

GIOVANNI ARRIGHI

O LONGO SÉCULO XX



CONTRAPONTO

GIOVANNI ARRIGHI



A América do Norte e a Europa Ocidental ainda ditam as ordens no alto comando da economia mundial. Mas, no que concerne à expansão material dessa economia, o capitalismo do Leste Asiático já tomou a liderança. Essa tensão entre a potência financeira de velhos centros e a vitalidade produtiva de centros emergentes tem marcado, ao longo da história moderna, as fases de deslocamento das hegemônias e o fim de diferentes "ciclos sistêmicos de acumulação".

Que forças estão em vias de precipitar a crise terminal do atual regime de acumulação em escala mundial, e em que prazos devemos esperar que ela ocorra, fazendo com que o "século americano" — o "longo século XX" — chegue ao fim? Poderá a nação mais endividada do mundo manter-se como primeira potência? Uma nação insular, hoje militarmente insignificante e muito distante dos centros tradicionais, terá fôlego para liderar uma reorganização global do poder? Que vias de desenvolvimento alternativo estão ao alcance da economia mundial?

Giovanni Arrighi é doutor em economia e catedrático de sociologia em SUNY-Binghamton (EUA). Com este livro, recebeu o prêmio "Distinguished Scholarship" da American Sociological Association em 1995.



EPILOGO

PODE O CAPITALISMO SOBREVIVER AO SUCESSO?

Cerca de cinquenta anos atrás, Joseph Schumpeter propôs a dupla tese de que “o desempenho atual e futuro do sistema capitalista é tal que nega a idéia de seu desmoronamento sob o peso do fracasso econômico”, mas “seu próprio sucesso mina as instituições sociais que o protegem e, inevitavelmente, cria condições em que ele não conseguirá sobreviver” (Schumpeter, 1954, p. 61). Por mais estranho que possa parecer hoje em dia, a menos plausível das duas afirmações, quando essa dupla tese foi proposta, era a primeira, e não a segunda. O capitalismo como sistema mundial achava-se então imerso em uma das mais sérias crises de sua história, e a questão mais pertinente parecia ser: não se ele sobreviveria, mas através de qual combinação de reformas e revoluções ele viria a morrer (Arrighi, 1990b, p. 72).

Poucos se dispunham a apostar nas chances de que o capitalismo ainda tivesse vitalidade suficiente para gerar, por cerca de mais meio século, as mesmas taxas de crescimento econômico global que havia gerado no meio século anterior a 1928 — uma clara possibilidade histórica, na opinião de Schumpeter. A tese subjacente ao presente estudo é que a história poderá provar que Schumpeter estava certo, não uma vez, mas duas. Sua afirmação de que outra rodada estava perfeitamente ao alcance do capitalismo histórico provou-se acertada, é claro. Mas é provável que, no próximo meio século, mais ou menos, a história também comprove o acerto de sua afirmação de que cada rodada bem-sucedida cria condições que tornam a sobrevivência do capitalismo cada vez mais difícil.

O alvo principal da tese de Schumpeter era a opinião, dominante naquela época, de que a substituição da “competição perfeita” pelas “práticas monopolistas” — ou do capitalismo “competitivo” pelo “monopolista”, como dizem os marxistas — enfraqueceria a capacidade fundamental, que o capitalismo demonstrara antes, de superar suas crises recorrentes e gerar, ao longo do tempo, grandes aumentos da renda total e da renda *per capita*. Contrariando essa opinião, Schumpeter afirmou que a “competição perfeita” raramente havia existido na história e, de qualquer forma, não havia motivos para considerá-la um modelo de eficiência na promoção do crescimento econômico a longo prazo. Pelo contrário, um sistema formado por empresas dotadas de grandes e poderosas

unidades de controle tinha todas as supostas vantagens da “competição perfeita”, sem suas desvantagens.

Por um lado, a competição que realmente importava na promoção do crescimento a longo prazo — isto é, a competição decorrente “do novo produto, da nova tecnologia, da nova fonte de abastecimento, do novo tipo de organização” — era mais intensa na presença de grandes unidades empresariais do que em sua ausência. Por outro lado, as práticas restritivas a que as grandes empresas podiam recorrer, e de fato recorriam com mais facilidade e frequência do que as pequenas, baseavam-se no tipo de recursos necessários para garantir um “espaço (...) para o planejamento a longo prazo”, e para proteger as empresas da “desorganização temporária do mercado”. Por conseguinte, “limitações ao livre comércio” (...) podem, no final das contas, produzir uma expansão não apenas mais sistemática da produção total, como também maior do que a que seria assegurada por um avanço inteiramente descontrolado, que não tem como deixar de ser repleto de catástrofes” (Schumpeter, 1954, p. 84-95; 98-103).

Para Schumpeter, em outras palavras, as práticas “competitivas” e “restritivas” não eram aspectos mutuamente excludentes de estruturas de mercado opostas, mas os dois lados de um mesmo processo da destruição criada, que, em seu esquema, era o elemento essencial no que diz respeito ao capitalismo:

Não há mais paradoxo nisso do que em dizer que, *por serem* providos de freios, os automóveis rodam mais depressa do que fariam [sem eles]. (...) [As empresas] que introduzem novos produtos ou processos (...) ou que reorganizam parte ou a totalidade de uma indústria (...) são agressoras por natureza e mantêm a arma eficaz da competição. Só em casos raros sua entrada deixa de aprimorar a produção total em quantidade ou qualidade, tanto através do próprio método novo — mesmo que em momento algum ele seja plenamente aproveitado — quanto através da pressão que ele exerce sobre as firmas preexistentes. Mas esses agressores posicionam-se de tal forma que requerem, para fins de ataque e defesa, também outras armas além do preço e da qualidade de seus produtos, as quais, além disso, têm que ser estrategicamente manipuladas o tempo todo, de tal modo que, em qualquer momento considerado, eles parecem não estar fazendo outra coisa senão restringir sua produção e manter elevados os preços. (Schumpeter, 1954, p. 88-9, grifo no original)

Ao enfatizar o potencial de crescimento inerente ao capitalismo das grandes empresas, Schumpeter não queria afirmar que esse potencial seria necessariamente realizado. “Os anos trinta”, escreveu ele, “bem podem mostrar ter sido o último suspiro do capitalismo.” Em sua opinião, a Segunda Guerra Mundial, durante a qual ele estava escrevendo, tornava muito mais provável que essa possibilidade se materializasse, de fato, numa transição para o socialismo; ou de que a humanidade, como ele dizia, antes de “sufocar (ou se refestelar) na manorria (ou no paraiso) do socialismo”, “se inflamasse nos horrores (ou nas glórias) das

guerras imperialistas”. Tudo o que Schumpeter desejava deixar claro era que “não [haviam] razões puramente econômicas pelas quais o capitalismo não devesse ter outra rodada de sucesso” (Schumpeter, 1954, p. 163, grifos no original).

Quer concordemos ou não com os detalhes ou mesmo com as linhas gerais da tese de Schumpeter, não há dúvida de que, nos últimos cinquenta anos, o capitalismo das grandes empresas, apesar de todas as suas práticas restritivas, teve uma rodada tão bem-sucedida quanto qualquer outro tipo de capitalismo antes existente. Ao contrário das expectativas de Schumpeter, entretanto, o capitalismo das grandes empresas pôde demonstrar todo o seu potencial de crescimento por causa, justamente, dos horrores e glórias da Segunda Guerra Mundial. As grandes empresas aproveitaram a oportunidade, mas a oportunidade em si foi criada pelo grande aparelho de governo (norte-americano), que se tornou grande através da guerra e por causa dela, e que ficou ainda maior em resposta aos desafios lançados pela revolução comunista na Eurásia.

Escrevendo na mesma época que Schumpeter, Karl Polanyi concentrou-se mais no governo do que nas empresas e formulou uma tese que é uma bela complementação à de Schumpeter. Enquanto o alvo deste era a suposta superioridade de uma mitica era competitiva do capitalismo, o alvo de Polanyi foi a ideia otocentista de um mercado auto-regulador. Essa ideia, afirmou ele, implicava uma “perfeita utopia”:

Tal instituição não podia existir por nenhum período de tempo sem aniquilar a essência humana e natural da sociedade; ela teria destruído o homem fisicamente e transformado seu ambiente num deserto. Como era inevitável, a sociedade adotou medidas para se proteger, mas cada medida tomada prejudicava a auto-regulação do mercado, desorganizava a vida industrial e, com isso, punha a sociedade em perigo de uma outra maneira. Foi esse dilema que empurrou o desenvolvimento do sistema de mercado para uma trilha definida e acabou rompendo a organização social que se baseava nele. (Polanyi, 1957, p. 3-4)

Comentando as catástrofes sociais que acompanharam a derrocada final da ordem mundial otocentista na década de 1930, Polanyi (1957, p. 22) afirmou então que

[a] única alternativa a esse desastroso estado de coisas era a criação de uma ordem internacional, dotada de um poder organizado que transcendesse a soberania nacional. Essa opção, entretanto, estava inteiramente fora dos horizontes da época. Nenhum país da Europa, para não falar nos Estados Unidos, teria-se submetido a tal sistema.

Enquanto Polanyi escrevia, o governo Roosevelt já estava patrocinando a formação das organizações interestatais que prenunciavam essa ordem. Como se constatou, nem as organizações de Bretton Woods nem as das Nações Unidas, criadas em meados da década de 1940, foram efetivamente habilitadas a exercer as funções de governo mundial, que supostamente exerceriam na visão roosevel-

titana da ordem mundial do pós-guerra. Não obstante, o excepcional poderio mundial dos Estados Unidos no fim da Segunda Guerra Mundial permitiu ao próprio governo norte-americano exercer efetivamente essas funções por cerca de vinte anos.

Durante todo esse período, a idéia de um mercado auto-regulador foi rejeitada, em princípio e na prática, pelo governo norte-americano, cujas estratégias de poder passaram a se basear, ao contrário, em premissas radicalmente diferentes. Uma dessas premissas foi que os mercados mundiais só poderiam ser restabelecidos e ampliados se fossem conscientemente administrados por governos e grandes organizações empresariais. Além disso, a ação norte-americana pautou-se na premissa de um claro entendimento de que esse restabelecimento e expansão dos mercados mundiais, bem como a segurança e prosperidade nacionais dos Estados Unidos, exigiam uma redistribuição maciça da liquidez da economia norte-americana para o restante do mundo. Essa redistribuição fora originalmente concebida por Roosevelt como uma extensão de seu New Deal nacional ao mundo inteiro. Tal idéia revelara-se fora dos horizontes da época. Mesmo assim, a redistribuição materializou-se no governo Truman e nas administrações subsequentes, através da invenção e do habilidoso manéjo da Guerra Fria, como um meio altamente eficaz de obter o consenso do Congresso norte-americano para o exercício de funções de governo mundial nas esferas monetária e militar.

A prodigiosa expansão do comércio e da produção vivenciada pela economia mundial capitalista como um todo, de mais ou menos 1950 até cerca de 1970, durante a qual a ordem mundial da Guerra Fria de Truman permaneceu firmemente estabelecida, fornece uma sólida prova da afirmação de Schumpeter de que o potencial de crescimento do capitalismo das grandes empresas não era inferior a coisa alguma. Porém, também fornece uma vigorosa prova contrária da afirmação de Polanyi de que só quando os mercados mundiais são dirigidos é que podem gerar resultados positivos, e não desastrosamente negativos, e de que a própria existência de mercados mundiais, por qualquer intervalo de tempo, requer algum tipo de governo mundial. À luz dessas sólidas provas, talvez pareçam surpreendentes o súbito ressurgimento, na década de 1980, das crenças típicas do século XIX no mercado auto-regulador, bem como a redescoberta contemporânea das virtudes das pequenas empresas pelos teóricos da “especialização flexível” e da “informalização”. Essa tendência, contudo, não é tão bizarra nem tão anacrônica quanto parece à primeira vista. Aliás, ela se encaixa bem no padrão estabelecido há muito tempo, e inicialmente observado por Henri Pirenne, de faixas alternadas de “liberdade econômica” e de “regulação econômica” (ver capítulo 4).

É perfeitamente possível que o ressurgimento na década de 1980 de crenças, antes ultrapasadas, nos mercados livres e no individualismo seja o anúncio de mais uma longa oscilação do pêndulo de Pirenne em direção à “liberdade econômica”. O próprio sucesso dos mercados administrados, na promoção da ex-

panção econômica das décadas de 1950 e 1960, desorganizou as condições da “regulação econômica”; ao mesmo tempo, criou condições para a reprodução ampliada do capitalismo “informal” que foi típico dos séculos XVI e XIX. Como em todas as oscilações prévias, um impulso organizacional num sentido acarretou um impulso organizacional no sentido oposto.

