

GIOVANNI ARRIGHI

# O LONGO SÉCULO XX

O LONGO SÉCULO XX

GIOVANNI ARRIGHI

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

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

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

330.342.14  
A776L  
e.2

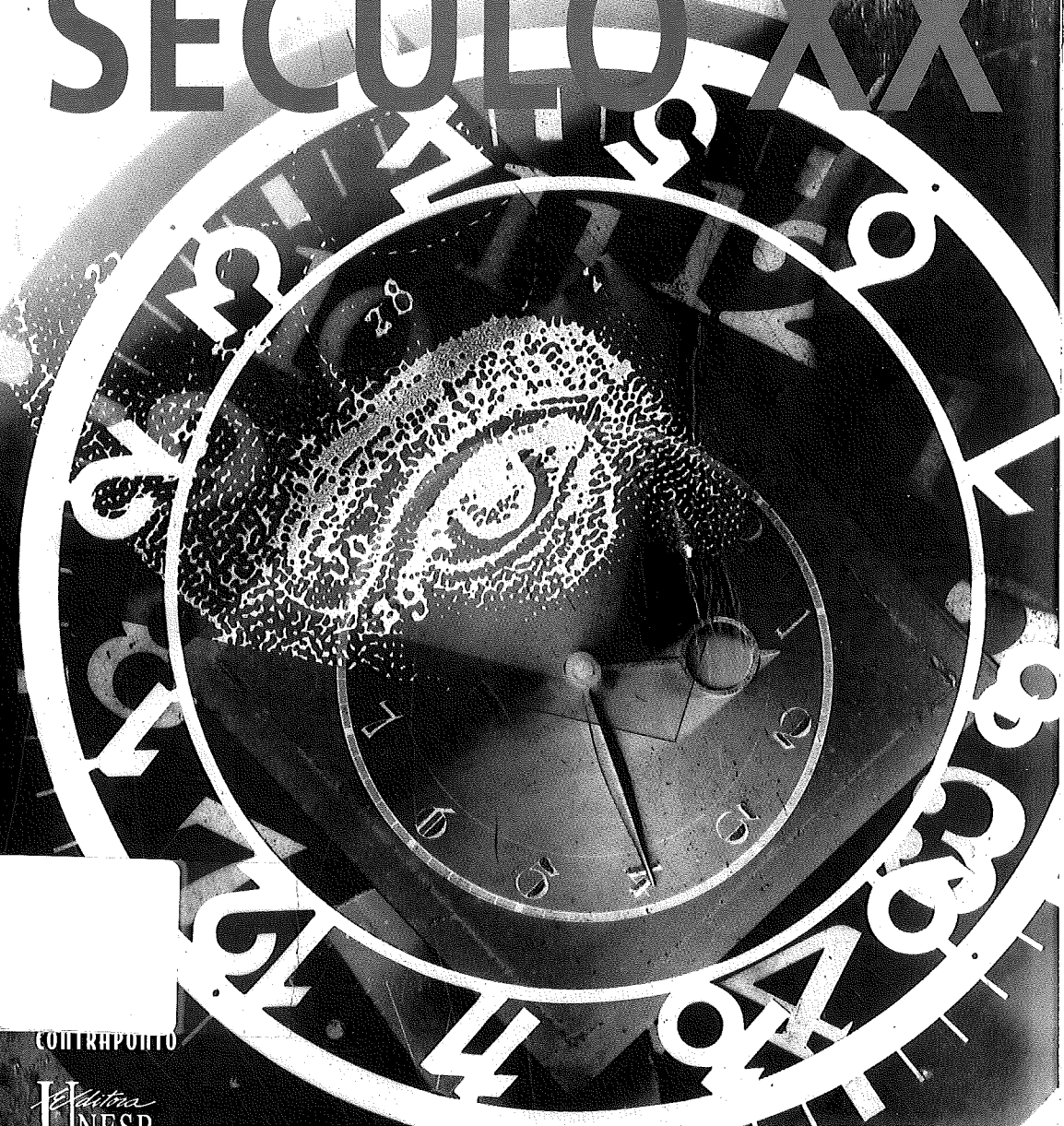
ISBN 85-7139-108-4



9 788571 391086

CONTRAPUNTO

Editora  
NESP



## SUMÁRIO

Prefácio e Agradecimentos	ix
Introdução	1
<b>1 AS TRÊS HEGEMONIAS DO CAPITALISMO HISTÓRICO</b>	<b>27</b>
Hegemonia, capitalismo e territorialismo	27
As origens do moderno sistema interestatal	36
A hegemonia britânica e o imperialismo de livre comércio	47
A hegemonia norte-americana e a ascensão do sistema da livre iniciativa	59
Por um novo programa de pesquisas	75
<b>2 A ASCENSÃO DO CAPITAL</b>	<b>87</b>
Os antecedentes dos ciclos sistêmicos de acumulação	87
A gênese das altas finanças	98
O primeiro ciclo sistêmico de acumulação (genovês)	111
O segundo ciclo sistêmico de acumulação (holandês)	130
A dialética entre Estado e capital	148
<b>3 INDÚSTRIA, IMPERIALISMO E A "INTERMINÁVEL" ACUMULAÇÃO DE CAPITAL</b>	<b>163</b>
O terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico)	163
A dialética entre capitalismo e territorialismo	179
A dialética entre capitalismo e territorialismo (II)	200
Recapitulação e prévia	218
<b>4 O LONGO SÉCULO XX</b>	<b>247</b>
A dialética entre mercado e planejamento	247
O quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano)	277
A dinâmica da crise global	309
<b>EPÍLOGO: PODE O CAPITALISMO SOBREVIVER AO SUCESSO?</b>	<b>337</b>
Bibliografia	373
Índice onomástico	389



também me ajudou numa verificação de última hora das referências bibliográficas e das citações. Com mais razão do que de hábito, assumo plena responsabilidade pelo que permaneceu não corrigido e não verificado.

Por fim, faço um agradecimento especial a meu filho Andrea. Quando iniciei este livro, ele estava prestes a ingressar na escola secundária. Na época em que redigi o texto final, havia concluído sua *tesi di laurea* em filosofia na Università Statale, em Milão. Durante todo o tempo, ele foi realmente o melhor dos filhos. Mas, à medida que este trabalho foi chegando ao fim, também se transformou num assessor editorial de valor inestimável. Se o livro tem algum público fora da área dos profissionais especializados em ciência histórica e social, é basicamente a ele que o devo.

GIOVANNI ARRIGHI  
Março de 1994

## INTRODUÇÃO

Algo de fundamental parece haver-se modificado, no último quarto de século, no modo como funciona o capitalismo. Na década de 1970, muitos falaram em crise. Na de 1980, a maioria falou em reestruturação e reorganização. Na de 1990, já não temos certeza de que a crise dos anos 70 foi realmente solucionada, e começou a se difundir a visão de que a história do capitalismo talvez esteja num momento decisivo.

Nossa tese é a de que, de fato, a história do capitalismo está atravessando um momento decisivo, mas essa situação não é tão sem precedentes quanto poderia parecer à primeira vista. Longos períodos de crise, reestruturação e reorganização — ou seja, de mudanças com descontinuidade — têm sido muito mais típicos da história da economia capitalista mundial do que os breves momentos de expansão generalizada por uma via de desenvolvimento definida, como a que ocorreu nas décadas de 1950 e 1960. No passado, esses longos períodos de mudança com descontinuidade terminaram em reorganizações da economia capitalista mundial sobre bases novas e mais amplas. Nossa investigação tem como meta primordial identificar as condições sistêmicas em que uma reorganização desse tipo pode ocorrer e, caso ela ocorra, como ela pode se dar.

Desde, aproximadamente, a década de 1970, têm sido fartamente observadas as mudanças no modo como funciona o capitalismo, em termos locais e globais. Embora a exata natureza dessas mudanças ainda seja objeto de alguma controvérsia, o fato de que significam algo fundamental é o tema comum de uma bibliografia que se multiplica com rapidez.

Tem havido mudanças na configuração espacial dos processos de acumulação de capital. Na década de 1970, a tendência predominante parecia ser a de uma relocação desses processos, que se deslocavam de países e regiões de alta renda para os de baixa renda (Fröbel, Heinrichs e Kreye, 1980; Bluestone e Harrison, 1982; Massey, 1984; Walton, 1985). Na década de 1980, ao contrário, parecia estar em curso uma nova centralização do capital nos países e regiões de alta renda (Gordon, 1988). Seja qual for a direção do movimento, desde a década de 1970 a tendência é de aumento da mobilidade geográfica do capital (Sassen, 1988; Scott, 1988; Storper e Walker, 1989).

Isso está estreitamente associado a mudanças na organização dos processos de produção e de troca. Alguns autores afirmaram que a crise da produção em massa de tipo “fordista” — baseada em sistemas de máquinas especializadas, operando no interior de empresas gigantescas, com integração vertical e administração burocrática — criou oportunidades singulares para o ressurgimento de sistemas de “especialização flexível”, baseados na produção artesanal de pequenos lotes, executada em unidades empresariais de pequeno e médio portes, e coordenada por processos de troca através do mercado (Piore e Sable, 1984; Sable e Zeitlin, 1985; Hirst e Zeitlin, 1991). Outros concentraram-se na regulamentação legal das atividades geradoras de renda e observaram o quanto a crescente “formalização” da vida econômica — ou seja, a proliferação de restrições legais sobre a organização dos processos de produção e de troca — gerou progressivamente uma tendência oposta para a “informalização”, isto é, a proliferação de atividades geradoras de renda que contornam a regulamentação legal através deste ou daquele tipo de formação de empresas “pessoais” ou “familiares” (Lomnitz, 1988; Portes, Castells e Benton, 1989; Feige, 1990; Portes, 1994).

Superpondo-se parcialmente a essa bibliografia, numerosos estudos seguiram os passos da “escola da regulação” francesa, interpretando as atuais mudanças no modo de funcionamento do capitalismo como uma crise estrutural do que eles denominam de “regime de acumulação” fordista-keynesiano (para uma resenha, ver Boyer, 1990; Jessop, 1990; Tickell e Peck, 1992). Esse regime é considerado uma fase particular do desenvolvimento capitalista, caracterizada por investimentos em capital fixo que criam uma capacidade potencial para aumentos regulares da produtividade e do consumo em massa. Para que esse potencial se realize, são necessárias uma política e uma ação governamentais adequadas, bem como instituições sociais, normas e hábitos comportamentais apropriados (o “modo de regulação”). O “keynesianismo” é descrito como o modo de regulação que permitiu que o regime fordista emergente realizasse todo o seu potencial. E este, por sua vez, é concebido como a causa fundamental da crise da década de 1970 (Aglietta, 1979b; De Vroey, 1984; Lipietz, 1987; 1988).

A maioria dos “regulacionistas” é agnóstica quando se trata de prever qual será o sucessor do fordismo-keynesianismo ou, a rigor, de saber se algum dia haverá outro regime de acumulação com um modo apropriado de regulação. Num espírito similar, mas usando um arcabouço conceitual diferente, Claus Offe (1985) e, mais explicitamente, Scott Lash e John Urry (1987) falaram do fim do “capitalismo organizado” e da emergência do “capitalismo desorganizado”. Consideram que o aspecto central do “capitalismo organizado” — a administração e a regulação consciente das economias nacionais por hierarquias empresariais e funcionários de governo — está ameaçado por uma desconcentração e descentralização crescentes dos poderes das corporações, tanto no plano espacial

como no funcional, que deixam os processos de acumulação de capital num estado de “desorganização” aparentemente irremediável.

Discordando dessa ênfase na desintegração do capitalismo contemporâneo, e não em sua coesão, David Harvey (1989) sugere que, na verdade, o capitalismo talvez esteja em meio a uma “transição histórica” do fordismo-keynesianismo para um novo regime de acumulação, que ele chama provisoriamente de “acumulação flexível”. Entre 1965 e 1973, diz Harvey, tornaram-se cada vez mais evidentes as dificuldades que o fordismo e o keynesianismo enfrentam para manter sob controle as contradições intrínsecas do capitalismo: “À primeira vista, a melhor maneira de captar essas dificuldades seria com uma palavra: rigidez.” Teria havido problemas com a rigidez dos investimentos de longo prazo e em larga escala nos sistemas de produção em massa, com a rigidez dos mercados e contratos de trabalho regulamentados, e com a rigidez dos compromissos estatais com programas de seguridade social e de defesa.

Por trás de todos esses traços específicos de rigidez, havia uma configuração muito pesada e aparentemente fixa do poder político e das relações recíprocas, que atou em larga escala as grandes massas de trabalhadores, o grande capital e o governo no que cada vez mais se assemelhou a um nó disfuncional de interesses adquiridos, definidos de forma tão estrita que mais fizeram minar do que garantir a acumulação de capital. (Harvey, 1989, p. 142)

A tentativa dos governos norte-americano e britânico de manter o surto de crescimento econômico do pós-guerra, através de uma política monetária extraordinariamente frouxa, teve algum sucesso no fim da década de 1960, mas surtiu efeitos adversos no começo da seguinte. Os sinais de rigidez aumentaram ainda mais, o crescimento real cessou, houve perda de controle sobre as tendências inflacionárias, e o sistema de taxas de câmbio fixas, que havia sustentado e regulado a expansão do pós-guerra, entrou em colapso. Desde então, todas as nações têm estado à mercê da disciplina financeira, seja pelos efeitos da fuga de capitais, seja por pressões institucionais diretas. “Sempre houve, é claro, um equilíbrio delicado entre os poderes financeiros e estatais no capitalismo, mas a desarticulação do fordismo-keynesianismo significou uma evidente guinada para um aumento de poder do capital financeiro frente ao Estado nacional” (Harvey, 1989, p. 145, 168).

