

# Ruy Mauro Marini: dependência e intercâmbio desigual

JOÃO MACHADO BORGES NETO\*

Ruy Mauro Marini é conhecido, sobretudo, como um dos autores da Teoria da Dependência latino-americana; é considerado o principal expoente – ou pelo menos um dos principais – de sua vertente marxista. No interior desta, algumas de suas formulações destacam-se como bastante originais. Entre as quais, está sua argumentação sobre a importância da superexploração do trabalho – ele a considera uma característica básica das economias dependentes, redefinida, mas nunca suprimida, nas várias fases pelas quais passaram as economias capitalistas latino-americanas. Da mesma forma, são originais sua análise das particularidades do ciclo do capital nas economias do subcontinente, e sua interpretação pioneira do caráter subimperialista adquirido pelo capitalismo brasileiro. Além disso, de uma maneira não usual nos outros autores latino-americanos que compartilharam a construção da Teoria da Dependência nos anos 1960 e 1970, Marini recorreu amplamente aos conceitos econômicos de Karl Marx e, em especial, à sua teoria do valor, que procurou utilizar sempre de forma teoricamente rigorosa.<sup>1</sup> Isso torna sua obra de especial interesse para os que trabalham com a economia marxista.

---

\* Professor do Departamento de Economia da PUC/SP.

1 Os principais trabalhos de Marini em que o recurso à teoria do valor e aos conceitos econômicos de Marx têm um lugar central são: *Dialética da dependência* e “Em torno da *Dialética da dependência*” (1973); “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo” (1977); “Las razones del neodesarrollismo” (1978); “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital” (1979); “El ciclo del capital en la economía dependiente” (1979); e “Proceso e tendência da globalização capitalista” (1996).

Desde a década de 1980, o prestígio da Teoria da Dependência e o debate dos formulações centrais de que se ocupa se reduziram no Brasil; em menor medida, isso aconteceu também nos outros países da América Latina e no plano mundial. Entretanto, essas questões não perderam atualidade; provavelmente, são ainda mais atuais hoje. Não foi a própria evolução das investigações teóricas que enfraqueceu a Teoria da Dependência, o que seria o caso se tivesse ficado claro que os problemas tratados por ela não são pertinentes, ou se outras vertentes teóricas tivessem se mostrado mais capazes de contribuir para a compreensão da realidade latino-americana. O que mudou, na realidade, foi a conjuntura ideológica e política dessas décadas.

Hoje, no Brasil, parece ter se ampliado a percepção de que o país entrou num processo virtuoso de desenvolvimento. Ou seja, ainda que os contextos históricos sejam muito diferentes, tem sido retomada, nos últimos anos, uma visão que foi muito forte nos anos 1950 e no início dos anos 1960.

Houve, naquele período, uma ampla aceitação da ideia de que a superação dos grandes problemas nacionais poderia ser alcançada com o “desenvolvimento”. Designava-se com esse termo, em geral, um processo de crescimento econômico, de transformações sociais e de progresso, que aproximaria o capitalismo brasileiro do capitalismo dos países centrais e contribuiria para que as condições de vida da população brasileira também se aproximassem das existentes nesses países. Em menor medida, uma visão semelhante, pelo menos nos aspectos estritamente econômicos, foi forte também no período do chamado “milagre brasileiro”, no início da década de 1970, ainda que a oposição à ditadura militar estimulasse então visões mais críticas ao curso seguido pela economia brasileira. Nesses dois períodos, existiu uma ampla crença em que a modernização trazida pelo processo de industrialização e de urbanização tendia a eliminar o “atraso” e a criar condições para a boa solução dos grandes problemas nacionais.

Hoje não se dá a mesma importância à industrialização (e, aliás, mesmo autores que avaliam de forma positiva a evolução atual da economia brasileira admitem estar em curso uma regressão do país, ou pelo menos uma evolução problemática, no plano industrial, levando em conta, por exemplo, a “reprimarização” da pauta de exportações). Menos ainda existe a confiança do passado nas virtudes da urbanização – que já foi realizada, dando origem a grandes cidades em que a maioria da população, como se sabe, vive de forma muito precária. Além disso, atualmente já não é possível desconhecer questões – como as ambientais – que não eram visíveis antes, e que obrigam a colocar em dúvida as virtudes de um crescimento econômico qualquer. Mas, de qualquer maneira, muita gente acredita que a “aceleração do crescimento” está mudando o país e que algum “desenvolvimentismo” – bastante mais limitado nas suas ambições do que o dos anos 1950, cabe notar – está de volta.

Ora, uma das motivações básicas da Teoria da Dependência, nas décadas de 1960 e 1970, foi justamente fazer uma contraposição às concepções “desenvolvimentistas”. Como Marini destacou entre outros, havia grande proximidade entre

a concepção de Celso Furtado,<sup>2</sup> principal desenvolvimentista brasileiro, e a ideia de que o Brasil estava na etapa da “revolução democrático-burguesa”, adotada na época pelo PCB. Ambas identificavam a burguesia (nacional) e o proletariado como interessados no desenvolvimento, e defendiam uma frente única dessas classes em favor da industrialização e do desenvolvimento do capitalismo brasileiro contra o imperialismo e o latifúndio (Marini, 2000, p.73-4). Isso implicava acreditar que “os problemas econômicos e sociais que afetavam a formação social latino-americana eram devidos a uma insuficiência de seu desenvolvimento capitalista e que a aceleração deste bastaria para fazê-los desaparecer” (ibidem, p.137). De outro lado, num artigo de 1978, Marini lembrou que desde o início dos anos 1960 – ainda antes, portanto, do golpe militar – formou-se no Brasil uma esquerda revolucionária que rompeu tanto com a concepção da etapa da “revolução democrático-burguesa” quanto com o nacional-desenvolvimentismo burguês. Foi a partir dessa dupla ruptura que se desenvolveu a Teoria da Dependência como “nova teoria explicativa da realidade latino-americana” (ibidem, p.171-4).

Um eixo central dessa teoria<sup>3</sup> é o argumento de que a dependência que caracteriza a América Latina inviabiliza o desenvolvimento capitalista imaginado pelos desenvolvimentistas. A dependência “só poderia ser superada com a supressão das relações de produção que ela supõe” – ou seja, do próprio capitalismo latino-americano, como escreveu, por exemplo, Marini,<sup>4</sup> em *Dialética do desenvolvimento* (ibidem, p.109). O “desenvolvimento” brasileiro nos marcos do capitalismo dependente só poderia ser um “desenvolvimento monstruoso” (ibidem, p.98), em que a superexploração do trabalho e a dependência se conservariam.

A experiência “desenvolvimentista” da década de 1950 e do início da década de 1960 foi encerrada pelo golpe militar de 1964 e pela ditadura que o sucedeu. O “semidesenvolvimentismo” posterior (de alguns anos da ditadura militar e, num contexto obviamente diferente, da fase inicial da “Nova República”) foi vencido pela crise da dívida externa e pela aceleração da inflação.

E o “neodesenvolvimentismo” (ou talvez “neosemidesenvolvimentismo”) atual? Pode ser bem sucedido nas suas promessas de progresso econômico e social? Ou a dependência e a superexploração do trabalho continuam a marcar o desenvolvimento do capitalismo brasileiro, e não poderão ser superadas nesse marco?

Para tomar um aspecto decisivo dessa discussão: as diferenças da diplomacia do governo Lula (e de seu sucessor, o governo Dilma) em relação a gestões

---

2 Conforme expressa em *A pré-revolução brasileira* (1962).

3 Nas suas versões mais radicais, como a de Marini. A versão de Fernando Henrique Cardoso dos “estudos sobre dependência” (como ele prefere chamar) e outros autores próximos a ele é mais matizada. Por outro lado, esse autor, ainda antes de sua eleição para a Presidência da República, terminou fazendo uma defesa do “desenvolvimento associado”, que dificilmente pode ser considerada compatível com o campo “desenvolvimentista”. Ver, a esse respeito, os textos reunidos em Cardoso (1993).

