

FUNDAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA UNESP

Presidente do Conselho Curador
Arthur Roquete de Macedo

Diretor-Presidente
Amilton Ferreira

Diretora de Fomento à Pesquisa
Hermione Elly Melara de Campos Bicudo

Diretor de Publicações
José Castilho Marques Neto

EDITORA UNESP

Diretor
José Castilho Marques Neto

Conselho Editorial Acadêmico
Aguinaldo José Gonçalves
Anna Maria Martinez Corrêa
Antonio Carlos Massabni
Antonio Celso Wagner Zanin
Antonio Manoel dos Santos Silva
Carlos Erivany Fantinati
Fausto Foresti
José Ribeiro Júnior
José Roberto Ferreira
Roberto Kraenkel

Editores Assistentes
José Aluysio Reis de Andrade
Maria Aparecida F.M. Bussolotti
Tulio Y. Kawata

Giovanni Arrighi

O LONGO SÉCULO XX

DINHEIRO, PODER
E AS ORIGENS DE NOSSO TEMPO

Tradução
Vera Ribeiro

Revisão de tradução
César Benjamin

CONTRAPONTO

Elitona
UNESP

*Revisão
jul/96*

3

**INDÚSTRIA, IMPERIALISMO E A
"INTERMINÁVEL" ACUMULAÇÃO DE CAPITAL****O TERCEIRO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (BRITÂNICO)**

Durante todo o século XVIII, Londres ganhou terreno em relação a Amsterdam como centro rival de altas finanças. Isso resultou dos sucessos britânicos na luta com a França e com concorrentes menores pelo controle exclusivo do comércio com o mundo extra-europeu, bem como da transferência do excedente de capital holandês para empresas britânicas. Ironicamente, porém, foi a derrota imposta à Grã-Bretanha por seus súditos norte-americanos, apoiados pelos franceses em aliança com os holandeses, que deu início à crise terminal do papel holandês nas altas finanças.

Como já assinalamos, a retaliação da Grã-Bretanha contra os holandeses, depois da Guerra da Independência norte-americana, aniquilou-lhes o poderio marítimo e infligiu perdas significativas a seu império comercial nas Índias Orientais. Em consequência, uma das crises reiteradas que vinham minando o mercado financeiro de Amsterdam desde o início da década de 1760 roubou-lhe a posição central na economia mundial européia. Nas crises anteriores, como escreveu em 1782 um observador contemporâneo, M. Torcia, "os banqueiros mercantis [de Amsterdam] se reergueram como a fênix, ou melhor, emergiram de suas próprias cinzas e se tornaram, no fim, os credores do mercado de ações arruinado" (citado em Braudel, 1984, p. 271). Mas a fênix que se ergueu das cinzas da crise holandesa de 1780-83 foi Londres, o novo centro dirigente das finanças mundiais.

Tal como acontecera no fim da supremacia financeira genovesa, 160 anos antes, e aconteceria com a supremacia financeira britânica, 140 anos depois, o término da dominação holandesa nas altas finanças não significou a ruína do capital holandês. Como observou Braudel (1984, p. 266), Amsterdam "continuou a levar uma vida lucrativa — e é, ainda hoje, um dos altares-mores do capitalismo mundial". Mas a supremacia financeira holandesa realmente feneceu. Durante a década de 1780 e, em menor grau, a de 1790, o domínio holandês nas altas finanças coexistiu com dificuldade com o domínio britânico emergente, tal como o genovês coexistira com o domínio holandês emergente na década de 1610 e início da de 1620. Esses foram períodos de transição, interregnos,

caracterizados por um dualismo de poder nas altas finanças que é análogo ao descrito por Charles Kindleberger (1973, p. 28 e *passim*) com referência ao dualismo anglo-americano da década de 1920 e início da seguinte.

Durante todos esses períodos de transição, a capacidade do centro anterior de altas finanças de regular e liderar o sistema mundial existente de acumulação num determinado rumo foi enfraquecida pela ascensão de um centro rival, que, por sua vez, ainda não havia adquirido as aptidões ou qualificações necessárias para se tornar o novo “dirigente” da máquina capitalista. Em todos esses casos, o dualismo de poder nas altas finanças acabou sendo resolvido pela escalada em direção a um clímax final (sucessivamente, a Guerra dos Trinta Anos, as Guerras Napoleônicas, a Segunda Guerra Mundial) das lutas competitivas que, em regra geral, marcam as fases finais (MD') dos ciclos sistêmicos de acumulação. No curso desses confrontos “finais”, o antigo regime de acumulação deixou de funcionar. Historicamente, porém, somente *depois* de cessados os confrontos é que se estabeleceu um novo regime, com o capital excedente encontrando o caminho de volta para uma nova fase (DM) de expansão material.

Durante as guerras francesas, a recém-conquistada posição dominante da Grã-Bretanha nas altas finanças européias traduziu-se num crédito praticamente ilimitado para sua busca de poder. Basta mencionar que, em 1783, os £9 milhões pagos anualmente pelo governo britânico para cobrir os juros e a amortização das dívidas absorveram nada menos de 75% do orçamento e equivaleram a mais de 1/4 do valor anual total do comércio britânico. No entanto, entre 1792 e 1815, os gastos públicos da Grã-Bretanha puderam ser aumentados quase seis vezes, de £22 milhões para £123 milhões, em parte mediante uma inflação interna indiretamente induzida, mas principalmente através de novos empréstimos, que, em 1815, elevaram a soma anualmente requerida pelo serviço da dívida para £30 milhões (Jenkins, 1938, p. 17; Ingham, 1984, p. 106).

Como resultado desse aumento explosivo do endividamento e dos gastos públicos, a indústria britânica de bens de capital passou por uma expansão fenomenal. A indústria siderúrgica, em particular, adquiriu uma capacidade que ultrapassava em muito as necessidades dos tempos de paz, como demonstrou a depressão do após-guerra em 1816-20. Todavia, a hiperexpansão criou condições para um novo crescimento futuro, dando aos siderurgistas britânicos incentivos ímpares para buscar novos usos para os produtos baratos que seus novos grandes fornos eram capazes de produzir (McNeill, 1984, p. 211-2). Essas oportunidades foram encontradas nos trilhos das vias férreas e nos navios de aço. As ferrovias, em particular,

passaram a ser construídas porque as empreiteiras precisavam de trabalho, os siderurgistas, de encomendas, e os banqueiros e organizadores empresariais, de um projeto em que trabalhar. E a construção de ferrovias transformou-se num serviço que a Grã-Bretanha poderia despejar no exterior, quando suas

organizações financeiras e suas construtoras não pudessem manter-se ocupadas em casa. (Jenks, 1938, p. 133-4)

Combinadas com o processo de mecanização na indústria têxtil, essas inovações transformaram a indústria britânica de bens de capital numa máquina poderosa e autônoma de expansão capitalista. As empresas especializadas na produção de bens de capital fixo desfrutaram, até a década de 1820, da pequena autonomia de seus fregueses, fossem eles organizações governamentais ou comerciais, já que eles, em geral, subcontratavam serviços ou vigiavam de perto a fabricação de quaisquer bens de capital de que precisassem e que eles mesmos não pudessem produzir. Mas, à medida que a mecanização aumentou o número, o alcance e a variedade dos bens de produção em uso, as empresas especializadas em sua fabricação buscaram ativamente novos mercados para seus produtos entre os concorrentes, efetivos ou potenciais, de sua clientela já estabelecida (Saul, 1968, p. 186-7).

No início da década de 1840, tornaram-se rapidamente decrescentes os lucros obtidos na produção dos novos bens de capital para o mercado interno. Mas a contínua liberalização unilateral do comércio britânico criou condições para uma grande expansão do comércio e da produção mundiais. Os bens de capital britânicos encontraram uma demanda imediata entre as organizações governamentais e empresariais do mundo inteiro. E essas organizações, por sua vez, aumentaram sua produção de insumos primários para venda na Grã-Bretanha, a fim de obter os recursos necessários para pagar pelos bens de capital ou amortizar as dívidas contraídas quando de sua aquisição (Mathias, 1969, p. 298, 315, 326-8).

O efeito conjunto dessas tendências foi uma aceleração sistêmica da velocidade com que o capital monetário era convertido em mercadorias — em particular, mas não exclusivamente, nos novos meios de transporte terrestres e marítimos. Entre 1845-49 e 1870-75, as exportações britânicas de ferro e aço para ferrovias mais do que triplicaram, enquanto as de maquinaria aumentaram nove vezes. Durante esse mesmo período, as exportações britânicas para as Américas Central e do Sul, o Oriente Médio, a Ásia e a Australásia aumentaram umas seis vezes. A rede que ligava as diversas regiões da economia mundial a seu centro britânico estava sendo visivelmente ampliada e fortalecida (Hobsbawm, 1979, p. 38, 50-1).

O resultado dessa aceleração na expansão material do capital foi a globalização da economia mundial capitalista:

[A] dimensão geográfica da economia capitalista pôde multiplicar-se subitamente, à medida que aumentou a intensidade de suas transações comerciais. O globo inteiro tornou-se parte dessa economia. (...) Olhando para trás, quase meio século depois, H.M. Hyndman (...) comparou acertadamente os dez anos decorridos de 1847 a 1857 com a era dos grandes descobrimentos geográficos e das conquistas de Colombo, Vasco da Gama, Cortez e Pizarro. Embora

não se fizesse nenhuma nova descoberta dramática (...) e tenha havido poucas conquistas militares formais, um mundo econômico inteiramente novo foi acrescentado ao antigo e, na prática, integrado nele. (Hobsbawm, 1979, p. 32)

Essa analogia com a era dos grandes descobrimentos e conquistas pode ser levada um passo adiante. Assim como, naquele tempo, a expansão material do capital encerrara-se com a expansão financeira da Era dos Genoveses, também a fase (DM) de expansão material do século XIX, a partir de mais ou menos 1870, terminou numa fase (MD') de expansão financeira. Esse foi o período que os marxistas, seguindo Rudolf Hilferding, identificaram como o estágio do "capital financeiro". Como seria esperável, Braudel discordou da caracterização do "capital financeiro", feita por Hilferding, como um *novo* estágio do desenvolvimento capitalista:

Hilferding (...) vê o mundo do capital como uma gama de possibilidades, dentro da qual a variedade financeira — um fenômeno de surgimento muito recente, na visão dele — tendeu a derrotar as demais, penetrando-as por dentro. Essa é uma visão com que me disponho a concordar, com a ressalva de que vejo a pluralidade do capitalismo remontando a um longo tempo atrás. O capitalismo financeiro não foi um novo rebento da década de 1900; eu diria até que, no passado — digamos, em Gênova ou Amsterdam —, após uma onda de crescimento do capitalismo comercial e a acumulação de capital numa escala superior aos canais normais de investimento, o capitalismo financeiro já estava em condições de assumir o comando e dominar, pelo menos por algum tempo, todas as atividades do mundo comercial. (Braudel, 1984, p. 604)

A linha mestra deste estudo, derivada que é da idéia braudeliana das expansões financeiras como o "sinal de outono" dos grandes desenvolvimentos capitalistas, naturalmente respalda a visão de que "o capitalismo financeiro não foi um novo rebento da década de 1900", mas teve importantes precedentes em Gênova e Amsterdam. Nossa análise, contudo, também nos permite traçar uma distinção entre duas idéias opostas de capital financeiro, a qual reduz consideravelmente a importância histórica da idéia de Hilferding. Como foi afirmado em outro texto (Arrighi, 1979, p. 161-74), a idéia de capital financeiro de Hilferding não somente difere como, em alguns aspectos essenciais, é a antítese da idéia de capital financeiro proposta, mais ou menos na mesma época, por John Hobson, em seu estudo sobre o imperialismo. Seguindo Lênin (1952), os marxistas (e a maioria de seus críticos), em geral, reduziram a idéia de Hobson à de Hilferding e, com isso, perderam a oportunidade de distinguir as formas opostas de capitalismo financeiro que essas duas idéias transmitem, e de descobrir a relação dialética que as vincula.

O que se verifica é que essas duas formas de capitalismo financeiro nada mais são que variações ampliadas e mais complexas das duas formas elementares de organização capitalista que identificamos como capitalismo (monopolista) de Estado e capitalismo (financeiro) cosmopolita. A idéia de Hilferding corresponde ao primeiro e fornece um quadro bastante exato das estratégias e estruturas do capital

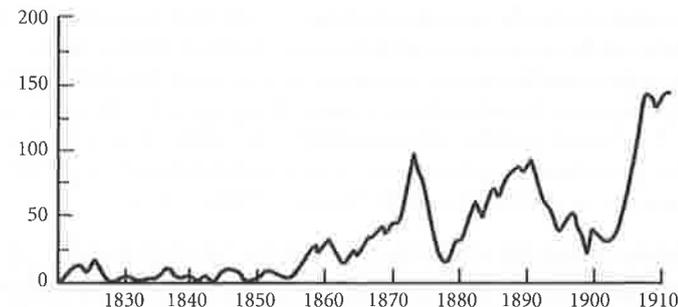


Figura 7. Exportações britânicas de capital, 1820-1915 (em milhões de libras esterlinas). (Fonte: Williamson, 1964, p. 207)

alemão no fim do século XIX e início do século XX, como veremos no capítulo 4. A de Hobson, em contraste, corresponde ao segundo e capta os aspectos essenciais da estratégia e estrutura do capital britânico no mesmo período. Como tal, é muito mais útil que a de Hilferding na análise da expansão financeira do fim do século XIX como fase final do terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico).

Hobson vê essa expansão financeira como algo promovido por dois agentes distintos. Um é o que ele chama de "investidores", ou seja, os detentores do "capital excedente" de Braudel — o capital monetário que se acumula além dos canais normais de investimento em mercadorias e cria as condições de "oferta" da expansão financeira. Na opinião de Hobson, a principal fonte desse capital excedente foi o "tributo do exterior", sob a forma de juros, dividendos e outras remessas. Como foi documentado depois por Leland Jenks (1938), essa foi realmente a fonte "original" da migração de capital da Grã-Bretanha do século XIX (ver também Knapp, 1957). Além disso, desde o momento em que Londres assumiu o papel de mercado monetário central da economia mundial européia, retirando-o de Amsterdam, o fluxo de renda do exterior foi suplementado por uma entrada significativa de capital excedente estrangeiro à procura de investimentos, através do centro financeiro de Londres (Platt, 1980; Pollard, 1985). No entanto, esses fluxos, por si, não podem explicar as ondas, de altura e/ou extensão crescentes, que passaram a caracterizar a exportação de capital da Grã-Bretanha no fim do século XIX e início do século XX (figura 7).

Esse comportamento dos investimentos britânicos no exterior só pode ser compreendido em conjunto com o advento da chamada Grande Depressão de 1873-96, que nada mais foi que um período prolongado de violenta competição de preços:

Os anos decorridos entre 1873 e 1896 pareceram a muitos contemporâneos um assombroso desvio da experiência histórica. Os preços caíram de maneira desigual e esporádica, mas inexorável, através de crises e explosões de cresci-

mento — uma média de aproximadamente 1/3 em todos os produtos. Foi a mais drástica deflação na memória do homem. A taxa de juros também caiu, a ponto de os teóricos da economia começarem a invocar a possibilidade de que o capital se tornasse tão abundante a ponto de passar a ser uma mercadoria gratuita. E os lucros encolheram, enquanto o que então se reconhecia como depressões periódicas parecia arrastar-se interminavelmente. O sistema econômico parecia estar desmoronando. (Landes, 1969, p. 231)

Na realidade, o sistema econômico não estava “desmoronando”, nem tampouco a Grande Depressão foi um desvio tão assombroso da experiência histórica quanto se afigurou a seus contemporâneos. A produção e o investimento continuaram a crescer, não só nos países recém-industrializados da época (em especial a Alemanha e os Estados Unidos), mas também na Grã-Bretanha — tanto que um historiador mais recente declararia que a Grande Depressão de 1873-96 não passou de um “mito” (Saul, 1969). No entanto, não há contradição em dizer que houve uma Grande Depressão numa época de expansão contínua da produção e do investimento. Ao contrário, a Grande Depressão *não* foi um mito, precisamente porque a produção e o comércio da Grã-Bretanha e da economia mundial como um todo haviam-se expandido e continuavam a se expandir depressa demais para que os lucros se mantivessem.

Mais especificamente, a grande expansão do comércio mundial de meados do século XIX, como todas as fases de expansão material dos ciclos sistêmicos de acumulação anteriores, tinha levado a uma intensificação sistêmica de pressões competitivas sobre as atividades de acumulação de capital. Em toda a economia mundial centrada no Reino Unido um número crescente de empresas comerciais de um número crescente de lugares vinha-se atrapalhando mutuamente na busca de insumos e no posicionamento de seus distribuidores, assim destruindo os “monopólios” anteriores umas das outras — isto é, seu controle mais ou menos exclusivo de determinados mercados:

Essa passagem do monopólio para a competição foi, provavelmente, o mais importante fator isolado a dar o tom da iniciativa industrial e comercial europeia. O crescimento econômico passou então a ser também luta econômica — uma luta que serviu para separar os fortes e os fracos, desencorajar alguns e endurecer outros, favorecendo as nações novas e ávidas, à custa das antigas. O otimismo em relação a um futuro de progresso infundável cedeu lugar à incerteza e a um sentimento de agonia. (Landes, 1969, p. 240)

Por esse ponto de vista, a Grande Depressão de 1873-96 não foi, de modo algum, um desvio da experiência histórica. Como vimos no capítulo 2, todas as expansões materiais prévias da economia mundial capitalista terminaram numa escalada de lutas competitivas. Durante uns trinta anos, a escalada dessas lutas, fenômeno que marcou o fim da expansão do comércio mundial de meados do século XIX, não assumiu a forma de uma guerra aberta entre as nações, como, em

ocasiões anteriores, fizera desde o início. Essa defasagem pode ser atribuída a duas circunstâncias principais, que distinguiram o terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico) dos dois primeiros. Uma está relacionada com o “imperialismo”, e a outra, com o “livre-cambismo” do regime britânico de governo e de acumulação.

Quanto à primeira circunstância, basta dizer que, na época em que declinou a expansão do comércio mundial de meados do século XIX, o poder britânico no sistema mundial como um todo estava em seu auge. Na Criméia, a Rússia czarista acabara de ser posta em seu lugar; por sua vez, a França, que havia participado da guerra da Criméia, fora colocada em seu lugar, logo depois, pela Prússia. O domínio britânico sobre o equilíbrio de poder europeu foi suplementado e complementado pela consolidação do império territorial da Grã-Bretanha na Índia, depois do chamado Grande Motim de 1857. O controle sobre a Índia significava comandar recursos financeiros e materiais — inclusive recursos humanos militares — que nenhuma nação ou conjunto provável de nações podia igualar, e que nenhum grupo dominante, de momento, podia desafiar em termos militares.

Ao mesmo tempo, o regime britânico unilateral de livre comércio ligou o mundo inteiro à Grã-Bretanha. Esta se tornou o “mercado” mais conveniente e eficiente para obter meios de pagamento e de produção e para colocar produtos primários. Tomando uma expressão de Michael Mann (1986), os Estados achavam-se “enjaulados” numa divisão global do trabalho, centrada no Reino Unido, que restringia momentaneamente sua disposição e capacidade de declarar guerra ao principal Estado capitalista, bem como uns aos outros. Não obstante, as empresas comerciais não sofriam a mesma restrição. A longa e generalizada competição selvagem de preços do fim do século XIX constituiu, por si só, uma grande escalada das lutas intercapitalistas — uma escalada que acabou assumindo a costumeira forma da guerra generalizada entre as nações.

Além disso, como em todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores, a intensificação das pressões competitivas acarretada pela fase de expansão material associou-se, desde o início, a uma grande guinada do comércio e da produção para as finanças, por parte da classe capitalista britânica. A segunda metade do século XIX caracterizou-se não apenas por grandes levas de exportação de capital da Grã-Bretanha, como já foi assinalado, mas também pela expansão das redes bancárias provinciais britânicas, aliada a uma crescente integração delas nas redes da City, o centro financeiro londrino (Kindleberger, 1978, p. 78-81; Ingham, 1984, p. 143). Essa combinação de circunstâncias sugere a existência de uma estreita ligação entre a intensificação das pressões competitivas nos negócios britânicos e a expansão financeira do fim do século XIX. Enquanto a expansão mercantil esteve em sua fase de lucros crescentes, a principal função das redes bancárias provinciais britânicas foi transferir recursos monetários — em sua maioria, sob a forma de créditos rotativos e abertos — de empresas

locais com excesso de liquidez, quase sempre agrícolas, para outras empresas locais com uma escassez crônica de capital, em vista de sua alta taxa de crescimento ou da elevada proporção do capital fixo em relação ao capital de giro, ou ambas as coisas (cf. Pollard, 1964; Cameron, 1967; Landes, 1969, p. 75-7). Mas, assim que o grande salto à frente de meados do século empurrou a expansão mercantil para uma fase de retornos decrescentes e pressões competitivas intensificadas, as redes bancárias provinciais britânicas passaram a exercer uma função inteiramente diversa.

Com frequência cada vez maior, já não eram apenas as empresas agrícolas que acumulavam grandes excedentes de capital (parte provenientes de aluguéis, parte dos lucros) e que ultrapassavam em muito o que podia ser reinvestido com segurança e lucratividade em suas linhas comerciais estabelecidas. Também as empresas comerciais e industriais, que até então haviam-se expandido com tamanha rapidez que absorviam tanto suas próprias sobras monetárias quanto as de outras empresas, começaram a descobrir que a grande massa de lucros que se acumulava globalmente em seus livros contábeis e em suas contas bancárias já não podia ser reinvestida em segurança e de forma rentável nos ramos de negócio em que era produzida. Em vez de investir esse excedente em novos ramos de negócios, ~~mas~~ ~~os~~ ~~quais~~ ~~não~~ ~~tinham~~ ~~nenhuma~~ ~~vantagem~~ ~~comparativa~~ ~~especial~~, numa época de crescentes pressões competitivas, ou de investi-lo no aumento da luta competitiva dentro de seu próprio ramo, o que freqüentemente era problemático, em vista da coesa organização social das empresas britânicas em “distritos industriais” (ver capítulo 4), muitas dessas firmas deveriam ter escolhido um curso de ação muito mais sensato: manter líquida ao menos parte de seu capital e deixar que a City, através dos bancos provinciais ou diretamente por seus corretores, cuidasse de investi-lo, sob qualquer forma e em qualquer local da economia mundial que promettesse os rendimentos mais seguros e mais altos: “Um grande atrativo para aderir à rua Lombard era a perspectiva de um emprego mais pleno e mais atrativo do capital excedente” (Sayers, 1957, p. 269).

Isso nos traz ao segundo agente apontado por Hobson na expansão financeira do fim do século XIX. Na opinião dele, os detentores de capital monetário que buscavam investimentos através da City eram apenas “as garras de felino das grandes casas financeiras” — casas financeiras a que ele atribuiu o papel coletivo de “governantes da máquina imperialista”:

Esses grandes negócios — atividades bancárias, corretagem, desconto de duplicatas, negociação de empréstimos, promoção de empresas — formam o gânglio central do capitalismo internacional. Unidos pelos mais fortes laços de organização, sempre em estreito e rápido contato uns com os outros, e situados bem no cerne da capital econômica de cada Estado (...), eles estão numa posição singular para manipular a política das nações. Qualquer grande movimentação rápida de capital só é possível com seu consentimento e por seu in-

termédio. Será que alguém supõe, seriamente, que uma grande guerra poderia ser custeada por qualquer Estado europeu, ou que algum grande empréstimo estatal seria assinado, se a casa dos Rothschild e seus contatos se opusessem a isso? (Hobson, 1938, p. 56-7)

O próprio Hobson previu que o capital financeiro cosmopolita perderia o controle da “máquina imperialista”, numa conseqüência direta de seu incentivo às inclinações territorialistas dos grupos dominantes da Grã-Bretanha Imperial (Arrighi, 1983, cap. 4 e *passim*). Mas, durante quase meio século, a chamada *haute finance* funcionou, nas palavras de Karl Polanyi, “como o elo principal entre a organização política e a organização econômica do mundo”:

Os Rothschild não estavam sujeitos a nenhum governo *individual*; como família, encarnavam o princípio abstrato do internacionalismo; sua lealdade era dada a uma firma, cujo crédito se transformara no único elo supranacional entre o governo político e o esforço industrial, numa economia mundial em rápido crescimento. Em última instância, sua independência provinha das necessidades da época, que exigiam um agente soberano que conquistasse a confiança tanto dos estadistas nacionais quanto dos investidores internacionais; foi para essa necessidade vital que a extraterritorialidade metafísica de uma dinastia de banqueiros judeus, domiciliada nas capitais da Europa, forneceu a solução quase perfeita. (Polanyi, 1957, p. 10)

Não estar sujeitos a nenhum governo *individual* não significava, é claro, uma completa liberdade de ação. O limite mais importante à autonomia dos Rothschild era o limite implícito no intercâmbio político que os vinculava à Grã-Bretanha Imperial, através do Banco da Inglaterra e do Tesouro. Nesse intercâmbio político, como foi assinalado no capítulo 1, a proteção e o tratamento preferencial recebidos do governo britânico pela rede financeira controlada pelos Rothschild tinha como contrapartida a incorporação dessa rede no aparelho de poder mediante o qual a Grã-Bretanha dominava o mundo.

Essa rede cosmopolita de altas finanças não foi tão típica do último terço do século XIX e do primeiro terço do século XX quanto julgou Polanyi. Suas semelhanças com a rede cosmopolita que havia regulado o sistema monetário europeu três séculos antes, durante a Era dos Genoveses, era realmente impressionante. É bem possível dizermos que os Rothschild foram, para a rede financeira germano-judaica do fim do século XIX, centrada em Londres, o que os *nobili vecchi* tinham sido para a rede genovesa do fim do século XVI. Os dois grupos foram “governantes”, não da “máquina imperialista”, mas das finanças da máquina imperialista. Foram “igrejinhas” de negociantes que, objetivando o lucro e por meio da rede comercial cosmopolita que controlavam, agiram como a “mão invisível” de uma organização imperialista — a Grã-Bretanha Imperial e a Espanha Imperial, respectivamente. Graças a essa “mão invisível”, ambas as organizações imperialistas puderam atingir e controlar um número e variedade maiores

de redes de poder e de crédito do que jamais teriam conseguido fazer pela mobilização da “mão visível” de seus aparelhos estatais e de guerra.

O interesse era mútuo. Nem os Rothschild nem os *nobili vecchi* foram meros instrumentos das organizações imperialistas a que “serviam”. Os dois grupinhos pertenciam a um círculo mais amplo de banqueiros mercantis, que haviam pegado o barco de uma organização territorialista e habilmente transformado a expansão desta num poderoso motor da auto-expansão das redes comerciais e financeiras que eles mesmos controlavam. Assim como os *nobili vecchi* eram parte de um círculo mais amplo de banqueiros mercantis genoveses que tinham pegado o barco da expansão oceânica ibérica — emergindo, um século depois, como os “banqueiros centrais” da Espanha Imperial —, também os Rothschild fizeram parte de um círculo mais amplo de banqueiros mercantis germano-judaicos que pegaram o barco da expansão industrial britânica, para emergir, meio século depois, como os “banqueiros centrais” da Grã-Bretanha Imperial.

Ambos os grupos partiram de situações de relativa impotência. Os *nobili vecchi* eram *fuoriusciti* — um dos muitos grupos de exilados produzidos pelas brigas intermináveis da Gênova e da Itália setentrional do fim da Idade Média e início da Idade Moderna. Os Rothschild foram uma das muitas famílias de negociantes que fugiram da Europa napoleônica, dilacerada pela guerra e cada vez mais “regulamentada”, buscando refúgio numa Grã-Bretanha comparativamente pacífica e “não regulamentada”. Qualquer que tenha sido o poder detido por ambas as “igrejinhas”, ele residiu nas redes comerciais cosmopolitas a que elas pertenciam — ou seja, primordialmente, no conhecimento e nas ligações trazidos pela participação nessas redes. Assim como “o comerciante italiano que chegava de mãos vazias a Lyon só precisava de uma mesa e uma folha de papel para começar a trabalhar”, como disse Braudel numa passagem anteriormente citada, uma mesa e uma folha de papel também eram tudo de que precisavam os comerciantes judeus alemães que chegavam a Manchester, de mãos vazias, para recomeçar uma exitosa carreira empresarial:

O jovem Rothschild e seus compatriotas trouxeram uma tradição de compra de moeda sonante quando o mercado estava em baixa, de pequenas margens de lucro, de comércio volumoso e rápida rotatividade dos estoques, que instaurou um ritmo explosivo em Manchester e, gradativamente, trouxe a maior parte do comércio continental para seus depósitos. Respaldados pelo capital de Frankfurt e Hamburgo, seus recursos eram freqüentemente superiores aos dos comerciantes locais, atendidos pelo subdesenvolvido sistema bancário de Manchester. (Chapman, 1984, p. 11; ver também Jenks, 1938)

Quando, chegada a hora certa, os Rothschild saltaram do barco do comércio, passando a se concentrar nas atividades bancárias e nas finanças — como tinham feito os *nobili vecchi* depois do craque de 1557-62 —, eles só puderam ocupar e deter o centro das altas finanças durante mais de meio século por terem

sido capazes de tirar proveito da explosão comercial de meados do século XIX, de modo a expandir e tomar o controle da rede empresarial cosmopolita a que pertenciam. À medida que a explosão de crescimento intensificou a competição e restringiu os lucros nos ramos do comércio de mercadorias, essa rede ampliada e com um controle central pôde ser transformada numa poderosa esteira transportadora que puxava o capital “ocioso” para a City londrina, apenas para tornar a mandá-lo para fora. Esse capital ocioso era puxado não apenas da Grã-Bretanha, onde se acumulava com muita rapidez, mas de todas as partes da Europa. Como disse certa vez Rozenraad, presidente da Câmara de Comércio Exterior de Londres:

A Grã-Bretanha age apenas como uma intermediária, como um corretor honesto que trabalha em todas as partes do mundo, assumindo — em grande parte, com o dinheiro de seus clientes — os empréstimos de outras nações. (...) Numa palavra, embora o poder de investimento da Grã-Bretanha seja muito grande, Londres é a principal intermediária entre a Europa e outras partes do mundo na colocação de títulos estrangeiros aqui. (Citado em Ingham, 1988, p. 62)

Tal como o aspecto central do sistema das feiras de Piacenza na Era dos Genoveses fora o acesso direto ao “capital ocioso” da Itália setentrional, também “o traço significativo da estrutura ‘rothschildesca’ depois de 1866”, nas palavras de Stanley Chapman (1984, p. 50), “foi o acesso direto ao capital europeu [continental]”.