Como afirmou Larissa Lomnitz com referência às economias nacionais, “[q]uanto mais um sistema social é burocraticamente formalizado, regulamentado e planejado, mas, ainda assim, incapaz de atender às necessidades sociais, mais ele tende a criar mecanismos informais que escapam ao controle do sistema”. Esses mecanismos informais “crescem nas brechas do sistema formal, vicejam em sua ineficiência e tendem a perpetuá-la, ao compensarem as deficiências e gerarem faixões e grupos de interesse dentro do sistema”. As economias formais criam sua própria informalidade, sobretudo porque, nas palavras de Richard Adams (1975, p. 60), “quanto mais organizamos a sociedade, mais resistente ela se torna à nossa capacidade de organizá-la” (Lomnitz, 1988, p. 43, 54).

O que é válido para as economias nacionais é válido *a fortiori* para as economias mundiais, que, por definição, abrangem múltiplas jurisdições políticas e, por isso, são mais difíceis de organizar, regulamentar e planejar burocraticamente. Entretanto, as tentativas de fazê-lo desempenharam um papel tão crucial na formação e expansão da economia mundial capitalista quanto a tendência oposta à “informalização”. O desenvolvimento exitoso do capitalismo veneziano, fortemente organizado e regulamentado, acarretou como tendência contrária a formação do capitalismo genovês, disperso, informalmente organizado e assim também regulamentado. A plena expansão do capitalismo genovês, por seu turno, provocou o ressurgimento, na Holanda, do capitalismo formalmente organizado e regulamentado, através da formação de poderosas companhias de comércio e navegação. E, à medida que a expansão dessas companhias atingiu seus limites, o capitalismo informal voltou a triunfar no imperialismo britânico de livre comércio, apenas para ser outra vez substituído pelo capitalismo formal dos altos escalões de governo e das grandes empresas norte-americanos.

Cada oscilação do pêndulo, originada nas disfunções de um impulso organizacional qualquer — à formalização ou à informalização —, ao tornar-se dominante, deu início a um novo balanço. O impulso “regulatório” do regime norte-americano desenvolveu-se em resposta às disfunções do impulso “desregulatório” do regime britânico. E portanto, é bem possível que o impulso “desregulatório” de hoje seja indicativo de uma nova oscilação da economia mundial capitalista para a “liberdade econômica”, como foi implicitamente previsto por Pirenne há oitenta anos.

Também é possível, contudo, que essa nova oscilação para a “liberdade econômica” seja ceifada na raiz pelas tendências opostas, provocadas por sua própria escala, intensidade e velocidade. Como mostrou nossa investigação, nenhuma

ma das oscilações do pêndulo de Pirenne levou as estruturas organizacionais da economia mundial capitalista de volta ao ponto em que estavam antes da oscilação precedente. Ao contrário, as estruturas que emergiram das sucessivas oscilações foram maiores e mais complexas do que as anteriores. Cada qual combinou traços das estruturas que havia substituído com traços daquelas que reviver. Além disso, a velocidade de cada oscilação — medida pelo tempo que cada regime levou para se formar, tornar-se dominante e atingir seus limites — aumentou sistematicamente, conforme a escala e o âmbito de ação dos principais agentes dos processos sistêmicos de acumulação de capital.

Na última seção do capítulo 3, atribuímos esse padrão à tendência de a acumulação capitalista de capital superar suas barreiras organizacionais inantes, por meios, nas palavras de Marx, “que recolocam essas barreiras em seu caminho em escala mais portentosa”. Historicamente, as crises de superacumulação que marcaram a transição de uma estrutura organizacional para outra também criaram condições para a emergência de agentes governamentais e empresariais, cada vez mais poderosos, capazes de solucionar tais crises através de uma reorganização da economia mundial capitalista em bases sempre maiores e mais amplas. Como antecipamos na Introdução, contudo, esse processo é necessariamente limitado no tempo. Cedo ou tarde, ele está fadado a atingir uma etapa em que a crise de superacumulação não consegue criar um agente suficientemente poderoso para recompor o sistema em bases maiores e mais amplas. Ou então, quando ele o faz, o agente que emerge da crise pode ser tão poderoso que põe fim à competição interestatal pelo capital circulante, que, desde o século XV, nas palavras de Weber, “tem criado as maiores oportunidades para o capitalismo ocidental moderno”.

Há sinais de que talvez tenhamos entrado nessa etapa. Por mais parcial que, na verdade, venha sendo a atual renovação do mercado mundial auto-regulador, ela já enunciou veredictos insuportáveis. Comunidades, países e até continentes inteiros, como no caso da África subsaariana, foram declarados “supérfluos”, desnecessários à economia cambiante da acumulação de capital em escala mundial. Combinado ao colapso do poderio mundial e do império territorial da União Soviética, o desligamento dessas comunidades e locais “supérfluos” do sistema de abastecimento mundial desencadeou inúmeras divergências, em sua maioria violentas, sobre “quem é mais supérfluo do que quem”, ou, de forma mais simples, sobre a apropriação de recursos que se tornaram absolutamente escassos. Geneticamente falando, essas divergências não foram diagnosticadas e tratadas como expressões da autoproteção da sociedade contra o rompimento de estilos de vida estabelecidos, sob o impacto da intensificação da competição no mercado mundial — o que, na maioria dos casos, é o que elas são. Ao contrário, foram diagnosticadas e tratadas como a expressão de ódios ancestrais ou de lutas de poder entre “valentes” locais, coisas que, na melhor das hipóteses, desempenharam apenas um papel secundário. Enquanto prevalecer esse tipo de diagnós-

tico e tratamento, é provável que a violência no sistema mundial como um todo saia cada vez mais do controle, mais do que já saiu, com isso criando problemas intratáveis da lei e da ordem para a acumulação de capital em escala mundial, como no *Império do caos*, de Samir Amin (1992).

A impossibilidade de conter a violência no mundo contemporâneo está estreitamente associada ao definhamento do moderno sistema de Estados territoriais como *locus* primário do poder mundial. Como foi afirmado no capítulo 1, a concessão de direitos de autodeterminação aos povos da Ásia e da África foi acompanhada pela imposição de restrições sem precedentes aos direitos efetivos de soberania dos Estados nacionais, e pela formação de expectativas igualmente sem precedentes sobre os deveres internos e externos ligados à soberania. Combinadas com a internalização dos processos de produção e de troca, em escala mundial, no âmbito organizacional das empresas transnacionais e com o ressurgimento dos mercados financeiros mundiais supra-estatais, essas restrições e expectativas sem precedentes traduziram-se em intensas pressões para realocar a autoridade dos Estados nacionais, tanto para cima quanto para baixo.

Nos últimos anos, a mais significativa pressão para realocar a autoridade para cima consistiu na tendência a barrar a escalada do caos sistêmico mediante um processo de formação de um governo mundial. De modo inteiramente não planejado e sob a pressão dos acontecimentos, as adormecidas organizações supra-estatais criadas pelo governo Roosevelt nos últimos anos da Segunda Guerra Mundial foram reativadas às pressas, para exercer as funções mais urgentes de governo mundial que o governo norte-americano não podia nem negligenciar nem desempenhar sozinho. Já durante o governo Reagan, e contrariando suas intenções originais, o FMI foi autorizado a funcionar no papel de “ministério das finanças mundiais”. No governo Bush, esse papel foi reforçado e, o que é mais importante, o Conselho de Segurança da ONU foi autorizado a exercer o papel de “ministério de policiamento mundial”. E, ao longo desses dois governos, as reuniões regulares do Grupo dos Sete tornaram esse órgão cada vez mais parecido com um comitê de administração dos assuntos comuns da burguesia mundial.

Enquanto essas organizações supra-estatais do governo mundial eram reativadas, o governo Bush falava com insistência cada vez maior na necessidade de criar uma nova ordem mundial, para substituir a extinta ordem norte-americana do pós-guerra. As ordens mundiais, todavia, são mais fáceis de destruir que de criar. Como se verificou, a crença aparentemente inabalável do governo Bush nos mercados auto-reguladores, e seu consequente descaído em relação à economia interna dos Estados Unidos, em face de uma recessão persistente, levaram à sua derrota nas eleições presidenciais de 1992. Mas os problemas que haviam conduzido à busca de formas interestatais de governo mundial persistiram. É provável que continuem a impelir o governo norte-americano na mesma direção, seja qual for a orientação do atual e dos futuros governos.

Saber se esse impulso logrará seus objetivos é uma questão inteiramente diferente. A própria extensão e gravidade da atual crise de superacumulação, bem como a alta velocidade com que ela se vem desdobrando, podem facilmente conduzir a uma situação em que a tarefa de criar estruturas de governo mundial minimamente eficazes ultrapasse a capacidade limitada dos Estados Unidos e de seus aliados. Esse resultado é ainda mais provável em vista de a crise vir sendo acompanhada por um deslocamento espacial do epicentro dos processos de acumulação de capital em escala mundial. Houve deslocamentos desse tipo em todas as crises e expansões financeiras que marcaram as transições de um ciclo sistêmico de acumulação para outro. Como sugeriu Prebisch, cada transição para um novo estágio do desenvolvimento capitalista implicou uma mudança na liderança dos processos de acumulação de capital em escala mundial. E, como sugeriu Brander, cada troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista refletiu a “vitória” de uma “nova” região sobre uma “antiga”. Ainda não está claro se estamos prestes a assistir a uma troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista e ao início de um novo estágio de desenvolvimento capitalista. Mas a substituição de uma região “antiga” (a América do Norte) por uma “nova” (o leste asiático) como o centro mais dinâmico dos processos de acumulação de capital em escala mundial já é uma realidade.

Numa primeira aproximação, o tamanho do grande salto do leste asiático nos processos de acumulação de capital pode ser avaliado pelas tendências retratadas na figura 21. Essa figura mostra os exemplos mais visíveis de “emparelhamento”, desde a Segunda Guerra Mundial, com o nível de renda *per capita* do “núcleo orgânico” da economia mundial capitalista. Como foi definido em outro texto, o núcleo orgânico compõe-se de todos os países que, mais ou menos no último meio século, ocuparam sistematicamente as posições mais elevadas na hierarquia global do valor adicionado e, em virtude dessa posição, estabeleceram (individual e coletivamente) os padrões de riqueza que todos os seus governos procuravam manter e que todos os outros governos buscavam atingir. Em linhas gerais, os membros do núcleo orgânico, durante o ciclo norte-americano, foram a América do Norte, a Europa Ocidental e a Austrália (Arrighi, 1990a; Arrighi, 1991, p. 41-2).

O “emparelhamento” do Japão é, sem sombra de dúvida, o mais contínuo e espetacular de todos. Certamente, a trajetória japonesa das décadas de 1940 e 1950 é assombrosamente semelhante às trajetórias alemã e italiana: na década de 1950, todas recuperaram mais ou menos o que haviam perdido na de 1940. No entanto, a partir da década de 1960, o emparelhamento japonês avançou muito mais depressa do que o de seus ex-aliados do Eixo. Em 1970, o PIB *per capita* japonês havia superado o italiano; em 1985, havia superado o alemão; e, logo depois, superou o do núcleo orgânico como um todo.

