por conta da concorrência com capital comercial no mercado interno americano, mas pela concorrência com as empresas japonesas. Smith aponta que a manufatura de circuitos eletrônicos era intensiva em trabalho, e o *outsourcing* para Taiwan e Coréia do Sul permitiu cortar custos de produção e impulsionar a industrialização orientada à exportação dos novos países industrializados. Assim,

Global outsourcing of manufacturing production began in earnest in the 1960s and 1970s, with the exodus of production jobs in shoes, clothing, toys, and electronic assembly to low-wage countries, providing a new generation of commercial capitalists such as Tesco, Walmart, and Carrefour with the battering rams and trebuchets that helped them to end the reign of the “manufacturer’s recommended retail price” and established the supremacy of commercial capital in consumer goods markets. (SMITH, 2016, p. 41)

A expansão do *outsourcing* nas últimas três décadas é a resposta do capital industrial, não só americano, mas do conjunto dos países imperialistas, às novas condições de concorrência do mercado mundial. Essa busca em escala ampliada por novas fontes de trabalho barato se afirmar como padrão sistêmico de reestruturação da firma no século XX e XXI, em impulso contrário ao movimento sindical e em direção aos menores salários. O propósito do *outsourcing*, seja via IED ou via subcontratação, é permitir às multinacionais o foco na competência central, autonomizando outras atividades (inclusive a produção) a outros capitais. Assim, se antes os trabalhadores dos países centrais tinham o risco de se tornar redundantes pelo avanço tecnológico, *outsourcing* torna o trabalho redundante também pela externalização para onde os salários são baixos. Transnacionais bem-sucedidas é aquela que consegue externalizar ao máximo a produção para países com menores salários e fazer o mínimo na produção¹². O grande capital dos países imperialistas passa a assumir cada vez mais as funções do capital comercial, mantendo seu monopólio tecnológico, informacional e comercial e as atividades de design de marca e produto, marketing, logística e serviços financeiros.

¹² Para Smith, junto ao *outsourcing* está a utilização de trabalho de migrantes no interior das nações imperialistas pelas frações menos “maleáveis” do capital. Assim, ambos processos são expressão da mesma busca pela redução de custos a partir da maior exploração do trabalho. Ver Smith (2016, p. 43).

Ao longo de grande parte da história da *grande indústria* capitalista, as redes de produção operavam no interior das fronteiras nacionais, sendo a maior parte do comércio internacional determinado por matérias-primas e bens finais. Na globalização neoliberal, as diversas fases do trabalho concreto e valorização das mercadorias é transnacionalizada, o que leva à ascensão dos bens intermediários no comércio internacional e a exportação dos bens finais da periferia para consumidores dos países imperialistas (Smith, 2016, p. 46). Encontramos, assim, uma mudança profunda da forma da unidade industrial e das relações *intra* e *interfirmas*. Para além da continuidade do processo de internacionalização do capital, o *outsourcing* enquanto desverticalização marca uma distinção entre a internacionalização da produção baseada na fábrica integrada e a segmentação e internacionalização da produção e posterior divisão dos processos de um mesmo valor de uso.

Neste contexto, o IED do centro passou a se direcionar cada vez mais para a periferia, ultrapassando o volume dos fluxos interimperialistas em 2013. Smith demonstra que o IED para o Sul é predominantemente *greenfield*, enquanto o crescimento dos fluxos no centro refletem a centralização entre o grande capital, no setor financeiro e produtivo, em paralelo à mudança dos processos produtivos para países de baixos salários. A consolidação do oligopólio das multinacionais que se centralizam nas atividades principais e promovem a desverticalização e dispersão da produção no Sul pressupõe um amplo movimento de centralização do capital financeiro e bancário, do capital industrial e comercial no centro. Veremos depois que a emergência de uma economia crescentemente centralizada no centro e fragmentada na periferia é um movimento central para entender o processo de transferência internacional de mais-valor.

Para Smith, entretanto, é a importância crescente da subcontratação que expressa melhor o conteúdo da globalização neoliberal. A subcontratação deve necessariamente ter por base a redução de custos em comparação ao *outsourcing* por IED, e para Smith a subcontratação alcança esse objetivo porque: i. as multinacionais forçam os fornecedores à concorrência intensa como forma de diminuir salários e intensificar o trabalho; ii. é externalizada a responsabilidade por poluição, baixos salários, más condições de trabalho, supressão sindical, demissões etc.; iii. também são externalizados custos e riscos associados com flutuações cíclicas na demanda e choques no mercado mundial; iv. não envolve comprometimento de capital fixo, que permite direcionar parte maior dos recursos para a esfera financeira, alavancando o valor dos ativos, *buybacks* e dividendos. Em síntese, a subcontratação permite uma redução dos custos pela concorrência ampliada entre os fornecedores, externaliza custos trabalhistas e os riscos de variação da demanda e libera capital para o investimento financeiro (SMITH, 2016, p. 80).