Houve, naturalmente, importantes diferenças entre a Era dos Genoveses (1557-1627) e aquilo que, por analogia, podemos chamar Era dos Rothschild (1866-1931). Em parte, essas diferenças refletiram a escala e alcance muito maiores das operações do capital financeiro cosmopolita do segundo período. A área de captação da City londrina dominada pelos Rothschild tinha uma escala e alcance incomparavelmente maiores do que a área de captação das feiras de Piacenza, dominadas pelos *nobili vecchi*, trezentos anos antes, quer a “mensuremos” em termos das redes de onde o capital excedente era obtido, quer em termos das redes em direção às quais o capital excedente era dirigido.

Em parte, porém, as diferenças entre a Era dos Genoveses e a Era dos Rothschild refletiram os resultados opostos da busca de poder de seus respectivos parceiros territorialistas, a Espanha Imperial do século XVI e a Grã-Bretanha Imperial do século XIX. Assim, enquanto a consolidação da estrutura “rothschildesca” das altas finanças associou-se à “mais drástica deflação na memória do homem”, segundo Landes, a consolidação das feiras de “Bisenzone”, depois de elas serem instaladas em Piacenza, associou-se a uma inflação tão drástica que os historiadores referem-se a ela como a revolução de preços do século XVI. Esse comportamento divergente dos preços, durante as expansões financeiras do primeiro e terceiro ciclos de acumulação sistêmica (genovês e britânico, respectivamente), é atribuí-

vel, em sua maior parte, ao fato de que, no século XIX, a Grã-Bretanha *logrou* construir, por outros meios, o tipo de império mundial que a Espanha *tentara em vão* construir, em menor escala, no século XVI. O que foram esses “outros meios” — a dominação coercitiva no Oriente e a dominação através do mercado mundial e do equilíbrio de poder no Ocidente — já foi antecipado no capítulo I e será mais elaborado em vários pontos deste capítulo e do próximo. O que nos interessa aqui é a relação entre paz/guerra e inflação/deflação, de um lado, e entre flutuações de preços a longo prazo e ciclos sistêmicos de acumulação, de outro.

Historicamente, as grandes guerras foram o mais importante fator isolado a alimentar as tendências inflacionárias na economia mundial europeia (Goldstein, 1988). Portanto, podemos supor que a sucessão de guerras travadas pela Espanha, na vã tentativa de estabelecer e impor um domínio imperialista na Europa, fornece boa parte da explicação sobre por que o século XVI foi uma época de inflação drástica, tanto em termos absolutos quanto em comparação com o século XIX. Inversamente, podemos supor que a Paz de Cem Anos da Grã-Bretanha (1815-1914) fornece boa parte da explicação sobre por que o século XIX foi uma época de drástica deflação, tanto em termos absolutos quanto em comparação com o século XVI.

Mais importante para nossos propósitos atuais é que o comportamento oposto dos preços, durante as expansões financeiras genovesa e britânica — quaisquer que tenham sido suas verdadeiras razões —, fornece uma sólida prova da afirmação, já antecipada na Introdução, de que a logística dos preços ou os “ciclos seculares (de preços)” não são indicadores válidos do que é especificamente capitalista nos processos sistêmicos de acumulação de capital. Se tomarmos indicadores que reflitam, com mais exatidão do que a movimentação dos preços, as circunstâncias dos ramos de comércio em que estiveram diretamente envolvidos os agentes capitalistas situados no alto comando da economia mundial, veremos que a Era dos Genoveses e a Era dos Rothschild começam a parecer muito semelhantes.

Esses indicadores são mostrados nas figuras 8 e 9. Os gráficos “A” retratam indicadores da expansão global do comércio espanhol do século XVI (figura 8) e do comércio britânico do século XIX (figura 9). Os gráficos “B” retratam indicadores da expansão dos ramos específicos de comércio que fizeram a fortuna dos genoveses no século XVI e a dos Rothschild no século XIX: a prata (figura 8) e o algodão cru (figura 9), respectivamente.

Todos os gráficos mostram variações em torno de um padrão comum, composto de uma fase de crescimento rápido/acelerado, que corresponde à nossa fase (DM) de expansão material, seguida por uma fase de crescimento lento/desacelerado, nossa fase (MD’) de expansão financeira. No gráfico 9A, esse padrão é ligeiramente perturbado pelo expressivo aumento do valor das importações britânicas durante a Primeira Guerra Mundial e nos primeiros anos do pós-guerra.

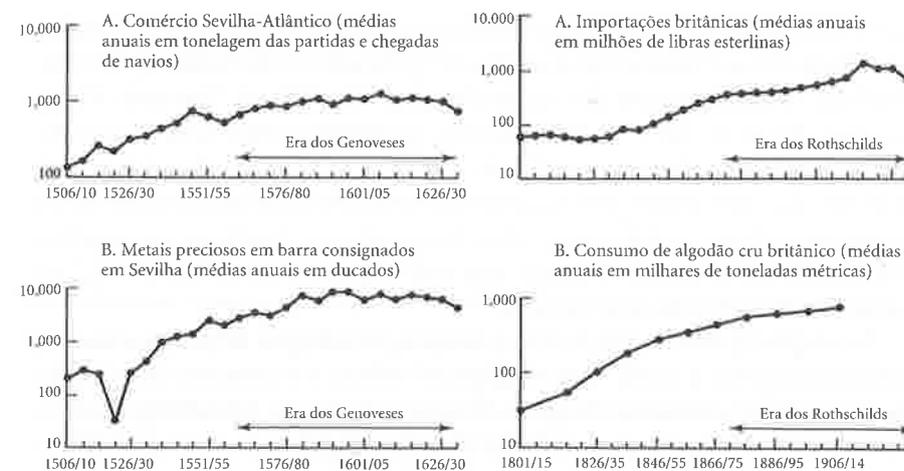


Figura 8. A expansão comercial do século XVI. (Fontes: A. Chaunu e Chaunu, 1956, p. 334; B. Elliot, 1970a, p. 184)

Figura 9. A expansão comercial do século XIX. (Fontes: A. Mitchell, 1980, tabela F1; B. Mitchell, 1973, p. 780)

No entanto, mesmo que tomemos por base de cálculo o nível ainda “anormalmente” alto das importações britânicas em 1921-25, veremos que, nos cinquenta anos subsequentes a 1871-75, a taxa média de crescimento da série foi menos da metade do que tinha sido nos cinquenta anos precedentes.

A lógica subjacente ao padrão comum revelado pelos quatro gráficos das figuras 8 e 9 será discutida na última seção deste capítulo. Por ora, notemos simplesmente que as expansões financeiras dos ciclos de acumulação genovês e britânico foram, todas as duas, os momentos culminantes de expansões mundiais do comércio, uma centrada na Espanha e outra, na Grã-Bretanha. As tendências opostas de preços que caracterizaram as duas expansões financeiras escondem esse padrão comum. Em ambos os ciclos, uma fase de investimento acelerado de capital monetário na expansão do comércio mundial resultou na intensificação da concorrência intercapitalista na compra e venda de mercadorias. Num dos casos, prevaleceu a alta dos preços; no outro, sua queda. Mas, qualquer que tenha sido seu impacto sobre o nível geral dos preços, a intensificação da concorrência resultou numa retirada “cautelara” ou “especulativa” de recursos do comércio. Isso, por sua vez, foi causa e consequência da emergência de oportunidades lucrativas na intermediação financeira mundial — oportunidades que alguns grupos seletos de banqueiros mercantis e financistas (os *nobili vecchi* genoveses no fim do século XVI, os Rothschild no fim do século XIX e início do XX) estavam em esplêndidas condições de aproveitar e transformar em benefício próprio.

Ao fazê-lo, os líderes e dirigentes das expansões financeiras tenderam a aliviar temporariamente as pressões competitivas que estavam deprimindo os rendi-

mentos do capital e, desse modo, contribuíram para transformar o fim da expansão material num “momento maravilhoso” para um círculo mais amplo de capitalistas. Logo após o fim da Grande Depressão de 1873-96, Thorstein Veblen escreveu (1978, p. 241): “A depressão foi, primordialmente, uma doença dos afetos dos homens de negócios. Esse foi o foco da dificuldade. A estagnação da indústria e as dificuldades sofridas pelos trabalhadores e por outras classes foram sintomas e efeitos secundários.” Para serem eficazes, portanto, os remédios tinham que ser de molde “a atingir essa sede emocional do distúrbio e (...) recolocar os lucros numa taxa ‘razoável’”.

No último quarto do século XIX, a competição selvagem de preços realmente reduzira os lucros a níveis “irracionalmente” baixos, e o otimismo dera lugar à incerteza e a um sentimento de agonia. É nesse sentido que a Grande Depressão de 1873-96 não constitui um mito. Como disse Eric Hobsbawm (1968, p. 104), “se ‘depressão’ indica um estado mental generalizado — e, para as gerações a partir de 1850, novo — de inquietação e desânimo ante as perspectivas da economia britânica, a palavra é exata”. Mas então, de repente, como que num passe de mágica,

a roda girou. Nos últimos anos do século, os preços começaram a subir, levando consigo os juros. Com a melhora dos negócios, a confiança voltou — não a confiança irregular e evanescente dos breves surtos de crescimento que haviam pontuado o desalento das décadas precedentes, mas uma euforia geral de um tipo que não havia prevalecido desde os *Gründerjahre* do início da década de 1870. Tudo parecia correr bem outra vez — apesar do matraquear das armas e das referências dos marxistas ao “último estágio” do capitalismo. Em toda a Europa Ocidental, esses anos perduram na memória como os bons tempos — a era eduardiana, *la belle époque*. (Landes, 1969, p. 231)

É desnecessário dizer que não houve nada de mágico no súbito restabelecimento dos preços num nível mais do que “razoável”, e menos ainda na conseqüente recuperação acelerada da burguesia européia de sua enfermidade do fim do século XIX. Como nas fases de encerramento de todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores, as nações iniciaram uma competição acirrada pelo capital circulante que fora retirado do comércio e começava a se tornar disponível sob a forma de crédito. A partir da década de 1880, os gastos militares das potências européias começaram a aumentar exponencialmente — subindo o total da Grã-Bretanha, França, Alemanha, Rússia, Austro-Hungria e Itália de £132 milhões em 1880 para £205 milhões em 1900 e £397 milhões em 1914 (Hobsbawm, 1987, p. 350). Intensificando-se a competição interestatal pelo capital circulante, os lucros se recuperaram.

Por um lado, o capital excedente encontrou um novo escoadouro numa gama crescente de atividades especulativas, que prometiam um acesso fácil e privilegiado aos bens e à futura receita dos governos engajados na luta competitiva. Quanto mais se difundia e intensificava a competição interestatal pelo capital

circulante, aqueles que controlavam o capital excedente tinham maiores oportunidades de colher lucros especulativos; mais forte, portanto, era a tendência de o capital abandonar sua forma mercadoria. Como se pôde ver na figura 7, a onda de exportações de capital da Grã-Bretanha durante a era eduardiana superou em muito a altura e a extensão das duas ondas anteriores. A expansão do capital investido em atividades especulativas, a bem da verdade, foi maior do que aparece na figura 7, já que o fluxo efetivo de capital que saía da Grã-Bretanha era, muitas vezes, apenas uma fração do capital negociado e subscrito em Londres. No início, a maior parte dessa expansão foi financiada pela entrada, sistematicamente crescente, de juros e dividendos sobre investimentos prévios, vindos do exterior, mas uma parcela cada vez mais expressiva da expansão deve ter sido financiada acelerando-se a conversão interna do capital mercadoria em capital monetário.

Por outro lado, com o capital excedente saindo cada vez mais do comércio e da produção, as empresas que não podiam ou não queriam sair dessas atividades viram-se aliviadas das pressões competitivas que vinham reduzindo suas margens de lucro. Esse alívio materializou-se, de 1880 em diante, numa melhora sistemática dos termos de comércio da Grã-Bretanha. Sua mais importante manifestação, porém, foi o declínio global dos salários reais britânicos após meados da década de 1890, que reverteu a tendência de ascensão rápida do meio século anterior (Saul, 1969, p. 28-34; Barrat Brown, 1974, tabela 14):

Argumentando (...) em termos do poder da mão-de-obra organizada, poder-se-ia sugerir que, no ambiente altamente competitivo dos preços em queda, as corporações conseguiram extrair alguns lucros entre os salários estáveis e os preços de mercado controlados. (...) Mas, no mercado menos competitivo posterior a 1900, quando a tendência dos preços se inverteu, até as corporações fortes só conseguiram empurrar toda a estrutura de custos e preços para cima; preços e lucros mantiveram-se equiparados aos salários. Descontando a alta ocorrida durante os anos da Guerra dos Bôeres, os salários reais tiveram um ligeiro declínio de 1896 a 1914, num contraste muito marcante com as três décadas anteriores. (Saul, 1969, p. 33)

Em suma, assim como a Grande Depressão de 1873-96 fora primordialmente uma doença dos homens de negócio deprimidos com a competição “excessiva” e os lucros “irracionalmente” baixos, também a “bela época” de 1896-1914 foi, antes de tudo, uma recuperação dessa doença, seguindo-se à redução da concorrência entre as empresas e à conseqüente alta da lucratividade. Mas, no que concerne à expansão do comércio, à produção e à renda da classe trabalhadora, dificilmente poderíamos falar em melhora. Como todos os momentos maravilhosos que haviam caracterizado as fases finais dos ciclos de acumulação precedentes, esse momento só foi maravilhoso para uma minoria e, mesmo para essa minoria, teve curta duração. Em poucos anos, o “matraquear das armas” — que era música para os ouvidos da burguesia européia, desde que aumentasse

a lucratividade, intensificando a competição interestatal pelo capital circulante — transformou-se numa catástrofe da qual o capitalismo do século XIX jamais se recuperaria.

Nesse aspecto, a Grã-Bretanha eduardiana reproduziu, sob uma forma altamente compacta e em circunstâncias históricas mundiais radicalmente diferentes, algumas das tendências que já haviam atuado em Florença durante a primeira expansão financeira da economia mundial europeia. Em ambas as situações, a relocação maciça do capital excedente da indústria para as finanças resultou numa prosperidade sem precedentes para a burguesia, em parte à custa da classe trabalhadora. Na Florença do começo da era moderna, essa tendência acabou resultando na tomada do governo pelo capital financeiro; na Grã-Bretanha do século XX, acabou resultando na tomada do governo pelos trabalhistas. Mas, nas duas situações, os bons tempos da burguesia foram um sinal da superação do capitalismo então existente.

Mais estreita ainda é a semelhança da era eduardiana com o que se conhece como “período dos chinós” na história holandesa — um período que correspondeu, *grosso modo*, à fase de expansão financeira do ciclo de acumulação holandês, particularmente às duas ou três últimas décadas da expansão. Como em Florença (quatrocentos anos antes) e na Grã-Bretanha (125 anos depois), a expansão financeira da segunda metade do século XVIII associou-se, na Holanda, a amplos processos de “desindustrialização” (refletidos com máxima clareza na construção naval) e a uma contração da renda das classes trabalhadoras. “Talvez as coisas nunca ‘tenham corrido tão bem’ para os banqueiros mercantis e os rentistas abastados”, observou Charles Boxer (1965, p. 293), mas, como relatou uma testemunha ocular no fim do período, “o bem-estar da classe de pessoas que levam uma vida de trabalho [estava] em sistemático declínio”. E, tal como na Florença renascentista ou na Grã-Bretanha eduardiana — ou como na América de Reagan, aliás —, os capitalistas-transformados-em-rentistas da Holanda dos chinós só estavam interessados no curtíssimo prazo. “Cada um diz”, escreveu o periódico *De Borger* em 1778, “que ‘vai durar enquanto eu viver e, depois de mim, que venha o dilúvio!’, como no provérbio de nossos vizinhos [franceses], que adotamos nos atos, senão nas palavras” (citado em Boxer, 1965, p. 291).

O “dilúvio”, para a república holandesa, veio logo depois, com a Revolução dos Patriotas do começo a meados da década de 1780 — “insuficientemente reconhecida pelo que foi: a primeira revolução do continente europeu, a precursora da Revolução Francesa” (Braudel, 1984, p. 275) —, com a subsequente contra-revolução orangista e a derrocada final da república nas mãos de Napoleão. Nada semelhante aconteceu, é claro, na Grã-Bretanha posterior à *belle époque* eduardiana. Ao contrário, a vitória na Primeira Guerra Mundial traduziu-se numa nova expansão do império territorial britânico. No entanto, os custos do imperialismo haviam começado a superar seus benefícios por uma boa margem,

com isso preparando o terreno para seu desmantelamento pelo governo trabalhista depois da Segunda Guerra Mundial. Mesmo antes do desmantelamento do império, contudo, o colapso do padrão ouro no que se refere à libra esterlina, em 1931, marcou a crise terminal da dominação britânica sobre o capital do mundo. Como disse Polanyi (1957, p. 27), “o rompimento do fio de ouro foi o sinal para uma revolução mundial”.

A DIALÉTICA ENTRE CAPITALISMO E TERRITORIALISMO

Como assinalou Geoffrey Ingham, se os promotores das reformas que, após o término das Guerras Napoleônicas, levaram ao estabelecimento do regime do livre comércio/padrão ouro tinham em mente algum interesse econômico específico, tratava-se dos interesses do comércio de entrepostos britânico, que havia crescido e prosperado mediante a captura do comércio holandês e francês:

Huskisson [Presidente da Junta Comercial] acreditava que tais medidas políticas transformariam a Grã-Bretanha na Veneza do século XIX. Ironicamente, aqueles que criticavam o papel de entreposto assumido pela Grã-Bretanha invocaram essa mesma comparação em data posterior. No fim do século XIX, muitos observadores assinalaram que Veneza declinara por ter baseado sua riqueza e seu poder em atividades mercantis muito inseguras e incontrolláveis. Muito melhor seria, argumentaram eles, construir uma sólida base produtiva interna. (Ingham, 1984, p. 9)

Antes e depois da grande expansão comercial de meados do século XIX, portanto, o capitalismo britânico afigurou-se a seus contemporâneos como uma variante nova de um antigo capitalismo de entrepostos. De fato, essa foi a principal semelhança entre os regimes de acumulação britânico e holandês, este anterior. Como o holandês, o regime britânico ainda se baseou no princípio da intermediação comercial e financeira — ou seja, no princípio de comprar para revender, receber para despachar, ser abastecido pelo mundo inteiro para poder reabastecer o mundo inteiro.

O papel da Inglaterra como câmara de compensação da economia mundial precedeu e durou mais do que seu papel de “oficina do mundo” (Rubinstein, 1977, p. 112-3). A revolução industrial e a derrota da aposta imperialista de Napoleão simplesmente consolidaram e ampliaram o alcance do capitalismo britânico de entrepostos:

[A] Revolução Industrial, dentro do país, a destruição, depois de Waterloo, de qualquer barreira ou competição, e a hegemonia global inglesa no além-mar deram origem, combinadas, a uma novíssima forma de economia mundial, na qual os fabricantes britânicos tinham uma preponderância esmagadora no livre comércio internacional. Com o grande aumento havido na densidade das trocas comerciais entre um número cada vez maior de Estados e regiões atraí-

dos para uma rede comum, aumentou sistematicamente a necessidade funcional de um painel de controle central que direcionasse os fluxos. A realização de transações multilaterais regulares, num espaço econômico mundial segmentado em unidades políticas independentes, dependia da existência de pelo menos uma grande câmara de compensação de âmbito universal. A indústria inglesa e a marinha inglesa garantiram que houvesse *apenas* uma. Amsterdam, isolada e desativada pelo Sistema Continental, nunca se refez do bloqueio estabelecido na época da guerra. Com o naufrágio da Holanda e a derrota da França, Londres passou a não ter rivais depois de 1815. (Anderson, 1987, p. 33, grifo no original)

Discordando da caracterização dada por Ingham e Anderson ao capitalismo britânico do século XIX, como sendo de estrutura e orientação primordialmente comerciais e financeiras, Michael Barrat Brown enfatizou seus alicerces imperialistas e agroindustriais. Em meados do século, quando detonou a grande expansão do comércio britânico e mundial, a Grã-Bretanha já havia conquistado um império territorial de escala e alcance sem precedentes e sem paralelo:

[Contrariando] também as opiniões de Lênin e Gallagher, Robinson e Fieldhouse, agora repetidas por Ingham e Anderson, a maior parte do Império Britânico se havia estabelecido em 1850 — não só no Canadá e no Caribe, em Madras, Bombaim e na costa do Cabo, desde o século XVII, mas também em Gibraltar, Bengala, Ceilão, Cabo, baía Botany, Penang, Guiana e Trinidad, no fim do século XVIII; e a estes se acrescentaram, em 1850, praticamente toda a Índia e mais Hong Kong, Austrália, Nova Zelândia e Natal. Os novos incrementos, depois disso, deram-se quase inteiramente no continente africano. (Barrat Brown, 1988, p. 32; ver também Barrat Brown, 1974, p. 109-10, 187)

Além disso, esse extenso império territorial era primordialmente um complexo agroindustrial, e não comercial-financeiro:

Acreditar que o capital britânico tinha basicamente um papel bancário e mercantil no Império exigiria supor que não havia nele nenhum cultivo de cana-de-açúcar e algodão, nenhuma fazenda de chá e borracha, nenhuma mina de ouro, prata, cobre e estanho, nenhuma [empresa] Lever Brothers, nenhuma companhia de petróleo, nenhuma Companhia de Comércio e Navegação, nenhuma Dalgety, e nenhuma ferrovia e outras instalações ou moinhos e fábricas ultramarinos de propriedade britânica. (Barrat Brown, 1988, p. 31)

Segundo a perspectiva adotada neste estudo, não há nenhuma contradição real entre as opiniões de Ingham e Anderson, de um lado, e de Barrat Brown, de outro. Como sublinhamos no capítulo 1 e voltamos a fazer ao delinear o terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico), a Grã-Bretanha realmente seguiu, no século XIX, a via de desenvolvimento de Veneza e das Províncias Unidas; mas também seguiu a da Espanha Imperial ou, mais exatamente, a do complexo capitalista-territorialista genovês-ibérico. Uma vez que reconheçamos essa estrutura

híbrida da via de desenvolvimento do capitalismo britânico do século XIX, a tese do "Estado-vigia", tal como aplicada à Inglaterra vitoriana, torna-se de fato insustentável. "Que espécie de vigia era esse, que preparava o terreno para toda e qualquer atividade dos ocupantes do prédio, e não apenas mantinha a vigilância contra atos externos de hostilidade, mas dominava efetivamente os sete mares e estabeleceu postos coloniais avançados em todos os continentes?" (Barrat Brown, 1988, p. 35). No entanto, o "industrialismo" e o "imperialismo" da Grã-Bretanha oitocentista foram aspectos integrantes da reprodução *ampliada*, que ela realizou, das estratégias e estruturas do capitalismo de entrepostos veneziano e holandês. Foi justamente por ser industrial e imperialista, de um modo como nem Veneza nem as Províncias Unidas jamais tinham sido, que a Grã-Bretanha pôde exercer as funções de entreposto comercial e financeiro do mundo, em escala muito maior do que seu predecessor jamais sonhara fazer.

É que o "industrialismo" e o "imperialismo" do regime britânico de acumulação, comparados ao regime holandês precedente, foram expressões de um movimento duplo — para frente e para trás ao mesmo tempo —, análogo ao que caracterizara a transição do primeiro ciclo sistêmico de acumulação (genovês) para o segundo (holandês). Assim como, no fim do século XVI e início do XVII, o regime holandês de acumulação de capital em escala mundial suplantou o regime genovês, através de um movimento de avanço que consistiu na internalização dos custos de proteção, também no fim do século XVIII e início do XIX o regime britânico substituiu o holandês, mediante uma internalização dos custos de produção, cuja expressão principal foi o industrialismo. E, tal como o regime holandês havia internalizado os custos de proteção através de um movimento regressivo, composto de uma reanimação das estruturas organizacionais do capitalismo monopolista de Estado veneziano (que o regime genovês havia suplantado), o regime britânico internalizou os custos de produção através de uma reanimação das estruturas organizacionais do imperialismo ibérico e do capitalismo financeiro cosmopolita genovês (o regime holandês havia substituído ambos).

Por "internalização dos custos de produção" entendemos o processo pelo qual as atividades produtivas foram introduzidas no campo organizacional das empresas capitalistas e submetidas às tendências a economizar que eram típicas dessas empresas. Sem dúvida, as empresas capitalistas especializadas em atividades produtivas existiam desde muito antes da decolagem do ciclo de acumulação britânico. Mas esse tipo de empresa não exercera nenhum papel, ou tivera apenas um papel secundário e subalterno na formação dos regimes genovês e holandês de acumulação. As principais empresas capitalistas dos ciclos genovês e holandês engajavam-se tipicamente no comércio a longa distância e nas altas finanças — as atividades que Braudel (1982, cap. 4) chamou de "pátrias" do capitalismo —, mantendo, na medida do possível, as atividades de produção fora de seus domí-

nios organizacionais. No ciclo britânico, em contraste, a acumulação de capital passou a se basear em empresas capitalistas, que estavam profundamente envolvidas na organização e racionalização dos processos de produção.

Ao avaliar a natureza e a extensão dessa nova “revolução organizacional” da economia mundial capitalista, é importante levar em conta que a distinção entre “comércio” e “produção” não é tão clara quanto comumente se presume. O deslocamento de mercadorias no espaço e no tempo, que é no que consiste basicamente o comércio, pode exigir tanto esforço humano e acrescentar tanto valor de uso (“utilidade”) às mercadorias assim trasladadas quanto sua extração da natureza e a modificação de sua forma e substância, que é o que entendemos por produção num sentido estrito. Como escreveu certa vez o abade Galiani, “[o] transporte (...) é uma espécie de fabricação” (citado em Dockés, 1969, p. 321). Porém o mesmo acontece com a armazenagem e com todas as outras atividades relacionadas com o comércio que requerem esforço humano, e que tornam as mercadorias deslocadas no tempo e no espaço mais úteis aos compradores potenciais do que seriam de outra maneira. Quase todas as atividades comerciais só existem em conjunção com algum tipo de produção nesse sentido mais lato, ou até no sentido estrito mencionado acima.

As organizações capitalistas que se especializaram no comércio a longa distância sempre estiveram envolvidas em algum tipo de atividade produtiva. Além da armazenagem e transporte, era comum elas se empenharem em algum processamento das mercadorias que compravam e vendiam, bem como na construção, minimamente, de alguns dos recursos e instalações exigidos pela armazenagem, transporte e transformação de produtos. É provável que a construção naval tenha sido a mais importante dessas atividades, particularmente para organizações capitalistas como Veneza e as Províncias Unidas, que eram auto-suficientes na “produção” da proteção exigida por seus transportes. Ademais, as organizações capitalistas especializadas no comércio de longa distância empenhavam-se ou supervisionavam de perto a fabricação de certos produtos (como jóias e moedas, produtos têxteis de alta qualidade e outros artigos de luxo, obras de arte etc), que eram especialmente adequados, quer como meio exclusivo de comércio, quer como “reservatórios” do capital excedente acumulado por seus membros. Mas, afora essas atividades, as principais organizações capitalistas dos ciclos genovês e holandês evitaram a produção tanto quanto possível.

Veneza, Gênova e Amsterdam consumiam cereais, óleo, sal, carne etc, comprados através do comércio exterior: recebiam do mundo a madeira, as matérias-primas e até alguns dos produtos manufaturados que usavam. Pouco lhes interessava saber por quem ou através de que métodos, arcaicos ou modernos, esses bens eram produzidos: eles se contentavam simplesmente em aceitá-los, na ponta do circuito comercial, onde quer que os representantes ou os comerciantes locais os houvessem armazenado em seu benefício. A maior parte, se-

não a totalidade do setor primário de que dependiam a subsistência dessas cidades e até seus luxos, ficava bem longe de seus muros, e trabalhava em prol deles sem que eles precisassem preocupar-se com os problemas econômicos e sociais da produção. (Braudel, 1984, p. 295)

Restringindo parcialmente essa afirmação, Braudel acrescenta de imediato que, muitas vezes, essas cidades tinham mais consciência das desvantagens do que das vantagens dessa externalização da produção: “obcecadas com sua dependência de países estrangeiros (embora, na realidade, o poder do dinheiro fosse tão grande que isso se reduzia a nada), todas as grandes cidades tentaram desesperadamente expandir seus territórios e desenvolver sua agricultura e sua indústria.” Como resultado, as cidades-Estados italianas e, mais tarde, a Holanda passaram a se caracterizar por: “1) uma relação muito ‘moderna’ entre suas populações rural e urbana; 2) um setor agrícola, quando existente, que tendia a se interessar pelo cultivo comercial e era um foco natural de investimento capitalista, (...) [e] 3) diversas indústrias de luxo, muitas vezes as mais lucrativas” (Braudel, 1984, p. 295-6).