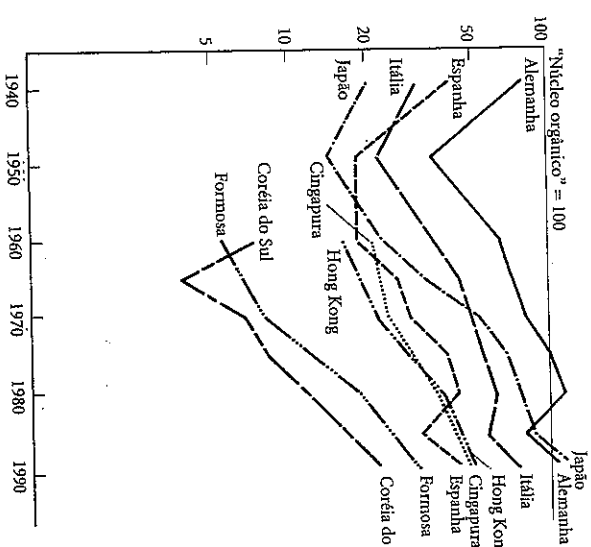


Figura 21. Ascensão do leste asiático numa visão comparativa. PIB *per capita* do “núcleo orgânico” = 100. (Fonte: Woytinsky e Woytinsky, 1953; Banco Mundial, vários anos; Conselho de Planejamento Econômico, 1977, 1982, 1988)

A figura 21 também mostra que o “milagre econômico” regional (do leste asiático) só começou realmente na década de 1970, isto é, depois da crise sinizadora do regime de acumulação norte-americano. Na década de 1960, a Coreia do Sul ainda era um “deficiente de guerra” entre os países de baixa renda, como costumava chamá-la o pessoal da Agência de Desenvolvimento Internacional em meados da década (Cummings, 1993, p. 24). E, embora o PIB *per capita* sul-coreano tenha aumentado rapidamente na segunda metade dessa década, ele não recuperou as perdas (em relação ao norte-americano) dos cinco anos precedentes. As duas cidades-Estados, Hong Kong e Cingapura, saíram-se melhor, mas não melhor do que Estados muito maiores, com nível intermediário de renda, fora do leste asiático, como a Espanha. Dentre os futuros Quatro Tigres, ou Gangue dos Quatro, Formosa foi quem se saiu melhor na década de 1960, mas continuou bem-inserida nos limites da camada de baixa renda da economia mundial. *Grosso modo*, somente o desempenho do Japão foi excepcional pelos padrões mundiais durante essa década. Como no modelo dos “gansos voadores” de Kaname Akamatsu (Kojima, 1977, p. 150-1), a arrancada do grande salto à frente japonês antecedeu e liderou a arrancada regional. Só na década de 1970, mas sobretudo na de 1980,

com a crise dos esforços de desenvolvimento em todos os outros lugares do mundo, foi que a “excepcionalidade” do leste asiático começou a emergir com toda a sua clareza (Arrighi, 1991; Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993).

Como friso Bruce Cumings (1987, p. 46), os miliares econômicos do Japão, Coreia do Sul e Formosa só podem ser compreendidos se prestarmos a devida atenção à “unidade e integridade fundamentais do esforço regional neste século”. Concentrando-se na expansão industrial, Cumings considerou o “impulso longo” do crescimento industrial japonês após 1955 como apenas ligeiramente mais exitoso que o “impulso longo” anterior, da década de 1930, que promovera originalmente a industrialização maciça das colônias do Japão:

O Japão figura entre as pouquíssimas potências imperialistas que instalaram modernas indústrias pesadas em suas colônias: siderurgia, indústria química e instalações hidrelétricas na Coreia e na Manchúria, e produção de automóveis nesta última por algum tempo. (...) Em 1941, o emprego fabril, incluindo a mineração, somou 181 mil operários em Formosa. A indústria cresceu a uma taxa média anual de cerca de 8% durante a década de 1930. O desenvolvimento industrial foi muito maior na Coreia. (...) Em 1940, 213 mil coreanos trabalhavam na indústria, excluindo a mineração e sem contar as centenas de milhares de coreanos que migraram para o trabalho nas fábricas ou nas minas, no Japão propriamente dito e na Manchúria. O valor líquido da mineração e da indústria cresceu 266% entre 1929 e 1941. Em 1945, a Coreia tinha uma infra-estrutura industrial que, apesar de claramente voltada para os interesses da metrópole, situava-se entre as mais bem-desenvolvidas do Terceiro Mundo. (Cumings, 1987, p. 55-6)

Como vimos argumentando ao longo deste estudo, as taxas da expansão industrial, ou, a rigor, da produção num sentido estrito, são indicadores pouco fidedignos do sucesso ou fracasso das nações na luta pela vantagem competitiva numa economia mundial capitalista. Da Inglaterra de Eduardo III à Alemanha de Bismarck, ou mesmo à Rússia de Stalin, a expansão industrial em si, por mais rápida que tenha sido, nunca ajudou muito a elevar a hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista. Historicamente, na falta de outros ingredientes mais essenciais, a industrialização rápida não se traduziu numa redução equiparável das defasagens existentes em termos de valor adicionado. Pior que isso, traduziu-se mais de uma vez em terríveis desastres nacionais.

Foi o caso, como já afirmamos, da espetacular expansão industrial da Alemanha Imperial do fim do século XIX e início do século XX; e foi o caso, podemos acrescentar agora, da expansão industrial menos espetacular mas muito significativa do Japão e de sua hinterlândia colonial na década de 1930. Apesar de toda a sua industrialização, o Japão continuava a ser, quando da eclosão da Segunda Guerra Mundial, uma nação de renda intermediária, com um PIB *per capita* de cerca de 1/5 do existente no núcleo orgânico — numa posição econômica que

em nada diferia da que ele já havia atingido antes do esforço de industrialização da década de 1930. Pelo que nos podem dizer os poucos dados disponíveis, a Coreia e Formosa não se saíram melhor do que isso, ou talvez tenham-se saído pior. A industrialização rápida e a maior exploração deixaram essas colônias apisonadas na camada de baixa renda, com um PIB *per capita* bem abaixo de 10% do que havia no núcleo orgânico (estimativas baseadas em dados fornecidos por Zimmerman, 1962; Bairoch, 1976b; Madison, 1983).

A industrialização rápida, é claro, transformou o Japão numa potência militar mais do que respeitável. Esta fora a verdadeira finalidade do impulso de industrialização. Mais uma vez, porém, como no caso da Alemanha Imperial e, depois, nazista, todos os benefícios diferenciais de poderio militar e político mundiais obtidos pelo Japão em virtude da industrialização rápida transformaram-se num imenso prejuízo, assim que começaram a interferir nos objetivos de poder das hegemonias em declínio (britânica) e em ascensão (norte-americana). Como observou o próprio Cumings (1987, p. 82), “a luta [do Japão] pela conquista do mesmo *status* de poder das nações do núcleo”, no período do entre-guerras, “assemelhava-se menos a ganhos voadores do que a uma mariposa voando para a chama”.

O que transformou a expansão econômica do leste asiático dos últimos vinte a trinta anos num verdadeiro sucesso capitalista, em contraste com o fracasso catastrófico da expansão de antes e durante a guerra, não foi a industrialização rápida, como tal. A redução da defasagem no grau de industrialização entre os países de alta renda (nosso “núcleo orgânico”), por um lado, e os de renda baixa e média, por outro, foi uma característica da economia mundial capitalista como um todo desde a década de 1960. Mas, como mostra a figura 22, essa redução da defasagem na industrialização — e sua eliminação, no que concerne ao grupo de renda intermediária — não veio associada a uma redução na defasagem da renda. Ao contrário, a corrida pela industrialização encerrou-se, no começo da década de 1980, com um aumento acentuado na defasagem da renda, especialmente no grupo de renda média.

Se chegamos a falar num milagre econômico ou num grande salto à frente do leste asiático, é precisamente por causa do grau em que várias das jurisdições políticas dessa região escaparam dessa armadilha. Nesses poucos casos, a rápida expansão industrial foi acompanhada por uma mobilidade ascendente nas hierarquias do valor adicionado e do capital excedente da economia mundial capitalista. Sob ambos os pontos de vista, a fãçanha japonesa destaca-se em muito da de todos os outros, dentro ou fora do leste asiático. A rapidez e a extensão com que o Japão abocanhou uma parcela maior da renda e da liquidez mundiais não têm paralelo na economia mundial contemporânea. Elas puseram a classe capitalista japonesa numa categoria à parte, como verdadeira herdeira das classes capitalistas genovesa, holandesa, britânica e norte-americana, na época de seus

Gráfico A: Tendências do PIB *per capita*
(médias ponderadas e faixas de grupos de países)

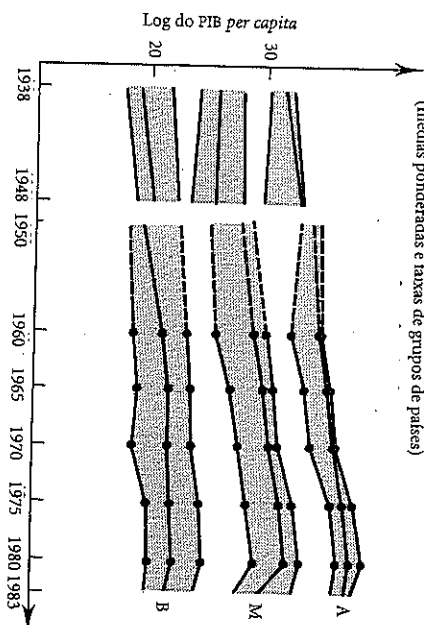
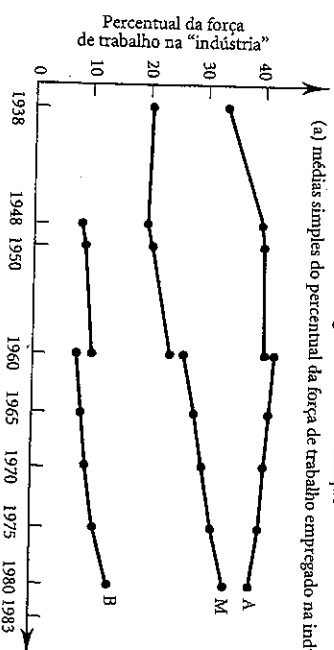


Gráfico B: Tendências do grau de industrialização
(a) médias simples do percentual da força de trabalho empregado na indústria



(b) médias simples da parcela do PIB na indústria

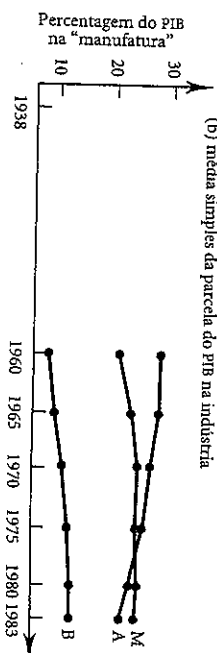


Figura 22. Defasagens de renda *versus* defasagens de industrialização. A = Países de renda alta; M = Países de renda média; B = Países de renda baixa. (Fonte: Arrighi e Drangel, 1986, p. 50, 54)

respectivos grandes saltos à frente como novos líderes dos processos sistêmicos de acumulação de capital.

Como veremos, não está nada claro que a emergente liderança japonesa possa realmente traduzir-se num quinto ciclo sistêmico de acumulação. Mas, quer possa, quer não, a extensão do avanço japonês nos processos sistêmicos de acumulação de capital desde a crise sinalizadora do regime norte-americano é muito maior do que mostram as trajetórias já retratadas na figura 21. Para começar, as trajetórias mostram dados *per capita*. Mas o Japão tem mais ou menos duas vezes a população da antiga Alemanha Ocidental (à qual se refere a tendência alemã) ou da Itália, três a quatro vezes a população da Espanha ou da Coreia do Sul, e cerca de dez vezes a população de Formosa ou de Cingapura e Hong Kong juntas. Em comparação com outros Estados em ascensão, portanto, o aumento da parcela japonesa do valor adicionado mundial tem sido mais maciço do que já indica a ascensão mais acentuada de sua renda *per capita* relativa.

Mais importante, essa subida espetacular de uma considerável massa demográfica na estrutura estratificada da economia mundial capitalista foi acompanhada por um avanço igualmente espetacular no mundo das altas finanças. Basta dizer que, já em 1970, onze dos cinquenta maiores bancos mundiais listados na *Fortune* eram japoneses. Em 1980, seu número havia subido para catorze e, em 1990, para 22. Ainda mais espetacular foi o aumento da parcela japonesa do ativo total dos mesmos cinquenta maiores bancos: de 18% em 1970 para 27% em 1980 e 48% em 1990 (Ikeda, 1993, tabelas 12 e 13). Além disso, no fim da década de 1980, as quatro maiores seguradoras japonesas haviam-se transformado nas principais subscritoras de títulos europeus, enquanto os mercados de títulos, divisas e capitais de Tóquio haviam, todos, começado a se equiparar ao tamanho de seus equivalentes nova-iorquinos (Helleiner, 1992, p. 426-7).

Embora menos dramática do que o avanço japonês, a ascensão da Coreia do Sul e de Formosa, bem como das cidades-Estados de Cingapura e Hong Kong, é em si um bocadinho impressionante, pelos padrões da economia mundial contemporânea. A Coreia do Sul e Formosa são os dois únicos Estados que conseguiram, no regime de acumulação norte-americano, deslocar-se do grupo das nações de baixa renda para o de renda média. B Cingapura e Hong Kong são os únicos, ao lado da Espanha, a ter-se deslocado de maneira estável das camadas inferiores para as camadas superiores do grupo de renda média (Arrighi, Ikeda e Iwan, 1993; e figura 21 deste volume).