4 Numa passagem em que defende a formulação de André Gunder Frank sobre o “desenvolvimento do subdesenvolvimento”.

anteriores assinalam o avanço do país em direção a uma maior autonomia nacional e à conquista de uma voz ativa significativa nas questões internacionais, ou representam uma retomada da política subimperialista já analisada por Marini,<sup>5</sup> em que o grande capital brasileiro procura ganhar vantagens em relação aos vizinhos e a outros países dependentes, sem reduzir sua subordinação estrutural ao imperialismo estadunidense?

Avançar na compreensão dessas questões é uma necessidade para o pensamento de esquerda brasileiro, talvez até maior do que foi nos anos 1960 e 1970. Em consequência, o reexame das formulações de Marini e dos outros autores da Teoria da Dependência é muito oportuno.

Este artigo busca contribuir para isso, ampliando a discussão de um ponto específico das contribuições de Marini, o tema do intercâmbio desigual.<sup>6</sup> Marini lhe deu um lugar muito importante em suas análises desde a *Dialética da dependência*, de 1973,<sup>7</sup> e vinculou-o à superexploração do trabalho; argumentou que as perdas de mais-valia que as burguesias latino-americanas sofrem com o intercâmbio desigual levam-nas a “agudizar os métodos de extração do trabalho excedente” (ibidem, p.113-31).

A análise do intercâmbio desigual é complexa, e sua formulação por Marini foi um dos temas criticados por José Serra e Fernando Henrique Cardoso, em texto de 1978. Marini respondeu a essa crítica em “As razões do neodesenvolvimentismo”, do mesmo ano. Parece-me que o sentido geral dessa resposta é correto, mas que ela não é inteiramente satisfatória. Justifica-se, assim, a retomada do tema, com a proposta de um tratamento mais sistemático de toda a questão.

Para tanto, é preciso começar pela retomada dos conceitos de valor e de preço nos vários níveis de abstração em que Marx os desenvolve, para depois chegar ao valor e aos preços no plano internacional. Esse é o objetivo das duas seções seguintes deste artigo.<sup>8</sup> A partir daí, será possível caracterizar de forma rigorosa o

---

5 Num contexto muito diferente dos anos 1960 e 1970, é claro; qualquer análise dessa questão hoje tem de levar em conta o peso crescente da China, o declínio relativo dos Estados Unidos e, conseqüentemente, a nova configuração do poder mundial.

6 Além de Marini, diversos autores das décadas de 1960 e 1970 deram grande importância à questão do intercâmbio desigual; entre os mais importantes podem ser citados Arghiri Emmanuel (1969), Samir Amin (1970 e 1973) e Ernest Mandel (1985, especialmente capítulos 2 e 11; livro publicado originalmente em 1972). O tratamento de Emmanuel dessa questão foi, sem dúvida, sistemático, mas sua sistematização foi muito diferente da que é proposta neste artigo.

7 Na verdade, o tema já está presente em seu artigo de 1967: “Uma parte variável da mais-valia que se produz aí [Marini se refere à economia exportadora latino-americana] é drenada para as economias centrais, seja mediante a estrutura de preços vigente no mercado mundial e as práticas financeiras impostas por essas economias, seja por meio da ação direta dos investidores forâneos no campo da produção” (Marini, 1977, p.7-8. Traduzido por mim do espanhol). É a drenagem de mais-valia pela estrutura de preços vigente no mercado mundial que caracteriza o intercâmbio desigual. Segundo Marini, constituído no período da economia exportadora, ele se manterá depois.

8 A interpretação desenvolvida neste artigo da teoria do valor e dos preços de Marx não é, por certo, a única possível; em alguns aspectos, outros autores têm divergências com o que será exposto. A discussão dessas divergências, no entanto, ultrapassa os limites deste artigo.

intercâmbio desigual no plano internacional, o que será feito em seguida. O artigo é concluído com alguns comentários sobre a importância atual do intercâmbio desigual e sobre a resposta de Marini a Serra e Cardoso.

### **Valor e preços no plano nacional**

Marx começa *O capital* pela análise da mercadoria. O valor, para ele, é um dos “fatores” das mercadorias (o outro é o valor de uso); é o conteúdo comum que permite às mercadorias se igualarem e se trocarem umas pelas outras. A substância do valor é o trabalho humano abstrato (que se contrapõe ao trabalho útil, concreto, adequado fisicamente à produção de cada mercadoria) e sua medida imanente é o *tempo de trabalho socialmente necessário*, que é introduzido da seguinte maneira no capítulo 1 de *O capital*:

Tempo de trabalho socialmente necessário é aquele requerido para produzir um valor de uso qualquer, nas condições dadas de produção socialmente normais, e com o grau social médio de habilidade e de intensidade do trabalho [...]. Este muda, porém, com cada mudança na força produtiva do trabalho. A força produtiva do trabalho é determinada por meio de circunstâncias diversas, entre outras pelo grau médio de habilidade dos trabalhadores, o nível de desenvolvimento da ciência e sua aplicabilidade tecnológica, a combinação social do processo de produção, o volume e a eficácia dos meios de produção e as condições naturais. [...] Genericamente, quanto maior a força produtiva do trabalho, tanto menor o tempo de trabalho exigido para a produção de um artigo, tanto menor a massa de trabalho nele cristalizada, tanto menor o seu valor. [...] A grandeza do valor de uma mercadoria muda na razão direta do *quantum*, e na razão inversa da força produtiva de trabalho que nela se realiza. (Marx, 1988a, p.48-9)

Mais adiante, no mesmo capítulo, Marx acrescenta uma precisão: na determinação do tempo de trabalho socialmente necessário, o tempo de trabalho é contado a partir do *trabalho simples*.

Ele [o trabalho humano] é dispêndio de força de trabalho simples que em média toda pessoa comum, sem desenvolvimento especial, possui em seu organismo físico. Embora o próprio *trabalho médio simples* mude seu caráter, em diversos países ou épocas culturais, ele é porém dado em uma sociedade particular. Trabalho mais complexo vale apenas como trabalho simples *potenciado* ou, antes, *multiplicado*, de maneira que um pequeno *quantum* de trabalho complexo é igual a um grande *quantum* de trabalho simples. (ibidem, p.51)

Uma conclusão fundamental pode ser tirada desses parágrafos: para Marx, o tempo de trabalho socialmente necessário não é uma grandeza puramente física. *Não pode ser contado apenas pela medição do tempo físico de trabalho* (embora

esse seja seu ponto de partida). Isso não se explica apenas por ele ser um tempo médio, mas também por ele depender das características naturais e histórico-sociais de cada país e de cada época, incluindo aí, com destaque, as condições tecnológicas. Na verdade, em todos os seus desenvolvimentos sobre o valor, Marx ressalta que ele *é uma relação social* e, logo, *é socialmente determinado*. O mesmo vale, naturalmente, para sua substância, que é o trabalho humano abstrato.

Outro ponto importante é que a determinação social do *quantum* de trabalho abstrato se faz no mercado, de forma não consciente, não planejada, a partir da igualação das mercadorias. Essa questão é referida por Marx várias vezes; por exemplo, nesta passagem:

[...] os homens relacionam entre si seus produtos de trabalho como valores não porque consideram essas coisas como meros envoltórios materiais de trabalho humano da mesma espécie. Ao contrário. Ao equiparar seus produtos de diferentes espécies na troca, como valores, equiparam seus diferentes trabalhos como trabalho humano. Não o sabem, mas o fazem. (ibidem, p.72)

Há uma consequência clara disso: *se os valores das mercadorias são iguais, o trabalho (socialmente necessário, socialmente reconhecido) objetivado nelas é obrigatoriamente igual*. Duas mercadorias iguais, ainda que produzidas por trabalhadores diferentes com diferentes quantidades físicas de trabalho (ou seja, de trabalho concreto) só podem representar socialmente a mesma quantidade de trabalho abstrato.