Não é preciso presumir que as cidades-Estados italianas ou a Holanda estivessem obcecadas com sua dependência de países estrangeiros para explicar esse tipo de envolvimento na produção doméstica. No caso das indústrias de luxo, sua lucratividade e a falta de problemas sociais associados a seu desenvolvimento eram, por si só, razões suficientemente boas para esse envolvimento. Quanto às safras comerciais, era muito natural que a riqueza maciça que se acumulava nas cidades capitalistas desse origem, nas áreas rurais adjacentes, a uma agricultura comercial, voltada para a produção de alimentos para a população urbana. E era igualmente natural que, mais cedo ou mais tarde, os centros capitalistas incorporassem esses espaços rurais contíguos em suas jurisdições políticas, por razões estratégicas ou econômicas, modernizando-os e tornando-os mais integrados aos circuitos do comércio.

Além disso, depois de uma área rural ser incorporada *de facto* ou *de jure* nos domínios dos centros capitalistas, o investimento de capital na agricultura passou a exercer uma função análoga à desempenhada pelos gastos com obras de arte e outros artigos de luxo duráveis — a função de “armazenar” os lucros que eram gerados no comércio de longa distância e nas altas finanças, mas não podiam ser reinvestidos nessas atividades sem colocar em risco sua lucratividade. Então como agora, uma parcela significativa desse capital excedente tendia a correr para a especulação e para o consumo ostensivo; e, então como agora, o investimento em bens imóveis, nas próprias cidades capitalistas, era o meio mais importante de combinar a especulação com o consumo ostensivo. Mas o investimento na comercialização e na “aristocratização” dos espaços rurais anexados ou em vias de serem anexados pelas cidades capitalistas podia desempenhar, e de fato desempenhou, um papel análogo, como complemento ou substituto do investimento em imóveis urbanos.

As indústrias de construção naval, artigos de luxo, construção civil e agricultura “moderna” não foram as únicas exceções à tendência das cidades-Estados capitalistas a externalizar o máximo possível os custos econômicos e sociais da produção. Em alguns períodos, até mesmo períodos longos, algumas das cidades-Estados empenharam-se num ou noutro tipo de atividade manufatureira. Assim, o próprio Braudel assinalou que, depois de 1450, Veneza começou a desenvolver um aparelho fabril extenso e diversificado; sugeriu em seguida que, provavelmente, era inevitável que os grandes entrepostos comerciais se convertessem à atividade manufatureira. Dito isto, porém, ele se apresou a acrescentar que essa tendência não contestou seriamente a “primazia do capitalismo comercial sobre o capitalismo industrial, pelo menos até o século XVIII”. No que concerne a Veneza, a verdadeira expansão industrial só veio entre 1580 e 1620. “De modo geral, a indústria só parece ter contribuído para a prosperidade veneziana numa fase bastante tardia, como um contrapeso, uma compensação quando o clima estava desfavorável; este estado de coisas era muito semelhante (...) ao de Antuérpia a partir de aproximadamente 1558-1559” (Braudel, 1984, p. 136).

Como veremos, há boas razões para compartilhar essa visão da industrialização veneziana. Não obstante, a “indústria”, entendida simplesmente como o envolvimento em atividades extrativas e de processamento não agrícolas, contribuiu desde muito cedo para a prosperidade de outras cidades-Estados, e não numa fase tardia; isso não decorreu, de modo algum, de uma tendência de os grandes entrepostos comerciais se converterem à atividade fabril, já que, para começo de conversa, essas outras cidades-Estados nem eram grandes entrepostos comerciais. Foi o caso de Milão e Florença, cujas fortunas, durante a expansão comercial pan-eurasiana do fim do século XIII e início do XIV, erigiram-se basicamente sobre a especialização na produção industrial — Milão na produção de artigos de metal e Florença na fabricação de produtos têxteis. E, embora a produção de artigos de metal em Milão tivesse uma estrutura e orientação predominantemente artesanais, a produção têxtil em Florença foi inteiramente capitalista, sendo empreendida com vistas à obtenção de lucro e através do emprego maciço de mão-de-obra remunerada.

Decorre daí que a tese de Braudel, de que os principais centros de acumulação de capital tendem a externalizar seus custos de produção, só é aplicável ao fim da expansão comercial pan-eurasiana do fim do século XIII e início do XIV. Antes dessa expansão e durante seu curso, todas as formas mais avançadas de iniciativa capitalista — fossem elas industriais, comerciais ou financeiras — desenvolveram-se em centros diretamente envolvidos nos processos de produção, sobretudo em Florença e outras cidades-Estados da Toscana. Mas, assim que a expansão declinou, essa associação do capitalismo com a indústria deu lugar a uma dissociação. Em Florença, onde estavam presentes todas as formas mais avançadas de

iniciativa capitalista, a desvinculação da produção industrial no século XIV avançou com mais rapidez.

A conseqüente redução da renda da classe trabalhadora levou a intensas e prolongadas lutas de classe, que culminaram na tomada do poder governamental pelos *Ciampi* em 1378. Mas a rebelião e a revolução da classe trabalhadora não podiam deter, e não detiveram, a transferência do capital florentino da indústria para as finanças. Ao aguçar os problemas sociais inerentes ao casamento da indústria com o capitalismo, elas apressaram — se tanto — o divórcio de ambos e prepararam o terreno para a ascensão do capital financeiro à estrutura dominante de governo da cidade-Estado florentina e da economia mundial européia em geral. Portanto, o capitalismo histórico, enquanto sistema mundial, nasceu de um divórcio com a indústria, e não de um casamento com ela.

A tese de Braudel deve receber mais uma ressalva, para explicar o fato de a desvinculação da produção, que marcou o nascimento do capitalismo histórico como sistema mundial, não ter envolvido todos os centros de acumulação de capital nem todas as esferas de atividade desses centros. A expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV ocorreu numa situação de guerra generalizada, tanto no subsistema italiano de cidades-Estados quanto no sistema político europeu mais amplo. Isso criou oportunidades altamente lucrativas para as indústrias de armamentos e metalúrgicas, de modo que, enquanto Florença se desindustrializava, Milão não o fez, continuando a se beneficiar da produção de armamentos para toda a Europa.

Além disso, o grau de afastamento das atividades produtivas, em qualquer cidade ou esfera de atividade consideradas, dependeu, com freqüência, das vicissitudes das atividades de gestão da guerra e do Estado. Após o Tratado de Turim (1381), a centralização do comércio do Levante em mãos venezianas, em detrimento dos genoveses, significou que a produção relacionada com os entrepostos passou por uma contração muito maior em Gênova do que em Veneza. Ao mesmo tempo, a incorporação de um espaço rural nos domínios de Milão, Veneza e Florença, no correr da Guerra dos Cem Anos “italiana”, significou um aumento da produção agrícola nessas cidades-Estados, independentemente do que estava acontecendo com a produção industrial. E, nas cidades em que uma parcela crescente do excedente de capital foi desviada do enriquecimento para a gestão do Estado, como Veneza e Florença, a produção da indústria de construção civil expandiu-se. Assim, o exército de mão-de-obra de reserva criado em Florença pela contração da indústria têxtil tornou-se a base da explosão “informal” — isto é, não regulamentada — de crescimento da construção civil no Renascimento.

Pesando tudo na balança, entretanto, o principal impulso da expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV foi no sentido de uma desvinculação entre as formas mais avançadas de iniciativa capitalista e a produção. Durante a expansão financeira, essa tendência foi obscurecida, por não ter sido

uniformemente experimentada em todo o sistema de cidades-Estados, e mais ainda por ter tido sua manifestação mais fraca em Milão e Veneza — as duas cidades-Estados que estavam emergindo como grandes potências na política europeia. Mas, à medida que se revelaram as tendências do século e meio seguintes, o poder estatal e o industrialismo foram indicadores pouco confiáveis da auto-expansão do capital. A partir da última década do século XV e, mais claramente, no curso do século XVI, as burguesias, primordialmente organizadas em cidades-Estados — inclusive a veneziana —, deixaram de desempenhar o papel de classes capitalistas dominantes da economia mundial europeia. Esse papel passou a ser cada vez mais desempenhado pelas burguesias expatriadas, organizadas em “nações” cosmopolitas, que se especializavam nas altas finanças e no comércio de longa distância e deixavam que as organizações territorialistas cuidassem da produção. Entre essas “nações”, a burguesia veneziana destacou-se por sua ausência, e a milanesa teve apenas um papel secundário e totalmente subalterno. Mas as burguesias expatriadas de Florença e de Gênova, onde fora mais forte a tendência à desvinculação entre capitalismo e produção, emergiram como os membros mais proeminentes do sistema de “nações” que dominou as altas finanças europeias e o comércio a longa distância durante todo o século XVI.

Nessas novas condições sistêmicas, o envolvimento rapidamente crescente de Veneza na produção industrial, no fim do século XVI, de fato parece ter sido, como afirma Braudel, “um contrapeso”, uma compensação pelo irremediável declínio comercial da cidade. Foi sobretudo nessa época de industrialização rápida que Veneza — como organização empresarial, embora menos do que como organização governamental — tornou-se vítima de seus extraordinários sucessos anteriores. Suas vitórias navais contra Gênova, sua conquista da *Terraferma*, seu domínio sobre o equilíbrio de poder da Itália setentrional, tudo se havia combinado, no fim do século XIV e início do XV, para permitir que Veneza absorvesse os efeitos da contínua contração econômica mundial, sem ter que reorganizar e reestruturar suas instituições governamentais e empresariais. Mas as instituições não reformadas do capitalismo monopolista de Estado veneziano estavam mal preparadas para enfrentar eficazmente os desafios suscitados pela subsequente ascensão de poderosos complexos capitalistas-territorialistas, formados pela aliança entre classes capitalistas cosmopolitas altamente especializadas (as chamadas “nações”) e Estados territorialistas igualmente especializados.

A diferenciação e o intercâmbio entre esses dois tipos de organização baseavam-se numa divisão do trabalho em que os Estados capitalistas cuidavam da produção (inclusive a produção de proteção) e do comércio a curta distância, enquanto as “nações” capitalistas cuidavam da regulamentação monetária transestatal e de grande parte do comércio a longa distância. Dentro dessa estrutura dominante, Veneza não era nem uma coisa nem outra: nem uma “nação” capitalista poderosa, nem um Estado territorialista poderoso. Era um remanescente

da ultrapassada era das cidades-Estados capitalistas. No fim do século XVI, Veneza, como organização governamental, ainda exercia uma influência considerável na política europeia; mas, enquanto organização comercial, havia-se tornado pouco mais do que um parafuso no sistema genovês das feiras de Piacenza. É que esse sistema transformava continuamente o excedente do balanço de pagamentos, gerado pelas indústrias venezianas, num meio de os genoveses obterem, em Antuérpia, os *asientos* que lhes davam um controle cada vez mais exclusivo da prata americana entregue em Sevilha. Esta, por seu turno, permitia que os genoveses agarrassem com firmeza cada vez maior o excedente do balanço de pagamentos veneziano, e assim sucessivamente, num processo interminável de causação circular e cumulativa, mediante o qual a expansão industrial de Veneza converteu-se mais e mais num meio de auto-expansão do capital genovês (ver capítulo 2).

Nesse contexto histórico, lançaram-se pela primeira vez as bases do capitalismo britânico do século XIX, na tentativa de livrar a Grã-Bretanha de uma situação profundamente frustrante, que, sob muitos aspectos, assemelhava-se à enfrentada por Veneza. É que a Grã-Bretanha, como Veneza no século XVI, não era nem uma coisa nem outra — nem uma organização territorialista suficientemente poderosa para competir com êxito com a Espanha e a França, nem uma organização capitalista suficientemente poderosa para competir com êxito com as “nações” genovesa e florentina. Mas isso não significa que ambas pertencessem à mesma espécie. Ao contrário. Veneza e a Inglaterra, no século XVI, eram tipos opostos de organização, que se “moviam” por vias de desenvolvimento radicalmente diferentes; mas passaram rapidamente uma pela outra a caminho de seus respectivos destinos.

Enquanto Veneza era um Estado capitalista que se tornara vítima de seus sucessos passados, a Inglaterra era uma organização territorialista que se tornara vítima de seus fracassos passados. Os sucessos de outrora haviam-se traduzido em aquisições territorialistas e numa metamorfose da burguesia veneziana numa aristocracia que fazia Veneza assemelhar-se a um pequeno Estado territorialista, como era a Inglaterra. Os fracassos do passado haviam-se traduzido num confinamento territorial, metamorfoseando a aristocracia inglesa numa burguesia que fazia a Inglaterra assemelhar-se a um grande Estado capitalista, como era Veneza. As semelhanças entre Veneza e a Inglaterra eram ainda favorecidas pelo fato de que, no fim do século XVI e início do século XVII, as duas passaram por uma rápida expansão industrial. Mas todas essas semelhanças eram sumamente enganosas, como é atestado pelo fato de que, nos três séculos seguintes, a Inglaterra redesenhou o mapa do mundo e se transformou, simultaneamente, no mais poderoso Estado territorialista e capitalista que já se vira, enquanto Veneza perdeu todo o poder e influência que lhe restavam, até ser varrida do mapa da Europa, primeiro por Napoleão, depois pelo Tratado de Viena.

Essa divergência radical nas trajetórias do poder veneziano e inglês nos séculos XVII e XVIII foi, em parte, uma questão geográfica. A mudança da encruzilhada do comércio mundial do leste do Mediterrâneo para o canal da Mancha, onde os suprimentos americanos e asiáticos encontravam-se com os provenientes do Báltico, abriu para a Inglaterra, ao mesmo tempo que fechou para Veneza, oportunidades singulares de expansão comercial e naval. Mas, como disse Braudel (1984, p. 523), “se a geografia propõe, a história dispõe”. Para se apropriar das dádivas de sua posição geográfica privilegiada, a Inglaterra teve que passar por um longo processo histórico, no decorrer do qual seus grupos dominantes aprenderam, primeiro, a transformar uma deficiência geopolítica numa vantagem, e depois, a explorar essa vantagem para eliminar os competidores.

Esse longo processo histórico começou com as lutas sangrentas conhecidas como Guerras das Rosas (1455-85), que decorreram da expulsão dos ingleses da França no fim da Guerra dos Cem Anos. “Uma vez deixando de haver uma autoridade real vitoriosa que mantivesse unida a cúpula da nobreza, a máquina de guerra do fim da era medieval voltou-se para dentro, com servos brutalizados e gangues contratadas irrompendo pelo interior do país, em função das contendas entre os magnatas e usurpadores rivais que se engalinhavam pela sucessão” (Anderson, 1974, p. 118). O mais importante efeito interno do banho de sangue que se seguiu foi um enorme enfraquecimento da aristocracia rural, ao lado da consolidação do poder real nas mãos da vitoriosa dinastia Tudor (Moore, 1966, p. 6).

Mas essa consolidação não equivaleu a um aumento correspondente do poder global da monarquia inglesa. Ao contrário, na época em que a frente interna finalmente se consolidou, a monarquia inglesa fora irremediavelmente marginalizada pelos acontecimentos do continente:

[No] início do século XVI, o equilíbrio de forças entre os principais Estados ocidentais havia-se alterado por completo. A Espanha e a França — ambas vítimas da invasão inglesa na época anterior — eram agora monarquias dinâmicas e agressivas, que disputavam entre si a conquista da Itália. A Inglaterra fora subitamente ultrapassada pelas duas. As três monarquias haviam obtido uma consolidação interna aproximadamente equiparável. Mas essa equiparação permitiu que as vantagens naturais das duas grandes potências continentais da época se tornassem decisivas pela primeira vez. A população da França era quatro a cinco vezes maior que a da Inglaterra. A Espanha tinha o dobro da população inglesa, sem falar em seu império americano e suas possessões européias. Essa superioridade demográfica e econômica foi acentuada pela necessidade geográfica de os dois países criarem exércitos modernos em bases permanentes, por causa do perpétuo estado de guerra da época. (Anderson, 1974, p. 122-3)

A monarquia inglesa nunca se resignou a esse estado de marginalização da política européia. Com Henrique VI, prevaleceu um realismo prudente que, ainda assim, não o impediu de reavivar as reivindicações lancastrianas à monarquia

francesa, de lutar para impedir a absorção da Bretanha por Valois e de tentar ganhar a sucessão em Castela. Mas, tão logo acedeu ao trono, Henrique VIII lançou-se num esforço resoluto e contínuo de recuperar o campo perdido. Depois de recrutar grande número de tropas modernas na Alemanha, o novo rei deu início às campanhas contra os escoceses e fez intervenções militares nas guerras de Valois-Habsburgo, no norte da França. Quando as campanhas sucessivas de 1512-14, 1522-25 e 1528 não resultaram em nada, em parte por frustração e em parte por erros de cálculo, ele tropeçou no rompimento com Roma. “A Inglaterra fora marginalizada pela disputa franco-espanhola em torno da Itália: como espectadora impotente, seus interesses tinham pouco peso na Cúria. A surpresa dessa constatação impulsionou o Defensor da Fé para a Reforma” (Anderson, 1974, p. 123-4).

No âmbito doméstico, o rompimento com Roma consolidou ainda mais o poder real. Em termos políticos, os grandes clérigos, que eram privilegiados senhores de terras e detentores de concessões, tornaram-se servos da Coroa. “A autoridade do rei sobre a Igreja transformou-se na autoridade do rei sobre o Parlamento” (Hill, 1967, p. 21). Em termos financeiros, a receita que antes ia para Roma foi desviada para a Coroa inglesa: as primícias, dízimos e terras monásticas mais do que duplicaram a receita líquida anual da Coroa, e esse acréscimo teria sido consideravelmente maior se as terras monásticas não tivessem sido vendidas (Dietz, 1964, p. 138-40; Hill, 1967, p. 21).

Por mais vasta que fosse, porém, essa dádiva foi imediatamente dissipada numa nova aventura militar. O último grande ato de Henrique — as guerras da década de 1540 contra a França e a Escócia — foi um negócio dispendioso, cujo custo se elevou ao montante estarrecedor de £2.135.000. Para cobri-lo, a Coroa inglesa teve de recorrer a empréstimos compulsórios, desvalorizar maciçamente a moeda e acelerar a venda das terras monásticas a preços muito reduzidos (Kennedy, 1987, p. 60; Dietz, 1964, cap. 7-14). O resultado foi um rápido enfraquecimento da estabilidade política e da autoridade dos Tudor, durante a minoridade de Eduardo VI e o breve reinado de Maria Tudor. Num contexto social em rápida deterioração, caracterizado por uma grave inquietação social e por crises religiosas repetidas, a luta entre os senhores de terras pelo controle da corte foi renovada, e o último ponto de apoio da Inglaterra no continente (Calais), aliás precário, foi perdido para os franceses (Anderson, 1974, p. 127-8).

Contudo, o retrocesso foi apenas temporário, fornecendo o estímulo necessário para completar o processo mediante o qual a Inglaterra iria reconhecer e explorar plenamente as vantagens de sua posição insular, no principal cruzamento do comércio mundial. Na segunda metade do século, o “aventureirismo” de Henrique VIII foi substituído pelo “realismo” de Elisabeth I, que reconheceu prontamente os limites do poderio inglês. “Já que seu país não era páreo para nenhuma das verdadeiras ‘superpotências’ da Europa, Elisabeth procurou man-

ter a independência da Inglaterra através da diplomacia e, mesmo quando as relações anglo-hispânicas pioraram, permitiu que a 'guerra fria' contra Filipe II fosse travada no mar, o que era pelo menos econômico e, vez por outra, lucrativo" (Kennedy, 1987, p. 61).

O comportamento econômico de Elisabeth na condução da guerra não excluiu as intervenções militares no continente. Essas intervenções continuaram, mas seu objetivo transformou-se em metas estritamente negativas, como impedir que a Espanha reconquistasse as Províncias Unidas ou os franceses se instalassem nos Países Baixos, ou ainda que a Liga vencesse na França (Anderson, 1974, p. 130). A preocupação dominante de Elisabeth era preservar, e não modificar, o equilíbrio de poder continental, mesmo que isso significasse respaldar o poder de velhos inimigos, como a França, porque, "quando vier o derradeiro dia da França, ele será também a véspera da destruição da Inglaterra" (citado em Kennedy, 1976, p. 28).

O realismo e o comportamento prudente de Elisabeth na gestão da guerra tampouco reduziram as inclinações territorialistas do Estado inglês. Simplesmente, o territorialismo foi redirecionado para mais perto de casa, para concluir o processo de fusão das diversas comunidades políticas em que as ilhas britânicas ainda estavam divididas. Onde as relações de força tornavam a conquista militar dispendiosa e arriscada, como na Escócia, a fusão foi buscada por meios pacíficos — ou seja, pela união pessoal que, com a morte de Elisabeth, unificaria a Inglaterra e a Escócia. No entanto, onde as relações de força eram favoráveis, recorreu-se a meios violentos, sem a menor restrição:

[Impossibilitado] de um avanço frontal contra as grandes monarquias do continente, [o expansionismo elisabetano] lançou seus maiores exércitos contra a sociedade de clãs da Irlanda, pobre e primitiva. (...) A tática de guerrilha adotada pelos irlandeses deparou com uma implacável política de extermínio. A guerra durou nove anos, até que toda a resistência fosse pulverizada pelo comandante inglês Mountjoy. Com a morte de Elisabeth, a Irlanda foi militarmente anexada. (Anderson, 1974, p. 130-3)

Mas o expansionismo inglês também foi redirecionado para os oceanos e o mundo extra-europeu. Desde o início a Inglaterra liderara a introdução dos grandes navios de guerra, equipados com armas de fogo, que, por volta de 1500, revolucionaram o poder naval na Europa (Lewis, 1960, p. 61-80; Cipolla, 1965, p. 78-81). Mas foram as infrutíferas tentativas de Henrique VIII de se tornar um dos protagonistas da luta pelo poder no continente que transformaram a marinha inglesa numa força respeitável (Marcus, 1961, p. 30-1). Elisabeth ampliou e racionalizou ainda mais a esquadra real, bem a tempo de garantir a segurança contra a Armada espanhola. Quando, em 1588, a Armada foi derrotada, "Elisabeth I era dona da mais poderosa esquadra que a Europa já tinha visto" (Mattingly, tal como citado em Anderson, 1974, p. 134).

Essa rápida expansão do poderio marítimo inglês não teria sido possível sem a contribuição de comerciantes, piratas e corsários ingleses, que muitas vezes eram as mesmas pessoas. Essas forças particulares "assaltaram as rotas marítimas distantes, acumularam uma pilhagem fantástica e atingiram uma superioridade na construção naval e uma perícia marítima que as transformaram nos verdadeiros herdeiros dos vikings. Manobrando com cautela, Elisabeth desautorizava-as quando surgia a necessidade, enquanto apoiava secretamente seus objetivos" (Dehio, 1962, p. 54-6).

Esse apoio tácito ao uso privado da violência no mar frutificou no decisivo confronto anglo-hispânico de 1588. Na batalha contra a Armada, Elisabeth pôde contar, para sua defesa, com experientes tripulações particulares, que eram quase cinco vezes mais numerosas que as da própria Coroa: "unindo-se numa centena de combates, (...) [essas tripulações particulares] foram a vanguarda da nova Inglaterra marítima, tendo à sua testa Francis Drake, a encarnação de uma Inglaterra que transitava da era dos piratas para a de grande potência naval" (Dehio, 1962, p. 56).

Elisabeth incentivou ativamente essa transição, e não apenas expandindo e racionalizando a frota real e dando apoio tácito à pirataria e à pilhagem. Antes dos holandeses, ela reavivou a tradição genovesa das *maone*, criando companhias de comércio e navegação que se tornaram o principal esteio da prodigiosa expansão marítima posterior das redes inglesas de comércio e poder. Também nessa esfera, a contribuição inicial dos piratas foi decisiva.

Como observou John Maynard Keynes, os proventos da pilhagem trazida por Drake no *Golden Hind* (estimados em £600.000) permitiram a Elisabeth liquidar toda a sua dívida externa e, além disso, investir cerca de £42.000 na Companhia do Levante. Foi basicamente dos lucros da Companhia do Levante que veio o capital inicial da Companhia das Índias Orientais, "cujos lucros, durante os séculos XVII e XVIII, foram a base principal das ligações exteriores da Inglaterra" (Keynes, 1930, II, p. 156-7). Estimando um rendimento anual de 6,5% e um reinvestimento de 50% desse lucro, observou Keynes, as £42.000 de 1580 foram suficientes para gerar todo o capital da Companhia das Índias Orientais, da Real Companhia Africana e da Companhia da Baía de Hudson em 1700, e um valor próximo dos £4 bilhões que constituíram todo o montante dos investimentos britânicos no exterior em 1913 (ver também Knapp, 1957, p. 438).

As observações de Keynes sobre as origens e a "auto-expansão" dos investimentos estrangeiros ingleses não nos dizem como, historicamente, as condições internas e sistêmicas dessa expansão foram reproduzidas nos três séculos a que as observações se referem. Não obstante, a sugestão de uma continuidade básica no processo de expansão mundial do capital inglês, desde os tempos de Elisabeth até o século XIX, é valiosa, considerando-se que esse processo não foi o único aspecto do capitalismo britânico oitocentista originário do reinado de Elisabeth. Como observou o próprio Keynes no trecho que acabamos de citar, menos de 10% do

produto da pilhagem de Drake foram investidos no início da auto-expansão dos investimentos ingleses no exterior. A maior parte foi usada por Elisabeth para saldar sua dívida externa. Além disso, acredita-se que a maior parte dos £4,5 milhões em metais preciosos cunhados durante o reinado de Elisabeth tenha vindo de saques praticados contra a Espanha (Hill, 1967, p. 59).

Essa reciclagem dos saques, para dar esteio às finanças do governo inglês, deu origem a outra grande tradição do capitalismo inglês — a tradição da “moeda forte”:

[A libra esterlina] era um padrão monetário como inúmeros outros. Mas, enquanto todos os outros padrões monetários flutuavam, ou por serem manipulados pelo Estado, ou por serem perturbados pela situação econômica, a libra esterlina, uma vez estabilizada em 1560-1 por Elisabeth I, nunca mais variou, mantendo seu valor intrínseco até 1920 ou, a rigor, até 1931. Isso é pouco menos que um milagre. (...) [S]omente a libra, entre as moedas européias, avançou em linha reta pelo espantoso período de trezentos anos. (Braudel, 1984, p. 356)

Essa estabilidade monetária a longo prazo, diz ainda Braudel (1984, p. 356), “foi um elemento crucial nos destinos da Inglaterra. Sem uma moeda estável, não teriam havido a facilidade de crédito, a segurança para os que emprestavam dinheiro ao soberano, ou a confiança em qualquer contrato; sem crédito, por sua vez, não teria havido nenhuma ascensão à grandeza, nenhuma superioridade financeira”. Braudel também assinala que a história da estabilidade da libra esterlina a longo prazo “desenvolveu seu curso através de uma série de crises que bem poderiam tê-la alterado, em 1621, 1695, 1774 e 1797”. É desnecessário dizer que considerações similares aplicam-se à história paralela, de Keynes, sobre a auto-expansão dos investimentos estrangeiros ingleses. No entanto, depois de cada crise, as duas histórias retomaram seu curso imperturbável, até a crise final da ordem mundial britânica do século XIX, nas décadas de 1920 e 1930.

Como os investimentos externos e o padrão monetário metálico estável, o próprio industrialismo não foi nenhuma novidade do século XIX para o capitalismo inglês. Essa é a famosa, mas freqüentemente esquecida, tese de John Nef: o conceito de uma “revolução industrial”, como explicação para a vitória do industrialismo, é “especialmente impróprio” no caso da Grã-Bretanha, porque “[d]á a impressão de que esse processo foi particularmente repentino, quando é muito provável que tenha sido mais contínuo do que em qualquer outro país” (Nef, 1934, p. 24). Na opinião de Nef, a expansão “extremamente rápida” da indústria inglesa, no fim do século XVIII e início do XIX, só foi equiparável à expansão igualmente rápida de pelo menos um período anterior — o século que precedeu a Guerra Civil inglesa. Nesse século, e especialmente na segunda metade do reinado de Elisabeth e no reinado de Jaime I, a importância da mineração e da atividade fabril na economia doméstica inglesa aumentou tão depressa quanto em qualquer outra época da história da Inglaterra (Nef, 1934, p. 3-4).

Além disso, embora a expansão da indústria inglesa tenha avançado mais devagar no século seguinte a 1640 do que nos cem anos anteriores, a diversificação das atividades industriais, as mudanças na tecnologia industrial e a concentração do capital industrial, iniciadas na era elisabetana, foram uma base tão importante para a “revolução industrial” posterior quanto qualquer outra:

Pode-se encarar a ascensão do industrialismo como um longo processo, que remonta a meados do século XVI e prossegue até o triunfo final do Estado industrializado, no fim do século XIX. Essa visão é mais apropriada do que a que aponta um fenômeno repentino, associado ao fim do século XVIII e início do XIX. Já não é possível encontrar uma explicação integral para “as grandes invenções” e as novas fábricas do fim do século XVIII numa revolução comercial precedente que tenha aumentado a dimensão dos mercados. A revolução comercial — se é que esse é o termo adequado para aplicar a um rápido aumento do comércio externo e interno durante um período de dois séculos — teve uma influência contínua, que recua até a Reforma, na tecnologia industrial e na escala da mineração e da atividade fabril. Mas, por sua vez, o progresso da indústria também havia estimulado continuamente e de diversas maneiras o progresso do comércio. O primeiro progresso foi tão “revolucionário” quanto o segundo e teve uma responsabilidade igualmente direta pela “Revolução Industrial”. (Nef, 1934, p. 22-3)

Refundidas na perspectiva desenvolvida neste estudo, as teses de Keynes, Braudel e Nef identificam a era elisabetana, conjuntamente, como um momento decisivo na mudança das relações entre o capitalismo e o territorialismo na economia mundial européia. Em nosso esquema, os reinados de Elisabeth I (1558-1603) e Jaime I (1603-25) correspondem, precisamente, à Era dos Genoveses (1557-1627) de Braudel, ou seja, a uma fase de expansão financeira da economia mundial européia e de uma escalada de lutas competitivas entre as organizações capitalistas e territorialistas dessa economia. Foi esse o período em que o poder do complexo capitalista-territorialista genovês-ibérico atingiu o auge; mas ele foi também um período de transição nos processos sistêmicos de acumulação de capital, do regime genovês para o holandês.

