



HOLLYWOOD

WELCOM  
Coca-Cola  
IBM  
CBS  
NEW JERSEY  
SULLIVAN & CROWNFELLS  
BAKER BUCHHEIS

CITICORP  
LES PARC  
McDonald's  
GENERAL FINANCE

AMERICAN  
NASA  
WESTINGHOUSE  
ROCKEFELLER FOUNDATION

GENERAL FINANCE

GENERAL FINANCE

TEXTRON  
Honeywell

GENERAL FINANCE

# As cadeias de produção global e as novas formas do imperialismo hoje

André de Oliveira Cardoso<sup>1</sup>

**Resumo** // O objetivo desse artigo é a partir de um entendimento sobre as interpretações das cadeias de produção global, analisar qual o papel das corporações multinacionais, sua relação com os estados-nacionais e a relação entre os países do Sul e do Norte Global, trazendo a perspectiva marxista como chave de leitura do capitalismo contemporâneo, que necessariamente impõe a utilização do conceito de imperialismo e a exploração trabalho como central para a reprodução do capital, apresentando ao final o conceito de Cadeia de Produção Valor-Trabalho sistematizado por Suwandi (2019), que explica a nova dinâmica da produção globalizada em cadeias de produção e o imperialismo hoje.

**Palavras-chaves** // Cadeias de produção global; Imperialismo; Exploração trabalho.

---

1 Coordenador do Instituto Tricontinental – Brasil, economista, mestre em Economia e Desenvolvimento pela UNIFESP e doutorando em Economia Política Mundial pela UFABC.

## Introdução

As constantes transformações nas formas de produção e distribuição do excedente no capitalismo são uma necessidade do sistema, buscando se reinventar a todo tempo, dentro de suas leis internas de expansão e crise, com o objetivo de manter o processo de reprodução do capital. Em cada ciclo econômico desenvolve potencialidades de aumento da produção e exploração do trabalho e, concomitantemente, as contradições que levarão a uma estagnação e queda. O ímpeto por se expandir e reestruturar as formas de produzir e distribuir (concentrar) seu excedente faz parte de sua existência.

Essas contradições podem ser vistas como limites impostos ao seu processo de acumulação em cada período que impedem o capital de avançar para além de seus desejos. Limites impostos pela tecnologia existente e pela pressão da classe trabalhadora sobre os estados-nacionais que se vem obrigados a impor restrições ao capital em prol dos trabalhadores.

O capitalismo sempre buscou um mercado global, ansioso para libertar-se dos limites impostos pelos governos nacionais, ansioso pela busca de novos recursos e novas técnicas para produzir bens a menores custos e encontrar novos mercados para os quais venderia esses bens a preços elevados (Instituto Tricontinental, 2018).

Entre os principais ciclos econômicos, o iniciado a partir da década de 1970 é o que ainda marca e determina o momento atual, embora as crises da última década que vem se arrastando, apontam para o esgotamento desse ciclo inconcluso. O desenvolvimento tecnológico nesse período permitiu ao capital romper com suas limitações, com a criação de sistemas de telecomunicações e informatização que possibilitaram a comunicação em tempo real e o gerenciamento da produção das empresas globalmente, além das grandes transformações nos sistemas logísticos com a aceleração do transporte e distribuição de mercadorias ao redor do mundo a partir do uso de contêineres padronizados e rastreáveis (Instituto Tricontinental, 2019).

além da redução do tempo de trabalho necessário, talvez o maior efeito das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e da

*conteinirização* na taxa de lucro se encontre na aceleração do tempo de rotatividade do capital, fornecendo um suporte crucial para a queda da taxa de lucro que definiu a crise sistêmica nos anos 70 (Smith, 2016, p. 276, tradução nossa).

Esse desenvolvimento tecnológico trouxe também transformações nas formas de organização do trabalho, reestruturando todo o processo produtivo, enfraquecendo o poder dos trabalhadores, com a retirada sistemática dos direitos conquistados no passado. Também como resultado da crise anterior que culminou nesse novo momento, o alto endividamento dos países do Terceiro Mundo minaram a força dos estados-nacionais dessa região, com a supremacia do sistema financeiro sobre eles, impondo suas novas regras com a liberalização econômica e aceitação das regras internacionais com a livre circulação do capital, defesa da propriedade tecnológica e barreiras a circulação de trabalhadores, ainda que por meio indireto através das leis anti-imigração (Instituto Tricontinental, 2020).

Nesses novos marcos, o sistema capitalista pode se desenvolver de uma forma mais global e articulada, com a condição das corporações multinacionais operarem ao redor do mundo, distribuindo toda a linha de produção pelas regiões que lhes garantissem os menores custos de produção, podendo dissolver e instalar novas fábricas que acompanhe essa produção das partes de um produto no globo.

A capacidade de as corporações multinacionais de poder distribuir as partes da produção de um produto ao redor do mundo é objeto de estudo de pesquisadores e pesquisadoras da área que veem os ganhos que todos os países poderiam ter ao se inserir no que chamam das Cadeias Globais de Valor (CGV), se especializando em partes da produção, capazes de adicionar valor a produção global. Observam como novas oportunidades criadas podem garantir ganhos para esses países na nova dinâmica do capitalismo.