Repetindo, isso não foi uma questão de "industrialização" como tal. Na década de 1980, outros países da região passaram por uma industrialização rápida, mas não por uma ascensão vertical na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista. O crescimento da indústria no sudeste asiático situou-se entre os mais altos do mundo, com uma taxa média anual de 6,8% na Tailândia, 7,3% na Malásia e 13,1% na Indonésia entre 1980 e 1988, comparada a uma taxa

média anual de crescimento de 3,8% em todos os países ligados ao Banco Mundial, e de 3,2% em todos os países de alta renda (Banco Mundial, 1990, p. 180-1). No entanto, os dados do Banco Mundial mostram que, nesse mesmo período, os três países perderam terreno em relação ao núcleo orgânico (sem falar no Japão e nos Quatro Tigres), no que concerne às rendas *per capita* — com a proporção entre seu PIB *per capita* e o PIB do núcleo orgânico mostrando um *decréscimo* de 7% no caso da Tailândia, 23% no da Malásia e 34% no da Indonésia (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, p. 65 e tabela 3.1).

Ademais, também no caso dos Quatro Tigres, o que mais impressiona em sua expansão econômica desde 1970 é o grau em que eles conseguiram tornar-se participantes ativos e grandes beneficiários da expansão financeira. Desde o fim da década de 1960, Cingapura esteve intimamente envolvida na criação do mercado asiático de dólares e no oferecimento de uma base ultramarina de operações para a rede bancária de eurodivisas. Hong Kong veio logo depois e, em 1982, tornou-se o terceiro maior centro financeiro do mundo, depois de Londres e Nova York, em termos de bancos estrangeiros ali representados (Thrift, 1986; Haggard e Cheng, 1987, p. 121-2). Formosa, por sua vez, “especializou-se” na acumulação de reservas em divisas estrangeiras. Em março de 1992, detinha US\$ 82,5 bilhões em reservas oficiais, superando por uma boa margem a posição internacional do Japão, que vinha em segundo lugar, com US\$ 70,9 bilhões (*The Washington Post*, 29 de junho de 1992, A1). A Coreia do Sul — única dos quatro a se endividar na década de 1970 — continuou a desfrutar de crédito abundante na década de 1980 (Haggard e Cheng, 1987, p. 94) e chegou até a experimentar um crescimento explosivo na entrada de investimentos estrangeiros diretos, que passaram de uma média anual de uns US\$ 100 milhões na década de 1970 para US\$ 170 milhões em 1984 e US\$ 625 milhões em 1987 (Ogle, 1990, p. 37). Além disso, tal como os três “Tigres” menores, a própria Coreia do Sul tornou-se um dos maiores investidores externos diretos na região do leste e sudeste asiáticos. No fim da década de 1980, os Quatro Tigres haviam se tornado, em conjunto, os principais investidores em países da ASEAN*, superando, como grupo, tanto os Estados Unidos quanto o Japão. Responderam por 35,6% do fluxo total de investimentos externos diretos em 1988 e por 26,3% em 1989 (Ozawa, 1993, p. 130).

Em suma, a “excepcionalidade” japonesa e do sudeste asiático, em meio à crise e à expansão financeira do regime norte-americano de acumulação, não pode ser avaliada, de forma adequada ou fidedigna, pela contínua e sustentada expansão industrial da região. O sinal mais importante da ascensão do leste asiático como novo epicentro dos processos sistêmicos de acumulação de capital é outro: várias de suas jurisdições fizeram grandes avanços na hierarquia do valor adicionado e na hierarquia monetária da economia mundial capitalista. Sem dúvida, a

* Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Brunei. (N. da T.)

parcela de valor adicionado do “arquipélago” capitalista do leste asiático ainda é consideravelmente menor que a das sedes tradicionais do poder capitalista (América do Norte e Europa Ocidental); e as instituições financeiras públicas e privadas dessas sedes tradicionais ainda controlam a produção e a regulação do capital mundial. Como mostra a representação de seis para um no Grupo dos Sete, os países norte-americanos e europeus ocidentais, coletivamente, ainda ditam as ordens no alto comando da economia mundial capitalista.

Mesmo assim, no que concerne à expansão *material* da economia mundial capitalista, o capitalismo do leste asiático já passou a ocupar uma posição de liderança. Em 1980, o comércio pelo Pacífico começou a superar o do Atlântico em termos de valor. No fim da década, era uma vez e meia maior. Ao mesmo tempo, o comércio entre os países do lado asiático da costa do Pacífico estava prestes a superar o valor do comércio por todo esse oceano (Ozawa, 1993, p. 129-30).

Esse deslocamento da sede primária da expansão material do capital, da América do Norte para o leste asiático, constitui mais um poderoso estímulo à tendência, patrocinada pelos Estados Unidos, no sentido de formar estruturas supra-estrutais de governo mundial. Mas é também um obstáculo de monta à materialização efetiva dessa mesma tendência. Constitui um estímulo poderoso, porque a formação de estruturas supra-estrutais de governo mundial dá aos Estados Unidos e a seus aliados europeus uma oportunidade de atrelar a vitalidade do capitalismo do leste asiático à meta de prolongar a hegemonia ocidental no mundo contemporâneo. Mas constitui um obstáculo de monta, porque a vitalidade do capitalismo do leste asiático tornou-se uma grande limitação e um fator de instabilidade para as estruturas decadentes da hegemonia norte-americana.

A relação contraditória entre a vitalidade de um agente capitalista emergente e a ordem capitalista ainda dominante tem sido característica de todas as transições de um ciclo sistêmico de acumulação para outro. No passado, essa contradição foi resolvida pelo colapso da ordem dominante e a troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista. Para avaliar as probabilidades de que isso venha a ocorrer novamente em futuro próximo, devemos investigar sucintamente as fontes da vitalidade do capitalismo emergente, considerando-as como um aspecto integrante das contradições do antigo regime (norte-americano).

A fênix capitalista japonesa surge das cinzas do imperialismo japonês, depois da Segunda Guerra Mundial, a partir do estabelecimento de uma relação de intercâmbio político entre o governo norte-americano e os grupos dominantes do Japão. Graças a esse relacionamento, a classe capitalista japonesa, tal como a classe capitalista genovesa quatro séculos antes, ficou em condições de externalizar os custos de proteção, especializando-se unilateralmente na busca do lucro. Como observou Franz Schummann (1974, p. 142), no auge do regime do Partido Democrata Liberal (PDL), “[t]al como na América de Coolidge, na década de 1920, o negócio do governo japonês, dominado pelo PDL, são os negócios”.

Ao desferir um golpe fatal contra o nacionalismo, o militarismo e o imperialismo japoneses, a derrota na Segunda Guerra Mundial e a ocupação norte-americana foram ingredientes essenciais do extraordinário triunfo do capitalismo no Japão no pós-guerra, tal como o foram, de maneiras diferentes, na Alemanha Ocidental. A derrota na Segunda Guerra Mundial traduziu-se *ipso facto* no colapso do imperialismo japonês, e a ocupação norte-americana completou essa tarefa ao destruir as estruturas organizacionais do nacionalismo e do militarismo. Esses foram pré-requisitos do novo sistema político japonês do pós-guerra, mas o contexto que finalmente lhe permitiu atingir seu triunfo pleno foi a recuperação da economia mundial, patrocinada pelos Estados Unidos” (Schumann, 1974, p. 142-5):

Livres de gastos com a defesa, os governos japoneses canalizaram todos os seus recursos e energias para um expansionismo econômico que trouxe riqueza ao Japão e levou seus negócios até os pontos mais remotos do globo. A guerra só entrou em pauta no sentido de o povo e o governo conservador haverem resistido ao envolvimento em guerras estrangeiras, como as da Coreia e do Vietnã. Fazendo as concessões necessárias, nos termos do Tratado de Segurança com os norte-americanos, o governo buscou tão-somente os envoltórios que trouxessem lucros econômicos para a iniciativa japonesa. (Schumann, 1974, p. 143)

O próprio patrocínio norte-americano foi, a princípio, a fonte primordial dos lucros das empresas japonesas. Quando “veio a Coreia e nos salvou”, como disse Acheson num famoso comentário (ver capítulo 4), “o *nos* incluiu o Japão” (Cummings, 1987, p. 63). “A Guerra da Coreia estendeu as fronteiras do capitalismo na região nordeste do Pacífico até a década de 1980; ao mesmo tempo, funcionando como o ‘Plano Marshall’ do Japão (...), as encomendas de guerra impulsionaram o Japão pela via industrial, na qual ele superou o mundo inteiro” (Cummings, 1993, p. 31; ver também Cohen, 1958, p. 85-91; Itoh, 1990, p. 142).

Antes da instauração da Guerra Fria, o principal objetivo visado pelos Estados Unidos no Japão era desmantelar o poderio militar, sem grande preocupação com a recuperação da economia japonesa. A reconstrução era percebida como uma necessidade urgente do Japão e dos países contra os quais ele havia praticado agressões. Não obstante, como afirmou secamente um relatório norte-americano de 1946 sobre reparações de guerra, “[n]a comparação geral das necessidades, o Japão deve receber a menor prioridade” (Calleo e Rowland, 1973, p. 198-9). Em menos de um ano, entretanto, a eclosão da Guerra Fria provocou uma inversão completa desse impulso de confronto:

A política de contenção de George Kennan sempre foi limitada e parcimoniosa, com base na idéia de que havia quatro ou cinco estruturas industriais no mundo: os soviéticos tinham uma e os Estados Unidos tinham quatro, e as coisas deveriam manter-se dessa maneira. Na Ásia, somente o Japão despertava

na seu interesse. O resto eram regimes descontrolados, e como se poderia ter contensão sem controles? Kennan e sua equipe de planejamento político dessempraram o papel principal no processo de levar a cabo a “inversão de curso” no Japão. (Cummings, 1987, p. 60)

Com a guerra “quente” eclodindo na Coreia e a Guerra Fria ganhando impulso através do rearmamento norte-americano e europeu ocidental, o mais “descontrolado” de todos os regimes logo veio a ser o próprio regime norte-americano. Em 1964, somente no Japão, o governo dos Estados Unidos tinha gasto US\$ 7,2 bilhões em encomendas externas e outros gastos militares. Ao todo, no período de vinte anos entre 1950-70, a ajuda norte-americana aos japoneses somou uma média de US\$ 500 milhões por ano (Borden, 1984, p. 220). A ajuda militar e econômica à Coreia do Sul e Formosa, juntas, foi ainda mais maciça. No período de 1946-78, a ajuda à Coreia do Sul somou US\$ 13 bilhões (US\$ 600 *per capita*), e a prestada a Formosa, US\$ 5,6 bilhões (US\$ 425 *per capita*) (Cummings, 1987, p. 67).

O “descontrole” norte-americano, longe de enfraquecer, revigorou o interesse americano em respaldar o poderio econômico regional japonês como um instrumento do poder político dos Estados Unidos. Já em 1949, o governo norte-americano havia mostrado uma certa consciência das virtudes de um comércio “triangular” entre os Estados Unidos, o Japão e o sudeste asiático, oferecendo “certas vantagens nos custos de produção de vários produtos” (rascunho inicial da NSC 481, citado em Cummings, 1987, p. 62). Todavia, durante toda a década de 1950, o governo norte-americano teve prioridades mais prementes do que a contenção de custos. Uma dessas prioridades foi recuperar a capacidade industrial japonesa, mesmo ao preço de restabelecer uma versão reformulada das estruturas governamentais e empresariais centralizadas típicas da década de 1930, inclusive os grandes bancos que haviam ocupado seu alto comando (Allen, 1980, p. 108-9; Johnson, 1982, p. 305-24). Outra prioridade foi impor a seus relutantes parceiros europeus, e à Grã-Bretanha em particular, a inclusão do Japão no GATT (Calleo e Rowland, 1973, p. 200-4).