Essa guinada, por sua vez, levou a uma “explosão de novos instrumentos e mercados financeiros, ligada à ascensão de sistemas muito sofisticados de coordenação financeira em escala global”. É esse “extraordinário desabrochamento e transformação dos mercados financeiros” que Harvey, não sem certa hesitação, toma como a verdadeira novidade do capitalismo nas décadas de 1970 e 1980 e como o traço fundamental do regime emergente de “acumulação flexível”. O remanejamento espacial dos processos de produção e acumulação, o ressurgi-

mento da produção artesanal e das redes empresariais pessoais/familiares e a disseminação de coordenações via mercado, em detrimento do planejamento empresarial e governamental, tudo isso, na opinião de Harvey, são diferentes faces da passagem para o novo regime de acumulação flexível. Entretanto, ele se inclina a vê-las como expressões da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo (Harvey, 1989, p. 191-4).

Harvey tem plena consciência de como é difícil teorizar a transição para a acumulação flexível — presumindo-se que seja realmente isso que o capitalismo vem experimentando — e aponta diversos “dilemas teóricos”.

Será possível apreender a lógica, senão a necessidade, dessa transição? Até que ponto as formulações teóricas, passadas e presentes, sobre a dinâmica do capitalismo têm que ser modificadas, à luz das reorganizações e reestruturações radicais que vêm ocorrendo nas forças produtivas e nas relações sociais? Poderemos retratar o regime atual suficientemente bem para ter uma idéia do curso e das implicações prováveis do que parece ser uma revolução em andamento? A transição do fordismo para a acumulação flexível (...) trouxe sérias dificuldades para diversas teorias. (...) O único ponto aceito por todos é que alguma coisa significativa se alterou no modo como o capitalismo tem funcionado a partir de, aproximadamente, 1970. (Harvey, 1989, p. 173)

As indagações que geraram este estudo são semelhantes às de Harvey. Mas as respostas são buscadas numa investigação das tendências atuais à luz de padrões de repetição e evolução que abarcam todo o curso do capitalismo histórico como sistema mundial. Uma vez que ampliemos dessa maneira o horizonte espaço-temporal de nossas observações e conjecturas teóricas, tendências que pareciam inéditas e imprevisíveis começam a afigurar-se familiares.

O ponto de partida de nossa investigação foi a afirmação de Fernand Braudel, de que as características essenciais do capitalismo histórico em sua *longue durée* — isto é, durante toda a sua existência — foram a “flexibilidade” e o “ecletismo” do capital, e não as formas concretas assumidas por ele em diferentes lugares e épocas:

Permitam-me enfatizar aquilo que me parece ser um aspecto essencial da história geral do capitalismo: sua flexibilidade ilimitada, sua capacidade de mudança e de *adaptação*. Se há, segundo creio, uma certa unidade no capitalismo, da Itália do século XIII até o Ocidente dos dias atuais, é aí, acima de tudo, que essa unidade deve ser situada e observada. (Braudel, 1982, p. 433, grifo no original)

Em certos períodos, inclusive períodos longos, o capitalismo de fato pareceu “especializar-se”, como no século XIX, quando se “deslocou tão espetacularmente para o novo mundo da indústria”. Essa especialização levou “os historiadores em geral (...) a encararem a indústria como o desabrochamento final, que teria dado ao capitalismo sua ‘verdadeira’ identidade”. Mas essa é uma visão de curto prazo:

[Após] a explosão inicial da mecanização, o tipo mais avançado de capitalismo retornou ao ecletismo — a uma indivisibilidade de interesses, por assim dizer —, como se a típica vantagem de estar no alto comando da economia, tanto hoje quanto na época de Jacques Coeur (o magnata do século XIV), consistisse precisamente em *não* ter que estar restrito a uma única opção, em ser eminentemente adaptável e, por conseguinte, não especializado. (Braudel, 1982, p. 381, grifo no original; tradução corrigida conforme indicado em Wallerstein, 1991, p. 213)

Parece-me que esses trechos podem ser lidos como uma reafirmação da fórmula geral de Karl Marx para o capital: DMD'. O capital-dinheiro (D) significa liquidez, flexibilidade e liberdade de escolha. O capital-mercadoria (M) é o capital investido numa dada combinação de insumo-produto, visando ao lucro; portanto, significa concretude, rigidez e um estreitamento ou fechamento das opções. D' representa a *ampliação* da liquidez, da flexibilidade e da liberdade de escolha.

Assim entendida, a fórmula de Marx nos diz que não é como um fim em si que os agentes capitalistas investem dinheiro em combinações específicas de insumo-produto, com perda concomitante da flexibilidade e da liberdade de escolha. Ao contrário, eles o fazem como um *meio* para chegar à finalidade de assegurar uma flexibilidade e liberdade de escolha ainda maiores num momento futuro. A fórmula também nos diz que, quando os agentes capitalistas não têm expectativa de aumentar sua própria liberdade de escolha, ou quando essa expectativa é sistematicamente frustrada, o capital *tende* a retornar a formas mais flexíveis de investimento — acima de tudo, à sua forma monetária. Em outras palavras, os agentes capitalistas passam a “preferir” a liquidez, e uma parcela incomumente grande de seus recursos tende a permanecer sob forma líquida.

Essa segunda interpretação está implícita na caracterização braudeliana da “expansão financeira” como um sintoma da maturidade de determinado desenvolvimento capitalista. Ao discutir a retirada dos holandeses do comércio em meados do século XVIII, para se transformarem nos “banqueiros da Europa”, Braudel sugere que essa retirada é uma tendência sistêmica recorrente em âmbito mundial. Antes, a mesma tendência se evidenciara na Itália do século XV, quando a oligarquia capitalista genovesa passou das mercadorias para a atividade bancária, e na segunda metade do século XVI, quando os *nobili vecchi* genoveses, fornecedores oficiais de empréstimos ao rei da Espanha, retiraram-se gradualmente do comércio. Seguindo os holandeses, essa tendência foi reproduzida pelos ingleses no fim do século XIX e início do século XX, quando o fim da “fantástica aventura da revolução industrial” criou um excesso de capital monetário (Braudel, 1984, p. 242-3, 246).

Depois da igualmente fantástica aventura do chamado fordismo-keynesianismo, o capital dos Estados Unidos tomou um rumo semelhante nas décadas de 1970 e 1980. Braudel não discute a expansão financeira da nossa época, que

ganhou impulso depois de ele haver concluído sua trilogia *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*. Não obstante, podemos facilmente reconhecer nesse “renascimento” recente do capital financeiro mais um exemplo do retorno ao “ecletismo” que, no passado, esteve associado ao amadurecimento de algum grande desenvolvimento capitalista: “[Todo] desenvolvimento capitalista desse tipo, ao atingir o estágio de expansão financeira, parece anunciar, em certo sentido, sua maturidade: [é] *um sinal do outono*” (Braudel, 1984, p. 246, grifo nosso).

Portanto, a fórmula geral do capital apresentada por Marx (DMD’) pode ser interpretada como retratando não apenas a lógica dos investimentos capitalistas individuais, mas também um padrão reiterado do capitalismo histórico como sistema mundial. O aspecto central desse padrão é a alternância de épocas de expansão material (fases DM de acumulação de capital) com fases de renascimento e expansão financeiros (fases MD’). Nas fases de expansão material, o capital monetário “coloca em movimento” uma massa crescente de produtos (que inclui a força de trabalho e dádivas da natureza, tudo transformado em mercadoria); nas fases de expansão financeira, uma massa crescente de capital monetário “liberta-se” de sua forma mercadoria, e a acumulação prossegue através de acordos financeiros (como na fórmula abreviada de Marx, DD’). Juntas, essas duas épocas, ou fases, constituem um completo *ciclo sistêmico de acumulação* (DMD’).

Nossa investigação é, essencialmente, uma análise comparativa dos sucessivos ciclos sistêmicos de acumulação, numa tentativa de identificar (1) os padrões de recorrência e evolução, que se reproduzem na atual fase de expansão financeira e reestruturação sistêmica, e (2) as anomalias da atual fase de expansão financeira, que podem levar a um rompimento com padrões anteriores de recorrência e evolução. Serão identificados quatro ciclos sistêmicos de acumulação, cada qual caracterizado por uma unidade fundamental do agente e estrutura primários dos processos de acumulação de capital em escala mundial: um ciclo genovês, do século XV ao início do XVII; um ciclo holandês, do fim do século XVI até decorrida a maior parte do século XVIII; um ciclo britânico, da segunda metade do século XVIII até o início do século XX; e um ciclo norte-americano, iniciado no fim do século XIX e que prossegue na atual fase de expansão financeira. Como se vê por essa periodização aproximada e preliminar, os ciclos sistêmicos consecutivos de acumulação se superpõem e, embora adquiram uma duração progressivamente mais curta, todos duram mais de um século: daí a idéia de “século longo”, que será tomada como unidade temporal básica na análise dos processos mundiais de acumulação de capital.

Esses ciclos são totalmente diferentes dos “ciclos seculares” (ou curvas logísticas de preços) e dos ciclos (mais curtos) de Kondratieff, a que Braudel conferiu tanta importância. Os ciclos seculares e os de Kondratieff são constructos empíricos cuja base teórica é incerta, derivados da observação das flutuações de longo prazo nos preços das mercadorias (para um levantamento da literatura pertinen-

te, ver Barr, 1979; Goldstein, 1988). Os ciclos seculares têm algumas semelhanças notáveis com nossos ciclos sistêmicos: somam um total de quatro, todos duram mais de um século, e se tornam progressivamente mais curtos (Braudel, 1987, p. 78). Entretanto, os ciclos seculares de preços e os ciclos sistêmicos de acumulação são completamente assíncronos entre si. A expansão financeira tem igual probabilidade de surgir no começo, no meio ou no fim de um ciclo secular (de preços) (ver figura 10 à p. 219).

Braudel não tenta conciliar essa discrepância entre sua datação das expansões financeiras — na qual se baseia nossa periodização dos ciclos sistêmicos de acumulação — e sua datação dos ciclos seculares (de preços). Tampouco o faremos nós. Confrontados com uma escolha entre esses dois tipos de ciclos, optamos pelos ciclos sistêmicos, porque eles são indicadores muito mais válidos e fidedignos do que é especificamente capitalista no sistema mundial moderno do que os ciclos seculares ou os de Kondratieff.

Na verdade, não há consenso na literatura sobre o que indicam as flutuações de preços a longo prazo — quer as do tipo logístico ou as de Kondratieff. Elas certamente não são indicadores fidedignos das contrações e expansões do que quer que haja de especificamente capitalista no moderno sistema mundial. A lucratividade e o domínio do capital sobre os recursos humanos e naturais podem diminuir ou aumentar tanto nas fases de contração quanto nas de expansão. Tudo depende da fonte de onde provém a concorrência que leva os preços para cima ou para baixo. Quando são os próprios “capitalistas”, como quer que sejam definidos, que competem com maior (ou menor) intensidade do que seus fornecedores e clientes “não capitalistas”, a lucratividade baixa (ou sobe) e o domínio do capital sobre os recursos diminui (ou aumenta), independentemente de haver uma tendência global de subida ou de queda dos preços.

Tampouco a logística de preços e os ciclos de Kondratieff parecem ser fenômenos especificamente capitalistas. É interessante notar que, na síntese de Joshua Goldstein sobre as constatações empíricas e as justificações teóricas dos estudos das ondas longas, a noção de “capitalismo” não desempenha papel algum. Ele verifica estatisticamente que as ondas longas dos preços e da produção são basicamente “explicadas” pela severidade do que ele chama de “guerras das grandes potências”. Quanto ao capitalismo, a questão de sua emergência e expansão situa-se inteiramente fora do âmbito de sua investigação (Goldstein, 1988, p. 258-74, 286).

A questão da relação entre a ascensão do capitalismo e as oscilações dos preços a longo prazo tem perturbado os estudos do sistema mundial desde sempre. Nicole Bousquet (1979, p. 503) considerou “embaraçoso” que a logística de preços tenha antecedido em muito o ano de 1500. Pela mesma razão, Albert Bergesen (1983, p. 78) perguntou a si mesmo se a logística de preços “representa a dinâmica do feudalismo ou do capitalismo, ou ambas”. Até a China Imperial pa-

rece haver experimentado ciclos do mesmo tipo dos da Europa (Hartwell, 1982; Skinner, 1985). E, mais inquietante do que tudo, Barry Gills e André Gunder Frank (1992, p. 621-2) sustentaram que “os ciclos rítmicos e as tendências seculares fundamentais do sistema mundial devem ser reconhecidos como existentes há uns 5 mil anos, em vez dos quinhentos que têm sido convencionados nas abordagens do sistema mundial e das ondas longas”.

Em suma, a ligação entre os ciclos seculares de Braudel e a acumulação *capitalista* de capital não tem um claro fundamento lógico ou histórico. A idéia dos ciclos sistêmicos de acumulação, ao contrário, deriva diretamente da idéia braudeliana do capitalismo como a camada superior “não especializada” da hierarquia do mundo do comércio. Nessa camada superior é que se fazem os “lucros em larga escala”. Nela, os lucros não são grandes apenas porque a camada capitalista “monopoliza” as atividades econômicas mais lucrativas; mais importante ainda é o fato de que a camada capitalista tem a flexibilidade necessária para deslocar continuamente seus investimentos das atividades econômicas que estejam enfrentando uma redução dos lucros para as que não se encontrem nessa situação (Braudel, 1982, p. 22, 231, 428-30).

Tal como na fórmula *geral* de Marx sobre o capital (DMD'), aquilo que, na definição braudeliana do capitalismo, faz com que um agente ou uma camada social sejam capitalistas não é sua predisposição a investir num dado produto (p. ex., a força de trabalho) ou esfera de atividade (p. ex., a indústria). Um agente é capitalista em virtude do fato de seu dinheiro ser sistemática e persistentemente dotado da “capacidade de multiplicar-se” (expressão de Marx), seja qual for a natureza das mercadorias e atividades específicas que constituem, num dado momento, o meio contingente. A noção de ciclos sistêmicos de acumulação, que deduzimos da observação histórica braudeliana das expansões financeiras reiteradas, é uma decorrência lógica dessa relação estritamente instrumental do capitalismo com o mundo do comércio e da produção, e vem enfatizá-la. Ou seja, as expansões financeiras são tomadas como sintomáticas de uma situação em que o investimento da moeda na expansão do comércio e da produção não mais atende, com tanta eficiência quanto as negociações puramente financeiras, ao objetivo de aumentar o fluxo monetário que vai para a camada capitalista. Nessa situação, o capital investido no comércio e na produção tende a retornar a sua forma monetária e a se acumular mais diretamente, como na fórmula marxista abreviada (DD').