A subcontratação aparece como um elemento novo enquanto parte da dinâmica geral de flexibilização e aumento da rotação do capital também no trabalho de Sturgeon (2002). Ele aponta que com acirramento da concorrência e instabilidade de mercado, o problema do investimento em

capital fixo para ampliar a produção foi externalizado pelas “firmas inovadoras”. Assim, o esforço de aumento das economias de escala e escopo e da velocidade da produção é repassada para os fornecedores, externalizando também grande parte dos riscos de mercado. O grande capital alcança maior flexibilidade de produção, tanto pela maior facilidade de mudança dos espaços de produção e fornecimento de produto. E isso permite a recuperação mais rápida dos gastos do *core business*, aumentando a velocidade de rotação do capital. Da perspectiva dos fornecedores, esse movimento obriga ao desenvolvimento de uma ampla gama de serviços em uma escala crescente de operações, reforçando as economias de custo das firmas líderes. A estrutura industrial passa a ser verticalmente desintegrada, mas são alcançadas economias de escala e escopo pela especialização de vários setores na medida em que os fornecedores ofertam seus produtos para várias multinacionais¹³.

Nós entendemos, portanto, que a subcontratação é uma transformação central da organização da produção capitalista. A desverticalização representa um esforço de autonomização de certas funções do capital industrial em crise na forma da grande corporação moderna, a empresa multidivisional e multinacional com alta hierarquia administrativa (a chamada corporação *chandleriana*). Esta autonomização relativa das funções produtivas permite maior flexibilidade e velocidade de rotação do capital às multinacionais, diminuindo o compromisso com custos fixos em condições de concorrência ampliada e avanço nas forças produtivas. Ela representa uma funcionalidade também ao reduzir os custos de produção devido aos ganhos de escala da produção dos bens intensivos em trabalho por parte dos fornecedores. E acreditamos que essa busca pela maior velocidade de rotação do capital e flexibilidade produtiva se vincula intimamente com a centralidade crescente do capital fictício e lógica crescentemente financeira de alocação de riqueza, ainda que este ponto seja tocado apenas tangencialmente por Smith (2016).

Esse autor demonstra que a globalização neoliberal transforma também a produção da mercadoria força de trabalho, já que os bens-salários do centro imperialista são produzidos cada vez mais pelos trabalhadores superexplorados do sul. Ao transferir parte da produção industrial intensiva em trabalho, ela acaba acirrando a concorrência dos trabalhadores do centro e da periferia *ao mesmo tempo* em que possibilita a queda do preço das roupas e outros bens-salário. Assim, permite manter os níveis de consumo de massa nos centros imperialistas, a despeito da estagnação salarial e da desindustrialização. Ao mesmo tempo, essa transferência global da produção se constitui numa arma a favor da informalização do mercado de trabalho, tanto pela existência de um EIR ampliado na periferia quanto pela quebra das antigas formas de organização sindical no centro. Como resultado se obtém um movimento global em direção a relações mais flexíveis de emprego e ao aumento da precarização do trabalho, principalmente via a expansão dos contratos temporários, o ataque aos

¹³ Isso parece ser mais verdadeiro para os setores tecnologicamente mais avançados, como a produção de semicondutores e outras peças de eletrônicos. Ver Sturgeon (2002).

direitos trabalhistas e o estabelecimento de formas salarias que maximizam a intensidade do trabalho¹⁴. A benesse que essa informalização oferece ao capital é permitir a redução dos custos e o aumento da flexibilidade de produção, transferindo aos trabalhadores os riscos e custos dos ajustes de demanda.

Neste estado de coisas do mercado mundial, como se dá as transferências de mais-valor?

Smith aponta a necessidade de romper com noção neoclássica de valor agregado para apreender fluxos de mais-valor invisíveis na relação de subcontratação. Da identidade pressuposta entre valores e preços na teoria marginalista resulta que o valor agregado é resultado unicamente da produtividade de cada firma, o que interdita a transferência de valor entre distintos capitais. Do ponto de vista marxista, valor agregado é a fração do valor total produzido apropriado por determinada firma no mercado mundial, e a globalização da produção tende a ampliar a diferença entre produção e apropriação do valor.

Ao mesmo tempo, Smith informa que trabalhar com o conceito genérico de renda monopolista, tal como faz os autores associados à *Monthly Review*, mistifica distinção entre lucro e renda e os mecanismos internos de distribuição do valor. O monopólio em parte da teoria marxista é associado a múltiplas relações de produção, distribuição, concentração financeira etc. (Smith, 2015). E ao invés de um conceito genérico comum, o objetivo deveria ser especificar os fenômenos essenciais ao caráter imperialista. Considerando que o objetivo confesso de Smith é apreender o imperialismo moderno como uma fase de desenvolvimento da lei do valor, para ele antes de qualquer coisa o que deveria ser feito é evidenciar as fontes específicas de mais-valor no mercado mundial e daí apreender sua relação com as formas específicas do grande capital. Por isso para o autor a fonte dos lucros imperialistas não deve ser buscado no monopólio, mas na superexploração do trabalho no Sul.