Todavia, depois que a recuperação da economia japonesa se consolidou e que a liberalidade financeira norte-americana começou a atingir seus limites, a contenção de custos se tornou uma consideração realmente importante, e o papel do Japão na economia regional do sudeste asiático foi totalmente redefinido. Um dos primeiros projetos de Walt W. Rostow, ao ingressar no governo Kennedy em 1961, foi

fazer com que a Coreia do Sul e Formosa se movessem em direção a uma política norteada pelas exportações, reintegrando os dois países na florescente economia japonesa. Confrontado com os primeiros déficits da América na balança comercial, o governo Kennedy procurou afastar-se dos dispendiosos e extenuantes programas de segurança dos anos de Eisenhower, em direção a

um estímulo aos investimentos no comércio que pusesse fim à maciça subvenção da década de 1950 e tornasse mais auto-suficientes aliados como a Coreia e Formosa. (Cummings, 1993, p. 25)

Na década de 1950, os Estados Unidos haviam promovido a integração *separada* do Japão e de suas antigas colônias em suas próprias redes de comércio, poder e proteção. Na década de 1960, sob o impacto de restrições financeiras mais graves, começaram a promover sua integração *mútua* em redes de comércio regional centradas no Japão. Com esse objetivo, o governo norte-americano incentivou ativamente a Coreia do Sul e Formosa a superarem seus ressentimentos nacionalistas contra o passado colonialista do Japão e a abrirem suas portas para o comércio e os investimentos japoneses. Assim, sob a hegemonia norte-americana, sem nenhum esforço, o Japão obteve a hinterlândia econômica que tanto lutara por obter através da expansão territorial na primeira metade do século XX, e que acabara perdendo na catástrofe da Segunda Guerra Mundial.

A rigor, o Japão ganhou muito mais do que uma hinterlândia econômica no leste asiático. Por intervenção do governo dos Estados Unidos, foi aceito no GATT e obteve um acesso privilegiado ao mercado norte-americano e aos gastos militares ultramarinos dos Estados Unidos. Além disso, o governo norte-americano tolerou um fechamento administrativo da economia japonesa à iniciativa privada estrangeira que teria levado qualquer outro governo a ser colocado entre os inimigos do mundo livre na cruzada da Guerra Fria.

É desnecessário dizer que o governo norte-americano não foi movido pela benevolência. A logística, assim como a política, exigia que ele respaldasse — se necessário, protegendo da concorrência as grandes empresas norte-americanas — os vários centros estrangeiros de produção industrial e acumulação de capital em que se baseava a capacidade superior do mundo livre em relação ao mundo comunista. O Japão era o mais fraco desses centros e o que tinha maior valor estratégico, graças à sua proximidade do teatro de operações das contínuas guerras norte-americanas na Ásia — primeiro na Coreia, depois no Vietnã e, o tempo todo, na “contenção” da China.

Também sucedeu ao Japão ser um “servo” muito eficaz e eficiente do que James O'Connor (1973, cap. 6) chamou de “Estado bélico-assistencialista” norte-americano. As vantagens de incorporar a iniciativa japonesa como intermediação entre o poder aquisitivo norte-americano e a mão-de-obra barata da Ásia, tal como prenunciadas no primeiro rascunho da NSC 48/1, tornaram-se particularmente úteis na década de 1960, quando o aumento das restrições financeiras começou a trazer a ameaça de uma crise fiscal nos Estados Unidos. Essa crise iminente, mais do que qualquer outra coisa, moldou o contexto no qual o crescimento das importações norte-americanas do Japão tornou-se explosivo. Elas triplicaram entre 1964 e 1970, com a consequente transformação do anterior superávit comercial norte-americano com o Japão num déficit de US\$ 1,4 bilhão.

O crescimento explosivo das exportações japonesas para o rico mercado norte-americano, bem como seu superávit comercial, foi um ingrediente crucial do grande salto do Japão nos processos de acumulação de capital em escala mundial. No entanto, não se deveu, de maneira alguma, a uma agressiva postura neomercantilista japonesa. Deveu-se, antes, à crescente necessidade do governo norte-americano de *baratar* suprimentos essenciais para seus objetivos de poder, tanto internamente quanto no exterior. Não fosse a maciça encomenda de meios de guerra e de subsistência de fontes japonesas, por um custo muito mais baixo do que era possível obtê-los nos Estados Unidos ou em qualquer outro lugar, a escalada simultânea dos gastos norte-americanos com o bem-estar, internamente, e com a guerra, no exterior, na década de 1960, teria sido muito mais destrutiva, em termos financeiros, do que foi. Os superávits comerciais japoneses não foram a causa dos problemas financeiros do governo norte-americano. A crescente extravagância fiscal do Estado bélico-assistencialista norte-americano, sim. A classe capitalista japonesa aproveitou prontamente a oportunidade de se beneficiar das necessidades norte-americanas de economizar na obtenção de meios de guerra e de subsistência. Mas, assim fazendo, serviu aos objetivos de poder do governo dos Estados Unidos com tanta eficácia quanto qualquer outra classe capitalista do mundo livre.

Em suma, até a crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americano, o Japão continuou a ser um convidado dos Estados Unidos no exclusivo clube das nações ricas e poderosas do Ocidente. Foi um exemplo perfeito do que Immanuel Wallerstein (1979, cap. 4) denominou de “desenvolvimento a convite”. Sem dúvida, o Japão foi também um convidado muito discreto. O crescimento de suas exportações para os Estados Unidos fora regulamentado pelo governo desde o começo, tanto que, em 1971, estimou-se que 34% de seu comércio com os Estados Unidos fossem cobertos por acordos restritivos “voluntários” (Calleo e Rowland, 1973, p. 209-10). Igualmente importante, como mostra a nossa figura 19, a intensificação da luta competitiva através da escalada dos investimentos externos diretos continuou a ser, até o início da década de 1970, um negócio estritamente norte-americano/europeu.

A crise de superacumulação do fim da década de 1960 e início da de 1970 modificou tudo isso. O governo norte-americano parou de torcer o braço de seus parceiros europeus e clientes do leste asiático para que eles abrissem espaço à expansão capitalista do Japão. Em vez disso, começou a torcer o braço do governo japonês para que revelorizasse o iene e abrisse a economia japonesa ao capital e ao comércio estrangeiros. Enquanto a reaproximação com a China e os acordos de paz de Paris de 1973 punham fim à guerra norte-americana com a Ásia, intensificaram-se as pressões dos Estados Unidos sobre o Japão para que este redistribuísse os benefícios de sua maior expansão econômica. O governo norte-americano voltou para fechar a porta da estrebaria, mas o cavalo já havia dispa-

rado. Ou melhor, os gansos já estavam voando. A crise de superacumulação impulsionou o capital japonês por uma via de expansão transnacional que logo iria revolucionar toda a região do leste asiático e, quem sabe, antecipar a eventual superação do regime de acumulação norte-americano.

O fato central sobre essa expansão é que ela consistiu, primordialmente, na reprodução ampliada do sistema de subcontratação multistratificado, típico da iniciativa empresarial japonesa. Como enfatizaram os teóricos da “informalização” e da “especialização flexível”, vários tipos de sistemas de subcontratação floresceram no mundo inteiro desde cerca de 1970. No entanto, como argumentamos mais extensamente em outro texto (Arrighi, Ilieda e Irwin, 1993), o sistema de subcontratação japonês, que se expandiu transnacionalmente nas décadas de 1970 e 1980, difere em alguns aspectos fundamentais de todos os outros tipos de sistemas de subcontratação.

Primeiro, o sistema japonês depende de — e tende a reproduzir — uma estrutura mais descentralizada das atividades produtivas do que as práticas de subcontratação das grandes empresas de outros Estados capitalistas. É altamente estratificado em múltiplas camadas, que consistem em subcontratantes primários (que subcontratam diretamente da camada superior), subcontratantes secundários (que subcontratam dos subcontratantes primários), subcontratantes terciários e assim sucessivamente, até a cadeia chegar à camada inferior, que é formada por uma grande massa de casas que subcontratam operações simples. Sem a assistência de todas essas camadas subalternas de subcontratantes formalmente independentes, observou a Organização de Comércio Exterior do Japão (JETRO), “as grandes empresas japonesas se atropalhariam e afundariam” (Okimoto e Rohlen, 1988, p. 83-8). Esse abastecimento das grandes empresas japonesas através de terceiros é muito maior que o compreendido por suas equivalentes norte-americanas e europeias. Por exemplo, em 1973, entre os grandes fabricantes de automóveis, o valor adicionado bruto dos veículos acabados foi de 18% no Japão, 43% nas “três grandes” dos Estados Unidos e 44% na Volkswagen e na Mercedes Benz na Alemanha (Odaka, 1985, p. 391). A maior dependência de fontes externas, por sua vez, foi o mais importante fator isolado a permitir que a Toyota Motor Corporation produzisse 3,22 milhões de automóveis em 1981, com apenas 48 mil empregados, enquanto a General Motors precisou de 758 mil empregados para produzir 4,62 milhões de carros (Aoki, 1984, p. 27).

Segundo, as redes de subcontratação japonesas são instrumentos muito mais estáveis e eficazes de cooperação vertical e horizontal entre as empresas do que as redes de subcontratação dos Estados Unidos e da Europa Ocidental, onde os subcontratantes têm que renegociar com mais frequência e sob maior pressão competitiva com outros subcontratantes do que no Japão. Como consequência, a cooperação nas jurisdições organizacionais das empresas integradas na rede de subcontratação que visa atingir uma meta comum, como a alta qualidade ou o

baixo preço do produto final da cadeia de subcontratação, é mais problemática do que no Japão. Idealizada como uma relação “familiar” entre “empresas matriizes” e “filiais subcontratadas”, a cooperação entre firmas grandes e pequenas no sistema japonês é tão estreita que “a distinção clara e rápida entre as empresas fica muito obscurecida, [já que] encontramos algumas companhias fornecedoras localizadas dentro da fábrica da matriz, [que] a empresa menor é administrada por ex-empregados da maior, ou [que] o grosso dos equipamentos da empresa pequena é fornecido, em vendas de segunda mão, por seu comprador principal”. Esses arranjos de cooperação entre matrizes e subcontratadas são reforçados por arranjos entre as próprias matrizes, sob a forma de acordos de comércio semipermanentes e de propriedade intergrupla das ações. Essa cooperação horizontal no topo facilita a obtenção de insumos e a distribuição de produtos dentro de cada rede de subcontratação, impede aquisições indesejadas de empresas e permite que as diretorias se concentrem no desempenho a longo prazo, e não na lucratividade a curto prazo. “Essa perspectiva do prazo mais longo é uma característica das empresas japonesas, sendo muito auxiliada pela existência de grandes bancos, dentro dos grupos afiliados, que garantem o acesso aos empréstimos mesmo em períodos em que há restrições ao crédito bancário” (Ecclleston, 1989, p. 31-4; ver também Smitka, 1991).

Os acordos de cooperação de longo prazo entre empresas grandes, médias e pequenas foram também favorecidos pelas atividades de poderosas empresas de comercialização, as *sogo shosha*. Ao desenvolverem mercados compradores para a produção crescente das indústrias de processamento contínuo — como a siderurgia, a química, a petroquímica e a indústria de fibras sintéticas — as *shosha* construíram redes próprias de pequenas e médias empresas, às quais fornecem matérias-primas para o processamento e distribuição em cadeia, também lhes prestando assistência financeira, administrativa e de comercialização. Tal como as redes “de cima”, controladas pelos grandes fabricantes, essas redes “de baixo” combinam o poder de mercado e o poder financeiro de uma grande empresa com a flexibilidade, o conhecimento específico e os salários mais baixos das pequenas e médias empresas (Yoshino e Lifson, 1986, p. 29).

Terceiro e em estreita relação com os anteriores, o sistema multistratificado de subcontratação japonês dotou as grandes empresas nipônicas de uma capacidade superior de tirar proveito dos diferenciais de salários e outros, bem como de reproduzi-los, na remuneração do esforço entre os diferentes segmentos e camadas da força de trabalho. Sob esse ponto de vista, o sistema multistratificado de subcontratação japonês é apenas um aspecto de uma estratégia administrativa mais geral de cooperação interempresarial, destinada a minimizar a concorrência entre pequenas e grandes empresas no mercado de trabalho. Outro aspecto estreitamente correlato tem sido a discriminação contra o emprego de mulheres nas camadas superiores do sistema de subcontratação — uma prática que foi útil

para reproduzir um grande bolso de trabalhadoras disponíveis para a superexploração das camadas inferiores do sistema. Essa prática, naturalmente, também é muito difundida na América do Norte e na Europa Ocidental. Mas em parte alguma a subcontratação, a restrição à retirada de empregados de outras companhias através de melhores ofertas e a discriminação contra as mulheres foram adotadas de maneira tão coerente e sistemática quanto no Japão. Nas palavras de Richard Hill (1989, p. 466), quase como uma norma, “quanto mais alta é a taxa do valor adicionado, maior é a empresa, maiores são os lucros nos negócios, mais privilegiadas são as condições de trabalho e remuneração e mais dominada pelos homens é a força de trabalho”.