Os ciclos sistêmicos de acumulação, ao contrário da logística de preços e dos ciclos de Kondratieff, são, portanto, fenômenos intrinsecamente capitalistas. Apontam para uma continuidade fundamental nos processos mundiais de acumulação de capital nos tempos modernos. Mas também constituem rupturas fundamentais nas estratégias e estruturas que moldaram esses processos ao longo dos séculos. Tal como algumas conceituações dos ciclos de Kondratieff —

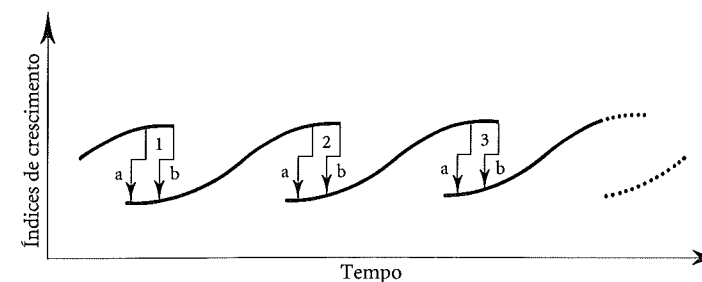


Figura 1. O modelo de metamorfose de Mensch. (Fonte: Mensch, 1979, p. 73)

como as de Gerhard Mensch (1979), David Gordon (1980) e Carlota Perez (1983) —, nossos ciclos destacam a alternância de fases de mudanças contínuas e fases de mudanças descontínuas.

Assim, nossa seqüência de ciclos sistêmicos parcialmente superpostos têm uma estreita semelhança formal com o “modelo de metamorfose” do desenvolvimento socioeconômico de Mensch. Este autor (1979, p. 73) abandona “a idéia de que a economia se desenvolveu em ondas, defendendo a teoria de que ela evoluiu por uma série de impulsos inovadores intermitentes, que assumem a forma de ciclos sucessivos em forma de S” (figura 1). O modelo menschiano retrata fases de crescimento estável num rumo bem definido, alternando-se com fases de crise, reestruturação e turbulência, que acabam recriando as condições do crescimento estável.

O modelo de Mensch refere-se primordialmente ao crescimento e às inovações em determinadas indústrias ou em determinadas economias nacionais e, como tal, não tem uma importância imediata para nossa investigação. Não obstante, a idéia de ciclos compostos de fases de mudanças contínuas, que seguem uma via única, alternando-se com fases de mudanças descontínuas, que vão de uma via para outra, está implícita em nossa seqüência de ciclos sistêmicos de acumulação. A diferença é que, em nosso modelo, o que se “desenvolve” não é uma determinada indústria ou economia nacional, mas a economia mundial capitalista como um todo, ao longo de toda a sua existência. Assim, mostraremos que as fases DM, de expansão material, consistem em fases de mudanças contínuas, durante as quais a economia capitalista mundial cresce por uma única via de desenvolvimento. E veremos que as fases MD', de expansão financeira, consistem em fases de mudanças descontínuas, durante as quais o crescimento pela via estabelecida já atingiu ou está atingindo seus limites e a economia capitalista mundial “se desloca”, através de reestruturações e reorganizações radicais, para outra via.

Historicamente, o crescimento por uma única via de desenvolvimento e as guinadas de uma via para outra não têm sido um simples resultado inintencional dos inúmeros atos autonomamente praticados, numa dada época, pelos indivíduos e pelas múltiplas comunidades em que se divide a economia mundial.



As expansões e reestruturações da economia capitalista mundial têm ocorrido, antes, sob a liderança de determinadas comunidades e blocos de agentes governamentais e empresariais, singularmente bem-posicionados para tirar proveito das conseqüências não pretendidas dos atos de outros agentes. O que entendemos por regime de acumulação em escala mundial são as estratégias e estruturas mediante as quais esses agentes preponderantes promovem, organizam e regulam a expansão ou a reestruturação da economia capitalista mundial. O principal objetivo do conceito de ciclos sistêmicos é descrever e elucidar a formação, consolidação e desintegração dos sucessivos regimes pelos quais a economia capitalista mundial se expandiu, desde seu embrião subsistêmico do fim da Idade Média até sua dimensão global da atualidade.

Toda esta construção apóia-se na visão braudeliana, nada convencional, da existência de uma relação ligando a criação e a reprodução ampliada do capitalismo histórico, como sistema mundial, aos processos de formação de Estados, de um lado, e de formação de mercados, de outro. A visão convencional das ciências sociais, do discurso político e dos meios de comunicação de massa é que capitalismo e economia de mercado são mais ou menos a mesma coisa, e que o poder do Estado é oposto a ambos. Braudel, ao contrário, encara a emergência e a expansão do capitalismo como absolutamente dependentes do poder estatal, constituindo-se esse sistema na antítese da economia de mercado (cf. Wallerstein, 1991, cap. 14-15).

Mais especificamente, Braudel concebeu o capitalismo como a camada superior de uma estrutura em três patamares, na qual, “como em todas as hierarquias, as [camadas] superiores não poderiam existir sem os estágios inferiores de que dependem”. A camada mais inferior — e, até muito recentemente, a mais ampla — é a de uma economia extremamente elementar e basicamente auto-suficiente. Na falta de expressão melhor, ele denominou essa camada de *vida material*, “a camada da não-economia, o solo em que o capitalismo crava suas raízes, mas no qual nunca consegue realmente penetrar” (Braudel, 1982, p. 21-2, 229):

Acima [dessa camada mais baixa] vem o campo favorecido da *economia de mercado*, com suas muitas comunicações horizontais entre os diferentes mercados: aqui, uma certa medida de coordenação automática costuma ligar a oferta, a demanda e os preços. Depois, ao longo dessa camada, ou melhor, acima dela, vem a zona do *antimercado*, onde circulam os grandes predadores e vigora a lei da selva. Este — hoje como no passado, antes e depois da revolução industrial — é o verdadeiro lar do *capitalismo*. (Braudel, 1982, p. 229-30, grifos nossos)

Uma economia *mundial* de mercado, no sentido de muitas comunicações horizontais entre os diferentes mercados, emergiu das profundezas da camada fundamental de vida material muito antes que o capitalismo-como-sistema-mundial se elevasse acima da camada da economia de mercado. Como mostrou

Janet Abu-Lughod (1989), um sistema frouxo — mas, ainda assim, claramente reconhecível — de comunicações horizontais entre os principais mercados da Eurásia e da África já estava instaurado no século XIII. E, por tudo o que sabemos, é bem possível que Gills e Frank estejam certos em sua afirmação de que esse sistema de comunicações horizontais realmente emergiu vários milênios antes.

Como quer que seja, a questão que concerne diretamente a nossa pesquisa não é quando e como uma economia mundial de mercado ergueu-se acima das estruturas primordiais da vida cotidiana, mas quando e como o capitalismo ergueu-se acima das estruturas da economia mundial de mercado preexistente e, com o correr do tempo, adquiriu seu poder de moldar de maneira nova os mercados e as vidas do mundo inteiro. Como assinalou Braudel (1984, p. 92), a metamorfose da Europa no “monstruoso modelador da história mundial” em que ela se transformou depois de 1500 não foi uma simples transição. Foi, antes, “uma série de etapas e transições, datando a primeira delas de muito antes do que se costuma conhecer como ‘o’ Renascimento do fim do século XV”.

O momento mais decisivo dessa série de transições não foi a proliferação de elementos ligados à iniciativa capitalista na Europa. Elementos desse tipo haviam aparecido em todo o sistema de comércio eurasiático e de modo algum eram peculiares ao Ocidente:

Em toda parte, do Egito ao Japão, encontramos autênticos capitalistas, atacadistas, gente que vivia da renda do comércio, e seus milhares de ajudantes — os agentes comerciais, corretores, cambistas e banqueiros. Qualquer desses grupos de mercadores seria comparável a seus equivalentes ocidentais no que diz respeito a técnicas, possibilidades ou formas de caução para as trocas. Dentro e fora da Índia, os mercadores de Tamil, Bengala e Gujerat formavam sociedades unidas por vínculos estreitos, com os negócios e contratos passando de um grupo para outro, em movimento, tal como aconteceria, na Europa, dos florentinos para os lucaneses, os genoveses, os alemães do sul ou os ingleses. Houve até, nos tempos medievais, reis mercadores no Cairo, em Aden e nos portos do golfo Pérsico. (Braudel, 1984, p. 486)

Em parte alguma, com exceção da Europa, esses componentes do capitalismo fundiram-se na poderosa mescla que impeliu as nações européias à conquista territorial do mundo e à formação de uma economia mundial capitalista poderosíssima e verdadeiramente global. Por essa perspectiva, a transição realmente importante, que precisa ser elucidada, não é a do feudalismo para o capitalismo, mas a do poder capitalista disperso para um poder concentrado. E o aspecto mais importante dessa transição é a fusão singular do Estado com o capital, que em parte alguma se realizou de maneira mais favorável ao capitalismo do que na Europa:

O capitalismo só triunfa quando se identifica com o Estado, *quando é o Estado*. Em sua primeira grande fase, a das cidades-Estados italianas de Veneza, Gênova-

va e Florença, o poder estava nas mãos da elite endinheirada. Na Holanda do século XVII, a aristocracia dos Regentes governou em benefício dos negociantes, mercadores e emprestadores de dinheiro, e até de acordo com suas diretrizes. Do mesmo modo, na Inglaterra, a Revolução Gloriosa de 1688 marcou uma ascensão dos negócios semelhante à da Holanda. (Braudel, 1977, p. 64-5, grifos nossos)

O anverso desse processo foi a competição interestatal pelo capital circulante. Como assinalou Max Weber em sua *Wirtschaftsgeschichte*,\* tanto na Antigüidade quanto no fim da Idade Média as cidades européias foram as sementeiras do “capitalismo político”. Em ambos os períodos, a autonomia dessas cidades sofreu uma erosão progressiva em decorrência de estruturas políticas mais amplas. Não obstante, enquanto na Antigüidade essa perda de autonomia representou o fim do capitalismo político, no início dos tempos modernos ela significou a expansão do capitalismo para um novo tipo de sistema mundial:

Na Antigüidade, a liberdade das cidades foi eliminada por um imperialismo mundial burocraticamente organizado, dentro do qual já não havia lugar para o capitalismo político. (...) [Em] contraste com a Antigüidade, [as cidades, na era moderna,] ficaram sob o poder de Estados nacionais concorrentes, numa situação de luta perpétua pelo poder, na paz ou na guerra. Essa luta competitiva criou as mais amplas oportunidades para o moderno capitalismo ocidental. *Os estados, separadamente, tiveram que competir pelo capital circulante, que lhes ditou as condições mediante as quais poderia auxiliá-los a ter poder.* (...) Portanto, foi o Estado nacional bem delimitado que proporcionou ao capitalismo sua oportunidade de desenvolvimento — e, enquanto o Estado nacional não ceder lugar a um império mundial, o capitalismo também persistirá. (Weber, 1961, p. 247-9, grifos nossos)

Ao frisar esse mesmo ponto em *Wirtschaft und Gesellschaft*,\*\* Weber (1978, p. 353-4) sugeriu ainda que essa competição pelo capital circulante, entre “estruturas grandes, aproximadamente equivalentes e puramente políticas”, resultou

na memorável aliança entre os Estados em ascensão e as forças capitalistas, disputadas e privilegiadas, que foi um fator fundamental para a criação do capitalismo moderno. (...) Nem o comércio nem as políticas monetárias dos Estados modernos (...) podem ser compreendidos sem essa singular competição e “equilíbrio” políticos entre os Estados europeus durante os últimos quinhentos anos.

Nossa análise irá reforçar essas observações, mostrando que a concorrência interestatal foi um componente crucial de toda e qualquer fase de expansão financeira, bem como um fator de vulto na formação dos blocos de organizações

\* Edição brasileira, *História geral da economia*, Editora Mestre Jou, São Paulo, 1968.

\*\* Edição brasileira, *Economia e sociedade*, Editora Universidade de Brasília, 1991.

governamentais e empresariais que conduziram a economia capitalista mundial por suas sucessivas fases de expansão material. Mas, numa restrição parcial à tese de Weber, nossa análise também mostrará que a *concentração* do poder nas mãos de determinados blocos de órgãos governamentais e empresariais foi tão essencial para as reiteradas expansões *materiais* da economia mundial capitalista quanto a concorrência entre estruturas políticas “aproximadamente equivalentes”. Como regra geral, as grandes expansões materiais só ocorreram quando um novo bloco dominante acumulou poder mundial suficiente para ficar em condições não apenas de contornar a competição interestatal, ou erguer-se acima dela, mas também de mantê-la sob controle, garantindo um mínimo de cooperação entre os Estados. O que impulsionou a prodigiosa expansão da economia mundial capitalista nos últimos quinhentos anos, em outras palavras, não foi a concorrência entre Estados como tal, mas essa concorrência aliada a uma concentração cada vez maior do poder capitalista no sistema mundial como um todo.