A análise da mercadoria exige, para Marx, estudar também o dinheiro e os preços. “Dinheiro, como medida do valor, é forma necessária de manifestação da medida imanente do valor das mercadorias: o tempo de trabalho” (ibidem, p.86). “O preço é a denominação monetária do trabalho objetivado na mercadoria” (ibidem, p.91). O preço, no entanto, não sendo uma medida imanente do valor, e mesmo derivando-se do valor, tem certa autonomia. Esta se expressa tanto na possibilidade de uma “incongruência qualitativa” entre preço e valor (há preços que não correspondem a nenhum valor, ou cuja relação com o valor é apenas indireta) quanto na possibilidade de “contradição quantitativa”: desvios do preço em relação ao valor (ibidem, p. 91).

No contexto teórico dos primeiros capítulos de *O capital*, bem como no nível de abstração geral do seu Livro I, não são consideradas as diferenças entre os vários capitais e a concorrência entre eles, e nem as diferenças entre os vários países. A análise dessas questões será feita no Livro III, ainda que haja algumas antecipações dela no Livro I.

Uma dessas antecipações está no capítulo 10 do Livro I, que introduz a análise da produção de mais-valia relativa. Marx fala aí da diferença entre *valores individuais* e *valor social* de cada mercadoria. Essa diferença diz respeito ao fato

de as diversas empresas que produzem as mesmas mercadorias (em um dado país; não são levadas em conta, por enquanto, as diferenças entre os países) terem condições de produção e, logo, níveis de produtividade (ou de “força produtiva do trabalho”, como ele prefere dizer) distintos.

Marx dá o exemplo de um capitalista que consegue duplicar a produtividade do trabalho na produção de determinada mercadoria (sem que se alterem os valores dos meios de produção utilizados) e que passa, então, a produzi-la com um *quantum* de trabalho que corresponde a 9 pence – este é seu *valor individual* –, abaixo do *quantum* de trabalho que constitui a norma social, que corresponde a 1 xelim (12 pence) – este é seu *valor social*. Comenta então:

O verdadeiro valor de uma mercadoria, porém, não é seu valor *individual*, mas sim seu valor *social*, isto é, não se mede pelo tempo de trabalho que custa realmente ao produtor, no caso individual, mas pelo tempo de trabalho socialmente exigido para sua produção. Portanto, se o capitalista que aplica o novo método vende sua mercadoria pelo seu valor social de 1 xelim, ele a venderá 3 pence acima de seu valor individual, realizando assim uma mais-valia extra de 3 pence. (ibidem, p.240)

Portanto, o *valor individual* de uma mercadoria é definido como o tempo de trabalho necessário ao produtor individual para produzi-la; o *valor social*, como o tempo de trabalho *socialmente* necessário para sua produção; e a *mais-valia extra* (ou mais-valia extraordinária), como a diferença entre ambos. O *valor social* é o “*verdadeiro valor*”. Quando a diferenciação nas condições de produção no interior de cada setor é levada em conta, o conceito de “*valor social*” substitui o conceito de “*valor*” que Marx usa quando não toma em conta essa diferenciação.

Assim, no caso da empresa que duplicou sua força produtiva, um tempo de trabalho menor se expressa monetariamente (isto é, como valor expresso em dinheiro)<sup>9</sup> como um tempo de trabalho socialmente necessário maior:

Essa expressão monetária é maior do que a expressão monetária do trabalho social médio da mesma espécie [...]. O trabalho de força produtiva excepcional atua como trabalho potenciado ou cria, no mesmo espaço de tempo, valores maiores do que o trabalho social médio da mesma espécie. (Marx, 1988a, p.241)

Ou seja, o trabalho de força produtiva excepcional (porque é realizado em condições de produção superiores tecnicamente) produz mais valor (*valor social*) no mesmo tempo, da mesma maneira que o trabalho mais qualificado (chamado

---

<sup>9</sup> Lembremos que, para Marx, ainda que os valores tenham como “medida imanente” o tempo de trabalho, eles se expressam, em geral, em dinheiro, como preços.

por Marx de trabalho complexo), em relação ao trabalho simples. Assim, a origem da mais-valia extra está na existência de *condições de produção superiores às condições médias*, que “*potenciam*” a capacidade do trabalho de criar valor.

Mais adiante em *O capital*, no capítulo 10 do Livro III, Marx retoma a questão da determinação do valor e da mais-valia extra. Volta a falar de *valor individual*, como no Capítulo 10 do Livro I, mas substitui o termo *valor social* pelo termo *valor de mercado*. Não parece haver nenhuma questão teórica envolvida nessa troca de nomes; valor de mercado e valor social são conceitos equivalentes. E como a redação da versão do Livro I publicada pelo próprio Marx foi posterior à do Livro III, deixado por ele na forma de rascunhos, podemos concluir que o termo afinal preferido foi o de *valor social*, que será, então, o termo usado neste artigo. Marini, que se referencia nos seus trabalhos principalmente na edição de *O capital* da editora mexicana Fondo de Cultura Economica, usa o termo “valor comercial”, que é como o termo “valor de mercado” foi traduzido naquela edição.

Nesse capítulo, Marx explicita que o valor de mercado (ou valor social) é determinado pela quantidade de trabalho abstrato necessário para produzir a mercadoria nas condições médias de uma esfera de produção. Essas “condições médias”, entretanto, não se referem a uma média aritmética, ou a uma média matemática qualquer. Dependendo das relações entre a estrutura da oferta e a demanda social, podem ser determinadas tanto pelas condições de produção mais favoráveis (caso em que o valor de mercado coincide com o menor valor individual) quanto pelas menos favoráveis (caso em que o valor de mercado coincide com o maior valor individual).

Do mesmo modo que o trabalho em uma empresa cujas condições de produção são superiores às socialmente dominantes produz mais valor<sup>10</sup> num mesmo tempo de trabalho e, logo, implica o ganho de mais-valia extra, o contrário acontece com o trabalho realizado em empresas cujas condições de produção são inferiores às socialmente dominantes. Ele produz menos valor num mesmo tempo de trabalho, e produz também menos mais-valia do que a média – o que equivale a uma “mais-valia extra negativa”. Excepcionalmente, não produzirá mais-valia nenhuma, caso em que a empresa terá de fechar.

É interessante mencionar nesse contexto o conceito de “trabalho simples”, que é o que serve de base para a medida do valor pelo tempo de trabalho. “Trabalho simples” é o trabalho executado pelos trabalhadores médios não qualificados nas empresas dominantes de cada setor. Assim, o trabalho de trabalhadores não qualificados realizado em empresas cuja produtividade é mais elevada, e que produz mais valor no mesmo tempo, funciona em relação ao trabalho realizado nas outras empresas da mesma maneira que um trabalho mais qualificado (chamado

---

10 Diversos autores fazem uma interpretação distinta dessa questão: no lugar de falarem no trabalho produzindo mais ou menos valor do que a média (ou seja, do que o trabalho simples socialmente necessário), preferem falar em transferências de valor entre empresas ou capitais distintos.



por Marx de “complexo”). De fato, Marx utiliza para esse caso uma expressão, “trabalho potenciado”, que já havia utilizado para se referir ao trabalho complexo. Naturalmente, o trabalho realizado em empresas cuja produtividade é inferior à socialmente dominante tem uma situação inversa; conta como trabalho inferior ao “trabalho simples”.

Por outro lado, levar em conta a existência da diversidade dos capitais e a concorrência entre eles não exige apenas, para Marx, “complicar” o conceito de valor, desdobrando-o em valor social e valor individual. Exige também “complicar” o conceito de preço.