Por fim, e como o mais importante para nosso propósito, o sistema multietratificado de subcontratação japonês desenvolveu-se internamente e se expandiu transnacionalmente em estreita relação com a oferta abundante e altamente competitiva de mão-de-obra do leste e sudeste asiáticos. É difícil imaginar que, na falta dessa relação simbiótica, a acumulação de capital no Japão pudesse ter transcorrido com a velocidade com que o fez desde a década de 1960, sem solapar e acabar por romper os acordos de cooperação entre as empresas, nos quais se apóiam a viabilidade doméstica e a competitividade mundial do sistema multietratificado de subcontratação japonês. Como seria inevitável, o reinvestimento de uma massa cada vez maior de lucros na expansão do comércio e da produção, na economia interna japonesa, teria levado as empresas individuais ou as famílias de empresas (as *keiretsu*) a invadirem as redes e mercados umas das outras, na tentativa de resistir às pressões de queda nos preços de venda e/ou às pressões de alta nos preços de compra. Essa invasão múltipla, por sua vez, teria desarticulado a confratria cooperativa das empresas japonesas, gerando um conjunto caótico de facções intensamente competitivas.

Esse tipo de tendência realmente pareceu estar emergindo em meados da década de 1960, sob a forma de um ressurgimento do que era popularmente chamado de “competição excessiva” — curiosamente, a mesma expressão que se popularizara nos círculos empresariais norte-americanos na virada do século (cf. Veblen, 1978, p. 216). Esse ressurgimento foi associado a uma crescente escassez de terras e de mão-de-obra, cujos preços — sobretudo os salários dos jovens operários fabris — começaram a subir, tanto em termos absolutos quanto em relação aos preços de venda dos grupos industriais empenhados na competição. A princípio, o declínio das margens de lucro foi mais do que compensado por aumentos grandes e crescentes da produtividade. No fim da década de 1960, entretanto, os ganhos de produtividade deixaram de ser suficientemente grandes para compensar a tendência de queda da taxa de lucros (Ozawa, 1979, p. 66-7).

Ainda assim, a crise de lucratividade que decorreu da intensificação das pressões competitivas não desfez os acordos de cooperação em que se baseava o sistema multietratificado de subcontratação. Tampouco pôs fim à expansão eco-

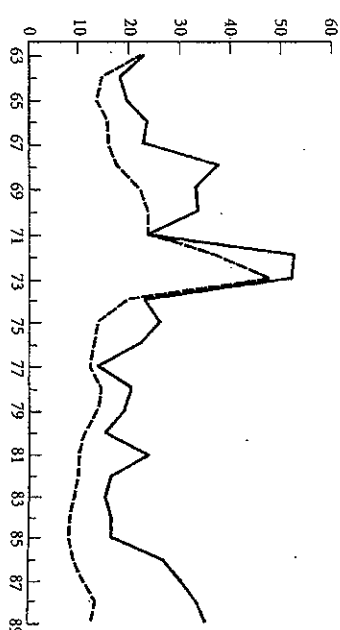


Figura 23. Taxa de aumento do total de investimentos externos diretos japoneses. Linha tracejada: valor em dólares norte-americanos; linha contínua: casos. (Fonte: Arrighi, Ikeda e Iwan, 1993, p. 58)

nômica japonesa. Ao contrário, o sistema continuou a aumentar em escala e âmbito, mediante sua transposição para alguns locais seletos do leste asiático. Essa transposição contribuiu de maneira decisiva para dar a partida no milagre econômico regional. Mas contribuiu ainda mais decisivamente para a tendência de o sistema multietratificado de subcontratação japonês não apenas superar a crise de superacumulação, como também fortalecer sua competitividade na economia mundial como um todo, incorporando em suas redes os recursos de mão-de-obra e empresariais da região circunvizinha (Arrighi, Ikeda e Iwan, 1993, 558).

O acúmulo de investimentos externos diretos japoneses começou a crescer rapidamente em meados da década de 1960. Mas, depois de 1967, e sobretudo depois da valorização do iene em 1971, esse crescimento tornou-se realmente explosivo (figura 23). Tal crescimento deveu-se, antes de mais nada, à expansão transfronteiriça do sistema multietratificado de subcontratação, destinada a compensar as vantagens de custos perdidas com o estreitamento dos mercados de trabalho no Japão e a valorização do iene. Os setores de menor valor adicionado do aparelho produtivo japonês foram maciçamente transferidos. Esse transplante envolveu basicamente as indústrias de mão-de-obra intensiva, como a têxtil, a metalúrgica e a de equipamentos elétricos; foi efetuado tanto pelas grandes empresas quanto pelas pequenas; e foi preponderantemente dirigido para a Ásia e, dentro dela, para os Quatro Tigres emergentes (Yoshihara, 1978, p. 18; Woronoff, 1984, p. 56-8; Ozawa, 1985, p. 166-7; Steven, 1990, tabela III.3).

As grandes indústrias “matrizes” foram acompanhadas no exterior, por pelo menos alguns membros de suas “famílias” de subcontratantes. Mas o papel mais importante na transposição das pequenas empresas japonesas para o estrangeiro foi desempenhado pelas *shogo shosha*. Elas adiantaram parte dos financiamentos necessários, providenciaram *joint ventures* com sócios locais e funcionaram

como agentes na importação de matérias-primas e equipamentos e na exportação dos produtos finais. Em muitos casos, preservaram um papel permanente nas *joint ventures*, reservando para si uma pequena parcela do capital (Woronoff, 1984, p. 56-8). Em termos gerais, a expansão externa das empresas japonesas foi muito menos insistente na participação majoritária e menos dependente dela do que a das empresas norte-americanas ou europeias ocidentais. Assim, em 1971, a participação minoritária e as *joint ventures* responderam por cerca de 80% das subsidiárias de firmas japonesas instaladas no estrangeiro, comparados a 47% das de firmas francesas, 35% das de firmas italianas, uns 30% das de firmas belgas e alemãs, e cerca de 20% das de firmas norte-americanas, britânicas, holandesas, suecas e suíças (Franko, 1976, p. 121).

Em outras palavras: a expansão externa das redes de comércio e produção japonesas é grosseiramente subestimada quando só se levam em conta os dados relativos aos investimentos externos diretos, porque a iniciativa japonesa investiu muito menos capital na aquisição ou na criação de instalações no exterior do que fizeram as empresas norte-americanas ou europeias ocidentais. No entanto, foi precisamente a natureza “informal” e “flexível” da expansão transfronteiriça do capital japonês, na região circundante de baixa renda, que impulsionou sua competitividade mundial, numa época de inflação de custos generalizada em todo o globo. As vantagens competitivas dessas estratégias e estruturas de acumulação de capital foram eclipsadas, até meados da década de 1970, pela escalada dos investimentos externos diretos norte-americanos e europeus ocidentais. A parcela japonesa dos investimentos externos diretos das chamadas economias de mercado desenvolvidas, depois de saltar de menos de 3% em 1970-71 para mais de 8% em 1973-74, baixou para menos de 6% em 1979-80 (cálculos do Centro de Empresas Transnacionais da ONU, 1983). Além disso, a alta dos preços e a incerteza crescente no abastecimento de petróleo e de outras matérias-primas fizeram com que a obtenção desses suprimentos fosse a prioridade máxima da expansão externa das empresas japonesas. Com esse objetivo, o capital japonês garantiu-se contra os riscos apostando em múltiplas fontes, como um contrapeso para as ligações precárias com os países produtores. Essa estratégia permitiu ao Japão resistir à crise do petróleo. Mas, nesse campo, a integração vertical mais frouxa das empresas japonesas trouxe mais desvantagens do que vantagens competitivas (cf. Hill e Johns, 1985, p. 377-8; Bunker e Hearn, 1993).

Nessas condições, as peculiaridades organizacionais e de localização dos investimentos externos diretos japoneses pareceram ser — e, em grande medida, realmente foram — “armas dos fracos”, e não fonte de uma vantagem competitiva fundamental. Assim, ao esboçar os traços principais do que chamou de “multinacionalismo no estilo japonês”, Teruomoto Ozawa (1979, p. 225-9) assinalou o quanto a maioria dos industriais japoneses que estavam investindo no exterior era “imatura”, pelos padrões ocidentais; o quanto a expansão externa das empre-

sas japonesas resultou mais da necessidade que de uma opção — ou seja, resultou da luta por escapar da armadilha da industrialização rápida num estreito espaço econômico interno; e o quanto a disposição das multinacionais japonesas de elaborar soluções conciliatórias com as exigências dos países anfitriões (como aceitar a participação acionária minoritária) deveu-se, em parte, a uma situação enfraquecida de barganha, tanto frente aos governos anfitriões quanto aos concorrentes norte-americanos e europeus ocidentais.

E no entanto, na década de 1980, essas “armas dos fracos” revelaram-se fonte de uma vantagem competitiva fundamental na luta permanente pelo controle dos recursos e mercados mundiais. A ascensão japonesa nas hierarquias do valor adicionado e do capital excedente da economia mundial continuou inquebrantável. Mas, até a quota japonesa dos investimentos externos diretos — que, como vimos, subestima grosseiramente a expansão transnacional das redes comerciais japonesas — mais do que triplicou entre 1979-80 e 1987-88 (Arrighi, Ikeda e Irwin, 1993, p. 62). Em 1989, essa expansão extraordinária culminou com a colocação do Japão no topo da lista internacional de investidores externos diretos, em termos dos fluxos de investimentos (US\$ 44,1 bilhões), superando os Estados Unidos (US\$ 31,7 bilhões) por uma boa margem (Ozawa, 1993, p. 130).

Como já foi assinalado, no fim da década de 1980, aqueles que haviam recebido em seu território a primeira rodada da expansão industrial externa japonesa — os Quatro Tigres — haviam-se transformado, considerados enquanto grupo, nos principais investidores externos diretos nos países da ASEAN. Quando a alta dos salários minou as vantagens competitivas dos Quatro Tigres, na extremidade inferior do valor adicionado da produção industrial, as empresas desses Estados juntaram-se à iniciativa japonesa para explorar os recursos de mão-de-obra ainda abundantes e baratos de um grupo mais pobre e mais populoso de países vizinhos, a maioria da ASEAN. O resultado foi uma segunda rodada de expansão industrial externa, através da qual uma massa ainda maior de mão-de-obra barata foi incorporada. Essa maior incorporação de mão-de-obra barata reforçou a vitalidade do arquipélago capitalista do leste asiático. Mas também minou a competitividade em que se baseava, em termos de recursos humanos. Tão logo isso aconteceu, muito recentemente, iniciou-se uma terceira rodada. As empresas japonesas e dos Quatro Tigres vietnamitas juntaram-se a empresas dos países que receberam a segunda rodada de expansão industrial regional (sobretudo a Tailândia), transplantando as atividades do extremo inferior, de mão-de-obra intensiva, para países ainda mais pobres e mais populosos (em especial a China e o Vietnã), que ainda são dotados de reservas grandes e competitivas de mão-de-obra barata (cf. Ozawa, 1993, p. 142-3).

Ozawa resume esse fenômeno — o da “bola de neve” de rodadas concatenadas de fluxos de investimento à procura de mão-de-obra, na região do leste e sudeste asiáticos — através de um gráfico (reproduzido como figura 24, com

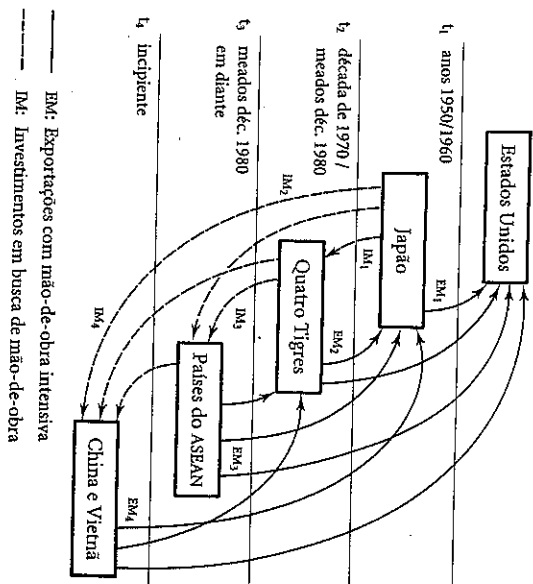


Figura 24. Espaço-de-fluxos do leste asiático, fim do século XX. (Fonte: Ozawa, 1993, p. 143)

algumas alterações no vocabulário). Reformulado na perspectiva histórica mundial adotada neste estudo, o espaço-de-fluxos retratado na figura 24 pode ser interpretado como constituindo um regime de acumulação emergente. Como todos os regimes emergentes que acabaram gerando uma nova expansão material da economia mundial capitalista, este último também é um subproduto do regime anterior.