Smith defende que nesta nova configuração do mercado mundial, resultante da globalização neoliberal, as multinacionais do Norte concorrem somente entre si, principalmente na disputa pelo *outsourcing* mais eficiente da produção, mas não concorrem com as firmas do Sul. Ao mesmo tempo, estas concorrem entre si pelo rebaixamento de custos de acordo com as multinacionais do Norte. A transferência de valor é possível sobretudo pela desigualdade estrutural entre os fornecedores coagidos pela concorrência intensa à maior redução possível de custos, e as multinacionais que dominam o conjunto da produção mundial. Essas relações de apropriação desigual de valor aparecem como uma divisão setorial em nível mundial, que as atividades de alto valor agregado são localizadas

¹⁴ Smith (2016) ressalta também o aumento da desigualdade global entre trabalhadores qualificados e não qualificados, derivada da redução ao *core business* no centro e pela expansão da industrialização na periferia. Nos países imperialistas esse movimento é determinada pela melhoria salarial dos trabalhadores mais qualificados frente a estagnação dos não-qualificados, motivada pela justamente pelo foco das firmas nas atividades que envolvem P&D, administração e distribuição. Na periferia, ela é resultado do rebaixamento salarial forçado pela oferta crescente de força de trabalho.

no centro enquanto as de baixo valor agregado estão na periferia¹⁵. A *arbitragem global do trabalho*, portanto, é o principal mecanismo de aumento do mais-valor apropriado pelas multinacionais a partir da redução dos salários para um valor abaixo do valor da força de trabalho, estruturando uma forma de transferência de mais-valor determinada unicamente pelas forças de mercado e transformando a relação capital/trabalho em nível global.

Esta parte da construção teórica de Smith se baseia em um resgate das categorias apresentadas por Marini em seu ensaio clássico *Dialética da dependência*. Este é relevante para Smith pela ênfase na lei do valor para explicar as relações imperialistas no mercado mundial e na *superexploração* da força de trabalho como elemento característico da periferia. Na interpretação de Smith, a diferença salarial e de bem-estar material entre os trabalhadores do centro e da periferia é reflexo da maior exploração dos últimos, e por isso se pode falar em superexploração. Isso é importante tanto para embasar teoricamente o elemento categorial central de sua teoria do imperialismo no século XXI quanto para contrapor o argumento marxista mais ou menos comum de que a maior produtividade no centro é consistente com maior taxa de exploração de seus trabalhadores por conta do mecanismo do mais-valor relativo. Esta concepção, identificada por Smith como *euromarxista*, seria falsa porque os bens de consumo dos trabalhadores no Norte são produzidos em grande maioria no Sul. É cada vez mais a produtividade e salários dos trabalhadores baratos do Sul que determina o valor dos bens de consumo que reproduzem a força de trabalho nos centros imperialistas. E são esses mesmos salários baratos, pagos abaixo do valor da força de trabalho, que se constituem no que Smith identifica como a *terceira forma* de aumento da taxa de mais-valor, para além do mais-valor absoluto e relativo.

Apesar de não ser nosso objetivo aqui discutir os pormenores da fundamentação teórica do autor, devemos alertar que essa é a parte mais importante de sua construção categorial e ao mesmo a que nos parece mais frágil. Em primeiro lugar, a interpretação da superexploração como maior exploração não é ponto pacífico na recuperação crítica recente da teoria marxista da dependência, sendo muitas vezes identificada mais como um *mecanismo de compensação das transferências internacionais de valor a partir do pagamento da força de trabalho abaixo de seu valor*, e que se expressa de diversas formas¹⁶. Além do mais, sua concepção de que qualquer defesa da maior taxa de exploração no centro determinada pelo avanço das forças produtivas é necessariamente vinculada ao chamado *marxismo ocidental*, e, portanto, ao apagamento do maior potencial revolucionário do Sul, é absolutamente falsa, beira a um *terceiro-mundismo* tacanho, e pior, é completamente irrelevante para seu trabalho¹⁷. Mas reconhecendo que o grosso da perspectiva de Smith é válida, o que ele

¹⁵ A famosa curva *smile* do valor agregado, portanto, é uma expressão bastante triste do ponto de vista da periferia. Sobre a curva *smile* e a distribuição desigual de valor nas cadeias globais, conferir Durand & Milberg (2020).

¹⁶ Ver Carcanholo (2013).

¹⁷ Além dessa caracterização errônea do debate da maior exploração sendo igual à maior perspectiva revolucionária pela periferia, é notório que o trabalho de Smith é permeado por falsas polêmicas, problemas de interpretação histórica e uma

deveria fazer para defendê-la é detalhar a formação da cesta de bens que reproduzem a força de trabalho, sua determinação nacional e mundial, seu valor e preço de produção, os setores ofertantes e seu nível de produtividade, na periferia e no centro, averiguando as diferenças de composição intersetorial e as relações particulares de produção, intensidade e jornada do trabalho. A determinação da maior ou menor exploração não é direta, e de um ponto de vista marxista que os salários do Sul sejam menores que o do centro não significa que seus trabalhadores sejam mais explorados. Smith se limita a demonstrar que o processo de valorização não depende diretamente da produtividade, o que está num nível de abstração absolutamente insuficiente para a apreensão da complexidade da estrutura mundial de reprodução da força de trabalho e do processo de produção, e mesmo para desenvolver as determinações mais gerais da lei do valor apresentadas em *O capital*.