A idéia de uma concentração cada vez maior do poder capitalista no moderno sistema mundial está implícita num padrão assinalado por Karl Marx em *O Capital*. Ao estudar o impulso que esteve na origem da expansão do capitalismo moderno, Marx, assim como Weber, atribuiu grande importância ao papel desempenhado pelo sistema de endividamento nacional, do qual Gênova e Veneza foram pioneiras no fim da Idade Média:

O endividamento nacional, isto é, a alienação do Estado — seja ele despótico, constitucional ou republicano — imprimiu sua marca na era capitalista. (...) Como pelo toque de uma vara de condão, [a dívida pública] confere ao dinheiro estéril capacidade de multiplicar-se e, com isso, transforma-o em capital, sem a necessidade de que ele se exponha aos problemas e riscos inseparáveis de seu emprego na indústria ou até na usura. Os credores do Estado, na verdade, não dão coisa alguma, pois a soma emprestada é transformada em títulos públicos, fáceis de negociar, que podem continuar funcionando em suas mãos tal como o faria o dinheiro sonante. (Marx, 1959, p. 754-5)

Tendo concentrado sua atenção nos aspectos domésticos da acumulação de capital, Marx não destacou a importância, sempre reiterada, das dívidas nacionais no contexto de um sistema de Estados que, lutando pelo poder, disputam entre si a ajuda dos capitalistas. Para Marx, a alienação dos ativos e das receitas futuras das nações foi apenas um aspecto da “acumulação primitiva” — a “acumulação prévia” de Adam Smith, “uma acumulação que não resulta do modo de produção capitalista, mas é seu ponto de partida” (Marx, 1959, p. 713). No entanto, Marx reconheceu a importância permanente das dívidas nacionais, não como a expressão da competição interestatal, mas como um meio de cooperação intercapitalista “invisível”, que “iniciou” repetidas vezes a acumulação de capital no espaço-tempo da economia mundial capitalista, desde seu início até os dias do próprio Marx:

Com a dívida nacional surgiu um sistema de crédito internacional, que amiúde oculta uma das fontes da acumulação primitiva deste ou daquele povo. Assim, as vilanias do sistema veneziano de ladroagem formaram uma das bases secretas da riqueza da Holanda, a quem Veneza, em sua decadência, emprestara grandes somas em dinheiro. O mesmo se deu entre a Holanda e a Inglaterra. No início do século XVIII, (...) a Holanda deixara de ser a nação preponderante no comércio e na indústria. O empréstimo de imensas somas de capital, especialmente para sua grande rival, a Inglaterra, [tornou-se] então um de seus principais ramos de negócios. [E o] mesmo vem acontecendo hoje entre a Inglaterra e os Estados Unidos. (Marx, 1959, p. 755-6)

Marx, todavia, não reparou que a seqüência de nações capitalistas dominantes, esboçada nessa passagem, era formada por unidades dotadas de dimensões, recursos e poderio mundial sempre crescentes. Todos esses quatro Estados — Veneza, as Províncias Unidas [Holanda], o Reino Unido e os Estados Unidos — foram grandes potências das sucessivas épocas durante as quais seus grupos dominantes desempenharam, ao mesmo tempo, o papel de líderes dos processos de formação do Estado e de acumulação de capital. Vistos em seqüência, entretanto, esses quatro Estados parecem ter sido grandes potências em ordenamentos muito diferentes e cumulativos. Como detalharemos no decorrer deste estudo, os domínios metropolitanos de cada Estado citado nessa seqüência abarcaram um território mais vasto e uma maior variedade de recursos que os de seu predecessor. E, o que é mais importante, à medida que a seqüência progrediu, aumentaram a escala e o alcance das redes de poder e acumulação que permitiram aos Estados em questão reorganizar-se e controlar o sistema mundial em que operavam.

Assim, vê-se que a expansão do poder capitalista nos últimos quinhentos anos esteve associada não apenas à competição interestatal pelo capital circulante, como enfatizou Weber, mas também à formação de estruturas políticas dotadas de capacidades organizacionais cada vez mais amplas e complexas para controlar o meio social e político em que se realizava a acumulação de capital em escala mundial. Nos últimos quinhentos anos, essas duas condições fundamentais da expansão capitalista foram continuamente recriadas em paralelo. Todas as vezes que os processos de acumulação de capital em escala mundial, tal como instituídos numa dada época, atingiram seus limites, seguiram-se longos períodos de luta interestatal, durante os quais o Estado que controlava ou passou a controlar as fontes mais abundantes de excedentes de capital tendeu também a adquirir a capacidade organizacional necessária para promover, organizar e regular uma nova fase de expansão capitalista, de escala e alcance maiores do que a anterior.

Em geral, a conquista dessas aptidões organizacionais resultou muito mais de vantagens de posicionamento, na configuração espacial cambiante da economia capitalista mundial, do que da inovação em si. Braudel (1977, p. 66-7) chegou a dizer que a inovação não desempenhou papel algum nas sucessivas mudanças

espaciais que alteraram os centros dos processos sistêmicos de acumulação: “Amsterdã copiou Veneza, tal como Londres viria posteriormente a copiar Amsterdã e como Nova York, um dia, copiaria Londres.” Como veremos, esse processo de imitação foi muito mais complexo do que está indicado na simples seqüência aqui esboçada. Veremos que cada mudança esteve associada a uma verdadeira “revolução organizacional” nas estratégias e estruturas do agente preponderante da expansão capitalista. Não obstante, a afirmação de Braudel de que a mudança refletiu “a vitória de uma nova região sobre uma antiga”, combinada com “uma vasta mudança de escala”, será mantida.

Os centros em declínio tentavam apropriar-se de uma parte dos enormes excedentes acumulados nos novos centros, em ascensão, enviando capital para estes, tal como Marx observou. Fluxos desse tipo caracterizaram todas as expansões financeiras do passado. Mas a expansão financeira atual desvia-se desse padrão.

Como iremos documentar no Epílogo, a expansão atual assistiu a um crescimento explosivo do Japão e de outros países menores do leste asiático, que se transformaram num novo centro dos processos mundiais de acumulação de capital. No entanto, houve poucas provas, na década de 1980, de um grande fluxo de capital do centro em declínio para esse centro emergente. Ao contrário. Depois de citarem a passagem em que Marx descreve o apoio “secreto” dado pelos líderes decadentes dos processos de acumulação de capital a seus sucessores, Joel Kotkin e Yoriko Kishimoto (1988, p. 123) assinalaram: “Numa espantosa inversão da frase de Marx, os Estados Unidos não estão seguindo o padrão de outros impérios exportadores de capital (Veneza, Holanda e Grã-Bretanha), mas estão agora atraindo uma nova onda de investimentos do exterior.” Na opinião dos autores, essa inversão se deve primordialmente à atração exercida sobre o capital estrangeiro pela relativa falta de controle dos norte-americanos sobre as atividades empresariais estrangeiras, pela população crescente dos Estados Unidos, pelas dimensões físicas do país, por seus vastos recursos e por sua “condição de potência continental mais rica e mais desenvolvida do mundo”. Dando um apoio parcial a essa afirmação, eles relatam a opinião de Hiroshi Takeuchi, principal economista de um banco japonês e um “conhecido nacionalista econômico”, para quem os Estados Unidos têm escala e recursos que o Japão jamais possuirá. Como resultado, os excedentes japoneses fluíram para os Estados Unidos, exatamente como tinham feito os excedentes britânicos no fim do século XIX. “O papel japonês consistirá em auxiliar os Estados Unidos, exportando nosso dinheiro para reconstruir a economia de vocês. Essa é a prova de que nossa economia é fundamentalmente fraca. O dinheiro vai para a América porque vocês são fundamentalmente fortes” (citado em Kotkin e Kishimoto, 1988, p. 122-3).

A opinião de Takeuchi sobre o poderio japonês em relação ao dos Estados Unidos é essencialmente idêntica à expressada por Samuel Huntington num seminário sobre o Japão, realizado em Harvard em 1979. Como narra Bruce

Cumings (1987, p. 64), quando Ezra Vogel abriu o seminário, dizendo que “fico realmente muito inquieto quando reflito sobre as conseqüências da ascensão do poderio japonês”, a resposta de Huntington foi que, na verdade, o Japão era “um país extraordinariamente fraco”. Suas deficiências mais fundamentais eram “energia, alimentos e segurança militar”.

Essa avaliação baseia-se na visão convencional de que o poder interestatal consiste primordialmente nas dimensões relativas, na auto-suficiência e nas forças militares. Tal visão desconsidera totalmente o fato de que a “tecnologia de poder” do capitalismo — para tomarmos uma expressão de Michael Mann (1986) — tem sido muito diferente da do territorialismo. Como frisou Weber nos trechos citados acima, e como nossa investigação irá consubstanciar, a competição pelo capital circulante entre estruturas políticas de grande porte, mas aproximadamente equivalentes, tem sido o fator mais essencial e duradouro na ascensão e expansão do poder capitalista na era moderna. A menos que levemos em conta os efeitos dessa competição sobre o poder das nações concorrentes e sobre o poder das organizações estatais e não estatais que as auxiliam economicamente nessa luta, nossas avaliações das relações de força do sistema mundial estarão fadadas a ser fundamentalmente falhas. A capacidade de algumas cidades-Estados italianas, ao longo de vários séculos, de se manterem militarmente avançadas e de exercerem influência política nas grandes potências territoriais da Europa do fim da era medieval e início da era moderna seria tão incompreensível quanto o súbito colapso e desintegração, no fim da década de 1980 e início da de 1990, da maior, mais autônoma e segunda maior potência militar de nossa época, a União Soviética.

Não foi por acidente que a aparente inversão da frase de Marx, assinalada por Kotkin e Kishimoto, ocorreu em meio a uma súbita escalada da corrida armamentista e da luta político-ideológica entre os Estados Unidos e a União Soviética — a “segunda Guerra Fria” de Fred Halliday (1986). Também não foi por acaso que a expansão financeira das décadas de 1970 e 1980 atingiu seu momento de maior esplendor exatamente na época dessa escalada. Parafraseando Marx, foi nessa época que a “alienação” do Estado norte-americano prosseguiu com mais rapidez do que nunca; e, parafraseando Weber, foi nessa época que a competição pelo capital circulante entre as duas maiores estruturas políticas do mundo criou uma nova e extraordinária oportunidade de auto-expansão para o capitalismo.

O fluxo de capital do Japão para os Estados Unidos, no começo da década de 1980, deve ser visto nesse contexto. Considerações políticas inspiradas pela dependência e subordinação do Japão ao poder dos Estados Unidos decerto desempenharam um papel crucial na promoção do auxílio do capital japonês aos Estados Unidos na escalada da luta pelo poder, como Takeuchi parece deixar implícito. No entanto, como mostraram os acontecimentos posteriores, as considerações políticas foram inseparáveis das considerações de lucro.

Sob esse aspecto, o fluxo de capital do Japão para os Estados Unidos não foi tão anômalo quanto julgaram Kotkin e Kishimoto. Foi um tanto análogo à assistência financeira que a potência capitalista ascendente (os Estados Unidos) deu à potência capitalista decadente (o Reino Unido) nas duas guerras mundiais. Os confrontos entre Inglaterra e Alemanha, ao contrário do confronto entre Estados Unidos e União Soviética na década de 1980, foram “quentes”, em vez de “frios”. Mas as exigências financeiras de ambos e os lucros esperáveis do “apoio” ao vencedor, ainda assim, foram comparáveis.

A principal diferença entre a assistência financeira norte-americana à Grã-Bretanha nas duas guerras mundiais e a assistência financeira japonesa aos Estados Unidos na “segunda Guerra Fria” está nos resultados. Enquanto os Estados Unidos colheram imensos benefícios, o Japão não o fez. Como veremos no capítulo 4, as duas guerras mundiais e suas conseqüências foram momentos decisivos na redistribuição dos bens da Grã-Bretanha para os Estados Unidos, apressando o deslocamento da liderança dos processos sistêmicos de acumulação de capital. Durante e depois da “segunda Guerra Fria”, ao contrário, não houve redistribuição equiparável. Na verdade, o Japão provavelmente nunca recuperou seu dinheiro.

As maiores perdas foram conseqüência da queda do valor do dólar norte-americano depois de 1985. O dinheiro tomado de empréstimo em dólares supervalorizados foi pago, com os respectivos juros, em dólares subvalorizados. As perdas impostas ao capital japonês pela desvalorização foram de tal monta que o empresariado e o governo do Japão retiraram seu apoio financeiro, antes incondicional, ao governo dos Estados Unidos. Em meados de 1987, os investidores privados japoneses inverteram seu movimento de exportação de capital para os Estados Unidos, pela primeira vez desde o início da década de 1980. E, depois do craque da bolsa em outubro de 1987, o ministro das Finanças japonês nada fez para estimular os intermediários financeiros a apoiarem o importante leilão da dívida pública norte-americana, realizado em novembro seguinte (Helleiner, 1992, p. 434).

As dificuldades enfrentadas pelo Japão para exercer seu crescente domínio sobre o capital excedente, a fim de redistribuir ativos do controle norte-americano para o japonês, não foram um simples resultado do poder, historicamente sem precedentes, da atuação conjunta dos órgãos públicos e privados dos Estados Unidos na manipulação da procura e da oferta, das taxas de juros e das taxas de câmbio nos mercados financeiros mundiais. A aquisição de bens materiais nos Estados Unidos teve suas próprias dificuldades. No que concerne ao capital japonês, a potência continental mais rica e desenvolvida do mundo revelou não ser tão desprovida de controle sobre os negócios externos quanto supuseram Kotkin e Kishimoto.

Esse “controle” tem sido mais informal do que formal, mas nem por isso é menos real. Houve barreiras culturais, do tipo que encontrou sua melhor síntese

na reação histórica desencadeada na e pela mídia norte-americana quando o capital japonês comprou o Rockefeller Center, na cidade de Nova York. Como as compras japonesas de propriedades nos Estados Unidos eram pouco importantes em comparação com as européias, canadenses e australianas, essa reação transmitiu a compradores e vendedores a mensagem de que o dinheiro japonês não tinha exatamente o mesmo “direito” de adquirir bens norte-americanos que o dinheiro de estrangeiros de origem européia.