Embora as corporações multinacionais sejam a peça-chave da análise das CGV, as relações sociais de classe e entre países, que destacam tanto a dominação política e econômica das corporações multinacionais e sua vinculação com os estados-nacionais, bem como a centralidade da exploração do trabalho para a geração de valor e sua captura em nível global, são pouco analisadas ou mesmo ignoradas, excluindo qualquer abordagem que leve em consideração o conceito de

imperialismo e sua validade hoje, considerado como superado na fase atual, até mesmo por correntes marxistas.

O objetivo desse artigo então é a partir de um entendimento sobre as interpretações das Cadeias Globais de Valor, analisar qual o papel das corporações multinacionais nesse processo, trazendo a perspectiva marxista como chave de leitura do capitalismo contemporâneo, que necessariamente impõe a utilização do conceito de imperialismo e a exploração trabalho como central para a reprodução do capital, apresentando ao final o conceito de Cadeia de Produção Valor-Trabalho sistematizado por Suwandi (2019), que explica a nova dinâmica da produção globalizada em cadeias de produção e o imperialismo hoje.

## 1. As Cadeias Globais Valor

De forma simplificada, as Cadeias Globais de Valor (CGV) compreendem as várias etapas da produção que reúnem desde os fornecedores até os consumidores em distintas regiões, abrangendo as atividades que vão da extração com o setor primário até a fabricação e comercialização, acrescentando valor ao longo da cadeia, como pesquisa e desenvolvimento (P&D), produção, marketing, distribuição e venda final, tendo como diferencial a sua escala e escopo global, sob liderança das corporações multinacionais.

Os crescentes fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) possíveis a partir de 1970 estão relacionados diretamente a distribuição das CGV, mas também as exportações gerais de mercadorias, licenciamentos e outras formas flexíveis de contratos como a terceirização, modulação, realocação e *servitização* (Cardoso e Reis, 2018).

Segundo Ferreira e Schneider (2015) em uma observação entusiasta das CGV, afirmam que estas transformaram o mundo ao revolucionar as opções de desenvolvimento que enfrentam os países pobres, tendo agora condições de participar das cadeias de fornecimento, em vez de ter que investir décadas na construção de seu próprio país, sendo a indústria o principal setor com condições de fortalecer o desenvolvimento econômico.

Neste contexto, a indústria é o setor que possui elevado potencial para avançar o desenvolvimento econômico e social de uma nação, especialmente, de países em estágio intermediário de desenvolvimento como o Brasil, possibilitando ao país integrar com mais intensidade nas cadeias globais de valor (Ferreira e Schneider, 2015, p. 107).

A partir das teorias convencionais das CGV, visto que a produção se encontra dispersa entre os diversos países, a contribuição que cada país dá ao valor do produto final determina o desenvolvimento econômico dele. Quanto mais valor adicionado o país incorporar em suas atividades vinculadas ao comércio internacional, mais condições têm de usufruir dos ganhos globais deste com efeitos de transbordamento para as demais atividades domésticas (Cardoso e Reis, 2018). Sendo a indústria o principal setor, as atividades internas a ela que tem mais possibilidades de gerar valor adicionado as CGV são as relacionadas aos maiores graus de tecnologia e conhecimento associado, capazes de maior geração de efeitos de encadeamento.

Embora o foco das teorias da CGV esteja na estrutura de organização centrada nas firmas e indústrias, Suwandi (2019) resgata que a primeira abordagem sobre o tema veio dos teóricos do sistema-mundo que tinham por preocupação maior as relações desiguais do capitalismo, nos aspectos do comércio e a desigualdade do trabalho entre centro e periferia.

A abordagem do sistemas-mundo sobre as cadeias de mercadorias, apesar de sua relativa falta de desenvolvimento empírico, não sofre com esse problema, uma vez que se preocupa com questões relacionadas a periferia e o centro, intercâmbio desigual e desigualdade de trabalho. Os proponentes da CGV - que frequentemente criticam a abordagem de sistemas-mundo devido a sua “concepção altamente problemática de lugares e regiões como conjuntos territorializados relativamente estáveis e duradouros” - têm de admitir que a teoria de sistemas-mundo fornece um poderoso lembrete dos imperativos capitalistas fundamentais no trabalho... dando destaque para os resultados do desenvolvimento altamente desigual (Suwandi, 2019, p. 9, tradução nossa).

A abordagem do sistema-mundo, em sua busca por uma análise mais holística do processo, reforça que a mercantilização de todas as coisas, incluindo as inter-relações das complexas cadeias de produção, é a chave para entender o desenvolvimento histórico do capitalismo, com uma persistente hierarquia da riqueza na economia global. E ao entender essa hierarquia global afirmam que a industrialização das outras regiões do mundo, tomado como um sinal de sucesso nacional, pode não refletir necessariamente a generalização do desenvolvimento, mas na verdade uma forma de periferização das atividades industriais direcionadas ao atendimento da cadeia de produção global (Suwandi, 2019).

Cardoso e Reis (2018) buscam situar o debate da CGV dentro de uma análise estruturalista na identificação da atualidade da divisão centro e periferia. A existência da heterogeneidade estrutural e a concentração de renda e riqueza, frutos da industrialização na periferia, permanecem vivas ainda hoje a despeito das profundas transformações do último período nos padrões de comércio, produção e finanças que inseriu esses países na CGV.