Mesmo em um nível mais concreto de análise, o *outsourcing* não foi de toda a produção de bens de consumo dos trabalhadores do centro e nem de todas as fases de alguns bens. A ênfase foi em processos intensivos em trabalho, o que manteve a diferença de produtividade e amplos setores produtores de bens de consumo no centro do capitalismo, especialmente aqueles de maior composição orgânica do capital. Se manteve, portanto, grande parte da desigualdade industrial no mercado mundial ao mesmo tempo que se possibilitou o aumento da taxa de exploração da força de trabalho no centro, como já foi tratado. Por fim, devemos notar que é perfeitamente possível defender a centralidade da superexploração e da *arbitragem global do trabalho* para o imperialismo contemporâneo, mesmo que não seja em sua acepção enquanto maior exploração. Claro que isso requer um outro tipo de construção categorial, que vamos deixar para um trabalho futuro.

Por fim, devemos apresentar o tratamento de Smith sobre a crise financeira de 2007, onde o autor vincula o *outsourcing* dos processos produtivos com a financeirização.

Smith aponta que a falha central da maior parte das teorias marxistas da crise é a ausência de enquadramento das transformações da estrutura produtiva global. Via de regra, veem a crise de 2007 como a manifestação da mesma crise dos anos 1970 ou como resultado somente da especulação e da desregulação financeira. Ao não apreender as mudanças internas no processo de produção e acumulação de capital, especialmente das multinacionais, em geral a *política* neoliberal que é apontada como o problema, e não o capitalismo em sua *fase particular de desenvolvimento*¹⁸. Smith reconhece o peso ampliado das finanças como fenômeno real e característica definidora do neoliberalismo, mas enfatiza que uma análise adequada precisa enfatizar a primazia da produção da

variedade de “espantalhos teóricos” para reforçar seus argumentos. Do ponto de vista categorial, o que mais atrapalha sua contribuição é sua concepção simplista e moralista da superexploração, explícita em momentos como: “Yet extreme rates of exploitation in Bangladesh garment factories, Chinese production lines, and South African platinum mines is a palpable, directly observable fact, one that is experienced every day in the flesh by hundreds of millions of workers in low-wage countries” (Smith, 2015, p. 9).

¹⁸ Essa discussão é análoga à crítica de Lênin em *Imperialismo: fase superior do capitalismo* às concepções do imperialismo como uma política e não como uma necessidade do processo de desenvolvimento do capital.

riqueza que é circulada nos canais financeiros. Para ele, a esfera produtiva e a financeira são relativamente autônomas e se interpenetram, mas as raízes últimas das suas mudanças mais importantes estão nos imperativos e contradições do comportamento das multinacionais imperialistas e na transferência da produção para o Sul global.

O *outsourcing* da produção industrial levou à formação de grandes superávits comerciais por parte dos países exportadores da periferia e de grandes déficits pelos países importadores do centro, especialmente a Europa e EUA. O déficit de transações corrente estadunidense foi em grande parte coberto pela reciclagem dos ganhos de exportação das economias periféricas no seu mercado de capitais doméstico¹⁹. No período de transição à nova estrutura do mercado mundial, foi estratégia consciente do governo dos EUA a manutenção do poder americano a partir do reforço da posição de seu mercado de capitais, garantindo a o poder do dólar no mundo. Assim, a despeito da deterioração da produção industrial e da hegemonia comercial dos EUA a partir da década de 1960, foi possível a manutenção de sua posição imperialista a partir da transferência da produção para a periferia e pelo aprofundamento de seu mercado doméstico de capitais e, conseqüentemente, pelo reforço do papel do dólar como dinheiro mundial.

O volume de recursos disponível pelos excedentes reciclados no mercado de capitais americano, aliado à baixa taxa de inflação devido à queda dos preços dos bens finais e intermediários e de consumo produzidos na periferia, conduziu à um período pré-crise foi de estabilidade com baixas taxas de juro, inflação e volatilidade. Para Smith, foi esse ambiente propício ao endividamento e comportamento arriscado pelos bancos e outros investidores, auxiliados pelo avanço das inovações financeiras como a criação de derivativos complexos, que encorajou o aumento da alavancagem e a formação de bolhas especulativas. O aumento do endividamento também foi resultado das medidas adotadas pelos governos de centrais ao longo da globalização neoliberal de contrarrestar ameaças de recessões pela baixa das taxas de juros e pelo relaxamento do controle do crédito, como meio de impedir espiral inflacionária e de falências. Assim, a crise financeira a de 2007 foi provocada como efeito colateral das duas principais vias de superação da crise dos anos 1970, o endividamento crescente e a mudança da produção para o Sul. Foi o resultado dos mecanismos que permitiram a saída da última crise, processos que ampliaram a fragilidade da economia mundial e levaram o sistema financeiro ao colapso.