Se os meios de comunicação de massa foram os principais protagonistas na construção de barreiras culturais à transferência de ativos norte-americanos para o capital japonês, o governo dos Estados Unidos desempenhou seu papel na construção de barreiras políticas. Ele acolheu de bom grado o dinheiro japonês para financiar seu déficit e sua dívida públicos e para montar instalações de produção que criassem empregos nos Estados Unidos e reduzissem o déficit do balanço de pagamentos norte-americano. Mas desestimulou vivamente a compra, por esse mesmo dinheiro, de empresas lucrativas estrategicamente sensíveis. Assim, em março de 1987, os protestos do secretário da Defesa, Caspar Weinberger, e do secretário do Comércio, Malcolm Baldrige, convenceram a Fujitsu de que seria prudente recuar de sua tentativa de assumir o controle da Fairchild Semiconductor Corporation. No entanto, como comentou Stephen Krasner (1988, p. 29), “a Fairchild era de propriedade da companhia francesa Schlumberger, de modo que não se tratava simplesmente de uma questão de propriedade estrangeira”.

O que as barreiras culturais e políticas não conseguiram deter, as barreiras à entrada de capital, embutidas na própria estrutura do capitalismo norte-americano, conseguiram. As complexidades da vida das corporações dos Estados Unidos revelaram-se barreiras mais insuperáveis à entrada do dinheiro japonês do que a hostilidade cultural e a desconfiança política. As maiores aquisições japonesas já ocorridas nos Estados Unidos — a compra da Columbia Pictures pela Sony, em 1989, e a da MCA pela Matsushita, no ano seguinte — fracassaram completamente em seus objetivos. Quando foi fechado o negócio com a Sony, a mídia teve uma reação exagerada, e a capa da *Newsweek* falou numa “invasão” japonesa de Hollywood. No entanto, como escreveu Bill Emmott no *New York Times* (26 de novembro de 1993),

(...) passaram-se menos de dois anos para que ficasse claro que o pânico e a hipérbole tinham provocado uma percepção equivocada. (...) [A] “invasão” japonesa das empresas norte-americanas não foi nada disso. Até as melhores companhias japonesas cometeram erros espetaculares e dispendiosos, e não assumiram o controle nem sequer das firmas que adquiriram, muito menos da cultura e da tecnologia. (ver também Emmott, 1993)

Em síntese, a verdadeira anomalia das relações nipo-americanas durante a atual expansão financeira não está no fato de o capital japonês haver fluído para os

Estados Unidos no início da década de 1980, mas no de o capital japonês ter-se beneficiado tão pouco da assistência econômica prestada aos Estados Unidos na escalada final da Guerra Fria contra a antiga União Soviética. Será essa anomalia o sintoma de uma mudança fundamental nos mecanismos da competição interestatal pelo capital circulante que impulsionaram e sustentaram a expansão do poder capitalista nos últimos seiscentos anos?

Esses mecanismos têm um claro limite intrínseco. O poder capitalista no sistema mundial não pode expandir-se indefinidamente sem minar a concorrência interestatal pelo capital circulante em que se apóia tal expansão. Mais cedo ou mais tarde, chega-se a um ponto em que as alianças entre os poderes do Estado e do capital, firmadas em resposta a essa concorrência, tornam-se tão impressionantes que eliminam a própria competição e, por conseguinte, a possibilidade de emergência de novas potências capitalistas de ordem superior. Será que as dificuldades enfrentadas pelas estruturas emergentes do capitalismo japonês, para tirar proveito da competição interestatal pelo capital circulante, são um sintoma de que esse ponto foi ou está prestes a ser atingido? Ou, reformulando a pergunta, será que as estruturas do capitalismo norte-americano constituem o limite máximo do processo de seis séculos através do qual o poder capitalista atingiu sua escala e alcance atuais, que parecem tudo abranger?

Na busca de respostas plausíveis a essas perguntas, a visão complementar de Weber e de Marx sobre o papel das altas finanças na era moderna deve ser suplementada pelo que Adam Smith percebeu no processo de formação do mercado mundial. Como fez Marx depois dele, Smith viu nos “descobrimientos” europeus da América e de uma passagem para as Índias Orientais, através do cabo da Boa Esperança, um momento decisivo na história mundial. No entanto, foi muito menos otimista do que Marx quanto aos benefícios últimos desses acontecimentos para a humanidade:

Suas conseqüências já foram enormes; mas, no curto período de dois a três séculos transcorrido desde que se fizeram esses descobrimientos, é impossível que se tenha visto toda a extensão dessas conseqüências. Que benefícios ou infortúnios podem doravante resultar desses acontecimentos para a humanidade, nenhum saber humano é capaz de prever. Por unirem, em certa medida, as partes mais distantes do mundo, por lhes permitirem satisfazer suas necessidades recíprocas, aumentar seu deleite umas com as outras e estimular mutuamente suas indústrias, sua tendência geral parece ser benéfica. Entretanto, para os nativos das Índias Orientais e Ocidentais, todos os benefícios comerciais que poderiam resultar desses acontecimentos naufragaram e se perderam em pavorosos sofrimentos. Esses sofrimentos, contudo, mais parecem ter provindo de um acidente do que de qualquer coisa que estivesse na própria natureza desses acontecimentos em si. Na época específica em que se fizeram essas descobertas, a *superioridade de força* era tão grande, favorecendo os europeus, que lhes facultou praticar com impunidade toda sorte de



injustiças nesses países remotos. Doravante, talvez os nativos desses países possam fortalecer-se, ou os da Europa se enfraquecer, e talvez os habitantes de todas as diferentes regiões do mundo possam chegar à igualdade de coragem e força que, por inspirar um temor mútuo, é a única coisa capaz de intimidar a injustiça dos países independentes, levando-os a ter um pouco de respeito pelos direitos uns dos outros. Mas nada parece mais tendente a estabelecer essa igualdade de forças do que a mútua transmissão de conhecimentos e de toda sorte de aperfeiçoamentos que o amplo comércio de todos os países entre si, naturalmente, ou melhor, necessariamente, traz em seu bojo. (Smith, 1961, v. II, p. 141, grifo nosso)

O processo esquematizado nesse trecho exibe algumas notáveis semelhanças com a visão braudeliana da formação de uma economia mundial capitalista: as venturas do Ocidente conquistador e as desventuras do não-Ocidente conquistado como efeitos conjuntos de um processo histórico singular; o longo horizonte temporal necessário para descrever e avaliar as conseqüências desse processo; e, o que é mais importante para nosso objetivo atual, a centralidade da “força” na determinação da forma como se distribuem custos e benefícios entre os participantes da economia de mercado.

Smith, é claro, não usou o termo “capitalismo”, que só foi introduzido no vocabulário das ciências sociais no século XX. Contudo, sua avaliação de que a “superioridade de força” foi o mais importante fator a permitir que o Ocidente conquistador se apropriasse da maioria dos benefícios — e impusesse ao não-Ocidente conquistado a maioria dos custos — da economia de mercado ampliada que se estabeleceu em decorrência dos chamados “descobrimientos” aponta no mesmo sentido da avaliação braudeliana de que a fusão entre o Estado e o capital foi o ingrediente vital da emergência de uma camada claramente capitalista por sobre a camada da economia de mercado e em antítese a ela. Como veremos no capítulo 3, no esquema de Smith só é possível manter os lucros em larga escala, por um prazo indefinido, através de práticas restritivas escoradas no poder estatal, que cerceiam e rompem o funcionamento “natural” da economia de mercado. Nesse esquema, como no de Braudel, a camada superior de comerciantes e fabricantes, “que comumente emprega os maiores capitais e que, por sua riqueza, atrai para si a maior parcela de consideração pública” (Smith, 1961, v. I, p. 278), é o verdadeiro “antimercado”, o *contre-marché* de Braudel.

Todavia, as concepções de Braudel e de Smith sobre a relação entre a economia de mercado e sua antítese capitalista diferem num aspecto importante. Para Braudel, essa relação é fundamentalmente estática. Ele não percebe nem prevê nenhuma síntese emergindo da luta entre a “tese” e a “antítese”. Smith, ao contrário, vê essa síntese emergindo da redução da desigualdade de forças, sob o impacto do próprio processo de formação do mercado mundial. Como indica a última frase do trecho citado, Smith achava que a ampliação e o aprofundamen-

to das trocas na economia mundial de mercado agiria como um igualador irrefreável das relações de força entre o Ocidente e o não-Ocidente.

Uma concepção mais dialética dos processos históricos não é, necessariamente, mais exata do que uma visão menos dialética. Como se constatou, a desigualdade de forças entre o Ocidente e o não-Ocidente mais fez aumentar do que diminuir durante mais de 150 anos depois que Smith formulou a tese do impacto corrosivo dos processos de formação do mercado mundial sobre a superioridade de força do Ocidente. A formação do mercado mundial e a conquista militar do não-Ocidente avançaram *pari passu*. Na década de 1930, só o Japão havia escapado integralmente às desventuras da conquista ocidental, exatamente porque se tornou, ele próprio, um membro honorário do Ocidente conquistador.

E então, durante e depois da Segunda Guerra Mundial, a roda girou. Em toda a Ásia e África, antigos poderes soberanos foram restabelecidos e muitos novos se criaram. Sem dúvida, a descolonização maciça foi acompanhada pelo estabelecimento do aparato mais extenso e potencialmente destrutivo de força ocidental que o mundo jamais vira. Como observou Krasner (1988, p. 21), a imensa rede de bases militares ultramarinas quase permanentes, instaurada pelos Estados Unidos durante e depois da Segunda Guerra Mundial, “não teve precedentes históricos; anteriormente, nenhuma nação havia baseado suas tropas no território soberano de outros países em números tão vastos e por um período tão longo de paz”. E, ainda assim, nos campos de batalha da Indochina, esse aparato militar de âmbito mundial revelou-se insuficiente para a tarefa de dobrar à sua vontade uma das nações mais pobres da Terra.

A exitosa resistência do povo vietnamita marcou o apogeu de um processo iniciado pela Revolução Russa de 1917, mediante o qual o Ocidente e o não-Ocidente foram reposicionados numa configuração tripartite, composta de Primeiro, Segundo e Terceiro Mundos. Enquanto o não-Ocidente histórico foi quase inteiramente agrupado no Terceiro Mundo, o Ocidente histórico cindiu-se em três componentes distintos. Os mais prósperos (a América do Norte, a Europa Ocidental e a Austrália), acrescidos do Japão, passaram a constituir o Primeiro Mundo. Um de seus componentes menos prósperos (a União Soviética e a Europa Oriental) passou a constituir o Segundo Mundo, e um outro (a América Latina) juntou-se ao não-Ocidente para compor o Terceiro Mundo. Desde o fim da Segunda Guerra Mundial até a Guerra do Vietnã, em parte como causa e em parte como efeito dessa cisão tripartite do Ocidente histórico, o não-Ocidente pareceu viver um processo de afirmação de seu próprio destino.

Escrevendo para o bicentenário da publicação de *A riqueza das nações*, e pouco depois de os Estados Unidos decidirem retirar-se do Vietnã, Paolo Sylos-Labini (1976, p. 230-2) especulou sobre a hipótese de que a visão de Smith estivesse prestes a se realizar. Ele se indagou se finalmente chegara o momento em que “os habitantes de todas as diferentes regiões do mundo [teriam atingi-

do] a igualdade de coragem e força que, por inspirar um temor mútuo, é a única coisa capaz de intimidar a injustiça dos países independentes, levando-os a ter um pouco de respeito pelos direitos uns dos outros". A conjuntura econômica também parecia indicar que era iminente uma certa equiparação das relações de força no sistema mundial como um todo. Era grande a demanda pelos recursos naturais dos países do Terceiro Mundo, bem como por sua mão-de-obra abundante e barata. Agentes dos banqueiros do Primeiro Mundo faziam fila nas ante-salas dos governos do Terceiro Mundo (e do Segundo), oferecendo a preços módicos o capital ultra-abundante que não conseguia encontrar investimentos lucrativos em seus países de origem. Os termos de intercâmbio voltaram-se claramente contra o Ocidente capitalista, e a defasagem da renda entre os países do Primeiro e do Terceiro Mundos parecia estar-se reduzindo.

Em seis anos, no entanto, havia ficado claro que era, no mínimo, prematura qualquer esperança (ou temor) de uma equiparação iminente das oportunidades de os povos do mundo se beneficiarem do processo continuado de formação do mercado mundial. A competição norte-americana pelo capital circulante nos mercados monetários mundiais, para financiar a "segunda Guerra Fria" e a "compra" de votos nas eleições internas, através de reduções de impostos, fez secar de repente a oferta de recursos aos países do Terceiro e Segundo Mundos e provocou uma grande contração do poder aquisitivo mundial. Os termos de intercâmbio voltaram a ser favoráveis ao Ocidente capitalista, com a mesma rapidez e clareza com que se haviam voltado contra ele na década de 1970. A defasagem da renda entre o Ocidente capitalista e o resto do mundo tornou-se mais acentuada do que nunca (Arrighi, 1991).

Entretanto, a súbita inversão não restabeleceu o *statu quo ante*. Por um lado, a superioridade de força do Ocidente capitalista pareceu ter-se tornado maior do que nunca. Desnordeada e desorganizada pela crescente turbulência da economia mundial e pressionada pela "segunda Guerra Fria", a União Soviética foi espremida para fora dos "negócios das superpotências". Em vez de dispor de duas superpotências para jogar uma contra a outra, os países do Terceiro Mundo passaram a ter que competir com os fragmentos do império soviético pelo acesso aos mercados e recursos do Ocidente capitalista. E este, sob a liderança dos Estados Unidos, tomou medidas rápidas para tirar proveito da situação e acentuar seu "monopólio" global *de facto* do uso legítimo da violência.

Por outro lado, a superioridade de força e a acumulação capitalista do capital pareceram ter mais divergências geopolíticas do que nunca. O declínio do poderio soviético equiparou-se à emergência do que Bruce Cumings (1993, p. 25-6) apropriadamente denominou de "arquipélago capitalista" do leste e sudeste asiáticos. Esse arquipélago compõe-se de várias "ilhas" de capitalismo, que se elevam sobre um "mar" de trocas horizontais entre os mercados locais e mundiais, através da centralização, dentro de seus domínios, de lucros em larga escala e ativi-

dades de alto valor adicionado. Abaixo desse "mar" ficam as massas trabalhadoras, imensas, baratas e extremamente industriais de todas as regiões do leste e sudeste asiáticos, nas quais as "ilhas" capitalistas fincam suas raízes, mas sem lhes fornecer os meios necessários para que subam até ou acima do "nível do mar".