Na mesma seção (a seção 2 do Livro III) em que fala da distinção entre valores individuais e valor de mercado (social), Marx trata da “transformação dos valores em preços de produção”. Preços de produção são os preços para os quais as taxas de lucro para os capitais de diversas composições orgânicas<sup>11</sup> e diversos tempo de rotação<sup>12</sup> se igualam.<sup>13</sup> Marx fala então de três tipos de preços: preço-valor (o que expressa diretamente o valor social), preço de produção e preço de mercado. Este último é o preço empírico, que flutua em torno dos preços de produção.

A complicação adicional no tratamento dos preços, entretanto, não para aí. Ao falar do capital comercial, Marx introduz mais determinações relativas aos preços. Os trabalhadores do setor comercial (em sentido estrito; isto não se aplica, por exemplo, aos trabalhadores do transporte) são improdutivos, não produzem valor e mais-valia. Para os capitais comerciais poderem cobrir seus custos e ainda obter lucro, devem “comprar barato” para “vender mais caro”. De fato, os capitalistas do setor produtivo vendem (no atacado) suas mercadorias com desconto aos comerciantes. Marx chama esses preços com desconto de “preços de produção no sentido estrito”, e os preços pelos quais os comerciantes vendem as mercadorias no varejo de “preços de venda dos comerciantes” (Marx, 1988c, p.205).

Temos de levar em conta ainda a existência de preços de monopólio, também mencionados por Marx.<sup>14</sup>

A questão da diferenciação dos preços em relação ao valor se vincula ao tema das transferências de valor na circulação, ou seja, no momento da venda. Se uma mercadoria é alienada por um preço distinto do seu valor, é feita uma *transferência*

---

11 “Composição orgânica do capital” é a composição em valor  $c/v$  (capital constante sobre capital por variável), que expressa a “composição material” representada pela proporção entre meios de produção e força de trabalho.

12 Tempo de rotação é a soma do tempo de produção e do tempo de circulação de cada mercadoria.

13 Mais precisamente, as taxas de lucro se igualam quando as mercadorias são vendidas por seus preços de produção, se desconsideramos as variações devidas às diferenças entre valores individuais e valor social, isto é, se desconsideramos os ganhos ou perdas de mais-valia extra.

14 O tratamento dos preços agrícolas fará referência também à diferenciação entre valor individual e valor social, correspondendo nesse caso a “preço de produção individual” e “preço de produção regulador do mercado”. Por outro lado, se Marx tivesse prolongado sua análise até a inclusão do Estado (e, conseqüentemente, da tributação), o exame das relações externas exigiria também novos desdobramentos dos preços.

de valor entre o comprador e o vendedor. Há uma *troca desigual*, isto é, *troca combinada com transferência de valor na circulação*.<sup>15</sup> Comprar uma mercadoria por um preço inferior a seu valor, por exemplo, significa pagar um valor menor para obter um valor maior.

Com a análise da diferenciação entre valores individuais e valores sociais, e das transferências de valor na circulação, *identificamos duas situações diferentes de desigualdade. Ambas implicam ganhos e perdas, mas são teórica e praticamente distintas*. Diferenças entre *valores individuais* e *valores sociais* dizem respeito a diferenciações na própria produção de valor; diferenças entre *preços* e *valores* implicam transferências de valor na circulação. Diferenças entre valores individuais e valores sociais implicam contar *quantidades desiguais de trabalho concreto* como iguais (quando uma quantidade de um trabalho de força produtiva superior à média é contada como maior quantidade de trabalho abstrato); diferenças entre preços e valores implicam *troca desigual de trabalho abstrato* (ou seja, de *valor*).

No caso da desigualdade tecnológica que resulta em diferenciação dos valores individuais, quem perde, isto é, quem é obrigado a vender com base num valor social inferior a seu valor individual, perde por não conseguir realizar todo o valor individual produzido; perde porque usou trabalho menos produtivo que o trabalho médio socialmente reconhecido, ou seja, que *produz socialmente menos valor no mesmo espaço de tempo*. Não há perda no processo de troca; este apenas sanciona a perda devida às piores condições de produção, perda que já foi sofrida antes da troca. Já no caso da troca desigual de valor, a perda se dá *na circulação, no processo de troca*. A mesma diferença existe, naturalmente, para os ganhos nos dois casos.

### **Valores e preços no plano internacional**

Começamos pelo exame de alguns textos em que Marx tratou explicitamente dos valores internacionais. No capítulo 20 do Livro I, comentando a diversidade nacional dos salários, ele escreveu o seguinte:

Em cada país vale certa intensidade média do trabalho, abaixo da qual o trabalho para a produção de uma mercadoria consome mais tempo que o socialmente necessário, e por isso não conta como trabalho de qualidade normal. Apenas um grau de intensidade que se eleva acima da média nacional, num dado país, muda a medida do valor pela mera duração do tempo de trabalho. Não ocorre o mesmo no mercado mundial, cujas partes integrantes são os vários países. A intensidade média do trabalho muda de país para país; aqui é maior, lá menor. Essas médias constituem assim uma escala, cuja unidade de medida é a unidade média do trabalho universal. Comparado com o menos intensivo, o trabalho nacional mais *intensivo*

---

15 Neste artigo é adotada a convenção de chamar de “troca desigual” os casos de venda por um preço distinto do valor e de reservar o termo “intercâmbio desigual” para ganhos e perdas no comércio internacional a partir da diferenciação tecnológica, questão que será desenvolvida mais adiante.

produz pois, em tempo igual, mais valor, que se expressa em mais dinheiro. (Marx 1988b, p.139-40)

A diferença entre o plano nacional e o internacional, como descrita nesse parágrafo, está em que no interior de um mesmo país há uma *tendência à homogeneização da intensidade do trabalho*, o que estabelece uma intensidade-padrão que serve de base para a medida do valor pela duração do tempo de trabalho – os casos de maior ou menor intensidade são então socialmente avaliados em comparação com essa intensidade-padrão. No plano internacional, não há tal tendência à homogeneidade (aliás, tanto não havia no tempo de Marx como ainda não há hoje), mas ocorre o estabelecimento de uma *escala de intensidades médias nacionais*.

A diferença entre o que se passa no plano internacional e o que acontece no plano nacional se amplia quando levamos em conta a questão da produtividade do trabalho:

Porém, a lei do valor é modificada ainda mais em sua aplicação internacional pelo fato de que no mercado mundial o trabalho nacional mais *produtivo* conta também como mais intensivo, sempre que a nação mais produtiva não seja obrigada pela concorrência a reduzir o preço de venda de sua mercadoria a seu valor.

Na medida em que a produção capitalista é desenvolvida num país, na mesma medida elevam-se aí também a intensidade e a produtividade nacional do trabalho acima do nível internacional. As diferentes quantidades de mercadorias da mesma espécie, que são produzidas em tempo igual de trabalho em diferentes países, têm, portanto, valores internacionais desiguais, que se expressam em preços diferentes, isto é, em somas de dinheiro que diferem conforme os valores internacionais. (ibidem, p. 140)

Se “no mercado mundial o trabalho mais *produtivo* conta também como mais intensivo”, estabelece-se também, para trabalhos em países de produtividades nacionais desiguais, uma escala internacional, em que o trabalho do país mais produtivo produzirá mais valor internacional “sempre que a nação mais produtiva não seja obrigada pela concorrência a reduzir o preço da mercadoria a seu valor” (nesse último caso, o contexto indica que Marx se refere à redução do preço a seu valor individual).

É necessário examinar essa questão com cuidado; há duas situações distintas em que essa comparação internacional pode ser feita. Começemos com o caso mais simples, o da concorrência entre capitalistas de diversos países na produção das mesmas mercadorias. Aqui há uma extensão da situação criada pela concorrência entre capitalistas de um mesmo país, cujas empresas têm condições tecnológicas distintas; o valor social, agora, é determinado internacionalmente, torna-se valor internacional.