Apesar da inserção da periferia nessa nova dinâmica, com forte participação nas exportações de manufaturas, o indicador dessa relação de dependência do Sul em relação ao Norte é observado no baixo nível de renda dos países periféricos, medida pelo PIB *per capita*. Ou seja, estarem inseridos na CGV com exportações e reexportações de manufaturas, não garante aos países periféricos um desenvolvimento econômico adequado que possibilitasse o rompimento dessa condição de baixa renda. Sendo assim, mais do que ter a maior participação de suas exportações no comércio global, o determinante é o que se exporta, nesse caso, produtos mais complexos provindo em grande parte da indústria de transformação de alta intensidade tecnológica (Cardoso e Reis, 2018).

Sendo assim, a saída para a situação de subdesenvolvimento da periferia hoje está relacionada ao desenvolvimento da complexidade produtiva, tendo a produtividade do trabalho como uma das suas medidas, que possibilitariam o desenvolvimento da periferia nas CGV. Cardoso e Reis (2018) aprofundam sobre os limitantes estruturais que permanecem na relação centro/periferia que devem ser superados e para isso o papel dos estados-nacionais são cruciais para planejar e implementar regimes macroeconômicos favoráveis, política industrial, comercial e tecnológica, investimento público entre outros.

Permanece o princípio de que atividades mais complexas – e, portanto, com mais tecnologia e conhecimento associados – possuem maior potencial de geração de efeitos de encadeamento e, por isso, quem se especializa nelas possui maiores chances de gerar crescimento e desenvolvimento – desde que se observem as mudanças estruturais associadas especialmente à distribuição de renda e riqueza. Essas atividades mais complexas não necessariamente se restringem ao setor industrial – ou ainda, a atividades industriais específicas – e podem estar associadas aos setores agrícola e de serviços. Aliás, conforme abordado acima, a superação da heterogeneidade estrutural continua sendo um dos grandes desafios dos países em desenvolvimento, especialmente no que diz respeito à produtividade agrícola. (Cardoso e Reis, 2018, p. 26)

O avanço da leitura estruturalista latino-americana sobre a nova dinâmica das cadeias de produção global, busca resgatar, ainda que não conscientemente, a crítica inicial feita pelos teóricos do sistema-mundo que não se propunham ao estudo da estrutura organizacional das firmas, mas uma abordagem macro histórica da relação de desenvolvimento desigual do capitalismo.

Smith (2016) discorrendo sobre a CGV e seus avanços na análise global, inicia apresentando a diferenciação que ela mesmo faz nas cadeias de produção, sendo duas formas principais. A primeira forma, é liderada pelos produtores, determinada por indústrias terceirizadas com produção intensiva em trabalho, e a segunda, das cadeias lideradas por compradores, que são as firmas de comércio como as gigantes Walmart e Tesco, que terceirizam a produção de bens de consumo de massa e insumos intermediários de baixo conteúdo tecnológico de produtores independentes do sudeste do globo. O que a análise das CGV não leva em conta, segundo Smith (2016), é que ambas as formas são encabeçadas por empresas multinacionais de países desenvolvidos, do Norte Global, e a sua produção é cada vez mais tomada nos países do Sul Global.

Outro problema fundamental, em qualquer uma das abordagens da CGV, é que não analisam como eixo-chave a relação capital-trabalho, sendo o trabalho apenas mais um fator de produção como tantos outros na busca pela redução dos custos. Mais do que isso, ao se proporem entender onde, como e por quem o valor é criado e distribuído nas indústrias globais, sem levar em consideração a questão de exploração do trabalho pelo capital, são incapazes de responder porque o valor

é criado em alguns lugares da cadeia (na periferia) e distribuídos em outros (no centro).

As abordagens da CGV, embora tenham dado grandes contribuições para o entendimento das relações complexas de integração mundial da produção, superando as lacunas da economia neoclássica que era incapaz de explicar a criação de valor na produção, perderam a perspectiva macro histórica não se atendo as relações complexas da economia global contemporânea, como na teoria convencional. Do outro lado, identificam as estruturas produtivas e sua complexidade como o determinante e não as relações desiguais entre os estados-nacionais mediado pela exploração do trabalho.

Para entender essas relações desiguais entre os países e acrescentar como determinante principal a exploração do trabalho nas cadeias de produção globais é antes necessário aprofundar o papel das corporações multinacionais nessa nova dinâmica global do capitalismo e sua relação com os estados-nacionais.

## 2. As Corporações Multinacionais e a relação com os Estados-Nacionais

As corporações multinacionais podem ser definidas como empresas que possuem pelo menos uma empresa em outro país, seja como proprietária de uma parte de outra empresa ou o controle integral da mesma. Para Gilpin (2001) sua existência não é algo novo, remontando desde o período mercantilista como nas Companhias das Índias até a atualidade como a IBM e Sony, por exemplo. Mas que a única diferença entre elas era que enquanto as primeiras subjugaram povos, as segundas são grandes fontes de capital e tecnologia necessários para os países em desenvolvimento e menos para os desenvolvidos.