Além dessas determinações macroeconômicas, em Smith a financeirização também aparece como resultado do direcionamento crescente pelas multinacionais dos lucros operacionais à acumulação financeira, possível pela subcontratação e pelo movimento de redução ao *core business* que reduz o investimento em plantas, maquinaria e pessoal. É isso que explica em grande parte o

¹⁹ Smith demonstra que o déficit comercial americano absorve cerca 60% do crescimento dos superávits do resto do mundo, onde assume importância o déficit do comércio de bens manufaturados. Ver SMITH (2016, p. 287)

descasamento da trajetória dos lucros e dos investimentos nos centros imperialistas a partir dos anos 1980. A busca pela maior flexibilidade e velocidade de rotação pelo grande capital leva à estagnação do investimento em tangíveis (instalações, maquinaria) pelas firmas industriais nos EUA e o aumento do investimento nos intangíveis, que é a maneira que as teorias das CGV chamam as atividades que garantem o monopólio tecnológico, comercial, de marca etc. É evidente que isso afeta o próprio sentido da inovação tecnológica e do esforço de P&D²⁰. Além disso, como as multinacionais foram pioneiras no uso de centros e mercados financeiros internacionais para sustentar suas operações globais, elas condicionaram a integração financeira internacional e a emergência de instituições adequadas à circulação desses fundos internacionais. Tudo isso levou à financeirização de suas atividades e à proximidade cada vez maior de sua atuação com as instituições propriamente *financeiras*.

Acreditamos que a interpretação de Smith sobre a financeirização é mais completa que a apresentada pelos teóricos da *Monthly Review* justamente por incorporar as transformações internas da acumulação do capital industrial. Mesmo assim, e apesar dos avanços, pensamos que em sua contribuição as determinações da financeirização ainda aparecem mais como um *reflexo*, como subproduto das mudanças nas relações de produção. E para nós isso acaba apagando uma série de novas determinações da acumulação de capital, especialmente na medida em se perde a proeminência que assume o capital fictício e suas consequências para a dinâmica de reprodução do capital industrial. Acaba-se descuidando tanto das especificidades do “financeiro” quanto da financeirização das estratégias do grande capital, onde mesmo os conceitos da “esfera produtiva”, como o IED, tem um caráter crescentemente especulativo. Mesmo que Smith tangencie o tema em alguns momentos, como ao apontar a maior flexibilidade e velocidade de rotação do capital que permite seu investimento financeiro, ainda assim a financeirização aparece mais como uma *oportunidade aberta*, quando se trata de apreendê-la enquanto *necessidade*. Isso aparece explicitamente em sua interpretação da crise, onde, em que pese os determinantes centrais postos pelo *outsourcing*, sente-se falta do porquê do envolvimento crescente dos agentes com a “esfera financeira” e de sua atuação especulativa. A questão, nos parece, é entender a financeirização como outra das vias que o grande capital assumiu como forma de se recuperar da crise estrutural dos anos 1970.

²⁰ Smith (2016, p. 290) aponta para a possibilidade de que a própria revolução tecno-informacional, ao reduzir os custos do *outsourcing*, reforçou o peso dos salários nos custos de produção e funcionou como um fator contrarrestante ao desenvolvimento das forças produtivas. A superexploração do trabalho se constituiria num freio à introdução de processos produtivos tecnologicamente mais avançados por ampliar a extensão do valor novo criado a ser poupado pela introdução de maquinaria mais avançada, prolongando a utilização na periferia de processos produtivos relativamente obsoletos. Isso seria outro fator de impacto no volume relativo de recursos direcionado à inovação de maquinaria, instalações, frente àquele destinados à inovação e design de produto, marca etc.

Intan Suwandi, Racionalização Sistêmica e Produção Flexível

Em geral, os autores e autoras marxistas que se esforçaram em fazer uma leitura crítica das teorias das CGV apontam a ausência em seu interior de considerações sobre as relações desiguais entre os distintos capitais e da própria relação capital/trabalho²¹. Smith indica que nelas o processo concreto de trabalho é em geral ignorado, sendo comum a mistificação da centralidade da *arbitragem global do trabalho* ao se enfiar o fator de produção trabalho em meio à lista cumprida de motivos para o *outsourcing*. Além do mais, para o autor, a manutenção da perspectiva neoclássica do valor agregado impede a compreensão plena da produção e distribuição de valor, e assim as transferências de valor entre elos das cadeias são, via de regra, trabalhadas como “rendas”, um conceito opaco e generalista.

Da mesma maneira, Suwandi (2015) reconhece a importância das contribuições de William Milberg, Débora Winkler e Gary Gereffi, entre outros teóricos e teóricas associados às CGV, para a compreensão do caráter organizacional e produtivo das cadeias, mas critica sua falha generalizada em apreender as determinações imperialistas que governam a produção globalizada e a exploração do trabalho, a ausência do debate sobre o poder econômico das multinacionais e as relações desiguais entre o Norte e o Sul global. Assim, a ênfase no caráter descentralizado das cadeias tende a subestimar o poder e os métodos de controle exercidos pelas multinacionais, especialmente no caso das relações de subcontratação. O desenvolvimento teórico que Suwandi (2019) oferece é demonstrar que a descentralização da produção não é a descentralização do poder, e que a complexidade da cadeia não é superação da estrutura imperialista nem da relação capital/trabalho em seu interior. Ao fazê-lo, esta autora apresenta elementos importantes para a compreensão das determinações produtivas e organizacionais postas pelas multinacionais em sua busca pela maior flexibilidade produtiva, as quais vamos revisar agora.