O Japão é, sem sombra de dúvida, a maior dessas "ilhas" capitalistas. As "ilhas" menores do arquipélago capitalista são as cidades-Estados de Cingapura e Hong-Kong, o país-fortaleza que é Formosa e o semi-Estado nacional da Coreia do Sul. Nenhum desses Estados é poderoso pelos padrões convencionais. Hong Kong nem sequer atingiu — e é provável que nunca atinja — a plena soberania. Os três países maiores — Japão, Coreia do Sul e Formosa — são totalmente dependentes dos Estados Unidos, não só para obter proteção militar, mas também para conseguir grande parte de seu abastecimento de energia e alimentos e para exportar com lucro seus produtos industrializados. Contudo, coletivamente, a competitividade do arquipélago capitalista do leste e sudeste asiáticos, a nova "oficina do mundo", é o mais importante fator isolado a forçar os centros tradicionais de poder capitalista — a Europa Ocidental e a América do Norte — a reestruturar e reorganizar suas próprias indústrias, suas próprias economias e seu próprio estilo de vida.

Que tipo de poder é esse, que até o olhar de um especialista tem dificuldade em avaliar? Será ele um novo tipo de "superioridade de força" ou, antes, o começo do fim da superioridade de força sobre a qual se erigiram, nos últimos quinhentos anos, os destinos capitalistas do Ocidente? Estará a história capitalista prestes a terminar, mediante a formação de um imperialismo mundial realmente global, baseado na permanente superioridade de força do Ocidente, como pareceu considerar Max Weber, ou irá ela encerrar-se através da formação de uma economia mundial de mercado em que a superioridade de força do Ocidente desapareça, como pareceu considerar Adam Smith?

Na busca de respostas plausíveis para essas perguntas, avançaremos por aproximações sucessivas. O capítulo 1 concentra-se no processo de formação e expansão do moderno sistema interestatal como *locus* primário do poder mundial. Os primórdios desse processo serão rastreados até a formação, no fim da Europa medieval, de um subsistema de cidades-Estados capitalistas na Itália meridional. Esse subsistema era e continuou a ser um enclave do modo desintegrador de governo da Europa medieval — uma forma de despotismo submetida ao poder sistêmico dual do papa e do imperador, e por este poder conservada. Ainda assim, prefigurou e criou, inintencionalmente, as condições de emergência, dois séculos depois, do sistema de Vestfália, um sistema mais amplo de Estados nacionais.

Em seguida, a expansão global desse sistema será descrita como composta de uma série de transições, no correr das quais o sistema, tal como previamente instituído, desarticulou-se, apenas para ser reconstituído em bases sociais mais am-

plas. Esta análise preliminar termina no fim do século XX, com a crise no Sistema Vestfaliano, aumentado e totalmente transformado. No diagnóstico dos sintomas da crise atual, será formulado um novo programa de pesquisas que se concentra mais diretamente no “espaço-de-fluxos” das organizações empresariais do que no “espaço-de-lugares” dos governos. É nesse ponto que começará nossa construção e comparação dos ciclos sistêmicos de acumulação.

A análise comparativa através da qual os ciclos sistêmicos de acumulação serão construídos segue o método que Philip McMichael (1990) chamou de “comparação incorporada”. Os ciclos não são presumidos, mas construídos, factual e teoricamente, com o objetivo explícito de obter algum entendimento da lógica e do desfecho provável da atual expansão financeira. A comparação é *incorporada* na própria definição do problema pesquisado: constitui a essência, e não o contexto da investigação. Os ciclos que emergem da investigação não são partes subordinadas de um todo preconcebido, nem tampouco exemplos independentes de uma situação; são exemplos interligados de um *único* processo histórico de expansão capitalista, que eles mesmos constituem e modificam.

O capítulo 2 trabalha os primeiros dois exemplos desse processo histórico único da expansão capitalista, os ciclos genovês e holandês. O capítulo 3 acrescenta um novo estágio ao processo, definindo o terceiro ciclo (britânico) e comparando-o com os dois primeiros. A seção que encerra o capítulo explicita e busca uma explicação plausível para o padrão de recorrência e evolução revelado pela análise comparativa dos três primeiros ciclos. Assim, prepara-se o cenário para a construção, no capítulo 4, do quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano), retratado como um produto dos ciclos precedentes e como a matriz de nossa época. No epílogo, voltaremos às questões que levantamos nesta introdução.

Essa reconstrução da história capitalista tem seu próprio limite. A noção de ciclo sistêmico de acumulação, como observamos, deriva diretamente da idéia braudeliana do capitalismo como a camada superior da hierarquia do mundo dos negócios. Nosso constructo analítico, portanto, concentra-se nessa camada superior e fornece uma visão limitada do que se passa na camada intermediária, a da economia de mercado, e na camada inferior, a da vida material. Esse é, simultaneamente, o ponto forte e o ponto fraco do constructo. É seu ponto forte porque a camada superior é “o verdadeiro lar do capitalismo” e, ao mesmo tempo, é menos transparente e menos explorada do que a camada intermediária, a da economia de mercado. A transparência das atividades que constituem a camada da economia de mercado e a profusão de dados (sobretudo quantitativos) gerados por essas atividades fizeram dessa camada intermediária a “arena privilegiada” da sociologia histórica e da economia. As camadas abaixo e acima da economia de mercado, ao contrário, são “zonas de opacidade” (*zones d'opacité*). A camada inferior, a da vida material, é “difícil de visualizar, por falta de documentos histó-

ricos adequados”. A camada superior, em contraste, é difícil de visualizar por causa da efetiva invisibilidade ou da complexidade das atividades que a constituem (Braudel, 1981, p. 23-4; Wallerstein, 1991, p. 208-9).

Nesse nível elevado, um punhado de negociantes ricos da Amsterdam do século XVIII ou da Gênova do século XVI podia, à distância, lançar setores inteiros da economia européia ou até mundial na confusão. Alguns grupos de atores privilegiados enveredavam por circuitos e maquinações de que as pessoas comuns nada sabiam. O comércio exterior, por exemplo, que estava ligado a movimentações comerciais distantes e aos arranjos complicados do crédito, era uma arte sofisticada, acessível apenas a uns poucos iniciados, quando muito. Para mim, essa segunda zona de opacidade, que paira acima do mundo ensolarado da economia de mercado e constitui seu limite superior, por assim dizer, representa o campo privilegiado do capitalismo. (...) Sem essa zona, o capitalismo é impensável: é nela que ele reside e prospera. (Braudel, 1981, p. 24)

Os ciclos sistêmicos de acumulação pretendem lançar alguma luz sobre essa zona de sombras, sem a qual “o capitalismo é impensável”. Eles não pretendem nos dizer o que acontece nas camadas inferiores, exceto no que é diretamente pertinente à dinâmica dos próprios ciclos sistêmicos. Isso, é claro, deixa muita coisa fora do campo visual ou mesmo na escuridão, inclusive terrenos privilegiados dos estudos dos sistemas mundiais: as relações centro-periferia e capital-trabalho. Mas não se pode fazer tudo ao mesmo tempo.

Marx (1959, p. 176) convidou-nos a “abandonar por algum tempo [a] esfera ruidosa [da circulação], onde tudo acontece às claras e à vista de todos os homens, para acompanhar [o dono do dinheiro e o dono da força de trabalho] até o domicílio oculto da produção, em cuja soleira somos confrontados com os dizeres “É proibida a entrada, exceto a negócios”. Ali, prometeu, “finalmente desvendaremos o segredo da geração do lucro”. Braudel também nos convidou a deixar por algum tempo a esfera ruidosa e transparente da economia de mercado e a acompanhar o dono do dinheiro até outro domicílio oculto, onde só se é admitido a negócios, mas que fica um andar acima, e não um andar abaixo do mercado. Ali, o dono do dinheiro encontra-se com o dono, não da força de trabalho, mas do poder político. E ali, prometeu Braudel, desvendaremos o segredo da obtenção dos grandes e sistemáticos lucros que permitiram ao capitalismo prosperar e se expandir “indefinidamente” nos últimos quinhentos ou seiscentos anos, antes e depois de suas incursões nos domicílios ocultos da produção.

Esses são projetos complementares, e não alternativos. Todavia, não podemos ir ao mesmo tempo aos andares superior e inferior. Gerações de historiadores e sociólogos aceitaram o convite de Marx e exploraram extensamente o andar térreo. Ao fazê-lo, talvez não tenham descoberto “o” segredo da geração de lucros na fase industrial do capitalismo, mas decerto descobriram muitos de seus segredos. Depois, os teóricos e praticantes da dependência e do sistema mundial

convidaram-nos a dar outra espiada no andar intermediário da economia de mercado, para ver como suas “leis” tendem a polarizar os domicílios ocultos da produção em locais centrais e periféricos. Desse modo, novos segredos da geração de lucros foram desvendados. Mas poucos se aventuraram pelo andar superior do “antimercado”, onde, nas palavras da hipérbole de Braudel, “circulam os grandes predadores e vigora a lei da selva”, e onde se afirma que estão escondidos os segredos da *longue durée* do capitalismo histórico.

Hoje — quando o capitalismo mundial parece estar prosperando, não por cravar mais fundo suas raízes nas camadas inferiores da vida material e da economia de mercado, mas por arrancá-las — é um momento tão bom quanto qualquer outro para aceitar o convite de Braudel e explorar o verdadeiro lar do capitalismo, no andar superior da casa dos negócios. Isso, e apenas isso, é o que estamos prestes a fazer.

Daí decorre que nossa construção é parcial e meio inconclusiva. Parcial porque busca um entendimento da lógica da atual expansão financeira, abstraindo os movimentos que prosseguem por força própria e as leis dos níveis das economias de mercado mundiais e das civilizações materiais do mundo. E meio inconclusiva pela mesma razão. A lógica da camada superior tem apenas uma relativa autonomia das lógicas das camadas inferiores e só pode ser plenamente compreendida em relação a essas outras lógicas.

Sem dúvida, à medida que nossa construção for avançando, o que a princípio talvez se afigure uma mera contingência histórica começará a parecer refletir uma lógica estrutural. Mas a tensão entre esses dois tipos de aparências não pode ser plenamente resolvida dentro dos limites de nosso projeto de pesquisa. Uma resolução completa da tensão — se isso é possível — exige que tornemos a descer para explorar as camadas inferiores, da economia de mercado e da vida material, com os conhecimentos e indagações trazidos da viagem que este livro empreende pela camada superior.

## 1

## AS TRÊS HEGEMONIAS DO CAPITALISMO HISTÓRICO

### HEGEMONIA, CAPITALISMO E TERRITORIALISMO

O declínio do poderio mundial norte-americano, a contar de aproximadamente 1970, ocasionou uma onda de estudos sobre a ascensão e queda das “hegemonias” (Hopkins e Wallerstein, 1979; Bousquet, 1979, 1980; Wallerstein, 1984), dos “Estados hegemônicos centrais” (Chase-Dunn, 1989), das “potências mundiais ou globais” (Modelski, 1978, 1981, 1987; Modelski e Thompson, 1988; Thompson, 1988, 1992), dos “núcleos” (Gilpin, 1975) e das “grandes potências” (Kennedy, 1987). Esses estudos diferem consideravelmente quanto a seu objeto de investigação, sua metodologia e suas conclusões, mas têm duas características em comum. Primeiro, se e quando usam o termo “hegemonia”, pretendem dizer “dominação” (cf. Rapkin, 1990); segundo, seu foco e sua ênfase recaem sobre uma suposta invariância básica do sistema em cujo seio o poder de uma nação se eleva e decai.

Ao definir a capacidade relativa dos Estados, a maioria desses estudos recorre a alguma idéia de “inovação” e “liderança”. Em Modelski, as inovações sistêmicas e a liderança para executá-las são presumidas como as principais fontes do “poder mundial”. Mas, em todos esses estudos, inclusive os de Modelski, as inovações sistêmicas não alteram os mecanismos básicos mediante os quais aumenta e declina o poder no sistema interestatal. Na verdade, geralmente se afirma que a invariância desses mecanismos é um dos aspectos centrais do sistema interestatal.

O conceito de “hegemonia mundial” aqui adotado, no entanto, refere-se especificamente à capacidade de um Estado exercer funções de liderança e governo sobre um sistema de nações soberanas. Em princípio, esse poder pode implicar apenas a gestão corriqueira desse sistema, tal como instituído num dado momento. Historicamente, entretanto, o governo de um sistema de Estados soberanos sempre implicou algum tipo de ação transformadora, que alterou fundamentalmente o modo de funcionamento do sistema.

Esse poder é algo maior e diferente da “dominação” pura e simples. É o poder associado à dominação, ampliada pelo exercício da “liderança intelectual e

valores de Amsterdam. “Foi para a Inglaterra (...) que o capital excedente dos negociantes holandeses começou então a fluir” (Braudel, 1984, p. 225-6, 261-2). A bolsa de valores de Amsterdam, que no início do século XVII havia funcionado como uma poderosa “bomba de sucção”, puxando o capital excedente da Europa inteira para as empresas holandesas, assim se transformou, cem anos depois, numa máquina igualmente poderosa, que bombeava o capital excedente holandês para a iniciativa inglesa. Portanto, o sucesso prodigioso da VOC no sul da Ásia teve um efeito adverso sobre o regime de acumulação holandês. Criou um novo atrativo para que as organizações territorialistas imitassem e competissem com os holandeses e, em seguida, empurrou o capital excedente holandês para o financiamento de novos competidores que fossem mais bem-sucedidos.