Já para Hymer (1978), embora as grandes corporações mercantilistas foram as que estabeleceram as bases da revolução industrial ao concentrar capital no centro metropolitano, foram na verdade as pequenas empresas modernas as verdadeiras precursoras das multinacionais modernas.

A força desta nova forma de empresa reside em seu poder e capacidade para recolher os benefícios da cooperação e da divisão do trabalho. [...] A reinversão destes lucros levou ao crescimento constante do porte dos capitais, possibilitando maior divisão do trabalho e criando

a oportunidade de empregar a maquinaria na produção. Deste processo resultou um aumento fenomenal da produtividade e da produção (Hymer, 1978, p. 40).

Suwandi e Foster (2016) a partir das teorias do desenvolvimento capitalista de Sweezy e Baran, aprofundam que o surgimento das grandes corporações multinacionais veio do produto de vários processos de concentração e centralização do capital que culminou na criação do capital monopolista. Para Amin (2015), diante das crises longas do capitalismo, o capital responde de três formas aos desafios dessas, com a concentração do controle do capital, o aprofundamento da globalização desigual e a financeirização do sistema de gestão. A resposta a esses três desafios levou ao capitalismo monopolista na virada do século 19 para o século 20.

A preocupação central das matrizes dessas grandes corporações multinacionais crescentemente volta-se para o aspecto puramente financeiro, como a orientação da acumulação e dos lucros, enquanto a produção é distribuída entre suas subsidiárias, responsáveis também pela longa cadeia de vendas dos diversos produtos. A corporação multinacional nessa rede que desenvolve é o instrumento-chave do capital financeiro na segunda metade do século 20 (Suwandi e Foster, 2019).

Hymer (1978) destaca duas leis fundamentais do capitalismo monopolista. A primeira é do crescimento da escala e escopo das empresas expandindo dentro e fora das fronteiras, criando uma estrutura hierárquica entre centro e periferia. A segunda lei, trata do desenvolvimento desigual, com a exploração das nações ricas pelas nações pobres. Sendo complementar o desenvolvimento das nações do centro e o subdesenvolvimento das nações da periferia.

Como dito na introdução, a tendência de expansão do capitalismo e as novas contradições produzidas em crises impulsionam os capitais a expandir as fronteiras geográficas para sua reprodução, primeiro na exportação de capitais e por fim da reorganização das cadeias de produção no mundo (Harvey, 2004).

Na dinâmica de funcionamento das corporações multinacionais, os fluxos de investimentos estrangeiros diretos (IED) são as formas de controlar o mercado, adquirindo as empresas existentes ou construindo novas plantas no local. Os IED são feitos pelas grandes corporações como uma estratégia expansionista para controlar os mercados e garantir as especializações de cada país na cadeia de produção com custos menores, inclusive salariais (Gilpin, 2001).

Mas esses crescentes fluxos de IED possíveis a partir de 1970 estão relacionados diretamente a distribuição das cadeias de produção global apresentando um forte crescimento nos países do Sul Global, com uma taxa de evolução estável até a década de 1980, chegando em 2010 ao concentrar mais da metade de todo IED do mundo (Suwandi, 2019).

O IDE é uma forma de penetrar nos mercados estrangeiros. Eles permitem que empresas do Norte Global concorram diretamente nos mercados estrangeiros, em vez de apenas pelas exportações. Além disso, elas também permitem que essas empresas “entrem nos canais de comércio exterior das potências concorrentes” (Suwandi, 2019, p. 13, tradução nossa).

Esse desenvolvimento das grandes corporações multinacionais e o seu controle das cadeias de produção global através principalmente dos IED levou algumas análises a identificar que seu poder de interconectar a economia global levou ao esvaziamento e separação dos estados-nacionais, tendo o poder delas integrado as sociedades em massas amorfas controlando toda a vida. Como afirma Hardt e Negri (2001), as fronteiras atuais entre as regiões se tornaram fluidas e móveis, sendo o mercado mundial “o único domínio coerente para a aplicação efetiva da administração e do comando capitalistas” (Hardt e Negri, 2001, p. 275).

Dessa forma, as grandes corporações seriam na verdade corporações transnacionais ou supranacionais, divorciadas do poder político econômico dos estados-nacionais, sendo que seu crescimento explosivo minou o território exclusivo dos países (Arrighi, 2000).

Para Robinson (2017) o papel central dos estados-nacionais que moldam muitas teorias políticas, econômicas e das lutas de classes não respondem a realidade do século 21, por conta da ascensão de um capital transnacional e de uma classe capitalista transnacional (um bloco de poder global) e um estado transnacional, que organiza a economia global através de um planejamento de estrutura oligopolista, com o controle feito por alguns milhares de indivíduos que concentram o poder, uma espécie de superclasse.

Embora Amin (2015) reconheça que o avanço do capitalismo monopolista (que chama essa nova fase de capitalismo monopolista generalizado), onde a financeirização da economia coroa a transformação do poder do capital, levou a um desmantelamento do sistema de produção nacional, sendo quase impossível

dizer a origem de um produto por conta da segmentação de sua produção no mundo, não entende que os estados-nacionais perderam sua importância, sendo ainda instrumentos fundamentais para que o capitalismo continue seu processo de produção globalizada e impeça qualquer turbulência nos territórios contra o seu funcionamento. O mesmo afirma Fiori (1998) quando reforça a não existência de qualquer evidência que comprove a diluição do poder político das grandes potências, “ao contrário, o que se tem visto é a expansão geométrica da polarização entre países e entre classes sociais, nos países industrializados como nos países periféricos” (Fiori, 1998, P. 88).