Quando fez essa análise no contexto nacional, Marx usou a expressão “trabalho potenciado”; agora, no contexto internacional, fala em um trabalho que “conta como [trabalho] mais intensivo”; mas o sentido das duas formulações é claramente idêntico. Assim, também no contexto da concorrência internacional, os capitalistas dos países mais produtivos ganharão uma mais-valia extra no plano internacional. A diferença é que no plano internacional não há tendência à generalização do progresso técnico, ou há apenas uma tendência muitíssimo mais lenta. Os ganhos de mais-valia extra, então, tendem a ser mais duradouros.

Marx não menciona em qual proporção o trabalho mais produtivo no plano internacional conta como mais intensivo e, logo, produz mais valor no mesmo tempo. Entretanto, no caso que estamos considerando, da concorrência internacional na produção das mesmas mercadorias, há uma interpretação natural, necessária para preservar a lógica de que quantidades de trabalho representadas em quantidades iguais da mesma mercadoria são socialmente reconhecidas (enquanto quantidades de trabalho abstrato) como iguais. Se, em um tempo de trabalho físico (concreto) igual, o capitalista que tem a produtividade média em um país produz, por exemplo, o dobro ou o triplo da quantidade de uma determinada espécie de mercadoria que outro, produzirá também o dobro ou o triplo de valor internacional. Os valores internacionais de uma unidade de cada espécie de mercadoria serão, assim, iguais (desconsiderando aqui, para simplificar, eventuais questões vinculadas a custos de transporte e outras semelhantes que, do ponto de vista de Marx, entram também na determinação do valor). Aliás, é o que se espera a partir do funcionamento do mercado.

Passemos então à análise do segundo caso, o da comparação do tempo de trabalho necessário à produção de uma mercadoria (chamemos de mercadoria X) produzida em um único país (chamemos de país A), com o tempo de trabalho necessário à produção de outras mercadorias, produzidas em outros países. Em qual proporção o tempo de trabalho necessário à produção da mercadoria X no país A corresponderá aos tempos de trabalho necessários à produção de outras mercadorias em outros países?

Uma solução simples seria tomar o fator pelo qual o trabalho realizado no país A na produção de uma mercadoria produzida também em outros países se compara com o trabalho realizado em outros países na produção da mesma mercadoria. É preciso, porém, levar em conta que as vantagens de produtividade que países com maior desenvolvimento tecnológico têm em relação a países menos desenvolvidos não obedecem à mesma proporção para todas as mercadorias. O progresso técnico é diferenciado. Assim, supondo que A seja (em geral) um país mais produtivo que B, o valor produzido em uma hora de trabalho em A corresponderá ao valor produzido em uma hora de trabalho em B multiplicado por um fator diferente para cada espécie de mercadoria.

As produtividades do trabalho variam internacionalmente de forma distinta para cada mercadoria; a formação de uma escala internacional de produtividades

médias *nacionais* do trabalho deverá ser muito mais complexa do que a formação de uma escala internacional de intensidades do trabalho (já que admitimos que há a tendência da homogeneização em cada país das intensidades de trabalho). É claro que sem a formação dessa escala internacional de produtividades nacionais ficaria difícil definirmos o valor internacional de mercadorias específicas produzidas apenas em um único país (ou em um grupo de países apenas).

Uma forma de contornar essa dificuldade foi usada por Arghiri Emmanuel. “Entre ramos diferentes, a produtividade do trabalho é incomensurável e o raciocínio sobre a diferença entre ‘valor’ nacional e ‘valor’ internacional não tem sentido” (Emmanuel, 1972, p.457). A frase resume seu raciocínio; sua conclusão é que, havendo essa incomensurabilidade, temos de considerar que as horas de trabalho dos diversos países são igualmente produtivas; o valor internacional (medido em tempo de trabalho socialmente necessário) é, então, o próprio valor nacional. Esse autor afirmou ainda que essa seria também a posição de Marx; na sua interpretação, os parágrafos do capítulo 20 do Livro I citados anteriormente referir-se-iam apenas ao caso da concorrência entre capitalistas de países distintos que *produzem as mesmas mercadorias* (ibidem, p.456).

Mas é difícil sustentar tal interpretação. No contexto da discussão feita por Marx no capítulo citado, em que o tema central é a diversidade dos salários nacionais e em que são levados em conta níveis distintos de produtividade *por países*, faria pouco sentido a referência apenas ao caso do trabalho que produz mercadorias objeto da concorrência internacional. Faz muito mais sentido pensar que, para Marx, é possível encontrar uma escala internacional unificada de produtividades médias por país, considerando tanto a produção das mercadorias específicas de cada um quanto as que são objeto de concorrência internacional, ainda que a igualação no mercado do valor destas últimas mercadorias exija escalas diferenciadas, uma para cada.

Há um argumento importante nessa direção: mesmo havendo diferenciação na força do progresso técnico para cada mercadoria, há também *uma evolução tecnológica geral de cada país*, determinada, por exemplo, pela difusão do conhecimento técnico-científico, pelo grau geral da educação e da qualificação dos trabalhadores, pelo progresso da infraestrutura. Nesses aspectos, é todo o trabalho realizado no país – no espaço econômico unificado em que o aumento da produtividade se dá – que se torna mais produtivo. Se, de um lado, a evolução da produtividade para cada mercadoria é distinta, há, por outro lado, uma tendência geral comum.

O problema do cálculo de uma escala internacional unificada de produtividades médias por país pode ser formulado de uma maneira análoga (ainda que mais complexa) ao cálculo de uma escala internacional de produtividades para capitalistas de diversos países que produzem a mesma mercadoria. No cálculo para uma mercadoria, os valores internacionais de unidades dessa mercadoria produzidas em países distintos devem ser iguais; esse critério permite encontrar o

fator pelo qual a hora de trabalho concreto do país mais avançado produzirá mais valor internacional. Para encontrarmos produtividades médias por país, podemos substituir a unidade de uma mercadoria por uma cesta<sup>16</sup> representativa do conjunto das mercadorias. O fator que procuramos é o que expressa a proporção em que o país mais produtivo produz numa hora de trabalho concreto maior quantidade dessas cestas, fazendo que os valores internacionais de tal cesta sejam iguais.

Ora, hoje em dia dispomos de um cálculo bastante conhecido que permite encontrar o fator que iguala o *preço* em uma moeda de referência internacional (o dólar estadunidense) de uma cesta representativa de mercadorias. É a taxa de câmbio que estabelece a *paridade de poder de compra* (mais conhecida na sua sigla em inglês, PPP, *Purchasing Power Parity*) entre as moedas dos diversos países.<sup>17</sup> Não é a mesma coisa que uma taxa que estabeleça a igualdade *em valor*, mas se aproxima o suficiente disso para poder servir de *proxy*<sup>18</sup> dela.

Por outro lado, a igualdade dos valores (ou dos preços) da cesta de bens não é estabelecida de forma simples a partir do mercado, tal como acontece para a mercadoria individual, já que parte significativa das mercadorias que a compõem não é transacionada internacionalmente. Mas é possível argumentar que o mercado age nesse sentido, fazendo que, aproximadamente, a hora de trabalho média em cada país produza o mesmo valor no plano internacional. Isso não será exato, pela já mencionada vantagem relativa distinta nas produtividades para mercadorias distintas. Mas, apesar disso, é uma interpretação bastante razoável de um caminho, coerente com a teoria do valor de Marx, para estabelecer a escala internacional em que o trabalho concreto dos países mais produtivos produz mais valor.<sup>19</sup>

### **Intercâmbio desigual como desigualdade na produção de valor**

O termo intercâmbio desigual tem sido usado no sentido de ganhos e perdas no comércio internacional a partir das desigualdades entre, de um lado, países com clara superioridade em termos de tecnologia e, conseqüentemente, de produtividade e, de outro, países com clara inferioridade.

Dois tipos de situações diferentes costumam receber essa designação.