A reestruturação e reorganização do Estado inglês, iniciadas no reinado de Elisabeth, foram parte integrante dessa transição. Tal como a formação do Estado holandês, elas foram uma expressão e um componente das contradições que acabaram levando à derrocada do complexo genovês-ibérico. Embora, nessa época, o Estado inglês não tivesse nem a disposição nem as aptidões necessárias para questionar a ascensão da hegemonia holandesa, a reestruturação e reorganização da era elisabetana deram à Inglaterra a dianteira sobre todos os outros Estados territorialistas — inclusive o “modelar” Estado nacional francês — na luta pela supremacia comercial mundial, iniciada logo depois que o próprio regime holandês começou a sofrer com o peso de suas próprias contradições.

Essa dianteira deveu-se, antes de mais nada, à reorganização das finanças estatais, mediante a qual Elisabeth I tentou colocar alguma ordem no caos monetário deixado por seu pai. Tivera um efeito desastroso a tentativa de Henrique de obter os recursos necessários para financiar as dispendiosas guerras da década de 1540 contra a França e a Escócia através de empréstimos compulsórios e de uma desvalorização brutal da moeda. Os empréstimos contrariavam os interesses capitalistas, e a grande desvalorização de 1541 a 1551, que reduziu o teor de prata das moedas em circulação de quase 93% para 33%, resultou num “caos indizível”: as moedas emitidas pela Coroa deixaram de ser aceitas como meio de pagamento e de troca; o comércio foi prejudicado e a produção de tecidos teve uma drástica queda; os preços dobraram ou até triplicaram em poucos anos; as moedas fortes desapareceram de circulação e a taxa de câmbio inglesa em Antuérpia deteriorou-se rapidamente (Braudel, 1984, p. 357; Shaw, 1896, p. 120-4). O caos econômico e a instabilidade política alimentaram-se mutuamente, forçando a Coroa inglesa a transferir para as mãos de particulares e a preços irrisórios o grosso das propriedades agrícolas que havia adquirido dos mosteiros — cerca de 1/4 das terras do reino —, a fim de equilibrar o orçamento, ou simplesmente ganhar tempo e boa vontade. Em consequência dessa transferência maciça, a monarquia inglesa perdeu uma fonte fundamental de receita independente da taxação parlamentar, enquanto o poder do principal beneficiário dessa transferência — a aristocracia rural — aumentou dramaticamente (Anderson, 1974, p. 24-5).

Elisabeth, portanto, herdou uma situação em que a Coroa inglesa tinha que barganhar continuamente com a aristocracia rural e com outros interesses capitalistas pelos recursos necessários para atingir seus objetivos de poder. Nessa situação, a prudência e a parcimônia de Elisabeth na condução da guerra foram, sem dúvida, um meio de relaxar ou, pelo menos, prevenir um agravamento das restrições que esse processo impunha à sua liberdade de ação. Mas foram também uma expressão do rigor dessas restrições (Mattingly, 1959, p. 189-90).

Para recuperar alguma liberdade de ação, Elisabeth tomou providências mais positivas do que simplesmente adaptar-se à situação. Uma dessas providências foi a estabilização da libra em 1560-61, que estipulou seu teor de prata, pelos séculos vindouros, no “antigo padrão exato” de 11 onças e 2 *pennyweight* por cada 12 onças. Como frisou Braudel (1984, p. 355-7), isso não foi um mero ajuste estrutural às determinações da economia capitalista mundial emergente. Ao contrário, foi uma tentativa de se livrar das restrições impostas à riqueza e ao poder da Inglaterra pelas “igrejinhas” cosmopolitas que controlavam e regulavam o sistema monetário e comercial europeu.

Logo no início de seu reinado, Elisabeth fora advertida pelo poderoso comerciante e financista Sir Thomas Gresham — que então operava a partir de Antuérpia e que inspirou a estabilização monetária de 1560-61 — de que somente os comerciantes ingleses poderiam salvá-la da dependência dos estrangeiros,

porque “devem respaldá-la em quaisquer circunstâncias” (Hill, 1967, p. 37). Gresham continuou a operar em Antuérpia — e nada de muito importante resultou de seu conselho — enquanto essa cidade funcionou com eficácia como um mercado realmente “internacional”, onde a “nação” inglesa detinha o controle de uma bolsa especial de comércio de mercadorias. Mas, tão logo as relações entre as “nações” instaladas em Antuérpia tornaram-se intensamente competitivas, após o craque de 1557-62, Gresham começou a construir em Londres uma bolsa que imitava as bolsas de mercadorias e de valores de Antuérpia, com a intenção declarada de tornar a Inglaterra independente das “nações” estrangeiras no comércio e no crédito. Uma vez concluída a construção da bolsa, ele tornou a expressar, numa carta redigida em 1569, o desejo de “que V. Majestade, neste momento, não use *nenhum estrangeiro, mas vossos próprios súditos* para que [o duque de Alba] e todos os outros príncipes possam ver quão poderosa sois vós como rainha” (Ehrenberg, 1985, p. 238, 254, grifos no original). E, no ano seguinte, durante uma visita à bolsa, Elisabeth abençoou a iniciativa de Gresham, dando-lhe o nome de Royal Exchange (Hill, 1967, p. 38).

Foram necessárias décadas para que a Real Bolsa de Valores pudesse efetivamente atender às necessidades financeiras do governo inglês, e mais de dois séculos para que Londres conseguisse rivalizar com Amsterdam como mercado monetário central da economia mundial européia. Mas a estabilização da libra em 1560-61 e a subsequente criação da Real Bolsa de Valores, parafraseando Max Weber, marcaram o nascimento de um novo tipo de “aliança memorável” entre o poder do dinheiro e o poder das armas. Marcaram o início do nacionalismo nas altas finanças.

No fim do século XIV e início do século XV, quando nasceram as altas finanças, no contexto e sob o impacto da intensificação da concorrência interestatal pelo capital circulante, sua sede ficava em algumas cidades-Estados seletas, notadamente Florença, mas a estrutura e a orientação tanto de sua clientela quanto de sua organização eram cosmopolitas. “Aliança” é um termo forte demais para descrever as relações frouxas e instáveis que existiam nessa época entre as principais organizações das altas finanças e qualquer membro específico de sua diversificada clientela. Mas é um termo que descreve bastante bem a mais importante dessas relações, a conexão papal que fez a fortuna dos Medici.

As altas finanças renasceram no século XVI como um sistema de “nações” cosmopolitas expatriadas. O poder dessas organizações ainda provinha da intensa competição por capital circulante que jogava os Estados emergentes uns contra os outros. Mas, para explorar essa competição e, ao mesmo tempo, fortalecer sua própria posição competitiva, as “nações” foram levadas a verdadeiras alianças com este ou aquele Estado — sendo as mais memoráveis dentre elas a aliança dos genoveses com a Espanha e a dos florentinos com a França. Portanto, o esteio principal das altas finanças nessa época foi uma aliança entre os Estados que se

achavam em vias de se transformar em nações, por um lado, e as “nações” estrangeiras que na prática haviam deixado de ser Estados, por outro.

O que Gresham propôs a Elisabeth, no início da expansão financeira do fim do século XVI, foi forjar um novo tipo de aliança: um bloco verdadeiramente nacional, formado pelo poder do dinheiro e o poder das armas, uma aliança entre a “nação” inglesa que se estava retirando de Antuérpia e o Estado inglês. O craque de 1557-62 havia revelado a fraqueza fundamental da monarquia inglesa e do capital mercantil inglês em suas respectivas esferas de ação, frente ao poder esmagador do bloco genovês-ibérico. A avaliação de Gresham foi que uma aliança mútua e mais estreita permitiria a ambos derrotar a concorrência nas duas esferas. Quando escreveu, dizendo que tal aliança permitiria que Elisabeth mostrasse seu verdadeiro poder a todos os príncipes estrangeiros, Gresham por certo também considerou, embora não o expressasse, que essa aliança lhe permitiria demonstrar seu próprio verdadeiro poder a todos os comerciantes estrangeiros.

Como assinalou Braudel (1984, p. 355-7), Gresham estava convencido de que os lucros advindos do comércio e da capacidade de trabalho ingleses, em sua maior parte, eram apropriados pelos mercadores e financistas alemães, que controlavam o mercado monetário e de crédito em Antuérpia. A expansão comercial do início do século XVI integrara a Inglaterra com mais firmeza do que nunca na economia mundial européia. Como grande exportadora de tecidos, a Inglaterra “era como um navio mercante atracado na Europa; toda a sua vida econômica dependia do cabo de amarração — a taxa de câmbio do mercado de Antuérpia”. Uma vez que as taxas de câmbio eram determinadas em mercados controlados por “nações” italianas e alemãs, as mais importantes das quais trabalhavam em estreita cooperação com os governantes da Espanha e da França, era natural identificar a dependência em relação aos mercados externos de dinheiro e crédito como uma fonte de sérias ameaças à soberania e à segurança da Inglaterra. E foi em resposta a ameaças desse tipo — “não totalmente imaginárias, embora freqüentemente exageradas” — que um agressivo nacionalismo econômico passou a caracterizar a busca de poder por parte da Inglaterra:

Os banqueiros mercantis italianos foram expulsos [da Inglaterra] no século XVI; os mercadores hanseáticos foram privados de seus privilégios em 1556 e despojados da *Stahlhof* em 1595; foi contra Antuérpia que Gresham fundou, em 1566-8, o que depois se transformaria na Real Bolsa de Valores; foi contra a Espanha e Portugal que as Companhias de Comércio e Navegação foram efetivamente lançadas; foi contra a Holanda que se dirigiu a Lei de Navegação de 1651; e foi contra a França que se voltou a agressiva política colonial do século XVIII. A Inglaterra, enquanto país, era tensa, vigilante e agressiva, decidida a ditar a lei e impô-la dentro e fora de casa, à medida que sua posição se fortalecia. (Braudel, 1984, p. 355-6)

A estabilidade da libra esterlina a longo prazo e a “auto-expansão” dos investimentos externos ingleses foram parte integrante dessa busca de poderio nacional, tanto durante sua fase “nacionalista” inicial (quando o objetivo principal era a “desvinculação” das redes de altas finanças e comércio a longa distância centradas em Antuérpia) quanto durante sua fase “imperialista” posterior (quando o objetivo principal era eliminar todos os obstáculos à vontade da Inglaterra de ditar e impor a lei para o mundo inteiro). Como concluiu Braudel (1984, p. 365), após um levantamento das crises repetitivas que pontuaram a estabilidade da libra a longo prazo nos séculos XVII e XVIII,

[talvez] devamos ver a história da libra esterlina como o resultado reiterado da tensão agressiva que era característica de um país ferozmente condicionado por sua insularidade (como uma ilha a ser defendida), por seus esforços de atingir um *status* mundial e por sua clara identificação do inimigo: hoje, Antuérpia, amanhã, Amsterdam, e no dia seguinte, Paris. A estabilidade da libra foi uma arma nessa batalha.

Nessa longa guerra de posições — que foi no que realmente consistiu essa “batalha” —, a estabilidade da libra não representou a única arma; houve também o industrialismo. Nesse aspecto, convém lembrar que o rápido crescimento da indústria inglesa, durante a expansão financeira do fim do século XVI e início do XVII — que Nef descreveu como um antecedente importante da “revolução industrial” posterior — teve, ela mesma, um antecedente importante, se bem que menor, na transplantação da indústria lanígera para o solo inglês durante a expansão financeira do fim do século XIV e começo do século XV.

Como já foi dito anteriormente, essa transplantação havia resultado, por um lado, do uso da força e do controle militares das matérias-primas por Eduardo III, para internalizar em seus domínios a indústria flandrense de tecidos, e, por outro lado, da externalização espontânea da produção de tecidos de Florença e outras cidades-Estados capitalistas, em resposta aos sinais do mercado e à inquietação da mão-de-obra. Essa expansão inicial da indústria inglesa foi um componente e uma expressão da crescente diferenciação estrutural entre as organizações territorialistas, que tendiam a se especializar na produção, e as organizações capitalistas, que tendiam a se especializar nas altas finanças, ficando o comércio a cargo de qualquer desses dois tipos de organização, dependendo de suas relações com as outras duas atividades. No entanto, nem toda a produção foi externalizada pelas organizações capitalistas ou estava ao alcance das organizações territorialistas; tampouco a expansão efetiva da produção nos domínios das organizações territorialistas reduziu sua dependência em relação à ajuda das organizações capitalistas.

De especial significação nesse aspecto foi a preservação, pelas cidades-Estados, das indústrias que se haviam tornado mais lucrativas na conjuntura do fim

do século XIV e início do XV, a saber, as indústrias metalúrgica e de armamentos, que continuaram centradas em Milão, e as indústrias de artigos de luxo, que se expandiram em diversas cidades-Estados. A Inglaterra ainda estava por demais atrasada para competir eficazmente, nessas indústrias mais lucrativas, não apenas com o norte da Itália, mas até com outras regiões da economia mundial europeia, como Flandres e a Alemanha meridional. Assim, especializou-se nas indústrias menos lucrativas. Pior ainda, para converter os produtos da indústria de tecidos nos armamentos e outros suprimentos necessários para travar a guerra com a França, os grupos dominantes da Inglaterra tinham que operar com banqueiros mercantis italianos, que se apropriavam, como lucro comercial ou financeiro, de uma parcela nada desprezível do valor de mercado da produção primária e secundária inglesa.

No fim do século XV e início do XVI, o ressurgimento do comércio da lã na economia mundial europeia e a consolidação do poder real na Inglaterra imprimiram, juntos, um novo impulso ao comércio e indústria ingleses (Cipolla, 1980, p. 276-96; Nef, 1968, p. 10-2, 71-3, 87-8). Mas, às vésperas da expansão financeira do fim do século XVI, a Inglaterra, em termos industriais, ainda estava "atrasada em comparação com a Itália, a Espanha, os Países Baixos, os Estados do sul da Alemanha e até com a França. Os ingleses não tinham quase nada a ensinar aos estrangeiros em termos de conhecimentos mecânicos, exceto no que dizia respeito à produção de estanho e à fabricação de peltre" (Nef, 1934, p. 23).

A reversão dessa situação, na segunda metade do século XVI, foi o que fez Nef destacar a era elisabetana como o verdadeiro momento decisivo na ascensão do industrialismo britânico. Mas, se focalizarmos essa ascensão do industrialismo não *per se*, mas como um instrumento de acumulação de capital, veremos que a tendência que emergiu com mais força na era elisabetana não foi a de que a Inglaterra alcançasse os outros países e disparasse à frente deles, na mineração de carvão, na metalurgia e em outras indústrias de larga escala. Em si, essa tendência foi uma reafirmação, sob novas formas, do mesmo padrão que já havia emergido na expansão financeira anterior da economia mundial europeia — isto é, o padrão pelo qual a Inglaterra tomou a si e se especializou em atividades de baixo valor adicionado, enquanto os principais centros de acumulação de capital preservaram as atividades de alto valor adicionado, especializando-se nelas. Mas, na era elisabetana, isso não era tudo que estava acontecendo. O aspecto mais significativo do industrialismo inglês, nessa época, era ele estar começando a exercer atividades de alto valor adicionado, que, na ocasião, como na expansão financeira anterior, eram as indústrias de artigos de luxo e de armamentos.

O medo dos distúrbios sociais deixou Elisabeth ainda menos inclinada do que seus predecessores da casa dos Tudor a dar um incentivo indiscriminado a um processo de expansão industrial que já tivera um impulso considerável, em vir-

tude das dotações naturais da Inglaterra (inclusive grandes depósitos de carvão) e de um influxo regular de empresários e trabalhadores holandeses, franceses e alemães, que vinham em busca de refúgio das querelas religiosas do continente, ou simplesmente à procura de um investimento lucrativo. Sua grande preocupação era, quando muito, refrear a expansão e minimizar seus efeitos socialmente disruptivos. O Estatuto dos Artífices, que em 1563 estendeu a regulamentação das guildas ao país inteiro e restringiu efetivamente a expansão da indústria de tecidos às cidades, foi o principal instrumento dessa ação. Além das indústrias de artigos de luxo — como seda, vidro ou papéis finos —, as únicas indústrias a serem ativamente incentivadas foram as relacionadas com os armamentos, daí resultando que, no fim do reinado elisabetano, havia uma demanda de canhões ingleses por toda a Europa (Hill, 1967, p. 63, 71-5; Nef, 1934, p. 9).

Esse tipo de política industrial foi muito mais sensato do que os críticos e historiadores posteriores se dispuseram a reconhecer. Por um lado, como afirmou Polanyi (1957, p. 36-8), referindo-se especificamente à onda regulatória desse período, diminuir a *velocidade* da mudança pode ser a melhor maneira de mantê-la numa dada *direção*, sem causar perturbações sociais que resultem no caos, em vez de resultarem na mudança. Igualmente importante para nossos objetivos atuais, o redirecionamento da expansão industrial (da indústria de tecidos para as de artigos de luxo e armamentos) mostra que Elisabeth e seus assessores compreendiam melhor do que muitos de nossos próprios contemporâneos a relação que liga a expansão industrial à expansão da riqueza e do poder nacionais numa economia mundial capitalista. É que, numa economia desse tipo, a expansão industrial só gera uma expansão da riqueza e do poder nacionais quando se associa a um avanço nas atividades de alto valor adicionado. Além disso, o avanço deve ser suficiente para permitir que o capital se acumule mais depressa nos países em processo de industrialização do que nos países rivais, e para reproduzir nos primeiros estruturas que respaldem sua auto-expansão.

A expansão das indústrias inglesas durante a Guerra dos Cem Anos anglo-francesa não levou a nenhum avanço desse tipo. Os problemas do balanço de pagamentos inglês se agravaram, a submissão inglesa ao capital estrangeiro aprofundou-se, as tropas inglesas foram expulsas da França e o Estado inglês foi lançado num completo caos. No século que se seguiu à dissolução dos mosteiros, em contraste, as indústrias inglesas em expansão realmente fizeram incursões significativas nas atividades de alto valor adicionado. Mas essas incursões não foram suficientes para permitir que o capital se acumulasse mais depressa na Inglaterra do que nos Estados concorrentes — sobretudo nas então recém-criadas Províncias Unidas —, nem tampouco que reproduzisse uma estrutura social de apoio. Como resultado, foi preciso mais um século para que a união nacional do capitalismo com o territorialismo, iniciada no reinado de Elisabeth, iniciasse sua ascensão irresistível para o domínio do mundo.

A DIALÉTICA ENTRE CAPITALISMO E TERRITORIALISMO (II)

A longa gestação que criou uma defasagem entre a reestruturação e a reorganização do Estado inglês, no fim do século XVI, e sua ascensão posterior ao domínio da economia mundial européia deveu-se, principalmente, ao fato de ainda faltar um ingrediente crucial na síntese do capitalismo com o territorialismo arquitetada por Gresham e Elisabeth: a supremacia no comércio mundial. Durante todo o século XVII, esta continuou sendo uma prerrogativa do capitalismo holandês. E, enquanto foi assim, não havia expansão industrial e estabilidade monetária que pudessem ajudar a Inglaterra a se tornar senhora, em vez de serva, dos processos sistêmicos de acumulação de capital. Assim como a expansão industrial de Veneza, nesse mesmo período, associou-se à subordinação da antiga cidade-Estado veneziana ao decadente regime genovês de acumulação, também a expansão industrial da Inglaterra associou-se à subordinação do recém-criado Estado nacional inglês ao regime holandês em ascensão.

A subordinação fundamental do Estado inglês ao regime holandês ascendente tem sua melhor ilustração no desfecho da disputa comercial anglo-holandesa que irrompeu nos primeiros anos da década de 1610, quando o governo inglês proibiu a exportação de tecidos não tingidos. O objetivo dessa proibição era obrigar os produtores ingleses a concluir o processo de fabricação no próprio país, a fim de aumentar o valor adicionado da produção têxtil e livrar o comércio inglês das restrições impostas a sua expansão pela intermediação comercial holandesa. Como explica Jonathan Israel (1989, p. 117), “a superioridade holandesa no tingimento e no ‘desbaste’ era (...) não apenas um meio de drenar grande parte dos lucros da produção da Inglaterra (pois a maior parte ia para aqueles que se encarregavam do processo de acabamento e distribuição), mas também um meio de solapar o comércio inglês com o Báltico em geral”.

Nas palavras de Barry Supple (1959, p. 34), a proibição inglesa foi uma “aposta gigantesca” — e, ainda por cima, uma aposta que constituiu um fiasco aterrador (Wallerstein, 1980, p. 43). Ocorre que, logo depois, a Holanda retaliou, proibindo todas as importações feitas pelas Províncias Unidas de tecidos estrangeiros tingidos e desbastados. O efeito na Inglaterra foi devastador:

O colapso das exportações de tecidos ingleses para as províncias holandesas e para grande parte do interior alemão só pôde ser compensado de forma parcial pelo aumento das vendas de tecidos acabados no Báltico. O resultado inevitável foi uma queda paralisante e a disseminação da miséria pelo país. Em 1616, com o aprofundamento da recessão, os ministros de Jaime I estavam prestes a entregar os pontos. (Israel, 1989, p. 119)

E de fato capitularam um ano depois, não havendo convencido as Províncias Unidas a suspenderem sua proibição sobre os tecidos acabados ingleses. A tentativa de subir na hierarquia do valor adicionado da produção têxtil e superar o

comércio holandês, portanto, saiu pela culatra, e a economia inglesa entrou numa longa depressão que intensificou a instabilidade política e as tensões sociais internas. Como veremos dentro em pouco, a raiz dessa instabilidade e dessas tensões estava em outro lugar. Mas sua evolução catastrófica, ainda que emancipatória, nas décadas intermediárias do século, foi profundamente condicionada pela primazia do capitalismo comercial sobre o capitalismo industrial na economia mundial européia como um todo.

O capital holandês pôde apropriar-se dos lucros do trabalho inglês, não por ser superior em termos de produtividade industrial, mas por causa de sua centralidade na intermediação do comércio mundial. A superioridade holandesa no tingimento e “desbaste”, que desempenhou um papel tão crucial na disputa mencionada há pouco, foi, primordialmente, um reflexo do papel de Amsterdam como entreposto central do comércio mundial:

Para os ramos de comércio de luxo e para as indústrias de acabamento de que eles dependiam, a estocagem das mercadorias do mundo num armazém central (...) era um fator de importância decisiva. Era difícil desafiar a superioridade holandesa no tingimento, branqueamento, polimento e refino. Os holandeses tinham os estoques de tinturas, produtos químicos, drogas e matérias-primas raras de que todos esses processos dependiam. Assim, havia um alto grau de interdependência entre o comércio holandês de mercadorias de alto valor e a indústria holandesa, cada qual reforçando continuamente o outro. (Israel, 1989, p. 410)

Nessa relação de reforço mútuo, a supremacia mundial holandesa no comércio era o ingrediente decisivo. Era relativamente fácil os fabricantes ingleses fazerem o acabamento de seus tecidos com suficiente habilidade técnica para poder vendê-los, direta e competitivamente, nos mercados do Báltico. Mas, quando a situação ficou difícil e seus tecidos acabados foram excluídos do entreposto comercial holandês, de nada serviram a habilidade técnica e a competitividade na fabricação. Inversamente, enquanto Amsterdam permaneceu como entreposto central do comércio mundial — isto é, como o lugar onde os suprimentos do Báltico, do Mediterrâneo e dos oceanos Atlântico e Índico se encontravam e se transformavam na demanda uns dos outros —, foi relativamente fácil para os comerciantes e industriais holandeses tornarem-se tecnicamente competentes e economicamente competitivos em qualquer atividade industrial que tivesse grande peso para a reprodução ampliada da supremacia comercial holandesa. Mas, tão logo o papel de Amsterdam como armazém central do comércio mundial começou a ser contestado com êxito pela ascensão de entrepostos rivais — como aconteceu no começo do século XVIII —, a primazia industrial holandesa, que não era grande coisa, desfez-se com a mesma rapidez com que havia surgido.

A Inglaterra foi o principal protagonista e o vencedor final da luta para desviar o tráfego de Amsterdam. As sementes dessa vitória foram plantadas na era

elisabetana, mas seus frutos só puderam ser colhidos depois que passaram a existir condições internas e sistêmicas apropriadas.

No âmbito interno, o principal problema deixado por Elisabeth foi a fragilidade da forma como as ilhas britânicas haviam sido incorporadas numa única organização territorial. Isso prejudicou imensamente a capacidade de a monarquia inglesa, no reinado dos Stuart, lutar com a necessária determinação pelos interesses das classes comerciais da Inglaterra, numa época em que os conflitos interestatais se tornavam muito mais acirrados. As brigas entre o rei e o Parlamento em torno da taxaço e da utilização dos recursos acabaram chegando a um clímax sob o impacto de uma invasão militar escocesa da Inglaterra e de uma rebelião católica na Irlanda.

A luta pela assunção do controle do exército inglês, que então teve de se levantar para reprimir a insurreição irlandesa, levou o Parlamento e o rei à guerra civil. O absolutismo inglês foi levado a uma crise pelo particularismo da aristocracia e pelo desespero dos clãs em sua periferia: pelas forças que o sustentavam historicamente. Mas foi derrubado no centro por uma aristocracia rural integrada no comércio, uma metrópole capitalista, um artesanato de plebeus e uma classe de pequenos proprietários rurais: pelas forças que pressionavam para além dele. (Anderson, 1974, p. 142)

Como observou Anderson (1974, p. 140), a indecisão da política externa inglesa minou o reinado dos Stuart desde o princípio. Mas essa indecisão não se deveu apenas às limitações subjetivas de sucessivos governos da corte, num ambiente interno fragmentado e cada vez mais turbulento. Deveu-se também a uma dificuldade objetiva, envolvida na identificação dos interesses nacionais da Inglaterra, num período de transição de um sistema de dominação e acumulação para outro na economia mundial. Acaso o império decadente da Espanha ainda era o principal inimigo da Inglaterra, ou seria este inimigo a Holanda ou a França, rivais da Inglaterra na luta futura pela posse dos despojos do império ibérico? Nas duas décadas que antecederam a Guerra Civil Inglesa, era praticamente impossível decidir se a melhor maneira de servir aos interesses nacionais da Inglaterra era aliar-se aos concorrentes na destruição do poderio ibérico, ou deixar que eles arcassem sozinhos com os ônus e, em vez disso, promover a obtenção de alguma vantagem na disputa através de meios diplomáticos e outros.

Quando a Guerra Civil Inglesa concluiu o processo de formação do Estado nacional que Elisabeth I deixara inacabado, a neutralização do poderio ibérico e a criação do Sistema de Vestfália haviam eliminado todas as dificuldades objetivas para identificar o interesse nacional da Inglaterra. A amarga experiência da disputa comercial com a Holanda, na década de 1610, não se perdera na memória coletiva das classes comerciais tornadas predominantes pelos movimentos revolucionários da década de 1640. Assim que as circunstâncias internas o per-

mitiram, essas classes agiram com rapidez para desafiar a supremacia comercial holandesa:

Em 1651, o embaixador veneziano [em Londres] havia comunicado que “os mercadores e o comércio estão avançando a passos largos, uma vez que o governo e o comércio são dirigidos pelas mesmas pessoas”. Esses dirigentes, a princípio, ofereceram uma união aos holandeses, em termos que teriam dado aos comerciantes ingleses livre acesso ao comércio com o império holandês e transferido o entreposto comercial de Amsterdam para Londres. Quando o governo holandês (...) rejeitou a oferta, a guerra foi declarada. (...) As guerras de 1652-74 romperam o controle holandês sobre o comércio de tabaco, açúcar, peles, escravos e bacalhau, e lançaram as bases do poderio territorial inglês na Índia. O comércio inglês com a China também data desses anos (...) [e a] captura da Jamaica, em 1665, forneceu a base para o tráfico de escravos em que os comerciantes ingleses iriam enriquecer. (Hill, 1967, p. 123-4)

Na criação de um império comercial inglês, o recurso a ações militares foi suplementado e complementado pelo recurso a disposições diplomáticas e contratuais. A proteção dada aos portugueses contra os holandeses e o apoio à independência destes em relação à Espanha prepararam o terreno para a aliança anglo-portuguesa, que, no devido tempo, transformaria Portugal e seu império num protetorado britânico *de facto*. Assim, o casamento de Carlos II com Catarina de Bragança — aparentemente, uma condição da restauração dele — fez importantes acréscimos às possessões e às ligações da Inglaterra. “Com Catarina, vieram Bombaim e o comércio direto (de escravos) com a África Ocidental Portuguesa e com o Brasil (açúcar, em parte para ser reexportado, e ouro). Com ela também veio Tânger, a primeira base da Inglaterra no Mediterrâneo” (Hill, 1967, p. 129).