Como disse Ozawa (1993, p. 130-1), o espaço asiático oriental de investimentos à procura de mão-de-obra e de exportações que usam mão-de-obra intensiva originou-se “no ‘magnânimo’ (...) regime de comércio da Pax Americana (...) do começo do pós-guerra”. Foi esse regime “magnânimo” que possibilitou “a fenomenal transformação e modernização estruturais da economia japonesa (...) desde o fim da Segunda Guerra Mundial”. E foi essa modernização fenomenal da economia japonesa que se converteu no principal fator da expansão industrial e da integração econômica de toda a região do leste asiático.

A contínua dependência do arquipélago capitalista do leste asiático em relação ao velho regime norte-americano é retratada, na figura 24, pelos fluxos “ascendentes” de exportações com mão-de-obra intensiva que ligam os locais das rodadas sucessivas de expansão industrial regional aos mercados do núcleo original — em particular, o mercado norte-americano. A ascensão do Japão na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista transformou o

próprio Japão num significativo mercado para a crescente produção industrial da região. E a ascensão menos acentuada dos Quatro Tigres fez deles um mercado comprador atraente, embora menos importante. No entanto, todo o processo de expansão industrial regional, assim como a prosperidade de suas “ilhas” capitalistas, continuam a se basear no acesso ao poder aquisitivo concentrado nos mercados abastados do “antigo” núcleo. O padrão que a expansão da economia “nacional” japonesa estabeleceu nas décadas de 1950 e 1960 foi reproduzido nas décadas de 1970 e 1980 em escala (regional) ampliada. O principal aspecto estrutural do regime emergente ainda é o abastecimento de mercados ricos com produtos que incorporam a mão-de-obra barata dos países pobres.

Todavia, esse próprio traço estrutural constitui uma negação do antigo regime, em cujas brechas o regime emergente se formou e em cuja ineficiência tem vicejado. Esse aspecto do regime emergente é mostrado, na figura 24, pelos fluxos “descendentes” dos investimentos em busca de mão-de-obra, que vinculam os locais de cada rodada de expansão industrial regional com os locais das rodadas subsequentes. Os investimentos em busca de mão-de-obra dos países mais ricos para os mais pobres nada têm de novo, é claro, e são também um aspecto dos investimentos externos diretos norte-americanos e europeus ocidentais, especialmente desde a crise sinalizadora do regime norte-americano. No entanto, a “informalidade” e a “flexibilidade” do sistema multietratificado de subcontratação japonesa, combinadas com a abundância de mão-de-obra parcimoniosa e industrial na região do leste asiático, dotam o capital japonês e asiático oriental de uma clara vantagem na corrida global pela redução dos custos da mão-de-obra. Precisamente nesse sentido, o regime de acumulação emergente do leste asiático é uma negação do antigo regime norte-americano.

O regime norte-americano tornou-se dominante expandindo a “norma de consumo” da força de trabalho dos Estados Unidos, bem como internalizando o poder aquisitivo mundial no âmbito das organizações governamentais e empresariais norte-americanas. Ele promoveu uma expansão do comércio mundial através da redistribuição desse poder aquisitivo para um grupo seleto de Estados aliados e clientes, e através da adoção, por esses mesmos Estados, da inflacionada norma de consumo dos Estados Unidos. Manteve essa expansão acelerando a transferência de insumos primários (em especial o petróleo) dos países do Terceiro Mundo para os do Primeiro Mundo pelas empresas multinacionais. E atingiu seus limites na grande elevação dos custos de proteção e de produção do fim da década de 1960 e início da de 1970.

Foi isso que levou à ascensão do arquipélago capitalista do leste asiático e à proliferação dos fluxos de investimento em busca de mão-de-obra que vinculam a principal “ilha” do arquipélago às “ilhas” menores, e todas as “ilhas” às massas trabalhadoras submersas de toda a região. Essas massas eram — e, em sua maioria, continuam a ser — excluídas da extravagante norma de consumo do regime

norte-americano, uma norma que se tornou insustentável tão logo se generalizou para 10% a 15% da força de trabalho mundial. A parcimônia e a industrialidade dessas massas trabalhadoras constitui a mais importante base isolada do regime de acumulação emergente no Leste asiático. Enquanto os Estados Unidos elevaram-se à posição de liderança através de uma elevação fundamental dos custos de reprodução, o regime do Leste asiático emergiu por uma compressão fundamental desses mesmos custos.

No regime norte-americano, os custos de proteção foram um grande componente dos custos de reprodução. Aí está outro ponto forte do regime do Leste asiático. Historicamente, como afirmamos, a mobilidade ascendente da economia japonesa na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista baseou-se numa relação de intercâmbio político, que facultou à classe capitalista japonesa externalizar os custos de proteção e se especializar na busca do lucro, abastecendo o Estado bélico-assistencialista norte-americano com produtos baratos. Os termos em que os Estados Unidos permitiram ao Japão externalizar os custos de proteção e ter um acesso privilegiado ao poder aquisitivo norte-americano só continuaram "magnânicos" enquanto duraram as guerras dos Estados Unidos na Ásia. Tão logo os Estados Unidos decidiram retirar-se do Vietnã e procurar uma reaproximação com a China, o "preço" do fornecimento da proteção norte-americana ao Japão começou a subir e, mais tarde, a disparar.

Durante a maior parte da era Reagan, o Japão basicamente atendeu às solicitações norte-americanas. Assim, durante a Segunda Guerra Fria do início e meados da década de 1980, o país desembolsou um imenso volume de capital para respatar os déficits das contas externas e o desequilíbrio fiscal interno dos Estados Unidos. Além disso, o Japão deu grandes somas de sua crescente ajuda bilateral a países considerados importantes para as necessidades estratégicas dos Estados Unidos, como a Turquia, o Paquistão, o Sudão e o Egito. Ao mesmo tempo, o Japão nada fez para perturbar o domínio norte-americano nas altas finanças. Quando os Estados Unidos passaram a competir por empréstimos nos mercados financeiros mundiais, provocando a quase-falência de vários países latino-americanos, os bancos japoneses seguiram as diretrizes norte-americanas para lidar com a subsequente crise da dívida "com rigor ainda maior do que os próprios bancos norte-americanos", nas palavras de B. Stallings (1990, p. 19). E, quando o governo dos Estados Unidos resolveu apoiar o FMI e o Banco Mundial no enfrentamento da crise, o Japão concordou prontamente em ampliar suas contribuições a essas organizações, de um modo que não alterasse significativamente as estruturas de votação (Helleiner, 1992, p. 425, 432-4).

O atendimento japonês às reivindicações norte-americanas é plenamente compreensível, à luz de sua dependência, ainda fundamental, não tanto da proteção militar norte-americana — cujos limites tinham sido claramente expostos no Vietnã —, mas dos mais importantes mercados, norte-americano e outros,

necessários para garantir a lucratividade de seus negócios. Se o antigo regime entrasse em colapso por falta de apoio financeiro japonês, as empresas japonesas poderiam ser as primeiras a sofrer. Esses temores foram aventados por Suzuki Yoshio, do Banco do Japão, num artigo publicado às vésperas do craque de 1987. Os sentimentos ali expressos fazem lembrar, sob muitos aspectos, as exortações internacionalistas de Norman Davis às vésperas do craque de 1929 (ver capítulo 4).

A história nos ensina que, todas as vezes que uma nação de ascensão recente e rica em patrimônio recusa-se a abrir seus mercados a outros países, ou deixa de canalizar eficazmente seus recursos financeiros para o desenvolvimento da economia mundial, o resultado é um conflito crescente entre a velha ordem e a nova. No passado, esses conflitos levaram à guerra e à divisão da economia mundial em blocos demarcados pelo protecionismo. A atual intensificação dos atritos econômicos internacionais e o crescente protecionismo dos Estados Unidos são sinais de que o mundo está mais uma vez diante de uma crise dessa natureza. (Citado em Johnson, 1988, p. 90)

Os temores de desencadear uma crise de proporções históricas, entretanto, só até certo ponto funcionaram para assegurar o apoio japonês ao regime norte-americano. Como foi antecipado na Introdução, em 1987, antes e depois do craque de outubro, os imensos prejuízos infligidos ao capital japonês pela drástica desvalorização do dólar norte-americano levaram a uma reversão do fluxo de investimentos japoneses para os Estados Unidos. Em 1988, essa reversão foi seguida por uma dissensão nipo-americana cada vez mais áspere em torno da questão da dívida do Terceiro Mundo. E, mais importante, em 1989, o novo presidente do Banco do Japão, Yashushi Mieno, reverteu a política monetária frota adotada desde 1985, com isso reforçando a tendência contínua de o capital japonês retirar-se dos Estados Unidos, quer diretamente, elevando as taxas de juros no Japão, quer indiretamente, estourando a bolha financeira do próprio Japão e, desse modo, obrigando as instituições financeiras japonesas a cobrir suas posições dentro do próprio país. No ano seguinte, o Japão logrou êxito em vencer a oposição norte-americana inicial à elevação de seu direito de voto no FMI para o segundo lugar. E enquanto, no começo da década de 1980, o Japão havia cedido às pressões dos Estados Unidos para canalizar sua ajuda bilateral para os países considerados importantes para as necessidades estratégicas norte-americanas, em 1991 ele adotou uma firme postura pública contra o perdão da dívida de países como a Polónia e o Egito, defendendo pelos Estados Unidos (Helleiner, 1992, p. 435-7).

A resposta norte-americana às críticas japonesas foi um rechaço ressentido, seguido por solicitações cada vez mais extravagantes de que o Japão entrasse com o capital necessário para resolver a confusão global deixada pela *belle époque* da era Reagan. Enquanto, no governo Reagan, a assistência do capital japonês às

buscas de poder do governo norte-americano fora obtida através de empréstimos e da alienação de ativos e rendas futuras dos Estados Unidos, ela foi buscada, no governo Bush, através de doações diretas (verdadeiros “pagamentos de proteção”), como durante e depois da Guerra do Golfo. Ao mesmo tempo, não mais se contentando com as restrições “voluntárias” japonesas às exportações para os Estados Unidos — e em flagrante contradição com a doutrina de livre comércio e de *laissez-faire* que pregava para o resto do mundo —, o governo Bush começou a pressionar o governo japonês a reduzir administrativamente seu superávit comercial com os Estados Unidos.

No entanto, mesmo no regime do PDL, que era favorável aos Estados Unidos, o Japão encontrou cada vez menos razões para atender às exigências norte-americanas. Em alguns casos o fez, mas a essência do relacionamento nipo-americano, depois de 1987, consistiu em que os investimentos japoneses foram progressivamente redirecionados dos Estados Unidos para a Ásia. Tendo perdido imensas somas de dinheiro nos Estados Unidos, o capital japonês finalmente descobriu que os maiores lucros não seriam obtidos na inútil tentativa de dominar a tecnologia e a cultura norte-americanas, nem em financiar o keynesianismo militar cada vez mais irresponsável dos Estados Unidos. Eles seriam obtidos levando-se adiante, de maneira mais completa e ampla, a exploração dos recursos humanos asiáticos. A valorização do iene em relação ao dólar norte-americano, imposta ao Japão na reunião do Grupo dos Sete realizada no Plaza, em 1985, havia infligido sérios prejuízos ao capital japonês investido em dólares norte-americanos. Involuntariamente, porém, ela também reforçou o poder do capital japonês de cravar mais fundo suas raízes numa área mais ampla do leste e sudeste asiáticos. Como mostram as figuras 23 e 24, depois de 1985 os investimentos externos diretos japoneses passaram por uma nova aceleração e teve início a segunda rodada da expansão industrial regional.

Quanto mais o capital japonês se moveu nessa direção, mais ele se libertou do vício da proteção e do poder aquisitivo norte-americanos. Como já foi assinalado, o mercado do leste asiático tornou-se a zona mais dinâmica de expansão numa economia mundial geralmente estagnada e cada vez mais deprimida. E, mais importante, as duas novas rodadas de expansão industrial regional, geradas pelo redirecionamento da expansão transnacional do capital japonês para mais perto de casa, entrelaçaram velhos inimigos da era da Guerra Fria numa densa e ampla rede comercial de interdependência mútua. Como resultado, os custos de proteção na região diminuíram drasticamente e as vantagens competitivas do leste asiático como nova oficina do mundo tiveram um aumento correspondente.