Curiosamente, a situação que mais tem atraído a atenção dos autores que se dedicam a esse tema não se refere propriamente à desigualdade *no intercâmbio*,

---

16 “Cesta de mercadorias” é um termo usual entre economistas para fazer referência a um conjunto de mercadorias.

17 Cálculos com base na PPP são amplamente utilizados em comparações entre países; não cabe fazer aqui um exame mais detalhado de como eles são feitos.

18 Variável *proxy* é uma variável mais fácil de ser obtida, que se relaciona suficientemente com outra (mais difícil de obter) para poder representá-la.

19 Outros autores já recorreram aos cálculos em termos de paridade de poder de compra para fazer comparações internacionais do valor de mercadorias produzidas em países de nível de produtividade muito diferente. Veja-se, por exemplo, Köhler (1998), artigo também interessado no tema do intercâmbio desigual. Há, entretanto, diferenças importantes entre o tratamento dado a essa questão por Köhler e o dado por este artigo.

mas sim aos ganhos e perdas a partir da diferença na produção de valor internacional pelo trabalho concreto de cada país. Após a análise da formação dos valores internacionais das mercadorias, o mecanismo desses ganhos e perdas fica razoavelmente claro. Quando mercadorias produzidas por um país com menor desenvolvimento tecnológico passam a concorrer com mercadorias produzidas em países de maior desenvolvimento tecnológico, uma espécie de redutor é aplicado ao valor produzido por seus trabalhadores. E se o progresso tecnológico nesse país for mais lento, esse redutor se amplia. O trabalho realizado nos países produtivamente mais atrasados é, portanto, desvalorizado. Os capitalistas nesses países sofrem perdas – apropriam-se de menos valor e, conseqüentemente, de menos mais-valia, em relação ao tempo de trabalho dos seus assalariados.

Tudo isso é mais claro para o trabalho realizado na produção de mercadorias para exportação, ou na produção de mercadorias produzidas para o mercado interno que passam a sofrer a concorrência de mercadorias importadas. Mas, como vimos, podemos interpretar que coisa semelhante acontece também com as mercadorias produzidas para exportação que não sofrem concorrência de similares.

Inversamente, o trabalho realizado nos países mais desenvolvidos tecnologicamente tende a ser supervalorizado, produz mais valor por tempo concreto de trabalho. Os capitalistas desses países têm ganhos no comércio internacional, apropriam-se de mais valor e, conseqüentemente, de mais mais-valia.

As perdas e ganhos a partir das desigualdades internacionais são bem reais e se originam do desenvolvimento do comércio internacional. Isso justifica falar em intercâmbio desigual. Entretanto, não há propriamente *intercâmbio* desigual, no sentido de que os ganhos e perdas não ocorrem no momento da troca; ocorrem, como vimos, no momento da produção. Por isso, não se pode falar em transferência de valor entre os países. Aliás, os ganhos e perdas de uns não compensam os ganhos e perdas de outros, o que deveria acontecer se o caso fosse de transferências de valor. Como vimos, o valor social em um país e, da mesma maneira, o valor internacional (que é uma extensão do valor social para países distintos) não se estabelecem obrigatoriamente como uma média matemática qualquer dos valores individuais. No limite, podem coincidir com o maior valor individual ou com o menor. Na primeira hipótese, ninguém perderia, e todos os que não estivessem na pior posição ganhariam; na segunda hipótese, ninguém ganharia, e todos os que não estivessem na melhor posição perderiam.

Marini trata esses ganhos e perdas como transferências de valor (2000, p.177), o que, segundo a exposição feita neste artigo, não é correto. No entanto, isso não tem *nenhuma* consequência negativa sobre o conjunto de sua argumentação. O que é importante para ela é a existência de ganhos e perdas (do ponto de vista dos países dependentes, naturalmente, o que há são perdas), e não esses ganhos ou perdas se explicarem como transferências de valor.

Antes de passar ao outro caso de intercâmbio desigual, convém salientar uma consequência que pode ser especialmente destrutiva para países retardatários tec-

nologicamente: toda difusão de progresso técnico implica uma *reavaliação dos estoques* existentes das mercadorias cuja produção é afetada, de modo direto ou indireto. Isso é especialmente importante para os estoques de *capital*, ou seja, de mercadorias que funcionam como meios de produção (que podem sofrer o que Marx chamava de *obsolescência moral*). Isto é: se, como vimos, a aceleração do progresso técnico pode provocar um empobrecimento de setores retardatários tecnicamente, esse empobrecimento é agravado por não se referir apenas à capacidade presente de produção, ou seja, por incluir a perda de riqueza já acumulada (perda no estoque de capital).

### **Intercâmbio desigual como diferenças entre preços e valores**

Passando então à segunda situação que é caracterizada como intercâmbio desigual: tratam-se de transferências de valor na circulação, de desvios dos preços internacionais efetivos em relação aos valores internacionais. Nesse caso, sim, há propriamente *intercâmbio* desigual.<sup>20</sup>

É necessário, entretanto, ir mais longe para caracterizar com maior precisão o que pode ser chamado de intercâmbio desigual nesse plano, no sentido de ganhos e perdas resultantes das desigualdades entre países com desigual desenvolvimento tecnológico. Como vimos, há diversos exemplos de transferências de valor no momento da venda – trocas desiguais – que são “normais”, isto é, que ocorrem no interior de um mesmo país, ou em relações entre países de desenvolvimento tecnológico semelhante. Ou seja, que não têm relação com o tipo de desigualdade entre países que caracteriza o intercâmbio desigual.

Um desses casos é o da transformação dos valores em preços de produção. Não há consenso entre os diversos autores quanto a se ela se verifica no plano internacional – ou seja, se há formação de preços de produção internacionais – ou se é verificada parcialmente;<sup>21</sup> mas o que importa aqui é assinalar que as transferências de valor que porventura acontecerem nesse processo não constituem propriamente intercâmbio desigual. Outro caso é o da compra com descontos por parte do capital comercial. Se esses descontos fazem parte da lógica geral das relações entre capitais industriais e capitais comerciais, tampouco se pode falar aqui em intercâmbio desigual.

O intercâmbio desigual entre países ocorrerá, então, se as transferências de valor forem suficientemente sistemáticas a favor ou contra um país e se, o que é

---

20 Emmanuel (1969) é um dos poucos autores que define o intercâmbio desigual exclusivamente a partir das diferenças entre preços e valores internacionais – na sua argumentação, as que importam são as provocadas pela existência de salários mais baixos nos países dependentes. Ainda que em certos casos este raciocínio se aplique, a generalização que ele faz, bem como sua explicação geral das diferenças de salários e, mais ainda, as conclusões políticas extraídas por ele de sua análise, são muito questionáveis.

21 Marini acredita que a partir da etapa imperialista do capitalismo há formação internacional de preços de produção (2000, p.158).



mais importante, elas se explicarem pelas desigualdades entre países avançados e países atrasados tecnologicamente.

Uma explicação fundamental das desigualdades entre preços internacionais e valores internacionais é a existência de uma taxa de câmbio corrente que leva a preços inferiores aos valores internacionais nos países dependentes e superiores nos países centrais. Embora a determinação das taxas de câmbio seja muito complexa e reflita, numa medida apreciável, movimentos de capitais, podemos dizer que ela depende basicamente das produtividades dos diversos países no setor de mercadorias comercializadas internacionalmente (*tradables*). Em geral, o crescimento da produtividade no setor de mercadorias não comercializadas internacionalmente (*non-tradables*), no qual os serviços têm grande participação, é muito mais lento do que no setor de *tradables*; isso faz que a diferença entre a produtividade no setor de *tradables* (maior) e a produtividade no setor de *non-tradables* (menor) cresça quando o nível de produtividade de um país se eleva. Essa é a razão do afastamento das taxas de câmbio correntes e da taxa PPP nos países dependentes. À medida que a produtividade de um país cresce, seu nível de preços cresce também, e sua taxa de câmbio tende, portanto, a se apreciar. Esse fato é chamado na literatura econômica de *efeito Harrod-Balassa-Samuelson* (Obstfeld e Rogoff, 1996, p.210-4).