## 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 europeia. 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<sup>2</sup>) 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

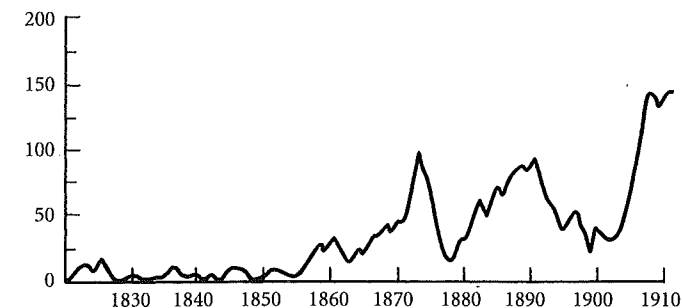


Figura 7. Exportações britânicas de capital, 1820-1915 (em milhões de libras esterlinas). (Fonte: Williamson, 1964, p. 207)

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 levadas 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, nos 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 devem 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 1 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<sup>1</sup>) 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.

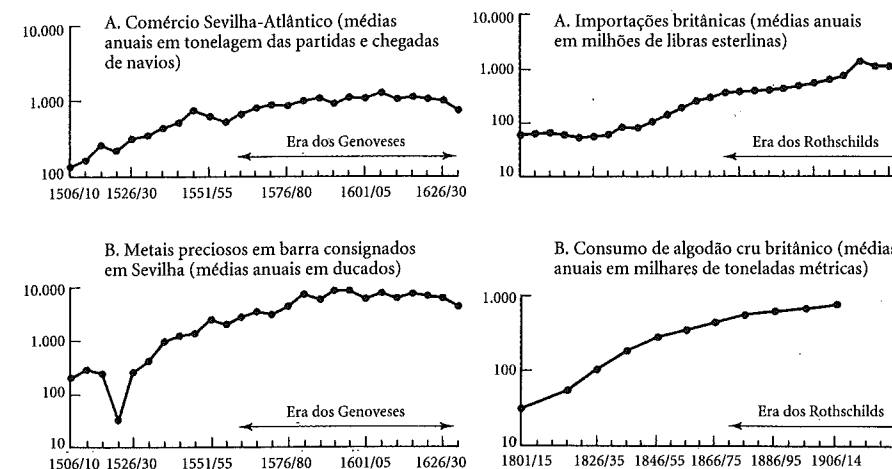


Figura 8. A expansão comercial do século XVI. (Fontes: A. Chaunu e Chaunu, 1956, p. 334; B. Elliot, 1970a, p. 184)

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 “cautelosa” 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 europeia 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 europeias 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 europeia, 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 européia. 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. 293-4), 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 incontroláveis. 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 já 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 reconhecemos 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 apressou 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 engalfinhavam 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 equivaliu 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 resolutivo 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 provindo 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 flamandesa 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 européia, 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 européia 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 européia — 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 europeia 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 concluírem 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 europeia 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 taxação 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) concedera-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 dávivas 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 “Bisenzio”, 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 baseara-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 europeias, exatamente da mesma maneira, lidando com as finanças do “imperador” Filipe II, em vez das do rei Filipe II? (Braudel, 1984, p. 56)

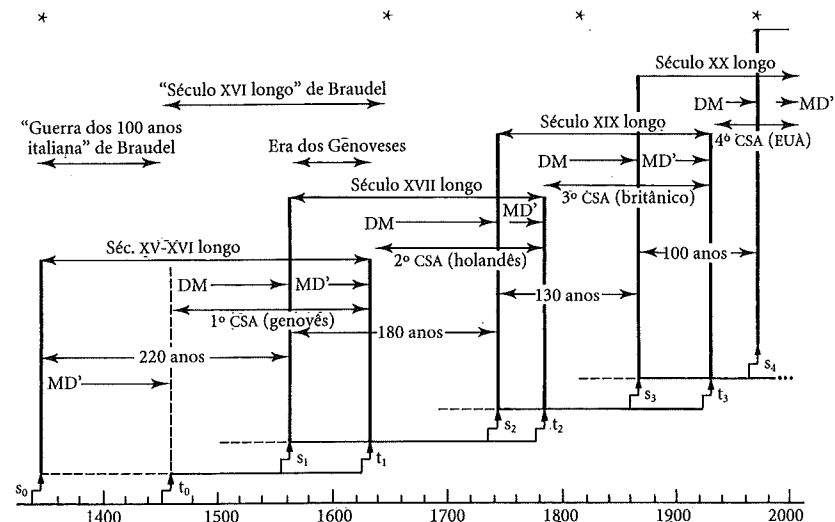
Nunca saberemos que combinação de circunstâncias históricas poderia ter impulsionado e sustentado a auto-expansão das redes comerciais genovesas numa Pax Hispanica que não existiu. O que efetivamente sabemos é que, no século XIX, a mudança de função das redes britânicas análogas, deixando de servir à 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 narra 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 “entreposto” 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 europeia 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 Amsterdam 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. I, 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

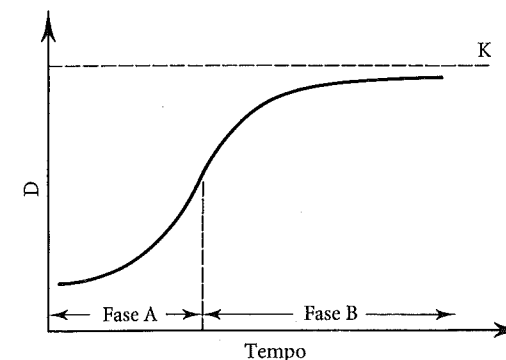


Figura 11. Trajetória ideotípica das expansões mercantis.

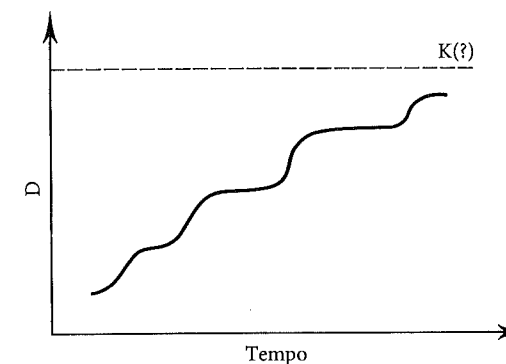


Figura 12. Modelo de expansões mercantis sucessivas de Hicks.

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 deprimiu 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 locais 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-eurásiana 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 antagônica 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.

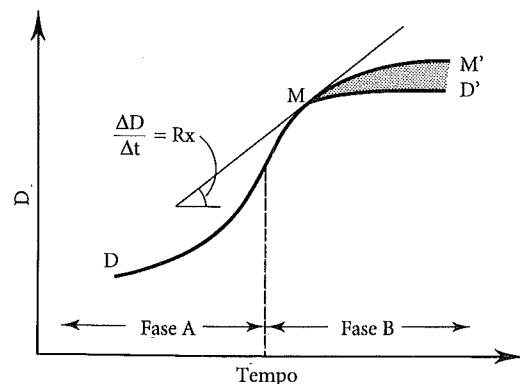


Figura 13. Bifurcação da trajetória das expansões mercantis.

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 abstém-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 excluídas 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

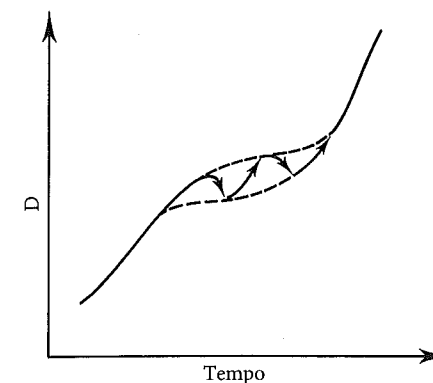


Figura 14. Turbulência local.

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

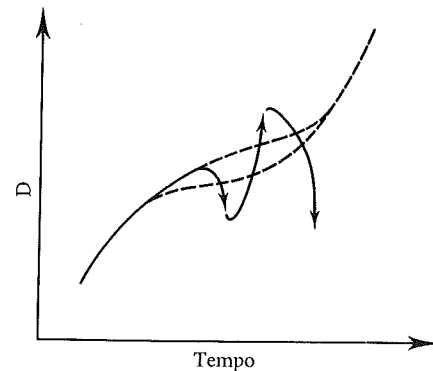


Figura 15. Turbulência sistêmica.

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,

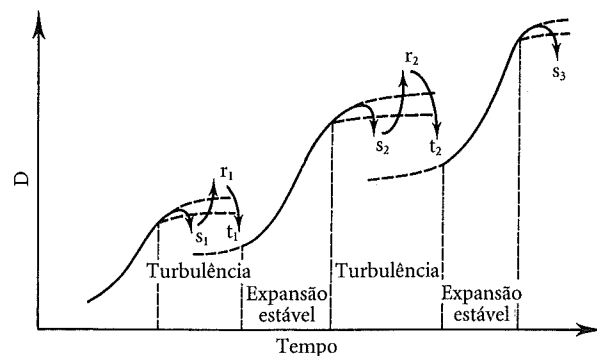


Figura 16. Modelo de metamorfose dos ciclos sistêmicos de acumulação.

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 chinós. 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.

## 4

## O LONGO SÉCULO XX

## A DIALÉTICA ENTRE MERCADO E PLANEJAMENTO

As estratégias e estruturas de acumulação de capital que moldaram nossa época surgiram nos últimos 25 anos do século XIX. Originaram-se numa nova internacionalização dos custos na lógica econômica da iniciativa capitalista. Tal como o regime holandês levava os processos de acumulação de capital em escala mundial um passo adiante dos genoveses, ao internalizar os custos de proteção, e tal como o regime britânico os levava um passo além dos holandeses, ao internalizar os custos de produção, o regime norte-americano fez o mesmo em relação ao britânico, ao internalizar os custos de transação.

A idéia de que a característica singular do quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano) foi uma internalização dos custos de transação tem origem no estudo teórico pioneiro de Richard Coase (1937) sobre as vantagens competitivas das organizações empresariais com integração vertical, na ampliação da análise de Coase feita por Oliver Williamson (1970), e no estudo histórico de Alfred Chandler sobre a emergência e a rápida expansão das modernas corporações norte-americanas no fim do século XIX e início do século XX. Como mostrou Chandler (1977; 1978), internalizar num único campo organizacional atividades e transações antes executadas por unidades empresariais distintas permitiu que as empresas formadas por diferentes unidades e dotadas de integração vertical reduzissem e tornassem mais fáceis de calcular os custos de transação — isto é, os custos associados à transferência de insumos intermediários, através da longa cadeia de domínios organizacionais separados que vinculam a produção primária ao consumo final.

A economia assim obtida foi uma “economia de velocidade”, e não uma “economia de tamanho”:

[A economia] resultou mais da velocidade que do tamanho. Não foi o tamanho de um estabelecimento, em termos do número de trabalhadores e da quantidade e valor do equipamento produtivo, mas sim a velocidade da produção e o conseqüente aumento de volume, que permitiram economizar custos e aumentar a produção por trabalhador e por máquina. (...) Para essa

economia de velocidade foram fundamentais o desenvolvimento de novos equipamentos, a melhora das matérias-primas e a aplicação intensificada da energia, seguidos pela criação do planejamento organizacional e de métodos para coordenar e controlar os novos e volumosos fluxos nos diversos processos de produção. (Chandler, 1977, p. 244)

A economia de velocidade proporcionada pela internalização dos custos de transação não se limitou às empresas manufatureiras, nem se originou nelas. As companhias ferroviárias tinham sido pioneiras na maioria das inovações organizacionais que iriam revolucionar a estrutura da acumulação nos Estados Unidos. Junto com essas inovações, houve uma reorganização completa da distribuição, através do surgimento de instrumentos de mercados de massa (grandes varejistas, agências de propaganda, empresas de vendas pelo correio, cadeias de lojas comerciais), que internalizaram um grande volume de transações de mercado dentro de uma única empresa:

Enquanto as estradas de ferro e o telégrafo coordenavam o fluxo de mercadorias das estações ferroviárias e das empresas de transporte de um centro comercial para outro, os novos comercializadores em massa lidavam com a miríade de transações envolvidas na movimentação de um grande fluxo de mercadorias, diretamente de milhares de produtores para centenas de milhares de consumidores. (Chandler, 1977, p. 236)

A integração dos processos de produção em massa com os de distribuição em massa numa só organização deu origem a um novo tipo de empresa capitalista. Havendo internalizado toda uma seqüência de subprocessos de produção e de troca, desde a obtenção dos insumos primários até a entrega dos produtos finais, esse novo tipo de empresa capitalista ficou em condições de submeter os custos, riscos e incertezas da movimentação de mercadorias, através dessa seqüência, à lógica racionalizadora da ação administrativa e do planejamento empresarial a longo prazo:

Essa internalização deu muitas vantagens às empresas ampliadas. Ao tornar rotineiras as transações entre as unidades, os custos de transação foram reduzidos. Ao vincular a administração das unidades de produção à das unidades de compra e distribuição, os custos de informação sobre os mercados e fontes de abastecimento também foram diminuídos. Muito mais importante, a internalização de inúmeras unidades permitiu que o fluxo de mercadorias de uma unidade para outra fosse coordenado administrativamente. O planejamento mais eficiente dos fluxos redundou numa utilização mais intensiva das instalações e do pessoal empregados no processo de produção e distribuição, aumentando a produtividade e reduzindo os custos. Além disso, a coordenação administrativa proporcionou um fluxo de recursos mais seguro e um pagamento mais rápido pelos serviços prestados. (Chandler, 1977, p. 7)

À medida que grandes e regulares fluxos de recursos, gerados por esse tipo de concentração das atividades empresariais, foram reinvestidos na criação de hierarquias de executivos de níveis alto e médio, especializados no monitoramento e regulação dos mercados e dos processos de trabalho, as empresas verticalmente integradas passaram a desfrutar de vantagens competitivas decisivas em relação às empresas formadas por uma só unidade ou mesmo às empresas de unidades múltiplas, menos especializadas. Essas vantagens traduziram-se num crescimento e disseminação espantosamente rápidos da nova estrutura organizacional. “Quase inexistentes no fim da década de 1870, essas empresas integradas passaram a dominar muitas das indústrias [norte-americanas] mais vitais em menos de três décadas” (Chandler, 1977, p. 285).