As grandes corporações globais então, mesmo mantendo seus fluxos de IED, gestão e contratação mundo afora, operando em diversos países, ainda mantêm sua sede financeira e centros de controle e acumulação nos seus territórios, não sendo supranacionais ou transnacionais. Sendo o capital uma relação social de classes, com grupos e frações das classes heterogêneas em um país, suas divisões profundas e duradouras se encontram nos marcos nacionais. Dessa forma, Magdoff e Sweezy afirmam que o capital sem estado é impensável, pois além de servir aos interesses internos do capital em sua proteção na luta de classes, visa também proteger seus interesses no exterior (Suwandi e Foster, 2016).

### 3. O Imperialismo ontem e hoje

Essa relação umbilical do desenvolvimento das corporações multinacionais e os estados-nacionais reforça a importância e o papel do conceito de imperialismo. Embora tenha sido analisado por várias abordagens de pensamento, desde os primeiros escritos em 1902 de Hobson (Hunt, 1987), com relação direta as lutas anticoloniais, e até mesmo pelas definições de Schumpeter que fazia simples relações da ideia de Império e domínio político, foi o pensamento marxista o que melhor elaborou e sistematizou sobre ele, inserindo dentro do sistema mundial de relações econômicas e políticas e as interdependências de Estados e grupos econômicos (Galissot, 1981).

Dentre as principais contribuições sobre esse conceito, foi em Lênin que ganha mais destaque sua importância, ao observar as transformações em curso que o capitalismo vivia em sua primeira crise. São cinco traços fundamentais que define o imperialismo sendo, a concentração da produção e do capital que conduz ao monopólio; a fusão entre o capital bancário e o industrial e a criação do

capital financeiro e a oligarquia financeira; a exportação de capitais; a formação de associações internacionais capitalistas monopolistas; e a partilha entre as grandes potências capitalistas. Esse processo leva a fase superior do capitalismo, o imperialismo (Lenine, 2005, p.26).

O processo de transformação do capitalismo em imperialismo, sua fase monopolista, vem do próprio desenvolvimento capitalista, em suas fases de expansão e crise, onde as formas já têm em si os germes da sua superação. Sendo então, que na fase mais avançada do capitalismo concorrencial (1860/70) já se encontrava o embrião do monopólio, mas este só foi tomar forma visível após a crise de 1873, onde os cartéis se desenvolveram consideravelmente, mas num breve momento ainda não como a forma dominante. Sua efetivação como a base da vida econômica, segundo Lênin, se deu após a crise de 1900 a 1903, concretizando essa nova fase. “A concorrência transforma-se em monopólio” (Lenine, 2005, p.26).

Esse monopólio agora não é mais de diversos capitalistas isolados que não conhecem os outros, nem o mercado, esta concentração possibilita o conhecimento do mercado e suas fontes de matérias primas, bem como a monopolização da mão de obra qualificada. “O capitalismo, na sua fase imperialista, conduz à socialização integral da produção nos seus mais variados aspectos.” (Lenine, 2005).

O monopólio concentra o poder nas mãos dos cartéis e trustes que exercem uma relação de dominação com os que não aderem as associações, onde a única alternativa destes é se subordinar aos ditames dos primeiros. Essa relação de dominação e subordinação se dá entre os países de capitalismo avançado e as antigas colônias, agora dependentes dos primeiros.

Para Galissot (1981), a singularidade do pensamento de Lênin em “O imperialismo, fase superior do capitalismo” em relação as outras teses sobre o tema para além do debate das relações econômicas, reside na afirmação que a “essência do imperialismo” está na oposição entre potências dominantes e nações oprimidas, sendo a dependência nacional, um problema visto pela ótica do imperialismo.

Essa breve digressão da leitura clássica do imperialismo retoma o apresentado na parte anterior do artigo, com o desenvolvimento das corporações multinacionais que foram e são o principal mecanismo do capitalismo monopolista no exterior, tendo uma relação direta entre firmas e estados-nacionais, que podem ser também classificadas como um componente do sistema mundial imperialista, como na síntese feita por Paul Baran e Paul Sweezy

Como principal mecanismo do capital monopolista no exterior, as empresas multinacionais não deveriam ser analisadas apenas em termos da empresa contra o Estado, mas como componentes de um sistema mundial imperialista, no qual as empresas estavam ligadas às estruturas estatais e às sociedades de classe, e estavam em posição de ganhar com a hierarquia dos estados-nação dentro do sistema capitalista mundial e a divisão entre centro e periferia. Essa análise não só é mais complexa, dinâmica e estruturalmente enraizada do que os estudos convencionais; ela explica melhor a evolução a longo prazo das corporações globais (Suwandi e Foster, 2016, p. 1, tradução nossa).

Sendo o IED um dos principais instrumentos das corporações multinacionais, Magdoff ao analisar sua evolução nos EUA no pós-Segunda Guerra Mundial pode observar que os retornos líquidos de renda que voltaram para o país foram muito maiores que os retornos das exportações de capital. Isso significou que não apenas os investimentos estrangeiros diretos se tornaram um meio de transferir riqueza do Sul Global para o Norte Global, como também permitiu que as economias mais ricas expandissem o controle sobre as economias mais pobres.