A autora deriva sua análise a partir do resgate dos conceitos de *racionalização sistêmica*, utilizado por teóricos da sociologia industrial alemã para se referir às mudanças tecnológicas e organizacionais que surgiram a partir dos anos 1970, e de *produção flexível*, proposto pelo economista americano Bennett Harrison para a compreensão do enxugamento da produção e sua dispersão em redes governadas pelas empresas centrais. Segundo Suwandi, a diferença destas perspectivas frente às teorias das cadeias globais de valor é sua ênfase no controle e na percepção de que a descentralização da produção mantém a desigualdade do poder econômico entre as firmas. É o seu reexame crítico a partir de uma perspectiva marxista que permite apreender como o grande capital mantém seu poder sem centralizar sob sua propriedade direta os processos produtivos. Neste contexto, a racionalização sistêmica é vista como uma estratégia das grandes corporações para controlar as

²¹ Um tratamento crítico rigoroso das categorias das teorias das CGV pode ser encontrado em SMITH (2016, pp. 266-272) e SUWANDI (2019, pp. 23-31).

firmas subordinadas dentro das cadeias de valor, o que permite ao grande capital aumentar a produtividade do conjunto da cadeia e seu monopólio sobre conhecimento, tecnologia e outros recursos (Suwandi, 2019, pp. 90-97).

Já vimos anteriormente que a busca da maior flexibilidade produtiva pelas multinacionais é uma necessidade irrevogável frente à instabilidade da demanda no contexto de rápidas inovações de produto e de concorrência ampliada no mercado mundial. A flexibilidade é um elemento central de organização das CGV, possível tanto pela adoção novas tecnologias que permitem a mudança rápida do design de produto e da produção quanto pela desigualdade estrutural entre a condição oligopolista das multinacionais e a disputa acirrada entre os fornecedores. E é justamente a racionalização sistêmica que permite que firmas dominantes repassem a demanda dinâmica do mercado, de maneira flexível e com instruções rígidas, para os fornecedores.

A flexibilidade produtiva é uma estratégia central na concorrência entre fornecedores, que organizam sua produção para atender as multinacionais. Mesmo seu alcance à condição de subcontratantes depende em grande parte da habilidade de atender as demandas e variações de última hora, além da possibilidade de atender a pedidos urgentes. A posição de domínio das multinacionais é alavancada em grande parte por seu alcance global, que permite a comparação entre fornecedores de diferentes países e assim forçar seu controle burocrático, especialmente pelo sistema de custos abertos. Ao demandar que os fornecedores revelem sua estrutura de custos, as multinacionais conseguem forçar a redução dos preços, inclusive de sua margem de lucro. Suwandi indica que a imposição regulatória de padronização dos procedimentos produtivos e controle de qualidade também funciona como forma de controle sobre a eficiência dos fornecedores. Assim, os critérios de avaliação como os certificados internacionais de qualidade sobre segurança do trabalho, higiene etc., considerados como pré-requisitos à integração nas cadeias de valor, funcionam a favor da alta estruturação e regulação dos processos de produção dos fornecedores, mesmo que em nome da segurança e saúde dos trabalhadores. Em geral, conduzem ao aumento da intensidade do trabalho e sua produtividade, elevando o mais-valor produzido e diminuindo o preço de produção das mercadorias.

Outro elemento central para a manutenção do controle das multinacionais sobre produção externalizada são as novas tecnologias da informação e a manutenção do monopólio tecnológico e de *know-how*. O desenvolvimento das tecnologias da informação permitem integrar o sistema de produção entre as multinacionais e os fornecedores, garantindo o domínio das primeiras sobre o processo de produção. Aqui, os sistemas de entrega por demanda (*just in time*) representam o ápice da busca pela produção flexível e da acomodação rápida de variações na velocidade da produção e de mudanças de design e produto. É a forma que as firmas dominantes põem pressão e transferem responsabilidades aos fornecedores via demanda, os quais se tornam responsáveis por lidar com

problemas de estoques resultantes de erros de previsão, problemas de maquinário, custos salariais indevidos etc. Os fornecedores também estão sujeitos à regulação das funções pelo controle logístico e de qualidade, além de terem seus esforços de P&D direcionados pelas próprias multinacionais, por mecanismos de engenharia simultânea. O avanço tecnológico e inovativo quase sempre se limita à adoção de técnicas produzidas ou fornecidas pelas multinacionais, como novos materiais e processos produtivos. Pelo seu caráter global, elas possuem conhecimento das tecnologias mais avançadas, e daí conseguem direcionar a estrutura produtiva de seus fornecedores de acordo com o imperativo de redução de custo.