Ainda é cedo para dizer qual será o desfecho desse processo de emancipação do emergente regime de acumulação do leste asiático em relação ao antigo regime (norte-americano). A retirada do apoio financeiro japonês aos gastos com o

déficit norte-americano acentuou a tendência de que a crise de superacumulação da década de 1970 se transformasse numa crise de superprodução. Nessa década, os lucros foram basicamente reduzidos pela massa crescente de capital excedente que buscava reinvestimento no comércio e na produção. Na década de 1980, eles foram predominantemente reduzidos pelos cortes mundiais nos gastos governamentais e empresariais. Esses cortes tornam superfluos um número e variedade cada vez maiores de instalações industriais e comerciais em relação ao poder aquisitivo circulante, e com isso provocam novas rodadas de cortes dos gastos, numa “interminável” espiral descendente. Em 1993, essa espiral descendente pareceu também haver chegado ao Japão. Contudo, ainda são poucos os indícios de uma escalada de grandes conflitos de poder ou de uma divisão da economia mundial em blocos protecionistas, como imaginado por Suzuki Yoshio às vésperas do craque de 1987.

As guerras quentes proliferaram desde 1987. Mas fizeram-no, em sua maioria, sob a forma de brigas locais em torno de uma escassez material ou pecuniária crescente. Além disso, essa escalada da violência tendeu a unir militarmente os Estados capitalistas dominantes em ações policiais ou punitivas conjuntas, em vez de dividi-los em blocos antagônicos. Quanto aos sentimentos protecionistas, sua ascensão nos Estados Unidos e na Europa Ocidental foi marcadamente ineficaz para deter a contínua marcha dos governos rumo a uma maior liberalização de seu comércio exterior, como foi atestado pela ratificação do Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta) pelo Congresso dos Estados Unidos, bem como pela conclusão exitosa das negociações da Rodada do Uruguai, do GATT.

A razão principal de o cenário imaginado por Suzuki Yoshio não se haver materializado, nem ter nenhuma probabilidade de se materializar, é que as lições da história a que ele se referiu são as da transição do regime de acumulação britânico para o norte-americano, ou seja, de um regime primordialmente baseado na abertura do mercado interno da nação rica em ativos (o Reino Unido) para um regime primordialmente baseado na canalização dos recursos financeiros da recém-surgida nação rica em ativos (os Estados Unidos) para a modernização de seletas economias nacionais. Hoje em dia, porém, é o próprio regime norte-americano que vem sendo superado, e a relação entre a recém-surgida nação rica em ativos (o Japão) e a nação dominante da antiga ordem (os Estados Unidos) é radicalmente diferente da relação Estados Unidos-Reino Unido na primeira metade do século XX. Como indagou Fred Bergsten (1987, p. 771): “Poderá a maior nação devedora do mundo continuar a ser a principal potência mundial? Poderá uma pequena nação insular, que é hoje militarmente insignificante e muito distante dos centros tradicionais de poder, exercer, mesmo parcialmente, a liderança global necessária?”

Essas duas perguntas apontam para a configuração peculiar do poder mundial que emergiu no fim do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano. De

um lado, os Estados Unidos conservaram um quase-monopólio do uso legítimo da violência em escala mundial — um quase-monopólio que se acentuou desde 1987, com o colapso da União Soviética. Mas seu endividamento financeiro é de tal ordem que o país só poderá continuar a fazê-lo com o consentimento das organizações que controlam a liquidez mundial. Por outro lado, o Japão e as “ilhas” menores do arquipélago capitalista do leste asiático conquistaram um quase-monopólio da liquidez mundial — um quase-monopólio que também se acentuou desde 1987, com a redução do poder financeiro da Alemanha Ocidental depois da absorção da Alemanha Oriental. Mas tal é sua incapacidade de defesa militar que eles só poderão continuar a exercer esse quase-monopólio com o consentimento das organizações que controlam o uso legítimo da violência em escala mundial.

Essa configuração peculiar do poderio mundial parece adequada à formação de mais uma daquelas “alianças memoráveis” entre o poder das armas e o poder do dinheiro que, desde o fim do século XV, impulsionaram a economia mundial capitalista no espaço e no tempo. Todas essas alianças memoráveis, com exceção da primeira — a genovesa-ibérica —, foram alianças entre grupos governamentais e empresariais pertencentes a um mesmo Estado — as Províncias Unidas, o Reino Unido e os Estados Unidos. Como já foi assinalado, durante todo o ciclo sistemático de acumulação norte-americano, a relação de intercâmbio político que ligou a busca japonesa de lucros à busca norte-americana de poder já se assemelhava à relação genovesa-ibérica do século XVI. Agora que o regime norte-americano está se aproximando de sua crise terminal, ou talvez tenha ingressado nela, o que impede que essa relação se renove, a fim de promover e organizar uma nova expansão material da economia mundial capitalista?

A resposta a essa pergunta depende do peso que atribuamos à observação de Bergsten de que o Japão está “muito distante dos centros tradicionais de poder”. Essa, com efeito, é outra diferença fundamental entre a atual configuração do poder mundial e a que prevaleceu nas transições anteriores — não só do regime britânico para o norte-americano, mas também do genovês para o holandês e do holandês para o britânico. Pela primeira vez desde as origens mais remotas da economia mundial capitalista, o poder do dinheiro parece estar escapando ou haver escapado das mãos do Ocidente.

Sem dúvida, faz muito tempo que o Japão é um “membro honorário” do Ocidente. Mas essa condição sempre esteve condicionada a um papel subalterno nas buscas de poder dos Estados “realmente” ocidentais. Como observou Cumings, na virada do século XX o Japão era uma *Wunderkind* [“criança prodígio”] para os britânicos, mas um “perigo amarelo” para os alemães; na década de 1930, era uma *Wunderkind* para os alemães e italianos, mas um monstro industrial para os britânicos; e, na década de 1980, tornou-se uma *Wunderkind* para os internacionalistas dos Estados Unidos, mas um monstro para os protecionistas norte-ame-

ricanos. Em termos gerais, o Japão foi convidado pelos ocidentais a se sair bem, mas não tão bem que possa ameaçá-los, “porque, nesse ponto, passa-se do mlagre para a ameaça” (Cumings, 1993, p. 32).

O que há de novo na atual configuração do poder é que o Japão saiu-se tão bem, ao se especializar na busca do lucro na região do leste asiático e deixar que os Estados Unidos se especializassem na busca do poder (em cooperação e competição com outros Estados aos quais “ocorreu” estar no lado vencedor na Segunda Guerra Mundial), que arrancou do Ocidente um dos dois ingredientes mais importantes de seu destino nos quinhentos anos anteriores: o controle do capital excedente. Ocorre que cada um dos sucessivos ciclos sistêmicos de acumulação que fizeram a fortuna do Ocidente teve como premissa a formação de blocos territorialistas-capitalistas cada vez mais poderosos, compostos de organizações governamentais e empresariais dotadas de maior capacidade do que o bloco precedente para ampliar ou aprofundar o alcance espacial e funcional da economia mundial capitalista. A atual situação parece ser de tal ordem que esse processo evolutivo atngiu, ou está prestes a atingir, seus limites.

Por um lado, a capacidade de gestão do Estado e da guerra dos centros tradicionais de poder do Ocidente capitalista chegou tão longe, que só poderá ampliar-se mais através da formação de um império mundial verdadeiramente global. Com o colapso da União Soviética e a revitalização do Conselho de Segurança da ONU como “monopolizador” global do uso legítimo da violência, em resposta ao crescente caos sistêmico, é possível que, no próximo meio século, mais ou menos, tal império mundial venha realmente a se materializar. Qual será a natureza substantiva desse império mundial — salvar o planeta da autodestruição ecológica, criar condições para um uso mais equitativo dos recursos mundiais etc — é uma pergunta a que este estudo não pode dar uma resposta significativa. Mas, seja qual for a natureza substantiva do império mundial, sua efetivação exigirá o controle das fontes mais abundantes de capital excedente mundial — fontes que ora se localizam no leste asiático.

Por outro lado, não está nada claro por que meios os centros de poder tradicionais do Ocidente poderão adquirir e preservar esse controle. Eles podem, é claro, tentar recuperar o controle do capital excedente seguindo a via de desenvolvimento do capitalismo asiático oriental. Isso eles já fizeram, tanto aumentando seus próprios investimentos no leste asiático quanto procurando incorporar, de maneira mais minuciosa e ampla, as reservas de mão-de-obra barata mais próximas de casa, como os Estados Unidos e o Canadá vêm tentando fazer com o Nafta. No entanto, essas tentativas provocam uma escalada maior na luta intercapitalista global, numa época em que as dídivas ocidentais anteriores da geografia e da história transformaram-se em desvantagens, tanto em termos absolutos quanto, acima de tudo, em relação ao leste asiático. Na melhor das hipóteses, essa nova escalada das pressões competitivas globais minará a lucratividade e a

liquidez do capital do leste asiático, sem favorecer as do capital norte-americano (e muito menos do europeu ocidental). Na pior, ao romper a coesão social em que passou a se apoiar a capacidade de gestão do Estado e da guerra dos centros tradicionais de poder do Ocidente, é bem possível que ela destrua a maior fonte residual de força desses centros.

Por que não buscar uma saída para essa luta competitiva autodestrutiva, através de uma renegociação dos termos do intercâmbio político que ligou o capitalismo do leste asiático ao keynesianismo militar global dos Estados Unidos durante toda a era da Guerra Fria? Por que não reconhecer os limites fundamentais que a mudança do epicentro dos processos sistêmicos de acumulação de capital para o leste asiático vem impondo à capacidade de gestão do Estado e da guerra do Ocidente, independentemente de quão sem precedentes e sem paralelo pareça ser, e de fato seja, essa capacidade? Por que, em outras palavras, não deixar que o capital do leste asiático dite as condições em que se disporia a auxiliar o Ocidente a ficar no poder? Acaso não é nesse tipo de negociação que tem consistido o capitalismo histórico?

Mais uma vez, o restrito projeto de pesquisa deste estudo permite que formulemos essas perguntas, mas não que as respondamos de maneira satisfatória. Tais respostas devem ser primordialmente buscadas no nível das estruturas fundamentais da economia de mercado e da vida material, que foram excluídas de nossa investigação. Apesar disso, podemos levar nossa narrativa a uma conclusão, apontando as implicações que há, para o capitalismo enquanto sistema mundial, nos três desfechos possíveis da atual crise do regime de acumulação norte-americano.

Primeiro, é possível que os antigos centros consigam deter o curso da história capitalista. Nos últimos quinhentos anos, esse curso tem sido uma sucessão de expansões financeiras, durante as quais houve uma troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista. Esse desfecho também está presente, em termos de uma tendência, na atual expansão financeira. Mas essa tendência é contrabalançada pela própria extensão a que chegou a capacidade de gestão do Estado e da guerra da velha guarda, que bem pode estar em condições de se apropriar, pela força, argúcia ou persuasão, do capital excedente que se acumula nos novos centros, com isso encerrando a história capitalista mediante a formação de um império mundial realmente global.

Segundo, talvez a velha guarda não consiga deter o curso da história capitalista, tornando possível que o capital do leste asiático venha a ocupar uma posição de mando nos processos sistêmicos de acumulação de capital. Neste caso, a história capitalista prosseguiria, mas em condições que se afastam radicalmente das que conhecemos desde a formação do moderno sistema interestatal. Faltaria à nova guarda no alto comando da economia mundial capitalista a capacidade de gestão do Estado e da guerra que, historicamente, tem-se associado à reprodução

ampliada de uma camada capitalista sobre a camada de mercado da economia mundial. Se Adam Smith e Fernand Braudel estavam certos em suas afirmações de que o capitalismo não sobreviveria a essa dissociação, a história capitalista não seria *levada ao fim* pelos atos conscientes de um determinado agente, como no primeiro desfecho, mas *chegaria ao fim* em virtude das consequências intencionais dos processos de formação do mercado mundial. O capitalismo (o “antimercado”) pereceria junto com o poder estatal que fez sua fortuna na era moderna, e a camada subjacente da economia de mercado voltaria a uma espécie de ordem anárquica.

Por fim, parafusando Schumpeter, antes que a humanidade sufoque (ou se refestele) na masmorra (ou no paraíso) de um império mundial pós-capitalista, ou de uma sociedade de mercado capitalista mundial, é bem possível que ela se inflame nos horrores (ou nas glórias) da escalada da violência que acompanhou a extinção da ordem mundial da Guerra Fria. Nesse caso, a história capitalista também chegaria ao fim, mas voltando de forma vigorosa ao caos sistêmico de que partiu há seiscentos anos, e que foi reproduzido em escala progressivamente maior a cada transição. Se isso significaria o fim apenas da história capitalista, ou de toda a história humana, é impossível dizer.