Só se pode concluir que o investimento estrangeiro, longe de ser uma saída para o excedente gerado internamente, é um dispositivo mais eficiente para transferir o excedente gerado no exterior para o país investidor (Suwandi e Foster, 2016, p. 9, tradução nossa).

Mais do que isso, o excedente gerado em um país da periferia, que poderia ser utilizado para o seu desenvolvimento, é extraído pela multinacional impedindo esse processo interno, sendo as empresas multinacionais as inimigas do desenvolvimento local.

As empresas multinacionais são o inimigo, talvez não de qualquer desenvolvimento nos países anfitriões, mas pelo menos de qualquer desenvolvimento que esteja de acordo com os interesses de qualquer classe ou grupo dentro do país, exceto aqueles que foram desnacionalizados e cooptados para o serviço do capital estrangeiro (Suwandi e Foster, 2016, p. 9, tradução própria).

Não é possível analisar as relações de política econômica internacional, a dinâmica das cadeias de produção global e a atuação das corporações multinacionais e os estados-nacionais sem levar em consideração a existência do imperialismo hoje. Conceito esse que também tem sido contestado entre diversos pesquisadores (inclusive de correntes de esquerda), que diante das complexidades da produção negam sua existência (Suwandi et. al., 2019).

David Harvey é um dos que afirmam que não só o conceito de imperialismo está obsoleto, como também sugere que a apropriação de riqueza do Sul pelo Norte que ocorreram nos últimos dois séculos, tem sido largamente revertida nos últimos 30 anos, com o deslocamento da hegemonia (Patnaik e Patnaik, 2017).

A análise das cadeias de produção globais entra nesse debate de um lado com os defensores do fim do imperialismo afirmando que a descentralização das cadeias atua como uma descentralização também do poder global entre os seus participantes. E por outro lado a defesa de que o aumento da complexidade das cadeias, com a inserção de novos atores como os Brics sugerem o reforço das características do imperialismo, como o subimperialismo, mutações do capitalismo neocolonial, bem como mudanças na hegemonia global.

Na análise de Suwandi (2019) ambas as interpretações não estão corretas. Embora seja possível ver a descentralização das redes, bem como a existência de um aumento na complexidade das relações nas cadeias de produção global, estas duas visões não levam em consideração que as relações de exploração capital-trabalho nas cadeias de produção ainda portam características imperialistas.

O centro de seu trabalho então é analisar a extração da mais valia dos países pobres pelos países ricos, localizados na esfera da produção, que hoje estão localizados no Sul Global, a morada oculta da produção. O entendimento de imperialismo em seu novo estágio pode ser definido em sua essência econômica como a superexploração do trabalho vivo da periferia pelos capitalistas do centro e essa constante superexploração é o que torna o imperialismo visível hoje (Smith, 2020).

## 4. As Cadeias de Produção Valor-Trabalho

A teoria das CGV, parte da visão positiva das empresas dos países em desenvolvimento e tem como objetivo buscar como melhorar a captura da parte dos lucros. Isso explica por que não diz nada sobre a distribuição do valor entre capital

e trabalho, mas apenas entre as pontas da cadeia. O que está se estudando não é a competição entre os capitais apenas, mas a luta entre classes, afirma Smith (2012).

A análise das cadeias de produção globais a partir da ótica do trabalho é denominada por Suwandi (2019) de Cadeias de Produção Valor-Trabalho, ou de forma mais curta, Cadeias de Valor-Trabalho, conceito esse que leva em conta as questões relacionadas as forças entre nações e classes sociais para captar a exploração/expropriação que ocorrem nas cadeias de produção global.

Sendo assim, alguns conceitos devem ser inseridos para essa interpretação. Primeiro, na produção capitalista a maximização das margens de lucro bruto através da redução dos custos unitários da produção é o objetivo dos capitalistas, que estão em constante busca por novos métodos de produção, fontes de trabalho e formas de organização do trabalho que reforcem esse intento. Para essa redução a parcela que deriva do trabalho é a mais importante e que pode ser reduzido de duas formas, através dos salários e da produtividade do trabalho, são dois elementos combinados que determinam a medida dos custos unitários do trabalho, dando uma aproximação à teoria de exploração de Marx, onde os menores custos unitários do trabalho, levam as maiores taxas de exploração na produção.

O que se observa é que os países mais engajados nas cadeias de produção globais são os que apresentam menores salários e maiores produtividades. As interpretações tradicionais das cadeias de produção globais embora tenham avançado na leitura da produção global, no exame as empresas e formas de captura do valor pelas fornecedoras no Sul Global, não se atentou a raiz do problema que é a exploração do trabalho e as relações desiguais embutidas nesse processo.

Dados sobre os custos unitários do trabalho mostram que os países com maior participação em cadeias de valor-trabalho - sendo os três primeiros a China, Índia e Indonésia - também têm custos unitários do trabalho muito baixos. Isto significa que não só os salários são baixos nestes países, mas também que a produtividade é alta. **A organização global de cadeias de valor-trabalho é, portanto, um meio de extrair mais-valia através da exploração dos trabalhadores no Sul global** (Suwandi, 2019, p. 5, tradução nossa, grifos do autor).