Todos esses mecanismos de controle exigem a manutenção por parte das multinacionais de seu monopólio produtivo, financeiro, tecnológico, informacional e comercial, assentado sobre o poder político-militar dos países centrais. Ao longo da globalização neoliberal, as multinacionais forçaram os Estados e instituições internacionais a implementarem políticas adequadas às suas novas estratégias de acumulação, para integrar de forma subordinada o conjunto dos países periféricos aos fluxos liberalizados de mercadorias e capitais da economia mundial. Por isso que nos últimos anos proliferaram tratados, acordos e regulações regionais, usados pelo grande capital para ampliar suas oportunidades de investimento, cortar tarifas, garantir seu monopólio tecnológico e intelectual e impor barreiras à engenharia reversa e inovação por imitação²².

Assim, Suwandi demonstra que a produção flexível e a racionalização sistêmica são mecanismos apropriação do mais-valor produzido pelos trabalhadores no Sul a partir da redução dos custos unitários do trabalho, ao mesmo tempo que externalizam para os fornecedores os custos e riscos associados às variações da demanda global, como as perdas de material e de dispêndio de força de trabalho. Trata-se da maneira de garantir a taxa de lucro das multinacionais ao mesmo tempo que é mantida sua flexibilidade de produção em meio à instabilidade do mercado mundial. Mas essa forma de controle nas relações intercapitalistas também tem consequências importantes para o processo de trabalho.

Suwandi defende que o *outsourcing* da produção para a periferia reproduziu em grande parte as condições tayloristas de trabalho, ainda que sob novas formas. A noção neoliberal de formas de trabalho mais autônomas e de maior espaço para os trabalhadores criativos é muito mais uma imagem distorcida do que acontece no *core business* do que a realidade das linhas de montagem da periferia. Como resultado, as cadeias de valor são bastante heterogêneas quanto às suas estruturas laborais, e reproduzem as más condições principalmente nos *links* de produção intensiva em trabalho. Neste quadro, a flexibilização da produção para atender às demandas das multinacionais tende a entrar em contradição com a busca pela maior produtividade. É evidente que ordens de produção de longo prazo

²² Essas tendências são tratadas minuciosamente no excelente artigo de Gosh (2015).

permitem que o processo produtivo seja ininterrupto e mais eficiente. E é claro que a interrupção e redirecionamento constantes da produção para satisfazer a demanda flutuante das multinacionais aumenta o desperdício de tempo e recursos, e leva a contradições na própria forma de organização e administração da firma. De maneira geral, o fardo recai sobre os trabalhadores, já que as perdas envolvidas nas mudanças bruscas da produção são compensadas pelo aumento da jornada e da intensidade do trabalho.

E isso é alcançado mediante o reforço do controle sobre o processo de trabalho e pela introdução de métodos de remuneração voltados ao aumento da intensidade, como algumas formas desenvolvidas dos salários por peça. Isso é possível pela introdução sistemática de sistemas de incentivo baseados na performance, penalizando os trabalhadores pelas ineficiências de produção, pelo reforço dos fatores de disciplina e organização do trabalho. Outro elemento importante é a busca pela mecanização crescente do processo de trabalho. Por fim, é visível a importância do combate à sindicalização, possível pela desverticalização e segmentação da produção e sua transferência para áreas onde predominam a informalidade e uma ampla oferta de força de trabalho. Neste sentido, Suwandi demonstra que as cadeias globais de valor são o meio pelo qual o capital do Norte superexplora os trabalhadores do Sul, e que junto à globalização neoliberal como uma nova fase do imperialismo, aparecem novas determinações da exploração do trabalho e da luta de classes.

Considerações Finais

As transformações profundas no funcionamento do mercado mundial que marcam a nova fase do imperialismo somente se tornaram realidade devido ao nível de desenvolvimento das forças produtivas alcançado durante o pós-guerra e ao longo das décadas seguintes. As chamadas novas tecnologias da informação reduziram o tempo de vendas e permitiram o desenvolvimento de técnicas de administração *just in time*, possibilitando a integração de processos produtivos geograficamente dispersos. O avanço nas tecnologias naval e de contêineres reduziu os custos dos transportes e o tempo de circulação das mercadorias. Os semicondutores, a fibra ótica e os mais avançados *softwares* são um pressuposto material do nível de integração produtiva, comercial e financeira que caracteriza a economia capitalista atual. Entretanto, o conteúdo da globalização neoliberal, como vimos ao longo deste trabalho, não é senão a busca do capital, em especial o grande capital dos países imperialistas, por novos meios de recompor sua acumulação após a crise estrutural dos anos 1970.

Este ponto é trabalhado de forma bastante lúcida por Smith em sua crítica a Harvey. Neste último, a transferência dos processos produtivos para a periferia é sintoma do declínio dos velhos centros imperialistas (Harvey, 2017), enquanto para Smith o que acontece é justamente o oposto (Smith, 2018). O *outsourcing* da produção não foi senão uma das vias que as multinacionais encontraram de reproduzir seu domínio sobre a produção manufatureira global num momento em que

já não era mais possível manter as velhas formas de organização das *corporações multidivisionais*. Assim, poder crescente das multinacionais, sua assunção de novas formas funcionais e as transformações consequentes no interior do processo de produção e da luta de classes são expressões de um novo padrão de desenvolvimento do capital. E ele só pode ser apreendido corretamente a partir das determinações que lhe dão origem e de suas contradições particulares.