Estavam, portanto, lançadas as fundações do “império de postos avançados”, de que provieram a “expansão terrestre continental” dos dois séculos seguintes (Knowles, 1928, p. 9-15) e a incorporação da América, Índia, Austrália e África na economia mundial capitalista centrada nos britânicos. A curto prazo, porém, o ganho mais importante destes foi tomar dos holandeses o chamado comércio triangular do Atlântico, que logo se transformou, para a Inglaterra, no que fora o comércio do Levante para Veneza e o do Báltico para a Holanda — sua “matriz comercial”.

Como afirmou Eric Williams (1964) em seu estudo clássico, o circuito de comércio através do qual (1) fabricantes ingleses eram trocados por escravos africanos, (2) escravos africanos eram trocados por produtos tropicais americanos, e (3) produtos tropicais americanos eram trocados por artigos manufaturados britânicos, este circuito impulsionou, numa conjuntura crucial, a demanda efetiva e os recursos de capital exigidos pela decolagem da “revolução industrial” britânica. Embora o comércio triangular do Atlântico tenha realmente fornecido aos

fabricantes ingleses um de seus mercados mais protegidos e de expansão mais rápida (Davis, 1954; 1962), sua contribuição mais importante e específica para a ampliação das redes de comércio, acumulação e poder da Inglaterra consistiu em promover a transferência do comércio de entrepostos, na Europa, de Amsterdam para as cidades portuárias inglesas. Mais uma vez, o comércio de entrepostos e as vantagens que lhe eram concomitantes — inclusive a competitividade industrial — seguiram-se ao controle dos suprimentos mais estratégicos do comércio mundial. E assim como, no fim do século XVI, o controle do abastecimento de grãos e suprimentos navais do Báltico levava o comércio de entrepostos para a Holanda, também no início do século XVIII o controle do abastecimento de tabaco, açúcar, algodão, ouro e, acima de tudo, dos escravos que produziam a maior parte desses suprimentos, ajudou a desviar o tráfego de Amsterdam para os entrepostos ingleses.

Ainda assim, houve uma diferença fundamental entre o estabelecimento da supremacia comercial holandesa no fim do século XVI e o da supremacia comercial inglesa no começo do século XVIII. Enquanto a primeira supremacia baseava-se numa adesão rigorosa à lógica capitalista do poder (tal como expressa pela fórmula DTD'), a supremacia comercial inglesa baseou-se numa síntese harmoniosa da lógica territorialista do poder (TDT') com a capitalista. É essa diferença, mais do que qualquer outra coisa, que explica o fato de, historicamente, as instituições governamentais e comerciais inglesas terem estado em condições de levar os processos sistêmicos de acumulação de capital muito mais longe do que fizeram ou jamais poderiam ter feito seus predecessores holandeses.

O império comercial holandês formou-se e se expandiu, desde o princípio, investindo em aquisições territoriais (altamente seletas e parcimoniosas) os lucros do comércio do Báltico e do “arrocho fiscal invertido”, imposto à Espanha Imperial pela pirataria e a pilhagem. A conquista e a incorporação de territórios nos domínios do Estado holandês e de suas companhias de comércio e navegação limitaram-se ao que era absolutamente essencial à expansão lucrativa dos negócios holandeses. Através dessa estratégia de poder, os holandeses arrancaram do extenso império territorial ibérico, primeiro, uma pátria pequena e segura na Holanda — “uma ilha fortificada”, como Braudel (1984, p. 202) chamou as Províncias Unidas — e depois, um império extremamente lucrativo de postos comerciais avançados, estendendo-se pelos oceanos Atlântico e Índico.

A grande vantagem dessa estratégia era sua flexibilidade. Ela mantinha os grupos dominantes das Províncias Unidas livres da responsabilidade, dos problemas e dos compromissos envolvidos na aquisição, governo e proteção de grandes territórios e populações, e lhes garantia um fluxo de caixa regular, que eles podiam empregar da maneira que lhes fosse mais lucrativa ou útil, a qualquer tempo e em qualquer lugar. Essa liberdade de ação e esse domínio sobre o capital circulante traziam consigo, é claro, como outra face da mesma moeda, uma depen-

dência do espírito de iniciativa e da mão-de-obra de países estrangeiros dotados de recursos territoriais e demográficos superiores.

Comentando o fracasso das empresas holandesas no Novo Mundo, comparado a seu sucesso no oceano Índico, Braudel (1984, p. 235) relatou a afirmação maliciosa de um francês, segundo a qual os líderes das Províncias Unidas teriam “reparado no trabalho extraordinário e nas despesas consideráveis que os espanhóis tinham sido obrigados a despender para estabelecer seu comércio e governo em países até então desconhecidos; por conseguinte, haviam decidido ter o mínimo possível a ver com tais iniciativas” — em outras palavras, acrescenta Braudel, eles teriam preferido “procurar países que pudessem ser explorados, em vez de colonizados e desenvolvidos”. Essa afirmação foi maldosa porque a colonização de regiões apropriadas era especificamente prevista nos estatutos da Companhia Holandesa das Índias Ocidentais (WIC). Controlada pelos componentes territorialistas e não pelos componentes capitalistas do bloco holandês dominante — isto é, pelo “partido” dos imigrantes orangistas, calvinistas, zelandeses e holandeses do sul, e não pela elite mercantil de Amsterdam que controlava a VOC (Wallerstein, 1980, p. 51) —, a WIC logo se engajou em tentativas de conquistar todo o Brasil ou parte dele. Até mesmo a WIC, entretanto, mostrou pouca paciência para com a empreitada brasileira. À medida que seus custos se elevaram muito acima dos lucros comerciais, a companhia abandonou a conquista territorial e a colonização das Américas em prol de uma especialização maior na intermediação comercial (Boxer, 1965, p. 49).

Confrontada com a falência, a WIC foi reorganizada em 1674 como empresa de tráfico de escravos, com lucrativas linhas colaterais no contrabando com a América espanhola e na produção de açúcar no Suriname. Essa combinação recolocou os holandeses no exercício do papel mais agradável de intermediários que externalizavam o máximo possível os custos de produção, enquanto se concentravam em obter o controle exclusivo dos suprimentos mais estratégicos do comércio de longa distância. As mercadorias mais estratégicas do comércio do Báltico eram os cereais e os suprimentos navais; as do oceano Índico, as especiarias finas; no comércio do Atlântico, a mercadoria mais estratégica eram os escravos africanos. Entrando nesse negócio para racionalizar as práticas portuguesas mais antigas de obtenção, transporte e comercialização dos escravos africanos, a WIC foi pioneira no comércio triangular do Atlântico (Emmer, 1981; Postma, 1990).

Mas, como observamos antes, foi a iniciativa inglesa, e não a holandesa, que acabou tirando maior proveito desse infame tráfico comercial. No Atlântico, assim como no oceano Índico, os holandeses haviam seguido a trilha dos ibéricos. Mas, em contraste com o que aconteceu no oceano Índico, onde a Companhia Inglesa das Índias Orientais levou mais de um século para superar o desempenho da VOC, e mais tempo ainda para tirá-la do negócio, o controle holandês dos

suprimentos fundamentais do comércio do Atlântico nunca foi sólido. Logo, foi relativamente fácil para os ingleses tomar o lugar deles, assim que as circunstâncias internas e sistêmicas o permitiram.

Esse desempenho diferenciado da iniciativa holandesa, em relação à inglesa, nos oceanos Índico e Atlântico, esteve estreitamente relacionado a uma diferença crucial entre as duas áreas de expansão comercial. Como observou Braudel (1984, p. 496), a facilidade com que o capitalismo mercantil da Europa conseguiu sitiar os mercados do Oriente e “usar sua vitalidade para manobrá-los em benefício próprio” deveu-se ao fato de que esses mercados já “formavam uma série de economias coesas, vinculadas numa economia mundial em pleno funcionamento”. A observação de Braudel faz eco ao comentário de Max Weber (1961, p. 215) de que uma coisa era empreender a expansão comercial em regiões de civilização antiga, com uma economia monetária bem desenvolvida e rica, como as Índias Orientais, e outra, completamente diferente, era fazê-lo em terras escassamente povoadas, onde o desenvolvimento de uma economia monetária mal havia começado, como as Américas.

Consciente dessa diferença, provavelmente, a classe capitalista holandesa concentrou-se no oceano Índico, e não no Atlântico, como o campo mais viável para reproduzir suas fortunas do Báltico e, desse modo, fortalecer e ampliar o papel de Amsterdam como **entreposto central do comércio e das finanças** do mundo. Como sabemos, essa aposta pagou um belo prêmio. O sucesso extraordinário e precoce com que os holandeses agiram no sentido de reorganizar o sistema comercial do oceano Índico, a fim de tomar e impor o controle da oferta de especiarias finas, centralizou em Amsterdam um tráfego que, no século XVI, ainda era disputado por diversos entrepostos: Antuérpia, Veneza, Lisboa e Sevilha. Mais importante, esse sucesso transformou as ações da VOC nos “papéis de primeira linha” que, mais do que quaisquer outros, contribuíram para fazer a fortuna do mercado de ações de Amsterdam. A reprodução ampliada do capitalismo holandês, portanto, baseou-se na vitalidade dos mercados asiáticos. Mas também se fundamentou na determinação unilateral com que a classe capitalista holandesa, através da VOC, usou essa vitalidade para manobrar os mercados asiáticos em proveito próprio.

A WIC era um tipo diferente de empresa. Foi fundada quase vinte anos depois da VOC, mais para atacar o poder, o prestígio e a renda da Espanha e de Portugal do que para levar dividendos a seus acionistas. A princípio, conseguiu fazer as duas coisas ao mesmo tempo. Assim, quando Piet Heyn capturou a Frota da Prata mexicana, em 1628, a WIC pôde declarar um dos pouquíssimos dividendos extraordinários de sua história (Boxer, 1965, p. 49), enquanto desferia um duro golpe nos financistas da Espanha Imperial, já desgastados pelo esforço de guerra (Kennedy, 1987, p. 48). Mas, assim que a guerra naval transformou-se numa guerra terrestre, voltada para a conquista de amplos territórios portugueses no

Brasil, a Companhia começou a ter dificuldades. Havendo recuperado sua independência em relação à Espanha, os portugueses reconquistaram seus territórios brasileiros, enquanto a escalada dos custos da colonização e da guerra terrestre, muito superiores aos lucros comerciais, debilitou irremediavelmente a situação econômica e financeira da WIC. Quando de sua reorganização em 1674, ela foi mais estritamente moldada à imagem da VOC. Apesar dessa reorganização, nunca chegou perto de reproduzir os sucessos da VOC (Boxer, 1957).

As dificuldades enfrentadas pelos holandeses para reproduzir no Atlântico, através da WIC, o que haviam conseguido com a VOC no oceano Índico foram um sintoma dos limites impostos à expansão comercial holandesa pela própria racionalidade capitalista. Nas circunstâncias da época, tal racionalidade na gestão do Estado e da guerra significava uma subordinação inflexível da expansão territorial à geração de lucros. A adesão rigorosa a esse princípio fizera a fortuna dos holandeses no comércio do mar Báltico e do oceano Índico. Mas também estabelecera um limite espaço-temporal insuperável para a ampliação dessa riqueza. Esse limite era a estreita base territorial e demográfica, em termos absolutos e comparativos, do poder holandês.

Durante toda a primeira metade do século XVII, essa estreita base territorial e demográfica não constituiu problema algum para a expansão comercial holandesa. Seu controle superior sobre o capital circulante pôde ser convertido, com facilidade e eficácia, nos meios de proteção (como fortificações e armamentos) e na mão-de-obra necessários para obter e preservar o controle de uma pequena base territorial doméstica. No que era um mercado europeu de mão-de-obra militar mais livre do que jamais existira, ou jamais existiria depois disso, a boa reputação dos holandeses como patrões solventes forneceu-lhes uma oferta praticamente ilimitada de mão-de-obra. Assim, das 132 unidades de combate que compunham o exército “holandês” em 1600, apenas dezessete eram realmente holandesas; as outras eram inglesas, francesas, escocesas, valãs e alemãs (Gush, 1975, p. 106).

Na indústria doméstica e nos ramos de atividade auxiliares, a oferta de mão-de-obra não apenas era irrestrita. Quase constituía uma mercadoria gratuita. A captura e saque de Antuérpia pelas tropas espanholas em 1585, a substituição de Antuérpia por Amsterdam como sede do comércio mundial e a transformação dos territórios que estavam em processo de se converter nas Províncias Unidas num refúgio seguro, tudo isso contribuiu para gerar uma migração maciça de negociantes e artesãos do sul para o norte dos Países Baixos. Como resultado, a população de Amsterdam cresceu de 30 mil habitantes em 1585 para 105 mil em 1622, e a indústria têxtil de Antuérpia foi transplantada quase em bloco para Leiden (Taylor, 1922, p. 11-8; Boxer, 1965, p. 19; Israel, 1989, p. 28, 36).

Com os requisitos militares e industriais internos de mão-de-obra abundantemente atendidos pela oferta dos países e territórios vizinhos, a força de trabalho

holandesa pôde ser mobilizada para empreendimentos ultramarinos. Todos os anos, entre 1598 e 1605, os holandeses enviaram, em média, 25 navios à África Ocidental, 20 ao Brasil, 10 às Índias Orientais e 150 ao Caribe. E, entre 1605 e 1609, as bases do império comercial da VOC no oceano Índico foram lançadas através da criação de colônias, fábricas e portos comerciais (Parker, 1977, p. 249).

Durante a trégua de 1609-21 na guerra com a Espanha, os holandeses consolidaram ainda mais sua supremacia naval nos oceanos Atlântico e Índico. E, quando as hostilidades contra a Espanha recomeçaram, a eclosão anterior da Guerra dos Trinta Anos permitiu que os holandeses contassem com seus aliados suecos, franceses e alemães para neutralizar o poderio militar espanhol em terra, de modo que puderam continuar a se concentrar na guerra naval, seguindo o provérbio de que “a guerra em terra traz fome, a guerra no mar traz saques” (cf. Dehio, 1962, p. 59).

A captura da Frota da Prata mexicana pela WIC, em 1628, desferiu um golpe final contra a já desgastada conexão genovesa-ibérica e deixou os holandeses como únicos árbitros das altas finanças européias. A dependência ibérica das redes comerciais controladas pelos holandeses (aspecto permanente, embora descontínuo, do confronto holandês-espanhol de oitenta anos) tornou-se maior do que nunca. Em 1640, os navios holandeses transportavam 3/4 das mercadorias desembarcadas em portos espanhóis e, em 1647 ou 1648, possivelmente antes do Tratado de Munster, transportavam a maior parte da prata espanhola (Braudel, 1984, p. 170).

A vitória da lógica de poder capitalista, adotada pelos holandeses, sobre a lógica territorialista da Espanha não poderia ter sido mais completa. No entanto, foi justamente nesse momento de triunfo que a lógica vitoriosa começou a mostrar seus limites. É que, tão logo seu triunfo se institucionalizou pelos tratados de Vestfália, as energias e recursos dos Estados territorialistas ficaram livres de seu compromisso mútuo anterior na Europa e puderam ser empregadas para desafiar a supremacia comercial e naval dos holandeses. E assim como, no período precedente da luta, os holandeses haviam mobilizado eficazmente seu controle superior do capital circulante para neutralizar a supremacia territorial ibérica, os ingleses, os franceses e os próprios ibéricos, nesse momento, ficaram mais livres do que nunca para mobilizar seu controle superior das terras e da mão-de-obra para minar a supremacia comercial holandesa.

Essa supremacia era mais vulnerável no Atlântico, onde não podia ser reproduzida pelo simples controle dos portos de comércio, como ocorria no oceano Índico. No Atlântico, o controle comercial das áreas de produção era no mínimo tão importante quanto o dos portos comerciais; e, para estabelecer e manter o controle das áreas de produção, o domínio do excedente de mão-de-obra tinha mais importância que o do excedente de capital. A grande oferta de homens jovens e solteiros ainda disponível nas Províncias Unidas nessa época — uma oferta

que incluía alemães, franceses, escandinavos e bálticos em geral — foi absorvida, em sua maioria, pela marinha de guerra, pela marinha mercante e pela VOC. Restaram poucos para que os holandeses competissem com eficiência com o sistema de contratação inglês e com o sistema *engagé* francês na criação de áreas produtoras no Atlântico. E a Holanda tampouco estava dilacerada pelo tipo de violentas dissidências religiosas e políticas que, em meados do século XVII, estavam levando a um traslado, espontâneo ou forçado, de parcelas não desprezíveis das populações inglesa e francesa para o outro lado do Atlântico (Emmer, 1991, p. 25).

A mesma adesão rigorosa à lógica capitalista do poder que fizera os holandeses triunfarem sobre o territorialismo ibérico impediu-os, nesse momento, de competir com eficácia na luta pela supremacia comercial no Atlântico. O fracasso da aventura brasileira foi um presságio de futuros acontecimentos, ainda piores. O pior de todos veio com as Leis de Navegação de 1651 e 1660, através das quais o parlamento inglês intensificou seu controle sobre as colônias inglesas e concedeu à frota inglesa o monopólio do comércio com elas. Nas guerras anglo-holandesas que se seguiram, os holandeses reafirmaram sua superioridade naval, mas nada puderam fazer para impedir que os ingleses colocassem em vigor as Leis de Navegação, construindo assim seu próprio império comercial, em concorrência com os holandeses.

Mas os dias da supremacia comercial holandesa estavam longe de haver acabado. As mais altas taxas de lucro ainda eram realizadas no comércio asiático, e a centralidade de Amsterdam como entreposto comercial e financeiro estava apenas começando a se desgastar. A roda, porém, estava girando. Cada vez mais, as *taxas* superiores de lucros realizadas pela VOC no comércio de especiarias do oceano Índico, com seu pequeno volume, eram mais do que compensadas pela maior *massa* de lucros realizada pela iniciativa inglesa em ramos comerciais de grande volume, não apenas no comércio através do Atlântico, mas também no comércio de produtos têxteis vendidos em tamanhos padronizados no leste da Índia (Arrighi, Barr e Hisaeda, 1993).

Pior ainda para os holandeses, a expansão do comércio de grande volume no Atlântico, bem como a do povoamento e colonização que a acompanhavam — fossem elas lucrativas ou não, fossem inglesas, francesas ou ibéricas —, começaram a evidenciar a escassez latente de mão-de-obra que ameaçava a vitalidade dos negócios holandeses. O número de marinheiros holandeses disponíveis para o trabalho na marinha e nas viagens oceânicas começou a declinar nos anos subsequentes ao Tratado de Utrecht. Isso não foi acidental. No decorrer da Guerra da Sucessão Espanhola, o Tratado de Methuen (1703) concedera à Inglaterra um acesso privilegiado aos mercados domésticos e coloniais portugueses e à oferta do ouro brasileiro, em rápida expansão. O Tratado de Utrecht (1713) conceder-lhe o controle exclusivo do comércio de escravos com a América espanhola. Estava iniciada a fase áurea da expansão inglesa no Atlântico. Enquanto os outros

Estados territorialistas se esforçavam para acompanhar o ritmo da Inglaterra, a demanda europeia de mão-de-obra marítima começou a superar a oferta.

Os quase trinta anos de paz entre as grandes potências europeias, que se seguiram ao fim da Guerra da Sucessão Espanhola, moderaram um pouco a escassez subsequente de mão-de-obra, especialmente para os holandeses, que só estavam marginalmente envolvidos na expansão do comércio e da colonização do Atlântico. Todavia, por volta de 1740, quando a luta interestatal europeia experimentou uma súbita escalada, a escassez tornou-se aguda, sobretudo para os holandeses, que tinham uma pequena base demográfica doméstica e colonial. Como lamentou Stavorinus,

desde o ano de 1740, as muitas guerras navais, o grande aumento do comércio e da navegação, sobretudo em muitos países onde antes pouco se atentava para essas atividades, e as conseqüentes demandas elevadas e contínuas de tripulações habilitadas, tanto para os navios de guerra quanto para os navios mercantes, reduziram tão consideravelmente a oferta delas que, em nosso próprio país, onde antes costumava haver grande abundância de marinheiros, é com grande dificuldade e despesa que qualquer navio consegue agora obter um número adequado de homens qualificados para tripulá-lo. (Citado em Boxer, 1965, p. 109)

Até a VOC passou a ser afetada por essa aguda escassez de mão-de-obra naval. No século XVII, seus sucessos comerciais haviam atraído um grande fluxo de imigrantes holandeses para as Índias Orientais (Braudel, 1984, p. 232). Mas, na década de 1740, a escassez generalizada de pessoal marítimo teve repercussões negativas na VOC e em todos os ramos do império comercial holandês. “Temo dizer como vão as coisas conosco”, escreveu em 1744 o governador geral da VOC, barão van Imhoff, “pois é uma vergonha, (...) falta tudo, bons navios, marinheiros, oficiais; assim, um dos principais esteios do poder da Holanda está tremendo nas bases” (Boxer, 1965, p. 108).

Seguindo Braudel, 1740, é claro, foi o ano que tomamos como o momento em que a fase (DM) de expansão material da economia mundial capitalista, centrada nos holandeses, transformou-se numa fase (MD') de expansão financeira. Embora a fuga do capital excedente holandês dos investimentos holandeses para os ingleses só se tenha tornado maciça nessa época, a transferência já havia começado uns trinta anos antes, quando chegava ao fim a Guerra da Sucessão Espanhola. Essa guerra mostrara, sem sombra de dúvida, que a ascensão do poderio inglês no mar e do poderio francês em terra havia criado uma situação em que os holandeses não tinham nenhuma vantagem competitiva na luta europeia pelo poder. A competição que jogou o poderio inglês contra o francês deixou os holandeses com bastante espaço de manobra para preservar sua independência política e sua liberdade econômica de ação. Mas também se traduziu numa grande inflação dos custos de proteção holandeses e de sua dívida pública.

No fim da Guerra da Sucessão Espanhola, a dívida pública da república holandesa era quase cinco vezes a que fora em 1688 (Boxer, 1965, p. 118). A dívida pendente da Província da Holanda era seis a oito vezes maior do que fora na década de 1640. E considerando que, nesse ínterim, a receita tributária no máximo duplicara, a Província aproximava-se rapidamente de uma situação de esgotamento financeiro. Os custos implicados na defesa simultânea de uma fronteira terrestre e marítima haviam-se tornado proibitivos para o pequeno Estado holandês (Riley, 1980, p. 77; Brewer, 1989, p. 33).

Ao mesmo tempo, a Guerra da Sucessão Espanhola acentuara ainda mais a vantagem competitiva dos ingleses na luta pela supremacia comercial no Atlântico e pelo controle de uma parcela maior do comércio de entrepostos. Não havia nada que o capital holandês pudesse fazer para impedir os ingleses de explorarem plenamente essa vantagem competitiva, à custa dos próprios holandeses. Mas ele podia reivindicar, e o fez prontamente, uma parcela da receita futura gerada pela expansão comercial e territorial inglesa, investindo na dívida pública inglesa e em ações inglesas.

A tendência do capital holandês a transferir suas apostas dos investimentos holandeses para os ingleses foi reforçada pela ligação dinástica que se estabeleceu entre a Inglaterra e as Províncias Unidas em 1689, com a ascensão de Guilherme de Orange ao trono inglês. No reinado de Guilherme III, as relações anglo-holandesas haviam-se tornado mais estreitas e amistosas do que tinham sido durante muito tempo. Igualmente importante, a tradição da “moeda forte”, iniciada no reinado de Elisabeth, foi reafirmada num momento de inflação galopante; os credores privados foram postos no controle da administração da dívida pública, através de sua incorporação no Banco da Inglaterra — exatamente do mesmo modo que o tinham sido em Gênova, através de sua incorporação na *Casa di San Giorgio*; e o padrão prata da libra inglesa converteu-se *de facto* num padrão ouro, tirando proveito do recém-adquirido acesso privilegiado aos suprimentos de ouro brasileiro.

Não havia muito mais que um credor pudesse desejar, de modo que, na década de 1710, o capital excedente holandês começou a saltar do apinhado “barco” holandês para o inglês, na esperança de conseguir uma carona para o comércio e a colonização do Atlântico, ambos em expansão. Já em 1737, estimava-se que os holandeses detivessem uns £10 milhões da dívida pública inglesa — mais de 1/5 do total e uma soma suficientemente grande para deixar o governo inglês preocupado com a possibilidade de que a redução da taxa de juros da dívida pública induzisse a uma fuga do capital holandês, com conseqüências desastrosas para as finanças inglesas (Boxer, 1965, p. 110; Wilson, 1966, p. 71). Àquela altura, porém, a situação competitiva dos holandeses tornava-se rapidamente desalentadora, mesmo nas esferas em que tinha sido mais forte, como se queixariam Stavorinus e o governador geral da VOC, o barão van Imhoff. Mais do que nunca,

o investimento em ações e títulos do governo inglês constituiu a melhor saída para o capital excedente holandês. Isso porque a renda dos investimentos em títulos holandeses era menor, enquanto o investimento em títulos de outros Estados (inclusive a França) era muito mais arriscado. Longe de ser desviado da Inglaterra depois de 1740, aproximadamente, o fluxo de capital holandês para aquele país teve um grande e repentino aumento. Em 1758, dizia-se que os investidores holandeses chegavam a deter 1/3 das ações do Banco da Inglaterra, da Companhia Inglesa das Índias Orientais e da Companhia dos Mares do Sul. Em 1762, um banqueiro bem-informado de Rotterdam estimou que os holandeses detinham 1/4 da dívida pública inglesa, que, nessa ocasião, chegava a £12 milhões (Boxer, 1965, p. 110; Carter, 1975).

O período de maior expansão dos investimentos holandeses em títulos ingleses ocorreu durante a Guerra dos Sete Anos, em 1756-63. Considerando que essa guerra foi um momento decisivo na luta pela supremacia do comércio mundial entre a Inglaterra e a França, há uma certa veracidade na afirmação de Charles Wilson (1966, p. 71) de que, sem a contribuição do capital holandês, a eventual vitória da Inglaterra sobre a França talvez fosse mais difícil do que de fato foi. No entanto, de modo geral, os holandeses simplesmente contribuíram para o fecho de um longo processo histórico, que eles não haviam iniciado e não tinham como deter, por mais que desejassem fazê-lo, já que a vitória inglesa marcou a derrubada dos próprios holandeses do alto comando da economia capitalista mundial.

Como vimos argumentando, as origens imediatas desse longo processo histórico estavam na formação, na segunda metade do século XVI, de um novo tipo de organização governamental e comercial. Referimo-nos ao Estado nacional inglês, tal como reestruturado pela aliança entre os banqueiros mercantis ingleses — que, na primeira metade do século, tinham sido um componente subalterno do conjunto cosmopolita de “nações” que regulava o sistema monetário e comercial europeu, a partir de Antuérpia e de outros mercados continentais — e Elisabeth, que, em meados do século, herdara um governo levado à falência pelas tentativas fracassadas da dinastia Tudor de recuperar a proeminência da Inglaterra na política européia. Essa aliança foi uma das várias combinações de capitalismo e territorialismo que emergiram da obsolescência das cidades-Estados como principais centros de acumulação de capital da economia mundial européia, bem como da contínua concorrência interestatal pelo capital circulante.

Durante todo o século XVI, as mais importantes e poderosas dessas combinações foram as alianças frouxas entre “nações” capitalistas e Estados territorialistas, que caracterizaram os blocos genovês-ibérico e florentino-francês. Por volta do fim do século, entretanto, o poder dessas alianças frouxas foi cada vez mais solapado por sua competição e hostilidade mútuas, bem como pela emergência de blocos nacionais mais compactos e enxutos, formados em oposição antagônica à dominação financeira e política do complexo genovês-ibérico. O holandês e

o inglês foram os mais importantes dentre eles. Embora esses dois blocos se houvessem formado pela união de um componente capitalista com um componente territorialista, o Estado holandês tinha estrutura e orientação muito mais capitalistas do que o inglês, que, não obstante, desde o início e durante a totalidade dos séculos XVII e XVIII, teve estrutura e orientação muito mais capitalistas do que qualquer das outras nações territorialistas da Europa.

No século XVII, a estrutura e a orientação mais estritamente capitalistas do Estado holandês conferiram ao capital holandês uma vantagem competitiva decisiva na luta pela apropriação dos despojos do império territorial ibérico, então em processo de desintegração. Mas, assim que os próprios Estados territorialistas adotaram a via de desenvolvimento holandesa, passando a ter estrutura e orientação mais capitalistas e arriscando sua sorte na expansão comercial ultramarina, como fizeram do fim do século XVII em diante, a estrutura excessivamente enxuta do Estado holandês transformou-se, de vantagem competitiva decisiva, numa deficiência insuperável. Na luta subsequente pela supremacia no comércio mundial, a vantagem competitiva transferiu-se para os Estados territorialistas que estavam em processo de internalização do capitalismo. Saiu-se então vencedor o Estado inglês, que levava essa internalização mais longe que qualquer outro país territorialista e redirecionara suas inclinações territorialistas, mas sem perdê-las.

Como assinalaram Cain e Hopkins (1980, p. 471), a pilhagem perpetrada pela Companhia das Índias Orientais após sua vitória militar em Plassey, em 1757, “não deu início à Revolução Industrial [como afirmam alguns], mas de fato ajudou a Grã-Bretanha a recomprar sua dívida pública dos holandeses”. Nossa análise corrobora integralmente essa afirmação, mas lhe acrescenta um novo sentido.