Outro elemento, e o principal nessa análise, na mudança da produção global sob o novo imperialismo do capital monopolista, é a arbitragem global do trabalho, que permitiu uma mudança da indústria nas últimas décadas do centro para

a periferia. É o que possibilita nas cadeias de valor-trabalho que as corporações multinacionais sejam capazes de deslocar a produção para as diversas partes do globo com os menores custos unitários do trabalho, mantendo, e de certa forma até mesmo aumentando, a divisão geral centro-periferia dentro da economia capitalista mundial.

Ou seja, as cadeias de valor-trabalho estão inseridas em um mecanismo de trocas desiguais baseada em uma hierarquia global de salários, onde capturam o valor do Sul Global através de uma superexploração do trabalho.

Essa superexploração do trabalho vem da análise feita por Smith (2016; 2020) que reforça como o mecanismo de distorção da lei do valor de Marx ocorre como fenômeno principal do imperialismo hoje, onde a condição de igualdade entre os trabalhadores é violada profundamente entre a periferia e o centro.

*A redução no valor da força de trabalho ao suprimir os níveis de consumo (ou o que equivale à mesma coisa, transferindo a produção para países onde os níveis de consumo e, com eles, o valor da força de trabalho, são muito menores) é uma terceira maneira distinta de aumentar a mais-valia, e isso adquiriu uma enorme importância durante a era neoliberal, tornando-se a força motriz de sua maior transformação, o meio mais importante de aumentar a taxa de mais-valia e contrapor a tendência de queda da taxa de lucro (Smith, 2020, p. 69).*

O confinamento do trabalho dentro das fronteiras nacionais e a liberdade indiscriminada do capital é o que permite que as multinacionais possam tirar proveito das imensas diferenças de preço da força de trabalho em nível global e tenham mais liberdade para buscar maiores lucros através da substituição do trabalho mais bem remunerado por trabalho mal remunerado em nível global.

*A arbitragem global do trabalho - um sistema de intercâmbio desigual baseado em uma hierarquia mundial de salários, dividindo bruscamente o centro e a periferia - é um meio para que as multinacionais tirem proveito dos custos unitários diferenciais de trabalho dentro de um sistema imperialista de “valor mundial” (Suwandi e Foster, 2019, p. 10, tradução nossa).*

Todo o processo de acumulação de capital engendrado nas cadeias de valor-trabalho longe de serem controladas por empresas transnacionais, são na verdade inseparáveis das relações desiguais entre estados-nacionais, na verdade as empresas multinacionais partem de uma base territorial ao impor altas taxas de exploração aos trabalhadores do Sul pelo Norte.

Como já salientado acima, os IED são uma das formas que as corporações multinacionais ampliam sua inserção na periferia com intensificação desse processo a partir da nova onda de globalização iniciada em 1970. Porém, para além dos IEDs como instrumento de inserção das multinacionais nos territórios, há uma aceleração no ritmo de externalização dos custos das multinacionais a partir da entrada de empresas subcontratadas, também denominadas de *arm's length contracts*, onde as multinacionais mantêm parcerias contratuais com elas sem o envolvimento de propriedade direta, conhecido como o uso de formas de produção que não são de capital próprio, *non-equity modes of production*.

Outra forma de extração do valor pelas multinacionais que ganha corpo é o comércio intrafirma que não passa pelas duas primeiras formas. Através desses processos todas as atividades estão interligadas na cadeia de produção global por meios diretos e indiretos liderados pelas multinacionais que podem capturar as mais altas margens de lucro através de suas operações globais, através do controle de toda a linha de suprimentos, sendo quase impossível identificar essa movimentação.

Na dinâmica de organização do trabalho, dois mecanismos são fortemente utilizados pelas multinacionais para manter o controle de toda a cadeia de produção global que são a *racionalização sistêmica* e a *produção flexível*. O desenvolvimento das novas tecnologias de informação e reestruturação foi o que permitiu o uso intensivo desses mecanismos que ao invés da descentralização da produção descentralizar também o poder de controle, caminhou no sentido inverso com maior poder das multinacionais, controlando as empresas fornecedoras, seu processo produtivo e a forma de organização do trabalho interno a elas.

Ambas as abordagens enfatizam que grandes empresas, como as multinacionais globais sediadas no Norte, são capazes de manter (e até mesmo melhorar) sua poderosa posição nos processos de produção e distribuição dentro de tais redes, principalmente exercendo controle sobre suas empresas a montante e/ou a jusante. Isto permite que as multinacionais se envolvam em uma produção enxuta e flexível, acomodando-se às

flutuações da demanda do mercado em sua busca por maior produção, transferindo o trabalho e as responsabilidades de produção para as empresas dependentes (Suwandi, 2019, p. 15, tradução nossa).

As corporações multinacionais então, são os instrumentos-chave para extrair o excedente da exploração através desses diversos mecanismos de controle dos processos de produção, controlando o processo de trabalho direto e dos seus fornecedores dependentes, com taxas muito mais elevadas de exploração do Sul Global do que pelo Norte Global. Os benefícios gerados nas cadeias de Valor-Trabalho no Sul Global vão para essas corporações sediadas no Norte Global.