A nosso juízo, a maior lacuna deixada pelas perspectivas trabalhadas ao longo deste artigo, em especial por Smith (2016), é o apagamento da financeirização como outra das vias que o grande capital encontra para retomar sua acumulação. Ao ser tratada como mero *reflexo*, se oculta a dinâmica crescentemente financeirizada das multinacionais e a centralidade que o capital fictício assume para suas operações, sua relação com a busca pela maior flexibilidade e velocidade de circulação do capital. Nesta nova fase de desenvolvimento capitalista, a estratégia das grandes corporações obedece cada vez mais a uma lógica especulativa de produção e apropriação de valor, de tal maneira que se torna sempre mais difícil distinguir as decisões referentes à produção de riqueza e daquelas meramente especulativas. Acreditamos que é imprescindível avançar na apreensão dessas relações internas para poder romper com a separação mecânica que até agora se produziu entre as análises das transformações da produção e as teorias da financeirização.

Referências

- AMIN, S. Contemporary Imperialism. **Monthly Review**, v. 67, n. 3, p. 23-36, 2015.
- CARCANHOLO, M. (Im)precisões sobre a categoria superexploração da força de trabalho. In: ALMEIDA FILHO, N. **Desenvolvimento e dependência – cátedra Ruy Mauro Marini**. Brasília: Ipea, 2013.
- CORRÊA, H. **Teorias do imperialismo no século XXI**: (in)adequações do debate no marxismo. Tese (Doutorado em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2012.
- DURAND, C; MILBERG, W. Intellectual monopoly in global value chains. **Review of International Political Economy**, v. 27, n. 2, p. 404-429, 2020.
- FOSTER, J. B. The new imperialism of globalized monopoly-finance capital: An introduction. **Monthly Review**, v. 67, n. 3, p. 1, 2015.
- FOSTER, J. B; MCCHESENEY, R. W; JONNA, R. J. Monopoly and competition in twenty-first century capitalism. **Monthly Review**, v. 62, n. 11, p. 1-39, 2011a.
- FOSTER, J. B; MCCHESENEY, R. W; JONNA, R. J. The internationalization of monopoly capital. **Monthly Review**, v. 63, n. 2, p. 1, 2011b.
- FOSTER, J. B; MCCHESENEY, R. W; JONNA, R. J. The global reserve army of labor and the new imperialism. **Monthly Review**, v. 63, n. 6, p. 1, 2011c.

- GOSH, J. The creation of the next imperialism: The institutional architecture. **Monthly Review**, v. 67, n. 3, p. 156-157, 2015.
- HARVEY, D. A commentary on A theory of imperialism. In: PATNAIK, U; PATNAIK, P. **A theory of imperialism**. Nova Iorque: Columbia University Press, 2017.
- LAPAVITSAS, C. Theorizing financialization. **Work, employment and society**, v. 25, n. 4, p. 611-626, 2011.
- LEITE, L. **O capital no mundo e o mundo do capital**: uma reinterpretação do imperialismo a partir da Teoria do Valor de Marx. Tese (Doutorado em Economia). Programa de pós-graduação em economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2016.
- MAGDOFF, H. **The age of imperialism**: The economics of US foreign policy. Nova Iorque: NYU Press, 1969.
- MIRANDA, F. F. **Mercado mundial e desenvolvimento desigual**: uma contribuição teórica a partir de Marx. Tese (Doutorado em Economia). Programa de pós-graduação em economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2016.
- PATNAIK, U; PATNAIK, P. **A theory of imperialism**. Nova Iorque: Columbia University Press, 2017.
- PRADELLA, L. Imperialism and capitalist development in Marx's Capital. **Historical Materialism**, v. 21, n° 2, pp. 117-147, 2013.
- PRADELLA, L. **Globalization and the critique of political economy**: New insights from Marx's writings. Routledge, 2014.
- SHAIKH, A. **Capitalism**: Competition, conflict, crises. Oxford: Oxford University Press, 2016.
- SMITH, J. Imperialism in the twenty-first century. **Monthly Review**, v. 67, n. 3, p. 82-94, 2015.
- SMITH, J. **Imperialism in the twenty-first century**: Globalization, Super-Exploitation and Capitalism's Final Crisis. Nova Iorque: Monthly Review Press, 2016.
- SMITH, J. **David Harvey denies imperialism**. Site da Review of African Political Economy, 2018. Disponível em: <https://roape.net/2018/01/10/david-harvey-denies-imperialism/>. Acesso em 21/01/2021.
- STURGEON, T. Modular production networks: a new American model of industrial organization. **Industrial and corporate change**, v. 11, n. 3, p. 451-496, 2002.
- SUWANDI, I. **Value chains**: the new economic imperialism. Nova Iorque: Monthly Review Press, 2019.
- SUWANDI, I; FOSTER, J. B. Multinational Corporations and the globalization of monopoly capital: from the 1960s to the present. **Monthly Review**, v. 68, n. 3, p. 114, 2016.
- SUWANDI, I; JONNA, R. J; FOSTER, J. B. Global commodity chains and the new imperialism. **Monthly Review**, v. 70, n. 10, p. 1-24, 2019.