Plassey não podia dar — e não deu — início à “revolução industrial”, pela simples razão de que o que se conhece por esse nome foi o momento terceiro e conclusivo de um processo histórico que havia começado anos antes. Todos os três momentos desse processo histórico foram períodos de rápida expansão industrial na Inglaterra — ao menos pelos padrões das épocas em que cada expansão ocorreu — e de expansão financeira na economia mundial capitalista em geral. O primeiro momento consistiu na rápida expansão da indústria têxtil inglesa, ocorrida durante a expansão financeira liderada pelos florentinos, no fim do século XIV e início do XV; o segundo momento consistiu na rápida expansão da indústria metalúrgica inglesa, durante a expansão financeira liderada pelos genoveses no fim do século XVI e início do XVII; e o terceiro momento — a chamada revolução industrial — consistiu na rápida expansão das indústrias têxtil e metalúrgica, durante a expansão financeira liderada pelos holandeses no século XVIII.

Como frisou Nef, esse terceiro momento utilizou um repertório de técnicas industriais e comerciais construído no segundo momento; e, com toda a probabilidade, o mesmo se poderia dizer do segundo momento em relação ao primeiro. No entanto, temos defendido a tese de que o principal elo histórico entre os

três momentos da expansão industrial inglesa foi mais sistêmico do que local. Ou seja, cada momento dessa expansão foi parte integrante de um processo contínuo de expansão, reestruturação e reorganização financeiras da economia mundial capitalista, das quais a Inglaterra participou desde o princípio. Os períodos de expansão financeira, invariavelmente, foram momentos em que se intensificaram as pressões competitivas sobre as instituições governamentais e empresariais do comércio e do sistema de acumulação europeus. Sob o efeito dessas pressões, a produção agroindustrial declinou em alguns locais e aumentou em outros, basicamente em resposta às vantagens e desvantagens situacionais de cada local na estrutura cambiante da economia mundial. E, em todas as três expansões financeiras, as “dávivas” da história e da geografia fizeram da Inglaterra um local particularmente apropriado para um ou outro tipo de expansão industrial.

Os grupos dominantes da Inglaterra não foram recipientes passivos dessas dádivas e dos repetidos surtos de expansão industrial que as acompanharam. Ao forçar a destruição da indústria flandrense de tecidos, Eduardo III deu um grande impulso à expansão da produção têxtil inglesa durante a primeira expansão financeira, numa tentativa de elevar a posição da Inglaterra na hierarquia do valor adicionado da economia mundial européia. Elisabeth I tentou fazer a mesma coisa, só que diminuindo o ritmo de expansão das indústrias têxteis e incentivando as indústrias de armamentos e de artigos de luxo. Nem a política expansionista de Eduardo nem a política seletivamente restritiva de Elisabeth, entretanto, puderam fazer grande coisa para superar a subordinação fundamental do industrialismo inglês ao capitalismo italiano, primeiro, e ao holandês, em seguida.

O que acabou permitindo à Inglaterra superar essa subordinação e se transformar na nova dirigente e organizadora da economia capitalista mundial não foi o novo surto de expansão industrial desencadeado durante as Guerras Napoleônicas. Foi, antes, o redirecionamento prévio das energias e dos recursos do industrialismo inglês para a expansão comercial e territorial ultramarina. A pausa de um século na expansão industrial inglesa após 1640 (que intriga Nef) refletiu, em parte, a modificação na conjuntura da economia mundial européia depois de Vestfália. Mas também refletiu a concentração das energias e recursos ingleses na tarefa de transferir o controle do comércio de entrepostos das mãos holandesas para as mãos inglesas, de modo a converter um grande obstáculo à expansão da riqueza e poder ingleses numa arma extraordinária dessa mesma expansão. Enquanto Amsterdam ocupou o lugar de entreposto central do comércio mundial, foi fácil para os holandeses suplantar a concorrência, nas indústrias de alto valor adicionado, até mesmo dos produtores de Estados mais industrializados, como Veneza ou a Inglaterra. Mas, depois que a Inglaterra — já o Estado mais industrializado da economia mundial européia — transformou-se no entreposto central do comércio mundial, e o fez numa escala nunca vista até

então, as empresas inglesas tornaram-se imbatíveis, numa gama muito mais ampla de setores do que os holandeses jamais tinham tido.

Foi nesse momento que, retrospectivamente, mostrou-se corretíssimo o investimento que Elisabeth I fez da riqueza pilhada da Espanha na estabilização da libra esterlina e na fundação de companhias de comércio e navegação, credenciadas para promover a expansão comercial e territorial ultramarina. Durante quase um século, o dinheiro assim investido pareceu a muitos um desperdício, diante das desvantagens insuperáveis na concorrência com os holandeses. Mas a visão de Elisabeth (ou de Gresham) foi plenamente confirmada no século XVIII. No reinado de Guilherme III, a reafirmação e a consolidação da tradição da moeda forte criada por Elisabeth mantiveram o capital excedente inglês investido na dívida pública do país e, além disso, atraíram capital holandês nos momentos mais decisivos da luta interestatal pelo poder. E, quando o peso dos juros pagos a investidores nacionais e estrangeiros sobre o orçamento e o balanço de pagamentos da Inglaterra poderia ter-se tornado excessivo, frente à rápida escalada dos custos de proteção, a Companhia Inglesa das Índias Orientais — uma descendente das £42.000, frutos de pilhagem, investidas por Elisabeth na Companhia do Levante — começou a trazer, sob a forma de saques e impostos provenientes da Índia, rendimentos que nenhum outro investimento de tamanho equiparável, industrial ou de outra natureza, jamais poderia ter gerado.

É essa a verdadeira importância histórica da pilhagem originária de Plassey. Quando a Inglaterra substituiu Amsterdam como entreposto central do comércio mundial, as indústrias inglesas começaram a gerar fluxos de caixa muito maiores do que podiam reabsorver com lucro, de modo que em sua prodigiosa expansão do fim do século XVIII não houve necessidade nem espaço para a pilhagem de Plassey. Mas houve muita necessidade e espaço para os frutos dessa pilhagem — bem como para o fluxo regular de tributos imperiais que ela apenas antecipou — nas altas finanças britânicas. Ao reforçarem o conceito de crédito da Grã-Bretanha, numa conjuntura crucial da luta européia pelo poder, e, além disso, ao livrarem o país de sua dependência do capital estrangeiro e sua subordinação a ele, os tributos imperiais recolhidos na Índia e em outras fontes coloniais acabaram transformando o sonho de Gresham em realidade. O Estado e o capital britânicos puderam mostrar ao mundo inteiro o tipo de poder que cada um retirava de sua união num bloco nacional coeso. O fato de as principais bases do poder desse bloco nacional serem imperiais é algo que, com certeza, não teria surpreendido nem desagradado Gresham, e muito menos Elisabeth I.

No fim das Guerras Napoleônicas, Huskisson, presidente da Junta Comercial, afirmou que o restabelecimento do padrão ouro, suspenso durante as guerras, faria da Grã-Bretanha a Veneza do século XIX. Ele estava recorrendo a uma metáfora imbatível nos meios governamentais e empresariais. Embora a república veneziana tivesse sido recém-apagada do mapa da Europa, sua história quase mi-

lenar de estabilidade política nas fases boas e ruins, bem como de uma fusão harmoniosa do pensamento governamental com o empresarial, ainda evocava nas mentes dos contemporâneos de Huskisson uma imagem de sucesso simultâneo, na gestão do Estado e na geração de riqueza, que nenhuma cidade-Estado (e menos que todas a caótica Gênova) ou Estado nacional (e menos que todos a extravagante Espanha) podia igualar. Com efeito, mencionar Gênova ou a Espanha, ou mesmo o quase-Estado nacional holandês, como modelos a serem copiados pela Grã-Bretanha no século seguinte seria uma péssima publicidade para as medidas políticas preconizadas pela Junta Comercial.

Mesmo assim, no fim das Guerras Napoleônicas, o Estado e o capital britânicos haviam desenvolvido traços que, ao lado da linhagem veneziana, traíam as ascendências menos conceituadas da Gênova e da Espanha do século XVI. Por mais de um século, o Banco da Inglaterra havia reproduzido as principais características da *Casa di San Giorgio*. Mas foi sobretudo durante as guerras com a França, no fim do século XVIII e início do século XIX, que a ascendência genovesa-ibérica ganhou destaque nas estratégias e estruturas das instituições governamentais e empresariais britânicas.

Para começar, a tendência da Grã-Bretanha “gastar na guerra recursos inteiramente desproporcionais à sua receita tributária, [de modo a] jogar na luta com a França e seus aliados o diferencial decisivo em navios e homens” (Dickson, 1967, p. 9) significou que “a nação hipotecou a uma nova classe em sua sociedade, os rentistas, os detentores de recursos, uma soma anual (...) três vezes maior que a receita pública antes das guerras revolucionárias” (Jenks, 1938, p. 17). Essa subordinação maciça do Estado a interesses estritamente capitalistas fez a Grã-Bretanha assemelhar-se muito mais a uma combinação da Espanha com Gênova do que a Veneza. E, o que é mais importante, o maciço déficit criado pela guerra e a distribuição geográfica do gasto dotaram a City londrina de uma rede de ligações comerciais estrangeiras que fez dela a herdeira da “nação” genovesa cosmopolita do século XVI.

A ascensão da riqueza financeira, bem como o domínio dos fluxos de moedas e mercadorias por contratos e licenças emitidos em Londres, exerceram uma forte pressão sobre os recursos do Banco da Inglaterra. A incapacidade do Banco de lidar com essa situação forçou o governo britânico “a se voltar mais confiantemente para os bancos privados e para aqueles comerciantes de Londres que começaram a ser conhecidos como ‘banqueiros mercantis’” (Jenks, 1938, p. 18). Os banqueiros mercantis, em especial, tornaram-se absolutamente cruciais para a administração e a regulação das despesas de guerra da Grã-Bretanha:

Quase todos os custos da guerra tinham que ser pagos no exterior. Em ouro ou em suprimentos, os proventos dos empréstimos ou impostos tinham que estar à disposição da Grã-Bretanha e de seus Aliados em campanha. Só os comerciantes, através de seus representantes estrangeiros, estavam aptos a executar

esse serviço. Podiam custear pagamentos em Flandres com dólares mexicanos, provenientes do pagamento por morim entregue na Espanha. Podiam juntar tecidos de Yorkshire, sabres e mosquetes de Sheffield e cavalos da Irlanda, entregando-os em Trieste, para uma campanha austríaca. E, como se dispunham a fazer contratos para empregar dinheiro do governo, sua ajuda era inestimável. Juntamente com os banqueiros, eles formavam grupos para fazer ofertas nas licitações de empréstimos públicos e, quando tinham sucesso, ficavam com todas as verbas a seu dispor. (...) O negócio das remessas para o exterior (...) fundiu-se com o das remessas internas. Os dois tornaram-se uma extensão do movimento de mercadorias mediante contrato ou comissão, num mercado em que a demanda de guerra era o fator decisivo. E isso se entrelaçou com o movimento das divisas e a circulação de papel-moeda, e todos eles, com o aumento e a diminuição das verbas. (Jenks, 1938, p. 18–19)

Há muito de *déjà vu* nesse trecho. Os banqueiros mercantis genoveses, cujas feiras haviam permitido a Filipe II travar suas guerras intermináveis na segunda metade do século XVI, teriam ficado perfeitamente à vontade no espaço-de-fluxos aqui descrito por Leland Jenks. Também nesse aspecto, a estrutura de negócios britânicos que emergiu das Guerras Napoleônicas assemelhou-se muito mais de perto à estrutura quinhentista dos negócios genoveses do que à dos negócios venezianos em qualquer época da história.

Houve, é claro, diferenças importantes entre os espaços-de-fluxos genoveses do século XVI e os da Grã-Bretanha do século XIX. Afora a maior escala e complexidade do espaço britânico, o espaço genovês era “externo” e o britânico, “interno” às redes imperialistas de poder a que cada um servia, na guerra e na paz. O espaço genovês era externo ao império espanhol — primeiro, nas feiras móveis de “Bisenzone”, e depois, nas feiras de Piacenza. O centro do espaço-de-fluxos britânico, em contraste, ficava em Londres; coincidia com o centro do próprio império. Essa diferença refletiu o fato de que o regime genovês baseava-se numa relação de intercâmbio político entre duas organizações autônomas — a “nação” capitalista genovesa e o “Estado” territorialista espanhol. O regime britânico, em vez disso, baseava-se numa relação de intercâmbio político entre a City londrina e o governo britânico. Ambos pertenciam a um mesmo Estado nacional, o Reino Unido.

Havia também uma diferença de função entre as redes comerciais cosmopolitas genovesa e britânica. Ambas foram formadas a serviço da guerra. Mas, enquanto a rede genovesa continuou a servir à guerra durante toda a sua existência, a rede britânica passou a servir à Paz de Cem Anos da Grã-Bretanha.

Braudel parece sugerir que a rede genovesa poderia ter feito o mesmo, se a Espanha tivesse obtido sucesso em suas ambições imperialistas. Isso é o que fica implícito em duas de suas muitas perguntas retóricas:

Mesmo supondo que Carlos V tivesse conseguido impor sua vontade (como esperavam todos os célebres humanistas de sua época), não teria o capitalismo já estabelecido nas principais cidades da nova Europa (...) conseguido, de al-

gum modo, escapar ileso? Não teriam os genoveses dominado as transações das feiras européias, exatamente da mesma maneira, lidando com as finanças do “imperador” Filipe II, em vez das do rei Filipe II? (Braudel, 1984, p. 56)

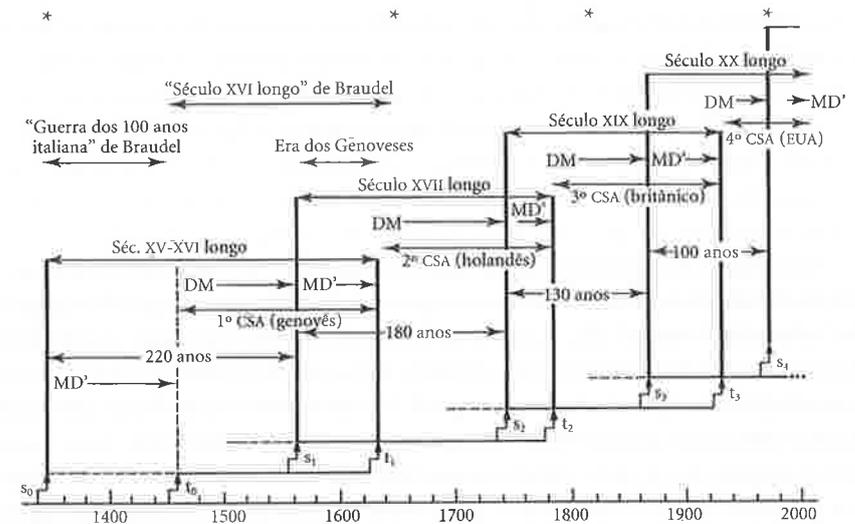
Nunca saberemos que combinação de circunstâncias históricas poderia ter impulsionado e sustentado a auto-expansão das redes comerciais genovesas numa Pax Hispanica que não existiu. O que efetivamente sabemos é que, no século XIX, a mudança de função das redes britânicas análogas, deixando de servir à guerra para servir à paz, ocorreu através de uma grande reestruturação de suas operações. E sabemos também que, nessa reestruturação, o papel da Grã-Bretanha como oficina do mundo exerceu uma influência crucial. Como narrou Stanley Chapman (1984), a ascensão dos Rothschild à condição de organização comercial dominante da City londrina não se originou no próprio centro financeiro, através da administração das finanças públicas britânicas. Originou-se, antes, no mais dinâmico dos distritos industriais da Grã-Bretanha, administrando a obtenção ultramarina de insumos (muito particularmente o algodão cru) e o fornecimento ultramarino de produtos finais.

Longe de entrar em contradição, as funções de “oficina” e de “entrepoto” exercidas pela Grã-Bretanha no século XIX foram os dois lados, mutuamente reforçadores, de um mesmo processo de formação do mercado mundial. Esse processo foi a fonte e a matriz de nossa época e constituirá o tema da primeira seção do capítulo 4. Antes de prosseguirmos, porém, façamos uma pausa para esmiuçar a lógica que parece estar subjacente à recorrência dos ciclos sistêmicos de acumulação e à transição de um ciclo para outro.

RECAPITULAÇÃO E PRÉVIA

Joseph Schumpeter (1954, p. 163) certa vez disse que, em matéria de desenvolvimento capitalista, um século é um “prazo curto”. Em matéria de desenvolvimento da economia mundial capitalista, o que se verifica é que um século não constitui sequer um “prazo curto”. Assim, Immanuel Wallerstein (1974a; 1974b) tomou emprestada a idéia braudeliana de “longo século XVI” (1450-1640) como sendo a unidade de análise apropriada para o que é, em seu esquema, a primeira etapa (formativa) da economia mundial capitalista. Da mesma forma, Eric Hobsbawm (1987, p. 8-9) falou num “longo século XIX” (1776-1914) como sendo a moldura temporal apropriada para a análise do que ele considerou ser a etapa burguesa-liberal (britânica) do capitalismo histórico.

Numa orientação similar, a idéia de um longo século XX é adotada aqui como a moldura temporal apropriada para a análise da ascensão, plena expansão e eventual superação dos agentes e estruturas do quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano). Nessas condições, o longo século XX nada mais é do que o último elo numa cadeia de estágios parcialmente superpostos, cada



* Picos dos “ciclos seculares” de Braudel.

Figura 10. Séculos longos e ciclos sistêmicos de acumulação (CSA).

qual abrangendo um século longo, através dos quais a economia mundial capitalista européia passou a incorporar o mundo inteiro num denso sistema de trocas. Os estágios — e os séculos longos que os abrangem — superpõem-se porque, em geral, o agente e as estruturas de acumulação típicos de cada estágio ascenderam à proeminência na economia mundial capitalista durante a fase (MD') de expansão financeira do estágio precedente. Por esse ponto de vista, o quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano) não constitui exceção. O processo pelo qual foram criadas as instituições governamentais e empresariais típicas desse ciclo e desse estágio foi parte integrante do processo pelo qual foram superadas as instituições governamentais e empresariais do ciclo e estágio precedentes (britânicos) — uma superação que começou durante a Grande Depressão de 1873-96 e a concomitante expansão financeira do regime britânico de acumulação de capital.

A figura 10 explicita o esquema de datação que adotamos em nossa discussão dos três primeiros ciclos sistêmicos de acumulação e o amplia de modo a incluir parte do quarto ciclo (norte-americano), até hoje em vigor. O aspecto principal do perfil temporal do capitalismo histórico aqui esquematizado é a estrutura semelhante de todos os séculos longos. Todos esses constructos consistem em três segmentos ou períodos distintos: (1) um primeiro período de expansão financeira (que se estende de S_{n-1} a T_{n-1}), no correr do qual o novo regime de acumulação se desenvolve dentro do antigo, sendo seu desenvolvimento um aspecto integrante da plena expansão e das contradições deste último; (2) um período de

consolidação e desenvolvimento adicional do novo regime de acumulação (que vai de T_{n-1} a S_n), no decorrer do qual seus agentes principais promovem, monitoram e se beneficiam da expansão material de toda a economia mundial; e (3) um segundo período de expansão financeira (de S_n a T_n), no decorrer do qual as contradições do regime de acumulação plenamente desenvolvido criam espaço para o surgimento de regimes concorrentes e alternativos, um dos quais acaba por se tornar (no tempo T_n) o novo regime dominante.

Tomando uma expressão de Gerhard Mensch (1979, p. 75), chamaremos o início de cada expansão financeira — e, por conseguinte, de cada século longo — de “crise sinalizadora” (S_1 , S_2 , S_3 e S_4 da figura 10) do regime de acumulação dominante. É nesse momento que o agente principal dos processos sistêmicos de acumulação começa a deslocar seu capital do comércio e da produção, em quantidades crescentes, para a intermediação e a especulação financeiras. Essa passagem é a expressão de uma “crise”, no sentido de que marca um “ponto decisivo”, um “momento crucial de decisão”. Através dessa mudança, o principal agente dos processos sistêmicos de acumulação de capital revela uma avaliação negativa da possibilidade de continuar a lucrar com o reinvestimento do capital excedente na expansão material da economia mundial, bem como uma avaliação positiva da possibilidade de prolongar sua liderança/dominação, no tempo e no espaço, através de uma especialização maior nas altas finanças. Essa crise é o “sinal” de uma crise sistêmica subjacente mais profunda, que, no entanto, a passagem para as altas finanças previne temporariamente. Na verdade, a passagem pode fazer mais do que isso: pode transformar o fim da expansão material num “momento maravilhoso” de renovação da riqueza e do poder para seus promotores e organizadores, como ocorreu, em diferentes graus e de diferentes maneiras, em todos os quatro ciclos sistêmicos de acumulação.

No entanto, por mais maravilhoso que esse momento possa ser para os que mais se beneficiam do fim da expansão material da economia mundial, ele nunca representou uma solução duradoura para a crise sistêmica subjacente. Ao contrário, sempre foi o preâmbulo de um aprofundamento dessa crise e da eventual superação do regime de acumulação ainda dominante por um novo regime. Chamamos ao evento ou série de eventos que levam a essa superação final de “crise terminal” (T_1 , T_2 e T_3 da figura 10) do regime de acumulação dominante, e consideramos que ela assinala o fim do século longo que abrangeu a ascensão, plena expansão e queda desse regime.

Como todos os séculos longos anteriores, o longo século XX compõe-se de três segmentos distintos. O primeiro começa na década de 1870 e se estende até a de 1930, isto é, desde a crise sinalizadora até a crise terminal do regime britânico de acumulação. O segundo vai da crise terminal do regime britânico até a crise sinalizadora do regime norte-americano — uma crise que podemos situar por volta de 1970. E o terceiro e último segmento vai de 1970 até a crise terminal do

regime norte-americano. Até onde sabemos, esta última crise ainda não ocorreu. Logo, analisar esse segmento significa investigar o presente e o futuro como parte de um processo histórico contínuo, que apresenta elementos recorrentes e elementos inéditos, quando comparado às fases finais (MD’) de todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores.

Nosso interesse primordial nesta investigação histórica do presente e do futuro será fornecer uma resposta ou respostas plausíveis a duas perguntas estreitamente relacionadas: (1) que forças estão em processo de precipitar a crise terminal do regime de acumulação norte-americano, e em que prazo devemos esperar que ela ocorra, de modo que o longo século XX chegue ao fim; (2) que vias de desenvolvimento alternativas estarão ao alcance da economia mundial capitalista depois que o longo século XX houver chegado ao fim? Na busca de respostas plausíveis para essas perguntas, vamos nos servir de uma segunda característica do perfil temporal esboçado na figura 10. Trata-se da aceleração do ritmo da história capitalista, já mencionada na Introdução.

Embora todos os séculos longos retratados na figura 10 componham-se de três segmentos análogos e tenham, todos eles, mais de cem anos de duração, eles se contraíram ao longo do tempo. Em outras palavras, à medida que nos deslocamos dos estágios iniciais para os estágios avançados do desenvolvimento capitalista, leva cada vez menos tempo para que os regimes sistêmicos de acumulação ascendam, desenvolvam-se plenamente e sejam superados.

Há duas maneiras de medir isso. A primeira é medir a duração dos próprios séculos longos. O que chamamos de longo século XVI abrange quase toda a extensão do “longo século XVI” de Braudel e Wallerstein, *mais* o século das guerras paralelas, “italianas” e “anglo-francesas”, dos Cem Anos, durante as quais a expansão financeira liderada pelos florentinos atingiu seu apogeu e as estratégias e estruturas do futuro regime de acumulação genovês foram formadas. Ele vai desde o grande craque do início da década de 1340 até o fim da Era dos Genoveses, cerca de 290 anos depois.

Esse é, sem sombra de dúvida, o mais longo dos três séculos longos completos retratados na figura 10. O longo século XVII, que vai da crise sinalizadora do regime genovês, por volta de 1560, até a crise terminal do regime holandês, na década de 1780, tem apenas uns 220 anos de duração. E o longo século XIX, que vai da crise sinalizadora do regime genovês, por volta de 1740, até a crise terminal do regime britânico, nos primeiros anos da década de 1930, é ainda mais curto — “meros” 190 anos.

Outra maneira de avaliar a aceleração do ritmo da história capitalista é comparar os períodos de tempo que separam as sucessivas crises sinalizadoras. Este método tem duas vantagens. Primeiro, a datação das crises sinalizadoras é muito menos arbitrária que a das crises terminais. Estas últimas ocorrem em períodos de dualismo do poder e turbulência nas altas finanças. Não é fácil escolher, den-

tre as crises sucessivas que marcam a transição de um regime para outro, a “verdadeira” crise terminal do regime decadente. As crises sinalizadoras, em contraste, ocorrem em períodos de relativa estabilidade no comando da economia mundial capitalista e, nessas condições, são mais fáceis de identificar. Uma mensuração que utilize apenas as crises sinalizadoras, portanto, é mais confiável do que uma que utilize crises sinalizadoras e crises terminais.

Além disso, comparando os períodos de tempo que separam as sucessivas crises sinalizadoras, não contamos em dobro os períodos de expansão financeira, e ganhamos uma observação a mais. Uma vez que o longo século XX ainda não terminou, a história capitalista, até o presente, abrange apenas *três* séculos longos. Mas, como a crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americano já ocorreu, temos *quatro* crises sinalizadoras marcando os períodos críticos. Esses períodos medem o tempo que levou para que os sucessivos regimes se tornassem dominantes depois da crise sinalizadora do regime precedente, e para que atingissem os limites de sua própria capacidade de continuar a tirar proveito da expansão material da economia mundial. Como podemos ver na figura 10, esse tempo tem diminuído sistematicamente, de cerca de 220 anos, no caso do regime genovês, para uns 180 anos no caso do regime holandês, uns 130 anos no caso do regime britânico e cerca de cem anos no caso do regime norte-americano.

Embora o tempo que os sucessivos regimes de acumulação levam para ascender à dominação e atingir a maturidade venha decrescendo, o tamanho e a complexidade organizacional dos principais agentes desses regimes sucessivos tem aumentado. Esta última tendência é mais claramente percebida ao se focalizarem os “continentes de poder” (ou seja, os Estados) que abrigaram as “sedes” dos principais agentes capitalistas dos sucessivos regimes: a república de Gênova, as Províncias Unidas, o Reino Unido e os Estados Unidos.

Na época da ascensão e plena expansão do regime genovês, a república de Gênova era uma cidade-Estado de pequenas dimensões e de organização simples, que tinha realmente pouquíssimo poder. Profundamente dividida em termos sociais e precariamente confiável em termos militares, ela era, pela maioria dos critérios, um Estado fraco, comparado com todas as grandes potências da época, entre as quais sua antiga rival, Veneza, ainda ocupava uma posição bastante elevada. Todavia, graças a suas extensas redes comerciais e financeiras, a classe capitalista genovesa, organizada numa “nação” cosmopolita, pôde lidar em pé de igualdade com os mais poderosos governantes territorialistas da Europa, transformando a implacável competição pelo capital circulante entre esses governantes num poderoso motor da auto-expansão de seu próprio capital.

Na época da ascensão e plena expansão do regime de acumulação holandês, as Províncias Unidas eram um tipo híbrido de organização, que combinava algumas das características das cidades-Estados, em processo de desaparecimento,

com alguns dos traços dos Estados nacionais em ascensão. Organização maior e muito mais complexa do que a república de Gênova, as Províncias Unidas “continham” poder suficiente para conquistar sua independência em relação à Espanha Imperial, arrancar do império marítimo e territorial desta um império altamente lucrativo de postos avançados de comércio e manter em xeque os desafios militares da Inglaterra, por mar, e da França, por terra. O maior poder do Estado holandês em relação ao genovês permitiu que a classe capitalista holandesa fizesse o que os genoveses já vinham fazendo: transformar a competição interestatal pelo capital circulante num motor da auto-expansão de seu próprio capital, mas sem ter que “comprar” proteção de Estados territorialistas, como os genoveses tinham tido que fazer.

Na época da ascensão e plena expansão do regime de acumulação britânico, a Grã-Bretanha era não apenas um Estado nacional plenamente desenvolvido — e, como tal, uma organização maior e mais complexa do que jamais tinham sido as Províncias Unidas —, como também estava em vias de conquistar um império comercial e territorial de abrangência mundial, que dava a seus grupos dirigentes e a sua classe capitalista um domínio sem precedentes sobre os recursos humanos e naturais do mundo. Isso permitiu que a classe capitalista britânica fizesse o que os holandeses já haviam conseguido fazer: reverter em benefício próprio a competição interestatal pelo capital circulante e “produzir” toda a proteção exigida pela auto-expansão de seu próprio capital, mas sem ter que depender de organizações territorialistas estrangeiras, freqüentemente hostis, no tocante à maior parte da produção agroindustrial em que se apoiava a lucratividade de suas atividades comerciais.

Por fim, na época da ascensão e plena expansão do regime de acumulação norte-americano, os Estados Unidos já eram mais do que um Estado nacional plenamente desenvolvido. Eram um complexo militar-industrial de dimensões continentais, com poder suficiente para fornecer a uma vasta gama de governos subalternos e aliados uma proteção efetiva, e para fazer ameaças verossímeis de estrangulamento econômico ou aniquilação militar a governos inamistosos, em qualquer parte do mundo. Combinando-se com o tamanho, a insularidade e a riqueza natural de seu território, esse poder permitiu à classe capitalista norte-americana “internalizar” não apenas a proteção e os custos de produção, como já fizera a classe capitalista britânica, mas também os custos de transação, ou seja, os mercados de que dependia a auto-expansão de seu capital.

Esse aumento sistemático do tamanho, complexidade e poder dos principais agentes da história capitalista é um tanto obscurecido por outra característica da seqüência temporal esquematizada na figura 10. Trata-se do duplo movimento — para frente e para trás ao mesmo tempo — que caracterizou o desenvolvimento sucessivo dos ciclos sistêmicos de acumulação. Como enfatizamos na discussão dos primeiros três ciclos, cada passo à frente no processo de internali-

zação dos custos por um novo regime de acumulação implicou uma reanimação de estratégias e estruturas governamentais e comerciais já superadas pelo regime precedente.