Como vimos, no caso de mercadorias específicas de cada país (e o argumento pode ser estendido para mercadorias específicas de grupos de países), podemos argumentar que seu valor internacional depende da produtividade média relativa do país, considerando-se o conjunto de suas mercadorias, e não apenas os *tradables*. Logo, as taxas de câmbio correntes tendem a levar a preços internacionais inferiores.

Um processo semelhante ocorre com os salários: nos países mais atrasados, eles tendem a ser mais baixos, tal como expressos internacionalmente, do que os que corresponderiam à diferença nas forças produtivas médias do trabalho de cada país. Pode acontecer, além disso, que em muitos casos eles sejam ainda mais baixos. Várias razões podem explicar essa possibilidade; por exemplo, um país mais atrasado, tendo mão de obra rural em processo de expulsão do campo, pode ter um exército industrial de reserva maior. O rebaixamento adicional dos salários pode ser usado para aumentar a competitividade dos produtos de exportação, levando então a uma queda adicional dos seus preços. Marx fez referência à possibilidade de uma redução dos salários desse tipo (1988b, p.131), referência essa citada por Marini (2000, p.177, nota 10).

Essa é uma maneira em que a hipótese de Emmanuel (intercâmbio desigual a partir de salários mais baixos nos países dependentes) pode ser aceita; não é necessário para isso compartilhar todo seu quadro teórico.

Outro fator de intercâmbio desigual é a necessidade para países mais atrasados de desvalorizarem sua moeda – o que implica subvalorizar suas horas de trabalho – para poder equilibrar seu balanço de pagamentos. Isso significa que sua inserção

no mercado mundial capitalista os obriga a ceder parte do valor produzido no país, vendendo mercadorias abaixo de seu valor internacional. Do mesmo modo, se um país pode vender suas mercadorias por um preço superior ao seu valor, por ter uma inserção mais favorável no comércio internacional (tendência superavitária no balanço de pagamentos, controle de sistemas de distribuição etc.), estará se apropriando de parte do valor produzido em outros países.

O intercâmbio desigual também pode ocorrer na venda de certos produtos semiacabados, ou mesmo acabados, por países dependentes. O preço de venda dos produtores de países mais atrasados pode ser baixo o bastante para permitir que capitais dos países mais adiantados se apropriem do grosso da mais-valia. Muitos dados recentes indicam que os ganhos obtidos por capitais dos países centrais por essa via e, do outro lado, as perdas nos países dependentes podem ser enormes. Michel Chossudovsky cita diversos exemplos disso; assim, uma empresa de vestuário compra uma camiseta desenhada em Paris por entre US\$ 3 e US\$ 4 em Bangladesh, no Vietnã ou na Tailândia, e a revende por um preço cinco a dez vezes maior (Chossudovsky, 1999, p.78-9).<sup>22</sup> O livro de Naomi Klein, *Sem logo*, abunda de exemplos semelhantes. E o que é mais importante: aproveitar esses tipos de ganho passou a ser uma estratégia central de diversas empresas, que mantém nos países de origem as atividades de *design*, *marketing* e centralização das vendas e deslocam a produção para o Terceiro Mundo (Klein, 2002).

Essa enorme desigualdade é explicada sobretudo pelo controle que a firma fundamentalmente *comercial* (comercial no sentido de que não produz de fato suas mercadorias) exerce sobre as firmas produtoras e sobre todo o circuito comercial.

Até aqui, tratamos do intercâmbio desigual a partir das diferenças econômicas. Naturalmente, se levarmos em conta que os países tecnicamente mais avançados são também imperialistas, e os tecnicamente mais atrasados são também dependentes, devemos incorporar na análise elementos mais especificamente políticos. Os países imperialistas podem forçar através de meios políticos a redução dos preços internacionais dos países dependentes, e isso amplia as possibilidades de intercâmbio desigual.

Sem pretender tratar de modo extenso desse tema, mencionemos apenas uma das maneiras em que os países dependentes têm perdido devido à sua dependência política e econômica. Como é amplamente conhecido, o Banco Mundial e o FMI

---

22 Chossudovsky faz uma observação importante, enquanto comenta outro exemplo: "O preço de varejo das mercadorias produzidas no Terceiro Mundo é com frequência até dez vezes maior que aquele pelo qual foram importadas. Desse modo, um 'valor agregado' correspondente é criado de modo artificial dentro da economia de serviços dos países ricos, sem que ocorra nenhum tipo de produção material. Esse valor é agregado ao PIB do país rico. Por exemplo, o preço do varejo do café é sete a dez vezes mais alto do que o FOB e aproximadamente vinte vezes o pago para o produtor rural no Terceiro Mundo (ver Tabela 3.1)" (Chossudovsky, 1999, p.77). Ou seja, o conhecido declínio do Terceiro Mundo no comércio mundial é, pelo menos em parte, falso: é exagerado pelo fato de os fluxos comerciais oficiais não contabilizarem o tipo de transferência de valor citado aqui.

têm imposto a diversos países que recorrem a eles as chamadas políticas de “ajuste estrutural”. Uma das suas consequências mais comuns é a obrigação de aumentar as exportações, para pagar tanto a dívida externa quanto as maiores importações que se seguem a políticas de abertura comercial. Uma vez que essas políticas são impostas mais ou menos ao mesmo tempo para países que têm características semelhantes, levam a que muitos tentem ampliar *simultaneamente* as vendas externas *dos mesmos produtos*. Obviamente, isso provoca uma queda drástica dos seus preços. Susan George e Fabrizio Sabelli analisam de forma detalhada como isso aconteceu, sobretudo para países africanos, desde os anos 1980, no quadro da crise da dívida externa (George e Sabelli, 1994, p.93-113). Michel Chossudovsky (1999) e Éric Toussaint (2002), entre outros, também analisam esse processo.

Essas quedas dos preços por razões de política econômica constituíram em algumas décadas uma das principais variantes do intercâmbio desigual. Os preços ficaram muito abaixo de seus valores. Além disso, o esforço excepcional de exportar leva a uma depreciação adicional da taxa de câmbio, ampliando a perda comentada anteriormente: além de vender muito barato, os países presos nessa armadilha são obrigados a comprar ainda mais caro.

Fica caracterizada, assim, a existência de amplas possibilidades de *intercâmbio desigual de valor* no comércio internacional, em favor dos países tecnicamente mais avançados e em detrimento dos países tecnicamente mais atrasados.

Toda essa discussão teórica não dispensa, é claro, a avaliação das implicações práticas do intercâmbio desigual. Sem pretender entrar nesse tema aqui, cabe fazer uma observação final. A conjuntura econômica atual tem propiciado uma situação excepcionalmente favorável no comércio internacional para os países dependentes e, em particular, para o Brasil (principalmente com a elevação dos preços das *commodities*). As taxas de câmbio correntes têm permitido que as moedas dos países dependentes venham tendo um valor mais alto que o usual, e ainda assim, em geral, sem grandes déficits na conta corrente do balanço de pagamentos.<sup>23</sup> Ainda assim, as taxas de câmbio correntes subestimam o valor dessas moedas em relação ao que deveriam valer segundo a PPP. Isso é, como vimos antes, uma indicação de que está havendo alguma perda vinculada ao intercâmbio desigual.

### **Uma polêmica em torno do intercâmbio desigual**

À guisa de conclusão, é interessante fazer um breve comentário da crítica de Serra e Cardoso a Marini a propósito do intercâmbio desigual, e da resposta de Marini, para depois dizer alguma coisa sobre a importância do tema.

A crítica mais severa de Serra e Cardoso ao uso por Marini do argumento do intercâmbio desigual está na seguinte passagem:

---

<sup>23</sup> É verdade que a situação do balanço de pagamentos brasileiro já está deixando de ser cômoda, mas ela ainda é menos desfavorável do que em diversos outros momentos.