## Conclusão

Para tratar das cadeias de produção global é necessário (para além de uma análise das formas de organização da produção globalizada, sua distribuição e a captura do valor criado) entender a dinâmica atual do capitalismo contemporâneo e as relações sociais que o determinam. A sistemática diferença nas taxas de exploração entre as nações, especialmente entre as nações do Norte Global e as do Sul reforçam a persistência do imperialismo como um conceito atual para entender essa dinâmica.

As corporações multinacionais ligadas aos estados-nacionais do Norte Global são os instrumentos vivos de um novo imperialismo do capitalismo monopolista financeirizado, necessitando para isso ter o monopólio global do sistema financeiro, tecnológico, recursos do planeta, comunicações e o poder militar. Os estados-nacionais são determinantes para a manutenção desses cinco monopólios que permitem o funcionamento das cadeias de valor-trabalho.

O controle financeiro, tecnológico e de comunicações no centro, apoiado pelo controle militar e geopolítico exercido pelos estados capitalistas, permite que as multinacionais sediadas nos principais estados imperiais relocalizem a produção globalmente sem medo de apropriação, permitindo-lhes extrair a parte maior do valor produzido (Suwandi e Foster, 2019, p. 13, tradução nossa).

A teoria das Cadeias Valor-Trabalho busca ser um dos conceitos para aprofundar a produção globalizada como uma nova forma de imperialismo econômico, analisado através da prática da arbitragem global do trabalho e a superexploração do trabalho. Esta não é apenas uma mera forma de redução dos custos de produção, mas um dos principais meios para manter e expandir o controle monopolístico das multinacionais.



## Referência Bibliográfica

AMIN, Samir. “**Contemporary Imperialism**”. Montly Review, volume 67, 2015.

ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX**. Rio de Janeiro, Contraponto. 2000.

CARDOSO, F; REIS, C. **Centro e periferia nas cadeias globais de valor: uma interpretação a partir dos pioneiros do desenvolvimento**. Revista de Economia Contemporânea 22(3): p. 1-32. 2018.

FERREIRA, J; SCHNEIDER, M. **As cadeias globais de valor e a inserção da indústria brasileira**. Revista Tecnologia e Sociedade, Curitiba, v. 11, n. 23, 2015

FIORI, José Luis. **Globalização, hegemonia e império**. In: TAVARES, Maria da Conceição, FIORI, José Luis. Poder e dinheiro. Petrópolis, Editora Vozes, 1998.

GALISSOT, R. ‘**O imperialismo e a questão nacional e colonial**’. In: Hobsbawm, E. et alii (orgs.). História do Marxismo. Vol. VIII. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1981.

GILPIN, Robert. **Global Political Economy: Understanding the international economic order**. Princeton, Princeton University Press, 2001.

HARDT, Michael & NEGRI, Antonio. **Império**. Editora Record: Rio Janeiro. 2001.

HARVEY, David. **The ‘new’ imperialism by dispossession**. Socialist Register. 2004.

HYMER, S. **Empresas Multinacionais**. Rio de Janeiro: Ed. Graal.1978.

HUNT, E. K. **História do Pensamento Econômico**. Rio de Janeiro: Editora Campus. 5ª edição. 1987.

INSTITUTO Tricontinental de Pesquisa Social. **Ruínas do Presente**. São Paulo, 2018. Disponível em: <https://www.thetricontinental.org/pt-pt/nas-ruinas-do-presente/>

INSTITUTO Tricontinental de Pesquisa Social. **O iPhone e a taxa de exploração.** São Paulo, 2019. Disponível em: <https://www.thetricontinental.org/pt-pt/o-iphone-e-a-taxa-de-exploracao/>

INSTITUTO Tricontinental de Pesquisa Social. **O mundo oscila entre crise e protestos.** São Paulo, 2020. Disponível em: <https://www.thetricontinental.org/pt-pt/o-mundo-oscila-entre-crise-e-protestos/>

LENINE, Vladimir Ilitch. **Imperialismo: fase superior do capitalismo.** São Paulo: Centauro. 3ª edição. 2005.

PATNAIK, U. & PATNAIK, P. **A Theory of Imperialism.** NY: Columbia University Press. 2017.

ROBINSON, William I. **Debate on the New Global Capitalism: Transnational Capitalist Class, Transnational State Apparatuses, and Global Crisis.** International Critical Thought. 2017.

SMITH, J. **Imperialism in the Twenty-First Century: The Globalization of Production, Super-Exploitation and the Crisis of Capitalism.** Monthly review Press. New York, 2016

\_\_\_\_\_. **Exploração e superexploração na teoria do imperialismo** *In:* Veias Abertas do Sul. São Paulo: ed. Expressão Popular, 2020

SUWANDI, I. **Labor-Value Commodity Chains: The Hidden Abode of Global Production.** Monthly Review. Volume 71, Number 3. 2019.

SUWANDI, I.; JAMIL JONNA, R.; FOSTER, J. **Global Commodity Chains and the New Imperialism.** Monthly Review. EUA. 2019

SUWANDI, I., FOSTER, J. B. **Multinational Corporations and the Globalization of Monopoly Capital: From the 1960s to the Present.** Monthly Review , Volume 68, Issue 03. 2016.