Assim, a internalização dos custos de proteção pelo regime holandês, comparado e relacionado com o regime genovês, ocorreu através de uma reanimação das estratégias e estruturas do capitalismo monopolista de Estado veneziano, que o regime genovês havia superado. Da mesma forma, a internalização dos custos de produção pelo regime britânico, comparado e relacionado com o regime holandês, ocorreu através da reanimação, sob formas novas, maiores e mais complexas, das estratégias e estruturas do capitalismo cosmopolita genovês e do territorialismo global ibérico, cuja combinação fora superada pelo regime holandês. Como foi antecipado no capítulo 1 e será mais discutido no capítulo 4, o mesmo padrão repetiu-se na ascensão e plena expansão do regime norte-americano, que internalizou os custos de transação mediante a reanimação, sob formas novas, maiores e mais complexas, das estratégias e estruturas do capitalismo de corporações holandês, que tinham sido superadas pelo regime britânico.

Essa reiterada reanimação de estratégias e estruturas de acumulação previamente superadas gera um movimento pendular, para trás e para frente, entre as estruturas organizacionais “cosmopolitas-imperialistas” e as “corporativas-nacionalistas”, sendo as primeiras típicas dos regimes “extensivos”, como foram o genovês e o britânico, e as segundas, dos regimes “intensivos”, como foram o holandês e o norte-americano. Os regimes “cosmopolitas-imperialistas” genovês e britânico foram extensivos, no sentido de terem sido responsáveis pela maior parte da expansão geográfica da economia mundial capitalista. No regime genovês, o mundo foi “descoberto”, e no britânico, foi “conquistado”.

Os regimes “corporativos-nacionalistas” holandês e norte-americano, em contraste, foram intensivos, no sentido de terem sido mais responsáveis pela consolidação do que pela expansão da economia mundial capitalista. No regime holandês, a “descoberta” do mundo, primordialmente realizada pelos parceiros ibéricos (T_n) dos genoveses, consolidou-se num sistema de entrepostos comerciais e companhias de comércio e navegação que tinham Amsterdã como centro. No regime norte-americano, a “conquista” do mundo, primordialmente realizada pelos próprios britânicos, foi consolidada num sistema de mercados nacionais e empresas transnacionais centrados nos Estados Unidos.

Naturalmente, essa alternância de regimes extensivos e intensivos obscurece nossa percepção da verdadeira tendência subjacente, no longo prazo, a que os principais agentes dos processos sistêmicos de acumulação de capital aumentem em tamanho, complexidade e poder. Quando o pêndulo se move em direção aos regimes extensivos, como na transição do holandês para o britânico, a tendência subjacente se amplia. E, quando oscila em direção aos regimes intensivos, como nas transições do regime genovês para o holandês e do britânico

para o norte-americano, a tendência subjacente parece ser menos significativa do que efetivamente é.

Não obstante, uma vez que controlemos essas oscilações pendulares, comparando os dois regimes intensivos e os dois extensivos entre si — o genovês com o britânico e o holandês com o norte-americano —, a tendência subjacente torna-se inequívoca. O desenvolvimento do capitalismo histórico como sistema mundial baseou-se na formação de blocos cosmopolitas-imperialistas (ou corporativos-nacionalistas) cada vez mais poderosos de organizações governamentais e empresariais, dotados da capacidade de ampliar (ou aprofundar) o raio de ação da economia mundial capitalista, seja do ponto de vista funcional, seja espacial. No entanto, quanto mais poderosos se tornaram esses blocos, mais curto foi o ciclo vital dos regimes de acumulação a que deram origem — ou seja, menor foi o tempo que levaram para emergir da crise do regime dominante precedente, para se tornar dominantes e para atingir seus limites, assinalados pelo início de uma nova expansão financeira. No caso do regime britânico, esse intervalo foi de 130 anos, ou cerca de 40% menos do que fora no genovês; e, no caso do regime norte-americano, foi de cem anos, ou cerca de 45% menos do que fora necessário ao regime holandês.

Esse padrão de desenvolvimento capitalista, no qual um aumento do poder dos regimes de acumulação é associado a um decréscimo de sua duração, faz lembrar a afirmação de Marx de que “a verdadeira barreira à produção capitalista é o próprio capital”, e de que a produção capitalista só supera continuamente suas barreiras imanentes lançando mão de “meios que recolocam essas barreiras em seu caminho, em escala mais portentosa” (Marx, 1962, p. 245, grifos no original):

A contradição, falando em termos muito genéricos, consiste em que o modo de produção capitalista implica uma tendência ao desenvolvimento absoluto das forças produtivas (...), quaisquer que sejam as condições sociais em que ocorre a produção capitalista, ao passo que, por outro lado, sua meta é preservar o valor do capital existente e promover sua auto-expansão (isto é, promover um aumento cada vez mais rápido desse valor). (...) Esse capital e sua auto-expansão aparecem como ponto de partida e de chegada, como motivo e propósito da produção; essa produção é apenas produção para o capital, e não o inverso. (...) Os meios — o desenvolvimento incondicional das forças produtivas da sociedade — entram continuamente em conflito com o fim limitado, que é a auto-expansão do capital. Se, por essa razão, o modo de produção capitalista é um meio histórico de desenvolver as forças materiais de produção e criar um mercado mundial adequado, [ele] é, ao mesmo tempo, um conflito permanente entre essa (...) tarefa histórica e suas relações correspondentes de produção social. (Marx, 1962, p. 244-5)

De fato, essa contradição entre a auto-expansão do capital, por um lado, e o desenvolvimento das forças materiais de produção e de um mercado mundial

adequado, por outro, pode ser reformulada em termos ainda mais gerais. É que o capitalismo histórico, como sistema de acumulação mundial, só se tornou um “modo de produção” — ou seja, só internalizou os custos de produção — em seu terceiro estágio de desenvolvimento (o britânico). Todavia, o princípio de que o verdadeiro obstáculo ao desenvolvimento capitalista é o próprio capital, de que a auto-expansão do capital permanece em constante tensão e entra reiteradamente em franca contradição com a expansão material da economia mundial e com a criação de um mercado mundial adequado, tudo isso já estava claramente em ação nos dois primeiros estágios do desenvolvimento, a despeito da contínua externalização da produção agroindustrial pelos principais agentes da acumulação de capital em escala mundial.

Em ambos os estágios, o ponto de partida e de chegada da expansão material da economia mundial foi a busca do lucro como um fim em si por parte de um agente capitalista. No primeiro estágio, os “grandes descobrimentos”, a organização do comércio de longa distância dentro e através das fronteiras do(s) extenso(s) império(s) ibérico(s) e a criação de um “mercado mundial” embrionário, em Antuérpia, Lyon e Sevilha, foram, para o capital genovês, um simples meio para sua própria auto-expansão. E quando, por volta de 1560, esse meio deixou de atender a tal finalidade, o capital genovês saiu prontamente do comércio para se especializar nas altas finanças. Do mesmo modo, a iniciativa de efetuar o comércio entre jurisdições políticas separadas e freqüentemente distantes, a centralização do comércio de entrepostos em Amsterdam e das indústrias de alto valor adicionado na Holanda, a criação de uma rede mundial de postos comerciais e de bolsas, e a “produção” de qualquer tipo de proteção requerido por todas essas atividades foram, para o capital holandês, meros meios de sua própria auto-expansão. E quando, por volta de 1740, esses meios deixaram de atender a essa finalidade, o capital holandês, como fizera o genovês 180 anos antes, também os abandonou em favor de uma especialização mais concentrada nas altas finanças.

Visto por esse ângulo, o capital britânico simplesmente repetiu no século XIX um padrão que fora estabelecido muito antes de o capitalismo histórico como modo de acumulação também se haver tornado um modo de produção. A única diferença foi que, além do comércio transportador, de entrepostos e de outros tipos de comércio de longa e curta distâncias, bem como das atividades correlatas de proteção e produção, as atividades extrativas e manufatureiras do ciclo britânico — ou seja, o que definimos antes como produção em sentido restrito — haviam-se tornado meios cruciais da auto-expansão do capital. Mas quando, por volta de 1870, a produção e as atividades comerciais correlatas deixaram de servir a esse propósito, o capital britânico deslocou-se rapidamente, especializando-se na especulação e na intermediação financeiras, tal como haviam feito o capital holandês, 130 anos antes, e o capital genovês, 310 anos antes.

Como veremos, esse mesmo padrão foi repetido, cem anos depois, pelo capital norte-americano. Essa passagem mais recente do comércio e da produção para a especulação e a intermediação financeiras, como as três passagens análogas dos séculos anteriores, pode ser interpretada como um reflexo da mesma contradição subjacente entre a auto-expansão do capital e a expansão material da economia mundial, que corresponde, em nosso esquema, ao “desenvolvimento das forças produtivas da sociedade [mundial]” de Marx. Em todos os casos, a expansão material da economia mundial constituiu apenas um meio para a sustentação de esforços que visavam primordialmente aumentar o valor do capital, e no entanto, no correr do tempo — eis a contradição —, essa expansão do comércio e da produção tenderam a reduzir a taxa de lucro e, com isso, a diminuir o valor do capital.

A idéia de que a expansão do comércio e da produção tende a reduzir a taxa de lucro — minando assim seu principal alicerce — não foi de Marx, mas de Adam Smith. A versão marxista da “lei” da tendência de queda da taxa de lucro almejou, na verdade, demonstrar que a versão de Smith para essa “lei” era pessimista demais, diante do potencial que tem o capitalismo, a longo prazo, para promover o desenvolvimento das forças produtivas da sociedade. Na versão da “lei” segundo Smith, a expansão do comércio e da produção é inseparável de um aumento contínuo da competição entre seus agentes — um aumento que eleva os salários e rendas reais, empurrando a taxa de lucro para baixo. Marx seguiu Smith na idéia de que a expansão do comércio e da produção é inseparável do aumento contínuo da competição entre seus agentes. Não obstante, concebeu esse aumento da competição como estando associado a um aumento da concentração de capital, que restringe o crescimento dos salários reais e abre novas oportunidades de expansão comercial e agroindustrial, a despeito da queda da taxa de lucro. É claro que, no esquema de Marx, essa tendência torna-se então fonte de contradições ainda maiores. Mas, nesse meio tempo, a acumulação de capital promove uma expansão muito maior do comércio e da produção do que Smith julgava possível. Para nossos objetivos atuais, a versão smithiana da “lei” é mais útil para explicar a dinâmica interna dos ciclos sistêmicos de acumulação, ao passo que a versão de Marx é mais útil para explicar a transição de um ciclo para outro.

Como assinalou Paolo Sylos-Labini (1976, p. 219), a tese de Smith sobre a tendência de queda da taxa de lucro foi esboçada numa passagem que Ricardo e Marx aceitaram plenamente e que se antecipou à tese de Schumpeter sobre as inovações:

O estabelecimento de qualquer nova indústria, de qualquer novo ramo de comércio, ou de qualquer nova prática na agricultura é sempre uma especulação, a partir da qual o planejador promete a si mesmo lucros extraordinários. Esses lucros são às vezes muito grandes e noutras, com mais freqüência, talvez o oposto disso; mas, em geral, não se mantêm em nenhuma proporção siste-

mática com os de outras atividades econômicas mais antigas das imediações. Quando o planejador logra êxito, é comum seus lucros serem muito altos, a princípio. Quando a atividade ou prática se estabelece plenamente e se torna conhecida, a competição reduz os lucros ao nível das outras atividades econômicas. (Smith, 1961, v. 1, p. 128)

O nível a que os lucros são reduzidos pode ser alto ou baixo, dependendo de as outras empresas comerciais estarem em condições de criar barreiras à entrada em suas esferas de operação, mediante acordos particulares ou legislação governamental. Quando elas não estão em condições de fazê-lo, os lucros são tão baixos quanto se considera “tolerável”, em vista dos riscos envolvidos na inversão do capital no comércio e na produção. Mas, quando elas conseguem restringir a entrada e manter o mercado subabastecido, os lucros são significativamente mais altos do que seu nível apenas “tolerável”. No primeiro caso, a expansão do comércio e da produção *chega* ao fim por causa dos lucros baixos; no segundo, ela é *levada* ao fim pela predisposição das atividades capitalistas a manter o nível de lucros o mais alto possível (cf. Sylos-Labini, 1976, p. 216-20).

Smith formulou essa tese referindo-se especificamente às expansões comerciais ocorridas dentro de uma dada jurisdição política. Mas ela pode ser facilmente reformulada, tendo como referência a expansão de um sistema de comércio que abranja jurisdições múltiplas, que é o que fez John Hicks em sua exposição teórica sobre a expansão mercantil de um sistema de cidades-Estados. Como sugeriu Hicks, um comércio lucrativo fornece continuamente o incentivo para o reinvestimento rotineiro dos lucros em sua expansão adicional. No entanto, para extrair dos fornecedores um volume maior de insumos materiais, o agente de expansão tem que lhes oferecer um preço melhor; e, para vender mais na outra ponta, precisa aceitar um preço mais baixo. Assim, à medida que uma massa crescente de lucros busca o reinvestimento no comércio e na produção, a defasagem entre o preço de venda e o de compra tende a diminuir, e o ritmo em que o comércio pode expandir-se fica mais lento (Hicks, 1969, p. 45).

Historicamente, as grandes expansões comerciais só ocorreram porque um agente ou conjunto de agentes descobriu meios e modos de prevenir ou contrabalançar a redução das margens de lucro que inevitavelmente decorre do investimento de uma massa crescente de dinheiro na compra e venda de mercadorias através de canais de comércio já estabelecidos. Em geral, as mais importantes foram um ou outro tipo de diversificação do comércio, do “esforço muito característico do comerciante”, como disse Hicks (1969, p. 45), “de procurar novos objetos de troca e novos canais de troca, atividade essa que faz dele um inovador”. A diversificação comercial previne o estreitamento das margens de lucro, porque os excedentes reinvestidos na expansão adicional do comércio não contribuem para aumentar a demanda do mesmo tipo de insumos de um mesmo tipo de fornecedores (e, portanto, não exercem uma pressão de alta nos preços de

compra), e/ou não resultam numa oferta maior do mesmo tipo de produtos para os mesmos fregueses (e, portanto, não exercem uma pressão de baixa nos preços de venda). A expansão progride, em vez disso, introduzindo no sistema de comércio novos tipos de insumos e produtos e/ou novas unidades de fornecedores ou clientes, de modo que a massa crescente de lucros pode ser investida na expansão do comércio e da produção sem exercer pressão de baixa sobre as margens de lucro.

Como enfatizou Hicks, a diversificação do comércio não é apenas uma combinação de simples atividades comerciais. As inovações nos objetos e canais de troca transformam a própria estrutura do sistema comercial, de modo que os rendimentos do reinvestimento dos lucros na maior expansão do comércio, em vez de diminuir, podem muito bem aumentar. Assim como “de modo algum, no povoamento de um novo país, as melhores terras são as primeiras a ser ocupadas”, também “de modo algum é (...) necessário que as primeiras oportunidades de comércio a serem abertas sejam aquelas que se revelam mais lucrativas; indo mais adiante, pode haver oportunidades mais lucrativas, que não serão descobertas enquanto as oportunidades mais imediatas não tiverem sido exploradas” (Hicks, 1969, p. 47).

Em outras palavras: levando cada vez mais longe as fronteiras espaciais do sistema comercial, os agentes de expansão criam condições para descobrir as oportunidades mais lucrativas, que se acham mais adiante. Historicamente, esse alargamento espacial das fronteiras da economia mundial capitalista ocorreu, antes de mais nada, nos regimes genovês e britânico. Graças à expansão geográfica vivenciada pela economia mundial capitalista sob esses dois regimes extensivos, o número, extensão e variedade de produtos em que o capital podia ser investido, sem reduzir as margens de lucro, multiplicou-se subitamente, criando-se assim condições para as grandes expansões comerciais do início do século XVI e de meados do século XIX.

Mas a lucratividade do comércio e a ânsia de reinvestir os lucros em sua expansão podem aumentar, mesmo que se estreite a margem entre os preços de venda e de compra. À medida que cresce o volume de comércio, novas divisões do trabalho desenvolvem-se entre os centros comerciais — e dentro de cada um deles —, com uma conseqüente redução dos custos e riscos envolvidos em suas operações. As reduções nos custos unitários tendem a manter os lucros elevados, mesmo que as margens entre os preços de compra e de venda se estreitem; e a redução dos riscos tende a predispor os centros a reinvestir os lucros na expansão comercial, mesmo que os rendimentos líquidos estejam em queda. Nos regimes extensivos, as economias que mais tiveram importância foram “externas” aos centros, isto é, deveram-se às vantagens derivadas da inclusão num órgão comercial maior; nos regimes intensivos, as economias foram basicamente “internas” aos centros, ou seja, deveram-se às vantagens derivadas de seu próprio aumento.

De um modo ou de outro, é necessária uma combinação de economias externas e internas para que qualquer grande expansão comercial possa ocorrer num dado período (cf. Hicks, 1969, p. 47-8).

Deduz-se daí que todas as expansões materiais da economia capitalista mundial foram moldadas por duas tendências fundamentais contrastantes. De um lado, houve uma tendência à diminuição das margens de lucro, sob o impacto do reinvestimento rotineiro de uma massa crescente de lucros num domínio espacial limitado pelas aptidões organizacionais do agente da expansão. Quer tenha sido “visível” ou não, essa tendência exerceu sobre os lucros — e, portanto, sobre as forças expansivas — uma constante pressão para baixo. Por outro lado, houve uma tendência à redução dos custos e dos riscos operacionais, através das economias internas e externas geradas pelo volume e densidade crescentes do comércio. Essa tendência impulsionou a expansão no espaço e no tempo, empurrando os lucros para cima.

“É tentador presumir”, comentou Hicks (1969, p. 56), “que deve haver uma fase em que uma das forças é dominante, seguida por uma fase em que a outra predomina — uma fase de expansão seguida por uma fase de estagnação”. Hicks ~~relutou em ceder a essa tentação e nos advertiu contra “a identificação demasiadamente simplista do processo lógico com a seqüência temporal”.~~ Embora uma fase de estagnação possa realmente seguir-se a uma fase de expansão, “também é possível que, depois de uma pausa, descubram-se novas oportunidades, de modo que a expansão seja retomada”. Nesse esquema, a estagnação é apenas uma possibilidade. O inevitável é que haverá “pausas”.

Segundo essa conceituação, as expansões materiais da economia mundial podem ser descritas por meio de uma ou mais trajetórias em forma de S (a chamada logística), cada qual composta de uma fase A de rendimentos crescentes e uma fase B de rendimentos decrescentes, vindo esta última a se transformar na “estagnação”, à medida que a expansão se aproxima de sua assíntota superior K (figura 11). Hicks prefere conceber as expansões comerciais como compostas de uma série de curvas em S conjugadas, separadas por “pausas” mais ou menos longas, durante as quais a expansão torna-se mais lenta ou pára por completo (figura 12). Se essa própria série de trajetórias conjugadas tem uma assíntota superior, eis uma questão sobre a qual Hicks é agnóstico, como indica a interrogação entre parênteses na figura 12.

A relutância de Hicks em identificar o processo lógico com a seqüência temporal é surpreendente, em vista do fato de que a economia mundial (a economia mercantil de Hicks), “em sua primeira forma, quando [estava] incorporada num sistema de cidades-Estados”, ao qual sua conceituação se refere (Hicks, 1969, p. 56), nunca tornou a experimentar uma expansão material global depois da expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV. Quando a economia capitalista mundial entrou numa nova fase de expansão material, no fim do

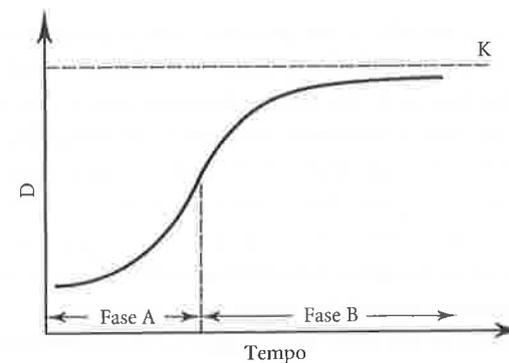


Figura 11. Trajetória ideotípica das expansões mercantis.

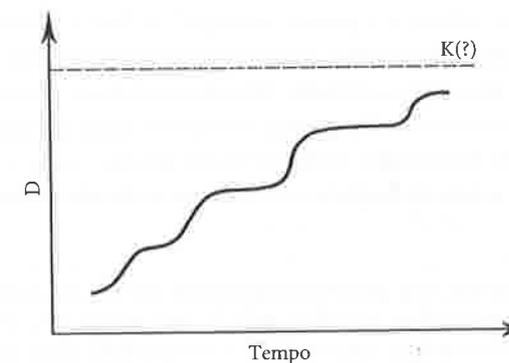


Figura 12. Modelo de expansões mercantis sucessivas de Hicks.

século XV e início do XVI, já não estava incorporada num sistema de cidades-Estados, mas num sistema de “nações” que já não eram Estados e de Estados que ainda não eram nações. E esse próprio sistema começou a ser suplantado por uma nova estrutura organizacional, assim que a expansão material se transformou numa expansão financeira.

Falando em termos gerais, nossa análise dos ciclos sistêmicos de acumulação mostrou que toda expansão material da economia mundial capitalista baseou-se numa estrutura organizacional específica, cuja vitalidade foi progressivamente minada pela própria expansão. Essa tendência pode ser atribuída ao fato de que, de um modo ou de outro, todas essas expansões foram cerceadas pelas próprias forças que as geraram, de modo que, quanto mais intensas se tornavam essas forças, mais forte era também a tendência de que cessasse a expansão. Mais especificamente, à medida que aumentou a massa de capital que buscava reinvestimento no comércio, sob o impacto dos lucros ascendentes ou elevados, uma parcela crescente do espaço econômico necessário para mantê-los em ascensão ou

elevados foi sendo consumida — ou, para usar uma expressão de David Harvey (1985; 1989, p. 205), foi “aniquilada no tempo”. Quando os centros de comércio e acumulação tentaram opor-se aos lucros decrescentes, através da diversificação de seus negócios, eles também aniquilaram a distância geográfica e funcional que os vinha mantendo fora do caminho uns dos outros, em mercados mais ou menos protegidos. Como resultado dessa dupla tendência, a cooperação entre os centros foi substituída por uma concorrência cada vez mais violenta, que depriu os lucros ainda mais e acabou por destruir as estruturas organizacionais em que se baseara a expansão material anterior.

Em geral, o momento decisivo entre a fase A, de rendimentos crescentes e expansão acelerada, e a fase B, de lucros decrescentes e expansão mais lenta, deveu-se, não a uma escassez de capital em busca de investimento em mercadorias, como nas “crises de superprodução” de Marx, mas a uma superabundância desse capital, como nas “crises de superacumulação” de Marx. Havia um excedente ou um excesso de capital investido, ou buscando oportunidades de inversão, na compra e venda de mercadorias, muito além do nível de investimento que impediria a queda da taxa de lucro. Enquanto uma parte desse capital excedente não era empurrada para fora, a taxa global de lucro tendia a cair, e a concorrência entre os ~~lutas~~ e os ramos de negócios — bem como dentro de cada um deles — se intensificava:

Parte do capital antigo tem que permanecer sem uso em todas as circunstâncias. (...) A luta competitiva decidiria qual de suas partes seria especialmente afetada. Enquanto as coisas correm bem, a competição afeta uma confraria atuante da classe capitalista (...), de modo que cada [capitalista] participa do espólio comum proporcionalmente ao tamanho de seu respectivo investimento. Mas, tão logo já não se trata de dividir os lucros, e sim de dividir os prejuízos, cada um tenta reduzir sua própria parcela ao mínimo e jogá-la nos ombros de outro. A classe, como tal, fica fadada a perder, inevitavelmente. Com que parcela cada capitalista (...) terá que participar [do prejuízo] é decidido pela força e pela argúcia, e a competição transforma-se então numa briga entre irmãos hostis. O antagonismo entre o interesse de cada capitalista individual e os da classe capitalista como um todo vem à tona, do mesmo modo que, anteriormente, a identidade desses interesses operava, na prática, através da competição. (Marx, 1962, p. 248)

Para Marx, portanto, assim como para Hicks, há uma diferença fundamental entre o tipo de competição que prevalece entre os centros de acumulação, por um lado, quando os rendimentos globais do capital estão em alta ou quando, estando em declínio, ainda permanecem elevados, e por outro, o tipo de competição que prevalece quando os rendimentos caem abaixo do que passou a ser visto como um nível “razoável” ou “tolerável”. Em essência, o primeiro tipo de competição não chega a ser competição de verdade. Ao contrário, é um modo

de regular as relações entre centros autônomos que, na verdade, *cooperam* uns com os outros na manutenção de uma expansão comercial de que todos se beneficiam, e na qual a lucratividade de cada centro é condição da lucratividade de todos. O segundo tipo de competição, em contraste, é a competição no próprio sentido substantivo de que a superacumulação do capital leva as organizações capitalistas a invadirem as esferas de atuação umas das outras; desarticula-se a divisão do trabalho que antes definia os termos de sua cooperação mútua e, cada vez mais, os prejuízos de uma organização passam a ser condição para que haja lucros em outra. Em suma, a competição transforma-se de um jogo de soma positiva num jogo de soma zero (ou até de soma negativa). Converte-se numa competição selvagem, cujo objetivo primário é tirar as outras organizações de atividade, nem que isso signifique sacrificar os próprios lucros pelo tempo que for necessário para atingir esse objetivo.

Essas lutas competitivas fratricidas não foram, de modo algum, uma novidade do século XIX, como Marx pensou ou pareceu pensar. Ao contrário, marcaram os primórdios da era capitalista. Seguindo Hicks e Braudel, rastreamos sua primeira rodada até a Guerra dos Cem Anos italiana. No decorrer desse longo conflito, as principais organizações capitalistas da época, as cidades-Estados italianas, transformaram-se. Deixaram de ser a confraria operante que tinham sido durante a expansão comercial pan-eurasiana anterior para se tornarem irmãos hostis, que lutavam por descarregar uns sobre os outros os prejuízos trazidos pela desintegração do sistema comercial mais amplo que havia construído suas fortunas.

O fim de cada uma das expansões materiais subseqüentes da economia mundial européia foi marcado por lutas análogas. Ao final da expansão comercial do início do século XVI, as cidades-Estados haviam deixado de ser líderes dos processos sistêmicos de acumulação de capital. Seu lugar fora tomado pelas “nações” cosmopolitas de banqueiros mercantis, que operavam a partir de cidades igualmente mercantis, como Antuérpia e Lyon. Enquanto a expansão comercial esteve em sua fase ascendente, essas “nações” cooperaram como uma confraria na regulação dos mercados monetários e de mercadorias pan-europeus. Mas, assim que os lucros do capital investido no comércio tiveram uma queda acentuada, a competição tornou-se antagonica e a confraria se desfez.

Ao término da expansão comercial do fim do século XVII e início do século XVIII, os protagonistas do drama capitalista haviam mudado mais uma vez; eram agora os Estados nacionais e as companhias de comércio e navegação associadas a eles. Mas o roteiro foi basicamente idêntico ao das rodadas anteriores da luta intercapitalista. Relacionamentos que tinham sido bastante harmoniosos na primeira metade do século deterioraram-se rapidamente na segunda. Antes mesmo de acabarem as Guerras Napoleônicas, a Grã-Bretanha havia centralizado em suas mãos o controle do comércio de entrepostos, e a Companhia das Índias Orientais havia tirado todos os seus concorrentes do mercado.

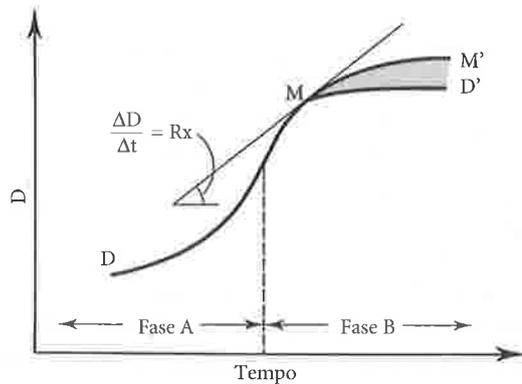


Figura 13. Bifurcação da trajetória das expansões mercantis.

A única novidade na escalada da competição intercapitalista que marcou o declínio da expansão comercial de meados do século XIX foi que, durante cerca de 25 anos, a competição selvagem de preços entre as empresas comerciais ocupou o centro do palco, enquanto os governos permaneceram nos bastidores. Na virada do século, todavia, essa selvagem competição interempresarial de preços começou a ser suplantada por uma corrida armamentista governamental de escala e âmbito sem precedentes. E, entre a eclosão da Primeira Guerra Mundial e o término da Segunda, o velho roteiro da Guerra dos Cem Anos italiana voltou a ser encenado, num período muito mais curto, porém numa escala e com uma abundância de recursos que os protagonistas anteriores nunca teriam imaginado.

As expansões financeiras de Braudel foram parte integrante de todas essas escaladas das lutas competitivas intercapitalistas. Na verdade, foram a expressão principal e um fator de agravamento da contradição entre a auto-expansão do capital e a expansão material da economia mundial. Essa contradição pode ser descrita como uma bifurcação da logística da expansão comercial (figura 13). Nessa representação, a curva (D), antes da bifurcação, e a ramificação superior (MM'), depois da bifurcação, descrevem, em conjunto, a expansão da reserva de capital monetário investido no comércio, supondo-se que todos os lucros comerciais sejam rotineiramente reinvestidos no aumento da expansão mercantil. Nessa suposição de uma lógica de expansão puramente comercial ou mercantil — uma lógica em que a expansão do comércio é um fim em si, de modo que os lucros são rotineiramente reinvestidos nela —, a velocidade com que o estoque de capital aumenta no tempo ($\Delta D / \Delta t$, isto é, a derivada da logística) representa também a taxa de retorno do estoque de capital investido no comércio — a “taxa de lucro” de Adam Smith.