Em primeiro lugar, não entraremos aqui no problema da *transferência* de valor através do comércio exterior, assunto muito complicado que Marini dá, com ligeireza, por resolvido. Que a questão não é simples o demonstra, entre outros, o fato de que não havendo mobilidade da força de trabalho fica difícil estabelecer-se, em escala internacional, o conceito de tempo de trabalho socialmente necessário, o qual, por sua vez, é crucial como requisito para a operação da lei do valor. [...] O erro central da análise, não sujeito às controvérsias que suscita a questão assinalada no parágrafo acima sobre se a lei do valor opera em escala internacional, consiste em supor, e não haveria por que fazê-lo, que o aumento da produtividade na produção de bens manufaturados nos países centrais implica *na redução da taxa de lucro na periferia*. (Serra e Cardoso, 1979, p.49)

Como em outros lugares de seu texto, Serra e Cardoso procuram ser mordazes, desqualificando os raciocínios de Marini. Este acha curiosa a decisão dos dois autores de não entrar no tema da transferência de valor através, ou a partir, do comércio exterior, e com razão; de fato, eles não apenas não entram no tema da transferência de valor como, dessa maneira evitam qualquer discussão do tema do intercâmbio desigual propriamente dito. Antes dos parágrafos citados, ocuparam-se fundamentalmente da discussão da tese da deterioração dos termos de intercâmbio, tema relacionado com o intercâmbio desigual, mas claramente distinto dele. Marini diz corretamente, por exemplo, que a questão da mobilidade internacional da força de trabalho não é condição para a vigência da lei do valor, e também que Serra e Cardoso mostram ter um conhecimento muito rudimentar da teoria do valor (Marini, 2000, p.178-80). No entanto, parece-me que sua resposta nesse ponto não foi inteiramente satisfatória.

Uma razão disso é o fato de ele não distinguir entre as duas situações em que se costuma falar de intercâmbio desigual, como foi exposto antes. No caso de que ele se ocupa, a questão fundamental não é a de transferência de valor. Mas mais importante, a meu juízo, é que há formas mais claras e mais fortes de fundamentar sua posição criticada por Serra e Cardoso, ou seja, a posição segundo a qual *o aumento da produtividade na produção de bens manufaturados nos países centrais implica, sim, a redução da taxa de lucro na periferia*. Como vimos, o que torna desnecessário repetir aqui o argumento, esse aumento na produtividade nos países centrais leva à diminuição do valor internacional das mercadorias produzidas na periferia, desvaloriza o trabalho aí realizado e, conseqüentemente, reduz a produção de valor *e de mais-valia*; logo, reduz, sim, a taxa de lucro.

A contra-argumentação de Marini (ibidem, p.179-80) se centra no desconhecimento por parte de Serra e Cardoso de que movimentos de preços implicam em movimentos do valor. Trata-se de um argumento correto, mas que não toca no que é mais importante nesse contexto – a desvalorização do trabalho na periferia, isto é, a redução de sua capacidade de produzir valor (valor internacional) a partir do atraso tecnológico.

A crítica de Serra e Cardoso teve muita influência no Brasil. Uma autora que, anos depois, procurou repensar a dependência, chegou a referir-se a ela como “uma crítica arrasadora e definitiva às posições de Marini” (Goldenstein, 1994, p.34). Não poderia haver juízo mais equivocado.

### Referências bibliográficas

- AMIN, Samir. *L'accumulation à l'échelle mondiale*. Paris: Éditions Anthropos, 1970.
- . *Le développement inégal*. Paris: Éditions de Minuit, 1973.
- CARDOSO, Fernando Henrique. *As ideias e seu lugar*. Petrópolis: Vozes, 2ª edição, 1993.
- CHOSSUDOVSKY, Michel. *A globalização da pobreza*. São Paulo: Moderna, 1999.
- EMMANUEL, Arghiri. *L'échange inégal*. Paris: Librairie François Maspéro, 1969.
- Tradução ao espanhol, em edição ampliada: *El intercambio desigual*. Cidade do México: Siglo XXI, 1972.
- . “Apêndice: algunos puntos acremente controvertidos”. In: EMMANUEL, Arghiri. *El intercambio desigual*. Cidade do México: Siglo XXI, 1972, p.424-63.
- FURTADO, Celso. *A pré-revolução brasileira*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.
- GEORGE, Susan; SABELLI, Fabrizio. *Crédits sans frontières: la religion séculière de la Banque mondiale*. Paris: La Découverte, 1994.
- GOLDENSTEIN, Lídia. *Repensando a dependência*. São Paulo: Paz e Terra, 1994.
- KLEIN, Naomi. *Sem logo: a tirania das marcas em um planeta vendido*. Rio de Janeiro: Record, 2002.
- KÖHLER, Gernot. “The Structure of Global Money and World Tables of Unequal Exchange”, *Journal of World-Systems Research*, 4 (2), outono de 1998.
- MANDEL, Ernest. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Nova Cultural, 1985 (1ª edição, em alemão, 1972).
- MARINI, Ruy Mauro. *Subdesarrollo y revolución*. 8ª edição (1ª edição 1969), Cidade do México: Siglo XXI, 1977.
- . “Dialética do desenvolvimento capitalista no Brasil”. In: MARINI, Ruy. *Dialética da dependência: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini*. Petrópolis: Vozes, 2000, p.11-103.
- . *Dialéctica de la dependencia*. México: Ediciones Era, 1973. (Edição brasileira: “Dialética da dependência” e “Em torno da *Dialéctica da dependência*”. In: MARINI, Ruy Mauro. *Dialéctica da dependência: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini*. Petrópolis: Vozes, 2000, p.105-65).
- . “Subdesarrollo y revolución”. In: MARINI, Ruy Mauro. *Subdesarrollo y revolución*. 8ª edição (1ª edição 1969), Cidade do México: Siglo XXI, 1977, p.3-26.
- . “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”, *Cuadernos Políticos*, n.12, abril-junho de 1977, p.20-39.
- . “Las razones del neodesarrollismo”, *Revista Mexicana de Sociología*, número extraordinário, 1978. (Edição brasileira: MARINI, Ruy Mauro. *Dialéctica da dependência: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini*. Petrópolis: Vozes, 2000, p.167-241).
- . “El ciclo del capital en la economía dependiente”. In: OSWALD, Úrsula (org.). *Mercado y dependencia*. México: Nueva Imagen, 1979a.

- MARINI, Ruy Mauro. “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, *Cuadernos Políticos*, n.20, 1979b, p.18-39.
- . “Processo e tendência da globalização capitalista”. In: MARINI, Ruy Mauro; MILLÁN, M. (coord.). *La teoría social latinoamericana*. México: UNAM, 1996. (Edição brasileira: MARINI, Ruy Mauro. *Dialética da dependência: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini*. Petrópolis: Vozes, 2000, p.269-95).
- . *Dialética da dependência: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini*. Petrópolis: Vozes, 2000.
- MARX, Karl. *O capital*. Livro I, v.I. São Paulo: Nova Cultural, 3ª edição, 1988a.
- . *O capital*. Livro I, v.II. São Paulo: Nova Cultural, 3ª edição, 1988b.
- . *O capital*. Livro III, v.IV. São Paulo: Nova Cultural, 3ª edição, 1988c.
- OBSTFELD, Maurice; ROGOFF, Kenneth. *Foundations of International Macroeconomics*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1996.
- SERRA, José; CARDOSO, Fernando Henrique. “Desventuras da dialética da dependência”, *Estudos Cebrap*, n.23, 1979. (Originalmente publicado na *Revista Mexicana de Sociologia* em 1978).
- TOUSSAINT, Éric. *A bolsa ou a vida. A dívida externa do Terceiro Mundo: as finanças contra os povos*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.