A logística inferior (DD'), que consiste na mesma curva (D) antes da bifurcação e no ramo inferior (MD') depois da bifurcação, também descreve a expansão

do estoque de capital investido no comércio. Entretanto, descreve-a supondo que o reinvestimento dos lucros do comércio siga uma lógica estritamente capitalista — uma lógica, em outras palavras, em que a expansão do capital monetário, e não do comércio em si mesmo, é a finalidade desse reinvestimento. Um agente que reinvesta rotineiramente os lucros da expansão do comércio numa nova expansão deste, desde que os rendimentos do capital assim investido sejam positivos, não pode ser definido como “capitalista”, por mais que se force a imaginação. O agente capitalista, por definição, interessa-se primordialmente, senão exclusivamente, pela expansão interminável de seu estoque de dinheiro (D); para esse fim, compara continuamente os lucros que pode esperar do reinvestimento de seu capital no comércio de mercadorias (isto é, da valorização segundo a fórmula DMD') com os lucros que pode esperar se mantiver líquidos os excedentes de caixa, deixando-os prontos para ser investidos em alguma transação financeira (isto é, na valorização segundo a fórmula abreviada DD').

Nesse contexto, é curioso que, nas conceituações de muitos seguidores de Marx e de Weber, os agentes capitalistas tenham sido caracterizados por inclinações insensatas e irracionais a reinvestir os lucros nos negócios que os geraram, sobretudo em fábricas, equipamentos e mão-de-obra assalariada, desconhecendo os mais elementares cálculos de custo-benefício e as considerações utilitárias. Essa curiosa definição não tem praticamente nenhuma correspondência com a experiência efetiva das iniciativas *bem-sucedidas* de geração de lucro, em qualquer época ou lugar da história mundial. Provavelmente, originou-se da frase jocosa de Marx (1959, p. 595), “Acumulai, acumulai! Assim mandam Moisés e os profetas”, ou da afirmação séria de Weber (1930, p. 53) de que a essência do espírito capitalista é “ganhar mais e mais dinheiro (...), tão puramente como um fim em si que, do ponto de vista da felicidade do indivíduo ou da utilidade para ele, parece inteiramente transcendental e absolutamente irracional”. A finalidade dessas afirmações, nos contextos em que elas foram formuladas, não nos interessa aqui. No entanto, convém enfatizar que, como caracterizações do comportamento efetivo dos agentes capitalistas historicamente importantes no mundo, elas são tão falsas quanto a caracterização schumpeteriana dos agentes territorialistas pré-capitalistas como sendo movidos por inclinações insensatas e irracionais para a expansão obrigatória, sem limites utilitários definidos (ver capítulo 1).

Pouco antes de enunciar a frase “Acumulai, acumulai!”, o próprio Marx (1959, p. 592) assinalou que “o amor pelo poder é um componente do desejo de enriquecimento”. E observou então:

O progresso da produção capitalista não apenas cria um mundo de deleites, mas descortina, na especulação e no sistema de crédito, mil fontes de enriquecimento repentino. Quando se atinge um certo grau de desenvolvimento, um grau convencional de prodigalidade — que é também uma exibição de riqueza

e, por conseguinte, uma fonte de crédito — torna-se uma necessidade comercial para o “pobre” capitalista. O luxo entra nas despesas de representação do capital. (Marx, 1959, p. 593-4)

Isso se aplica tanto ao capital norte-americano de hoje quanto ao capital florentino do século XV. O agente de acumulação de capital é capitalista, justamente, porque colhe lucros grandes e sistemáticos através do investimento de seu estoque de capital no comércio e na produção, ou na especulação e no sistema de crédito, dependendo da fórmula (DMD' ou DD') que garantir maior poder de reprodução para esse estoque. E, como observou o próprio Marx, a própria expansão da produção capitalista cria condições para um investimento lucrativo do dinheiro na especulação e no sistema de crédito.

Na medida em que a capacidade de reprodução contida nas duas fórmulas é contínua e amplamente comparada — isto é, na medida em que o investimento no comércio é dominado por uma lógica capitalista —, as expansões comerciais estão fadadas a terminar em expansões financeiras. Quando os rendimentos do capital investido no comércio de mercadorias, apesar de ainda positivos, caem abaixo de um índice crítico (Rx), que é o que o capital pode ganhar nos comércios monetários, um número crescente de organizações capitalistas abstêm-se de reinvestir os lucros na expansão adicional do comércio de mercadorias. Todos os excedentes de caixa que eles acumulam são desviados do mercado de produtos para os mercados financeiros. Nesse momento, a trajetória das expansões de comércio mundiais “bifurca-se” em dois ramos ideais: um ramo superior, que descreve qual seria a expansão do comércio de mercadorias, se fosse movida por uma lógica estritamente mercantil, e um ramo inferior, que descreve qual seria a expansão do comércio, se movida por uma lógica estritamente capitalista.

A figura 13 nos diz que, na fase A das expansões mercantis, os lucros crescentes e os riscos decrescentes dos investimentos no comércio induzem as organizações capitalistas e não capitalistas a reaplicar os lucros advindos dele em sua própria expansão. Ela também nos diz que os dois tipos de organização continuam, igualmente, a reinvestir os lucros comerciais na expansão do comércio na fase B, mas somente enquanto esses lucros, embora em declínio, permanecem altos. Entretanto, à medida que eles continuam a cair, as organizações em melhores condições de seguir uma lógica de expansão puramente capitalista, ou mais propensas a isso, começam a retirar do comércio os excedentes, mantendo-os sob forma monetária. O capital que investem no comércio pára de aumentar. As organizações não capitalistas, por sua vez, continuam a reinvestir os lucros na expansão adicional do comércio enquanto os rendimentos são positivos.

Numa interpretação smithiana-hicksiana dessa exposição das expansões comerciais, a bifurcação decorre primordialmente das providências restritivas para limitar a competição, promovidas e postas em prática pelas organizações capita-

listas em defesa da lucratividade. Em outras palavras, a bifurcação é, por um lado, uma expressão da tendência das expansões comerciais a deprimir os lucros e, por outro lado, da contratendência das organizações capitalistas a elevar a lucratividade acima do que seria possível em outras condições, restringindo a entrada e mantendo o mercado sistematicamente subabastecido. Quando a primeira tendência predomina, a expansão comercial *chega* ao fim, seguindo a trajetória superior (DD'), porque os lucros baixam a um nível meramente “tolerável”; mas, quando a segunda tendência predomina, a expansão comercial *é levada* ao fim, seguindo a trajetória inferior (MD'), por causa das restrições que lhe são impostas pela tentativa exitosa das organizações capitalistas de manter os lucros acima de seu nível meramente “tolerável”. Esta última situação confere sentido à frase de Hicks a que nos referimos repetidamente em nossa análise histórica, a saber: nas fases finais das expansões do comércio, os lucros só podem permanecer altos se não forem reinvestidos numa nova expansão comercial.

Talvez seja plausível supor que, dentro de uma jurisdição política específica, as “classes de pessoas que comumente empregam os maiores capitais e que, por sua riqueza, atraem para si a maior parcela da consideração pública”, como Smith (1961, v. I, p. 278) caracterizou as grandes empresas de sua época, têm poder suficiente para estabelecer e impor o tipo de acordos restritivos necessários para manter a economia instalada na via inferior (MD'), de estagnação material. Mas, numa economia mundial composta de múltiplas jurisdições políticas, essa suposição não é minimamente plausível. Historicamente, nenhum grupo capitalista jamais teve o poder de impedir que as organizações capitalistas e não capitalistas que operam em outras jurisdições políticas elevassem os preços de compra, aumentando a demanda mundial de insumos, ou reduzissem os preços de venda, aumentando a oferta mundial de produtos.

Entretanto, seguindo a pista de Weber, nossa análise mostrou que foi precisamente a divisão da economia mundial em múltiplas jurisdições políticas, competindo entre si pelo capital circulante, que deu aos agentes capitalistas as maiores oportunidades de continuar a expandir o valor de seu capital, nos períodos de estagnação material generalizada da economia mundial, com a mesma rapidez ou ainda mais depressa do que nos períodos de expansão material. Na verdade, não fosse a busca de poder que, ao longo dos séculos, alimentou a competição interestatal pelo capital circulante, nossa hipótese de uma bifurcação na logística da acumulação de capital não faria o menor sentido. No mundo imaginário da economia teórica, a oferta superabundante de capital monetário, criada pela diminuição dos lucros na compra e venda de produtos, empurraria os rendimentos para baixo também nos mercados financeiros, assim eliminando o incentivo a que os fluxos de caixa fossem desviados do mercado de produtos para o mercado de capitais. Mas, no mundo real do capitalismo, desde a era dos Medici até nossos dias, as coisas funcionam de outra maneira.

Em todas as fases de expansão financeira da economia mundial, a superabundância de capital monetário, gerada pela queda nos lucros e pelo aumento dos riscos de seu emprego no comércio e na produção, foi igualada ou até superada por uma expansão aproximadamente sincrônica da demanda de capital monetário, por parte de organizações para quem o poder e o *status*, e não o lucro, eram o princípio de ação norteador. Em geral, essas organizações não ficaram desestimuladas, como as organizações capitalistas, com a queda nos lucros e o aumento dos riscos do emprego do capital no comércio e na produção. Ao contrário, lutaram contra a queda nos lucros tomando emprestado todo o capital que podiam e investindo-o na conquista forçosa de mercados, territórios e populações.

Essa coincidência aproximada — mas recorrente — das condições de oferta e procura, nas expansões financeiras, reflete a tendência simultânea de queda dos rendimentos do capital investido na expansão comercial e de intensificação das pressões competitivas, tanto sobre as organizações capitalistas quanto sobre as territorialistas. Essa combinação de circunstâncias leva alguns agentes (capitalistas, em sua maioria) a desviar seus fluxos de caixa do sistema comercial para o sistema de crédito, aumentando assim a oferta de empréstimos, e outros agentes (territorialistas, em sua maioria) a buscar os recursos financeiros adicionais necessários à sobrevivência num meio mais competitivo, aumentando assim a demanda de empréstimos. Decorre daí que os ramos maximizadores da renda e maximizadores do lucro, nos quais se presume que a logística da expansão econômica mundial se bifurca, não descrevem trajetórias reais. Descrevem, antes, um campo de forças, definido pela coexistência de duas vias ideais alternativas e mutuamente excludentes de acumulação de capital, cuja união e oposição são fonte de turbulência e instabilidade no sistema mundial de comércio e acumulação.

A via única significa que a lógica maximizadora do lucro da acumulação de capital e a lógica maximizadora da renda das expansões comerciais coincidem e sustentam uma à outra. Para sua expansão, a economia mundial pode contar com o volume sempre crescente de moeda e outros meios de pagamento que busquem investir no comércio. E, para sua auto-expansão, o capital pode contar com a disponibilidade de um número e variedade cada vez maiores de mercados especializados, nos quais uma massa crescente de produtos pode ser comprada e vendida sem que seu valor se deprecie. A acumulação de capital por essa via única está tão firmemente plantada na expansão material da economia mundial quanto um aterro ferroviário na terra. Nessas circunstâncias, o ritmo em que o volume de comércio e o valor do capital aumentam é não apenas rápido, mas também estável.

Quando as duas vias se bifurcam, em contraste, a lógica da expansão comercial e a lógica da acumulação de capital divergem; a acumulação de capital não mais se insere na expansão da economia mundial, e o ritmo dos dois processos não só fica mais lento como se torna instável. A bifurcação cria um campo de

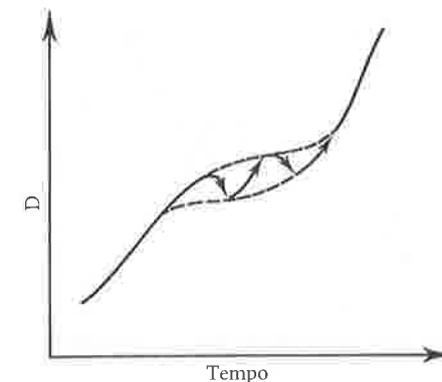


Figura 14. Turbulência local.

turbulência em que o capital efetivamente investido no comércio fica sujeito a forças conflitantes de atração/repulsão, em relação às duas vias alternativas que, em princípio, poderia seguir — uma via superior, na qual o valor total das mercadorias comercializadas e da receita bruta seriam maximizados, e uma via inferior, na qual a massa de lucros e o valor do capital seriam maximizados. A predisposição das organizações não capitalistas a romper as limitações impostas à sua busca de *status* e poder pela diminuição do ritmo da expansão comercial tende a empurrar continuamente para cima a massa de capital de empréstimo investido na compra de mercadorias, em direção à via superior ou para acima dela. A lucratividade do capital investido no comércio e na produção reduz-se, desse modo, a um nível meramente “tolerável”, ou menos que isso, enquanto os rendimentos do capital investido em empréstimos e na especulação sobem em disparada. A predisposição das organizações capitalistas a retirar os excedentes de caixa do comércio e da produção, em resposta à queda dos lucros e ao aumento dos riscos, em contraste, tende continuamente a empurrar para baixo a massa de capital investido em mercadorias, em direção à via inferior ou para baixo dela, de modo que os lucros obtidos no comércio e na produção sobem e os obtidos nos empréstimos e na especulação caem.

Em suma, quando a acumulação de capital entra numa fase (MD') de expansão financeira, sua trajetória não segue uma linha estável, mas fica sujeita a altos e baixos mais ou menos violentos, que recriam e destroem, vez após outra, a lucratividade do capital investido no comércio. Essa instabilidade dos processos de acumulação de capital pode ser meramente localizada e temporária, mas também pode ser sistêmica e permanente. No padrão mostrado na figura 14, os altos e baixos no volume de capital investido no comércio restringem-se à faixa de valores abarcada pelas vias de expansão maximizadoras da receita e maximizadoras do lucro, e acabam trazendo a economia mundial de volta a uma via de

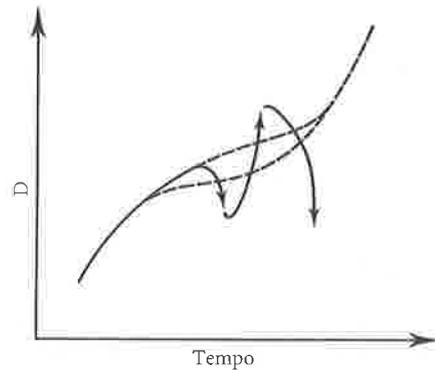


Figura 15. Turbulência sistêmica.

expansão estável. No padrão mostrado na figura 15, em contraste, os altos e baixos não se limitam à faixa de valores abarcada pelas duas vias ideais e não trazem a economia mundial de volta a uma via de expansão estável. Nesse segundo padrão, a instabilidade é auto-reforçadora e leva a expansão da economia mundial, tal como instituída nessa ocasião específica, a um fim permanente, ainda que, em princípio, a expansão estável pudesse ser retomada, como mostram as linhas pontilhadas da figura 15.

A distinção entre esses dois padrões de instabilidade pode ser entendida como uma especificação da distinção de Hicks entre as *meras* pausas no processo de expansão da economia mundial e a autêntica cessação da expansão. Nessa especificação, o padrão da figura 14 corresponde a uma pausa. A turbulência é meramente local e, tão logo diminui, a expansão estável pode ser retomada. O padrão da figura 15 corresponde, ao contrário, a uma verdadeira cessação da expansão. A turbulência é “sistêmica”, e a economia mundial, tal como instituída nessa ocasião, é incapaz de voltar à trilha da expansão estável.

Nossa investigação limitou-se às expansões financeiras deste último tipo. Ao delimitar nosso objeto de estudo dessa maneira, seguimos os passos de Braudel, que escolheu apenas algumas expansões financeiras como o “sinal de outono” dos grandes avanços capitalistas. Ao apontar para esse fenômeno recorrente, Braudel concentrou-se nas passagens do comércio para as finanças em comunidades capitalistas muito específicas — a “genovesa”, a “holandesa” e a “inglesa”. Essa escolha justifica-se por dois aspectos: primeiro, na época de sua passagem do comércio para as finanças, esses agentes comandavam as redes de comércio e altas finanças a longa distância, as mais importantes para o deslocamento das mercadorias e dos meios de pagamento por todo o espaço da economia mundial; segundo, esses agentes haviam desempenhado um papel preponderante em expansões comerciais que haviam marcado época, mas que estavam começando a

produzir rendimentos decrescentes. Graças a essa posição de comando e liderança nos sistemas comercial e monetário mundiais, esses agentes (ou grupos específicos deles), melhor do que quaisquer outros, sabiam quando era chegada a hora de sair do comércio para evitar uma queda catastrófica dos lucros, e também o que fazer para tirar proveito da conseqüente instabilidade da economia mundial, evitando os prejuízos a ela associada. Esse conhecimento superior — mais enraizado na posição do que em “qualidades intelectuais e volitivas acima do normal”, como Schumpeter (1963, p. 82) gostaria de nos convencer — dotou os atos dessas comunidades, na época de suas respectivas passagens do comércio para as finanças, de uma dupla importância sistêmica.

Por um lado, sua passagem do comércio para as finanças pode ser interpretada como o sinal mais claro de que *realmente* chegara a hora de levar a expansão comercial ao fim, para impedi-la de destruir a lucratividade. Além disso, os agentes em questão estavam em melhores condições do que quaisquer outros para monitorar e atuar sobre as tendências *globais* da economia mundial capitalista, ou seja, para agir como intermediários e reguladores da oferta e da demanda crescentes de capital monetário. Fosse ou não “a hora certa”, esses agentes, ao começarem a se especializar nas altas finanças, facilitaram o encontro entre a demanda e a oferta. Com isso, reforçaram simultaneamente a tendência das organizações capitalistas a desviar os fluxos de caixa da compra de mercadorias para os empréstimos de capital, e a das organizações não capitalistas a obter, mediante empréstimos, o capital necessário para a sua busca de poder e *status*.

Nessa condição, as comunidades de financistas mercantis que ocupavam o alto comando da economia mundial observaram tendências que elas não haviam criado, e simplesmente “serviram” às organizações capitalistas e não capitalistas em suas respectivas metas. Ao mesmo tempo, seu conhecimento superior das condições do mercado mundial e seu controle superior da liquidez do sistema comercial permitiram que essas comunidades transformassem a instabilidade da economia mundial numa fonte de lucros especulativos consideráveis e seguros. Elas não tinham nenhum interesse, portanto, em moderar a instabilidade, e é possível que algumas tenham inclusive procurado exacerbá-la.

Mas, quer o tenham feito ou não, os principais agentes das expansões financeiras nunca foram a causa primária da eventual queda do sistema que regulavam e exploravam. A instabilidade era estrutural e tendeu a ganhar um impulso próprio que estava além do poder de controle dos dirigentes da máquina capitalista. Ao longo do tempo, esse impulso tornou-se excessivo para ser suportado pelas estruturas organizacionais existentes da economia mundial; e, quando essas estruturas finalmente ruíam, estava preparado o terreno para o início de um novo ciclo sistêmico de acumulação.

A recorrência dos ciclos sistêmicos de acumulação pode ser descrita, portanto, como uma série de fases de expansão estável da economia mundial capitalista,

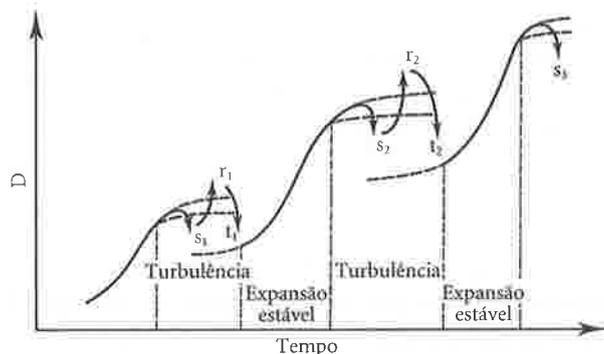


Figura 16. Modelo de metamorfose dos ciclos sistêmicos de acumulação.

que se alternam com fases de turbulência no correr das quais as condições de expansão estável, por uma via de desenvolvimento já estabelecida, são destruídas, enquanto as de expansão por uma nova via são criadas (figura 16). Nesse sentido, as fases de turbulência são momentos de retraimento e de desorganização crescente, bem como de redistribuição e reorganização dos processos de acumulação de capital em escala mundial. As crises sinalizadoras (S_1 , S_2 e S_3) que anunciam os limites de expansão estável pela antiga via de desenvolvimento também assinalam a emergência de uma nova via, como é mostrado na figura 16 pela emergência de uma trajetória pontilhada inferior, mas ascendente.

A emergência de uma nova via de desenvolvimento, dotada de maior potencial de crescimento do que a antiga, é um aspecto integrante da crescente turbulência experimentada pela economia mundial nas fases de expansão financeira. Ela corresponde à tese de Marx de que ocorre uma reciclagem do capital monetário, passando de estruturas organizacionais que atingiram os limites de sua expansão material para outras estruturas organizacionais que apenas começam a materializar seu potencial de crescimento. Como vimos na Introdução, Marx sugeriu essa reciclagem em sua discussão sobre a acumulação primitiva, ao reconhecer a importância das dívidas públicas para uma invisível cooperação intercapitalista, que reiniciou repetidamente a acumulação de capital no espaço-tempo da economia mundial capitalista, desde Veneza, no início da era moderna, passando pelas Províncias Unidas e pelo Reino Unido, até os Estados Unidos, no século XIX. Marx voltou a sugerir uma reciclagem do capital monetário, de uma estrutura organizacional para outra, em sua discussão sobre a crescente concentração de capital que invariavelmente constitui o desfecho e a resolução das crises de superacumulação:

A concentração aumenta (...) porque, ultrapassados certos limites, um grande capital com uma pequena taxa de lucro acumula-se mais depressa do que um pequeno capital com uma grande taxa de lucro. Assim, a massa de pequenos

capitais dispersos é impulsionada pela rota aventureira da especulação, das fraudes do crédito, das trapaças com ações e das crises. O chamado excesso de capital sempre se aplica, essencialmente, a um excesso do capital cuja queda da taxa de lucro não é compensada pela massa de lucros (...), ou a um excesso que coloca os capitais incapazes de agir por si à disposição dos administradores das grandes empresas, sob a forma de crédito. (Marx, 1962, p. 245-6)

Marx não estabeleceu uma ligação entre sua observação sobre a reciclagem do capital monetário, no espaço-tempo da economia mundial capitalista, e sua observação concernente a uma reciclagem análoga, passando do âmbito organizacional das empresas comerciais "incapazes de agir por si" para os domínios de organizações comerciais mais poderosas. Se tivesse chegado a escrever o sexto volume de *O Capital* — descrito na sinopse original como "volume sobre o mercado mundial e as crises" — é possível que Marx houvesse precisado estabelecer essa ligação. Seja como for, suas duas observações são extremamente úteis para nossos objetivos, quando tomadas em conjunto, identificando a concentração do capital, através da expansão financeira, como o principal mecanismo mediante o qual o término de um ciclo específico de acumulação em escala mundial é transformado no começo de um novo ciclo.

Ao incorporar essa hipótese em nosso aparato conceitual, devemos ter em mente os diferentes tipos de "concentração de capital" que emergiram em nossa investigação histórica dos ciclos sistêmicos de acumulação. O verbo "concentrar" tem duas acepções pertinentes ao que nos interessa: (1) "ir para ou em direção a um centro comum" e (2) "aumentar a força, densidade ou intensidade" (*Webster's New World Dictionary of the American Language*, Second College Edition, 1970). Várias formas de concentração de capital, num ou em ambos esses sentidos, ocorreram em todas as fases de expansão financeira da economia capitalista mundial. E, no entanto, apenas algumas delas transformaram-se na base de um novo ciclo sistêmico de acumulação.

Na expansão financeira do fim do século XIV e início do XV, a acumulação de capital passou a se concentrar num número menor de cidades-Estados, cuja força e densidade aumentaram por terem conseguido desviar de seus competidores o comércio nos mercados de produtos ou de capitais, e por terem tomado os territórios e as populações das cidades-Estados mais fracas. Essa concentração do capital ocorreu dentro das estruturas organizacionais do sistema das cidades-Estados. Aumentou o tamanho e a força das unidades sobreviventes do sistema e, pelo menos a curto prazo, os do próprio sistema. Não foi esse primeiro tipo de concentração, entretanto, que lançou as bases do primeiro ciclo sistêmico de acumulação. Ao contrário, essas bases foram lançadas por um segundo tipo de concentração. Foram lançadas através da formação de uma nova estrutura organizacional, que combinou a força das redes cosmopolitas de acumulação (sobretudo as genovesas) com a mais vigorosa rede de poder existente (a ibérica).

Da mesma forma, na expansão financeira do fim do século XVI e início do XVII, o desvio do comércio das feiras de Lyon e a subordinação de Antuérpia e Sevilha ao sistema das feiras de Piacenza constituíram claramente uma forma de concentração do capital em direção ao âmbito organizacional da “nação” genovesa e dentro dele, à custa de todas as outras “nações” capitalistas. No entanto, mais uma vez, não foi esse tipo de concentração do capital em estruturas preexistentes que se transformou na base do segundo ciclo sistêmico de acumulação. Tratou-se, antes, da concentração do capital que colocou nas mãos da elite mercantil holandesa o meio de patrocinar a formação de um novo tipo de Estado (as Províncias Unidas), de um novo tipo de sistema interestatal (o sistema de Vestfália) e de um novo tipo de organização empresarial (as companhias de comércio e navegação e uma bolsa de ações com pregão permanente).

A concentração de capital ocorrida durante a expansão financeira da segunda metade do século XVIII foi um processo muito mais complexo do que o das expansões financeiras anteriores, graças à intromissão de organizações territorialistas que haviam internalizado com êxito o capitalismo. Não obstante, pode-se detectar uma tendência análoga ao observar as principais organizações empresariais do ciclo holandês: as companhias de comércio e navegação. No fim do século, o capital investido nessas empresas passara a se concentrar quase inteiramente numa delas — a Companhia Inglesa das Índias Orientais —, enquanto a maioria das demais estava fora de atividade. Embora as conquistas territoriais da Companhia inglesa tenham-se tornado um componente crucial das fundações do terceiro ciclo sistêmico de acumulação, o mesmo não se deu com a Companhia em si. As estruturas organizacionais do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha apoiaram-se tanto na formação de um império britânico na Índia quanto na “desregulamentação” progressiva e no eventual encerramento das atividades da Companhia das Índias Orientais.

Em termos gerais, portanto, o registro histórico mostra que, nas fases de expansão financeira da economia mundial capitalista, dois tipos diferentes de concentração do capital ocorreram simultaneamente. Um deles ocorreu dentro das estruturas organizacionais do ciclo de acumulação que estava chegando ao fim. Em geral, esse tipo de concentração associou-se a um derradeiro “momento maravilhoso” de reanimação (R_1 , R_2 , R_3 e R_4 da figura 16) do regime de acumulação ainda dominante, porém cada vez mais volátil. Mas esse momento maravilhoso nunca expressou uma renovação da capacidade desse regime de gerar uma nova rodada de expansão material da economia mundial capitalista. Ao contrário, sempre foi a expressão de uma escalada na luta competitiva e de poder que estava prestes a precipitar a crise terminal do regime (T_1 , T_2 e T_3 da figura 16).

O outro tipo de concentração ocorrido nas fases de expansão financeira da economia capitalista mundial pode ou não ter contribuído para uma reanimação do regime de acumulação existente. Sua principal função histórica foi aprofun-

dar a crise do sistema, fazendo brotar estruturas regionais de acumulação que desestabilizaram ainda mais o antigo regime e anteciparam a emergência do novo. Uma vez desorganizados os antigos regimes, sob o peso de suas próprias contradições, estava preparado o terreno para que os novos regimes se tornassem dominantes, recompusessem a economia mundial em novas bases organizacionais e promovessem uma nova rodada de expansão material da economia mundial capitalista.

O perfil ascendente da sucessão de ciclos sistêmicos de acumulação exibido na figura 16 designa esse segundo tipo de concentração do capital. Frequentemente menos espetacular do que o primeiro, esse segundo tipo de concentração foi mais significativo no impulsionamento da economia mundial capitalista das profundezas de cada uma das crises sistêmicas para fora e para adiante, no espaço e no tempo, num processo aparentemente interminável de auto-expansão. Contar a história do longo século XX é, basicamente, uma questão de mostrar como e por que o regime de acumulação norte-americano (1) emergiu dos limites, contradições e crises do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha, enquanto estrutura regional dominante da economia capitalista mundial; (2) reconstituiu a economia mundial em bases que possibilitaram outra rodada de expansão material; e (3) atingiu sua própria maturidade, e talvez esteja preparando o terreno para o surgimento de um novo regime dominante.

No capítulo 4, examinaremos primeiro as contradições do regime britânico, que criaram as condições de surgimento do regime de acumulação norte-americano. Em seguida, passaremos a analisar a formação do regime norte-americano e o ciclo sistêmico de acumulação que decorreu dele. Na seção final do capítulo, examinaremos o processo mediante o qual a crise sinalizadora do ciclo de acumulação norte-americano transformou-se numa nova *belle époque*, que faz lembrar, sob muitos aspectos, as eras eduardiana e dos chinês. Por fim, no Epílogo, voltaremos a esquematizar as estruturas de acumulação regionais (do leste asiático) que emergiram no decurso da crise do regime norte-americano e se tornaram cada vez mais dominantes na moldagem da economia mundial capitalista presente e futura.