Esse crescimento não se limitou ao mercado interno norte-americano. “As empresas norte-americanas começaram a se mudar para países estrangeiros, quase imediatamente após concluírem sua integração continental. (...) Ao se tornarem firmas nacionais, as empresas norte-americanas aprenderam a se internacionalizar” (Hymer, 1972, p. 121). Em 1902, os europeus já falavam numa “invasão norte-americana”; e, em 1914, o investimento direto dos Estados Unidos no exterior correspondeu a 7% do produto interno bruto (PIB) norte-americano — a mesma percentagem de 1966, quando os europeus voltaram a sentir-se ameaçados pelo “desafio norte-americano” (cf. Wilkins, 1970, p. 71, 201).

A expansão no exterior aumentou ainda mais a capacidade organizacional das hierarquias administrativas norte-americanas, tanto no país quanto no estrangeiro, de monitorar os mercados e os processos de trabalho das linhas e ramos de negócios que eles almejavam ocupar ou já haviam ocupado, bem como de dirigi-los em seu benefício. Mesmo nas indústrias em que as técnicas de produção em massa eram cruciais para o sucesso empresarial, a organização, e não a tecnologia, passou a constituir a verdadeira barreira à entrada:

Nessas indústrias, a barreira mais imponente à entrada era a organização que os pioneiros haviam construído para comercializar e distribuir seus novos produtos fabricados em massa. Um concorrente que adquirisse a tecnologia tinha que criar uma organização nacional e freqüentemente global de administradores, compradores e vendedores, caso pretendesse retirar o negócio das mãos de uma ou duas empresas que já se haviam firmado nos principais canais de comercialização. Além disso, enquanto o pioneiro tivera a possibilidade de financiar a construção da primeira dessas organizações com o fluxo de recursos gerado pelo grande volume, o novato tinha que construir uma rede concorrente para que o volume de produção elevado pudesse reduzir o custo unitário e criar um fluxo de recursos considerável. [E tinha que fazê-lo enquanto enfrentava] um competidor cujas economias de velocidade permitiam-lhe fixar preços baixos e continuar a manter uma margem de lucro. (Chandler, 1977, p. 299)

A espetacular expansão nacional e transnacional das empresas comerciais norte-americanas formadas por várias unidades e com integração vertical, bem como as barreiras organizacionais que elas criaram à entrada no mercado, associaram-se a um crescimento igualmente espetacular das hierarquias administrativas e das estruturas burocráticas. Uma vez instauradas, essas próprias hierarquias e estruturas “tornaram-se uma fonte de permanência, de poder e de crescimento contínuo”:

Nas palavras de Werner Sombart, a empresa moderna ganhou ‘vida própria’. Normalmente, as empresas tradicionais tinham vida curta. (...) Por outro lado, as hierarquias que passaram a dirigir as novas empresas formadas por várias unidades tinham uma permanência superior à de qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos que nelas trabalhassem. (...) Os homens iam e vinham. A instituição e seus escritórios ficavam. (Chandler, 1977, p. 8)

Na visão de Chandler, o desenvolvimento das hierarquias administrativas marcou o auge de uma “revolução organizacional” que havia começado com as ferrovias na década de 1850 e que, na década de 1910, havia transformado profundamente os métodos pelos quais as empresas capitalistas eram dirigidas e administradas, e os modos como se estruturavam as atividades econômicas. Em consequência dessa revolução organizacional, “[um] homem de negócios de hoje ficaria à vontade no mundo empresarial de 1910, mas o mundo empresarial de 1840 seria para ele um lugar estranho, arcaico e misterioso. Da mesma maneira, o negociante norte-americano de 1840 acharia o ambiente da Itália do século XV mais familiar que o de sua própria nação setenta anos depois” (Chandler, 1977, p. 455).

A isso podemos acrescentar que os altos executivos das empresas multinacionais de hoje ficariam mais à vontade entre os *Heeren* das companhias de comércio e navegação holandesas do século XVII do que nas empresas familiares que constituíram a espinha dorsal do capitalismo britânico do século XIX. E os dirigentes de nível intermediário da VOC do fim do século XVII achariam mais fácil ganhar a vida e fazer carreira nas multinacionais de hoje do que no mundo empresarial da Inglaterra do século XIX. É que o surgimento de sociedades anônimas capitalistas com integração vertical e administração burocrática, como unidades dominantes da acumulação de capital em escala mundial, trouxe o mundo das empresas de volta, sob mais de um aspecto, às estratégias e estruturas do regime de acumulação holandês.

Como já foi sublinhado no capítulo 1, as analogias entre o sistema de companhias de comércio e navegação dos séculos XVII e XVIII e o das corporações transnacionais do século XX não devem ser exageradas. As companhias de comércio e navegação eram organizações em parte governamentais e em parte empresariais, que se especializavam territorialmente, excluindo outras organizações similares. Assim, existiam em pequeno número e foram parte integrante da con-

solidação e expansão de uma territorialidade excludente, marcante no sistema europeu de Estados soberanos. As corporações transnacionais que emergiram no fim do século XIX e início do século XX, em contraste, eram organizações estritamente empresariais, que se especializavam funcionalmente num determinado ramo de negócios, em múltiplos territórios e jurisdições. Assim, foram incomparavelmente mais numerosas do que jamais chegaram a ser as companhias de comércio e navegação, e minaram progressivamente a centralidade do sistema interestatal como *locus* primário do poder mundial.

Por mais importante que seja essa diferença como medida da evolução da economia mundial capitalista nos últimos trezentos anos, não se deve permitir que ela obscureça o fato de que essa evolução não progrediu de modo linear, mas através de uma alternância de tipos opostos de estruturas organizacionais, na qual a forma de corporações surgiu, desapareceu e retornou. Na evolução do capitalismo histórico como sistema mundial, esse tipo de movimento pendular foi observado pela primeira vez há oitenta anos, por Henri Pirenne. Em seu levantamento da história social do capitalismo, que inspirou nossa conceituação dos ciclos sistêmicos de acumulação, Pirenne também observou uma “regularidade surpreendente” na alternância de fases de “liberdade econômica” e fases de “regulação econômica”. A livre expansão do comércio cedeu lugar ao espírito regulatório que é característico da economia urbana, o qual, por sua vez, foi seguido pelo ardor individualista do Renascimento. Este atingiu seu auge na segunda metade do século XVI, quando o pêndulo começou novamente a oscilar na direção oposta. Assim como o espírito regulatório da economia urbana seguiu-se à liberdade do século XII, “o mercantilismo impôs-se ao comércio e à indústria nos séculos XVII e XVIII” (Pirenne, 1953, p. 515).

A tendência à regulação econômica estava destinada a durar apenas até o momento em que, no fim do século XVIII e início do XIX, “a invenção das máquinas e o emprego do vapor na manufatura desorganizaram completamente as condições da atividade econômica”. Os fenômenos do século XVI foram reproduzidos, “mas com intensidade decuplicada”. Mais uma vez, “a confiança recaiu apenas no individualismo e no liberalismo”. Sob o lema do *laissez faire, laissez aller*, as consequências do liberalismo econômico foram levadas ao extremo, conduzindo a uma nova oscilação na direção oposta:

A competição irrestrita leva [os capitalistas] a lutarem entre si e logo desperta resistência (...) no proletariado explorado por eles. E, ao mesmo tempo que essa resistência se ergue para enfrentar o capital, este, por sua vez, sofrendo com o abuso da liberdade que lhe permitira ascender, obriga-se a disciplinar seus negócios. Organizam-se cartéis, trustes e sindicatos de produtores, enquanto os Estados, percebendo que é impossível deixar que patrões e empregados briguem anarquicamente, elaboram uma legislação social. (Pirenne, 1953, p. 516)



As oscilações seculares — mediante as quais se materializou a alternância de Pirenne entre fases de “liberdade econômica” e fases de “regulação econômica” — correspondem, em linhas gerais, à nossa sucessão de ciclos sistêmicos de acumulação. O regime genovês fez o pêndulo afastar-se do espírito altamente regulatório das cidades-Estados capitalistas do fim do século XIV e início do século XV (cuja melhor síntese foi o capitalismo monopolista de Estado veneziano), movendo-se em direção à relativa liberdade econômica do sistema de “nações” capitalistas que, no século XVI, regulou a expansão do sistema monetário e comercial europeu a partir de mercados seletos — Antuérpia e Lyon, primeiramente, e depois as feiras móveis de “Bisenzone”, até elas se fixarem em Piacenza. O regime holandês, em contraste, jogou o pêndulo de volta em direção ao envolvimento direto dos governos na promoção e organização de processos de acumulação de capital em escala mundial, quer diretamente, quer através da formação de companhias de comércio e navegação autorizadas a exercer funções governamentais, por procuração, no mundo extra-europeu.

A nova oscilação pendular gerada pela ascensão e plena expansão do regime britânico — que reproduziu os fenômenos do século XVI “com intensidade duplicada” — relaciona-se diretamente com o assunto em pauta, uma vez que criou as condições sistêmicas em que o capitalismo de corporações norte-americano despontou pela primeira vez, para tornar-se em seguida a estrutura de acumulação dominante em toda a economia mundial. Ao contrário da sugestão de Pirenne, a “revolução industrial” do fim do século XVIII deu novo impulso ao pêndulo, mas não iniciou seu movimento. Afinal, *A riqueza das nações*, que depois se transformaria no manifesto do credo liberal do século XIX, foi publicada quando a “revolução industrial” mal havia começado. E o alvo principal de seu apelo ao livre comércio foi menos a grande organização governamental do que as grandes empresas da época, sobretudo as companhias de comércio e navegação. Essas companhias,

embora talvez tenham sido úteis para dar a partida em alguns ramos de comércio, ao fazerem à sua própria custa uma experiência que o Estado talvez não julgasse prudente fazer, revelaram universalmente, a longo prazo, ser onerosas ou inúteis, e geriram mal ou restringiram o comércio. (Smith, 1961, v. II, p. 255)

Ironicamente — e tragicamente, para os povos da África —, os primórdios do movimento de livre-cambismo do século XIX remontam ao comércio escravagista através do Atlântico. Como já assinalamos, a WIC foi pioneira no comércio triangular que fez o tráfico de escravos saltar para picos historicamente inéditos, mas não conseguiu barrar a entrada de concorrentes, como conseguira fazer a VOC no comércio de especiarias finas das Índias Orientais. No fim do século XVII, uma companhia inglesa, a Real Companhia Africana (credenciada em 1672), ha-

via-se tornado a mais poderosa e mais eficiente de todas as empresas européias criadas exclusivamente para o comércio africano. Mas nem mesmo essa companhia pôde competir eficazmente com empresas comerciais mais enxutas e mais flexíveis. “No início do século XVIII, havia claras indicações de que a companhia de comércio e navegação, operando com privilégios, já não era a melhor maneira de realizar o tráfico de escravos; nos trinta anos seguintes, os países mais diretamente interessados mudaram para o comércio competitivo, através de mercados e de firmas particulares.” Ao permitir que a WIC conservasse seu monopólio por prazo mais longo (até 1734), os holandeses simplesmente acentuaram a tendência de contração de sua parcela do comércio (Davies, 1957; 1974, p. 127).

As companhias de comércio e navegação enfrentaram um problema principal: era difícil conservar monopólios no comércio do Atlântico, em geral, e no comércio africano, em particular. Obter escravos exigia construir e manter fortificações dispendiosas na costa ocidental africana, as quais, não obstante, eram meios ineficazes de policiar o litoral contra a competição; os colonizadores da América, cujo espírito de iniciativa foi essencial para a expansão do comércio através do Atlântico, queixavam-se constantemente do preço e da quantidade da oferta, e seus débitos pendentes pelos escravos comprados a crédito revelavam-se difíceis ou impossíveis de cobrar; os comerciantes não licenciados mobilizavam-se continuamente para obter reconhecimento governamental, que os governos francês e inglês dispunham-se de bom grado a conceder; era comum os empregados das companhias desviarem mercadorias, transacionarem com comerciantes não licenciados e negligenciarem os interesses das próprias empresas; e a concorrência entre as companhias credenciadas por governos diferentes agravava ainda mais esses problemas para todas elas (Davies, 1974, p. 117-31).

O livre comércio, portanto, mostrou-se mais eficiente do que o monopólio. (...) Mas o monopólio tivera alguma serventia, fomentando uma tradição escravista inglesa e acumulando os conhecimentos necessários a um comércio que, mais do que a maioria, exigia habilidade e experiência. Pelo menos, as companhias inglesas de comércio de escravos foram mais eficientes que as francesas, e os colonos ingleses, apesar de suas queixas, foram poupados da “terrível escassez” de mão-de-obra que afligiu a Martinica e a Guadalupe do século XVII. (Davies, 1974, p. 118)

Essa vitória precoce do livre comércio no Atlântico prenunciou a dinâmica que promoveria a subsequente desregulamentação, com a conseqüente derrocada do sistema das companhias de comércio e navegação. Na Inglaterra, embora não na Holanda, tais companhias sempre andaram numa corda bamba, da qual tanto poderiam cair em virtude de seus sucessos quanto em decorrência de seus fracassos. Quando se mostravam improdutivas as despesas, sempre consideráveis, necessárias à criação de um novo ramo de negócios, as companhias simplesmente saíam desse ramo, e era só. Mas quando os investimentos se mostravam

lucrativos, sua vida podia transformar-se num inferno, e até se extinguir, em função do desgaste ou da revogação — concretizada ou não — de seus privilégios, em geral vitais para sua própria existência, como companhias parcialmente governamentais e parcialmente empresariais.

A estrutura da classe capitalista holandesa, oligárquica e muito concentrada no topo, protegeu as companhias holandesas desses dois tipos de perigo. Por mais que protestassem contra os privilégios de uma companhia bem-sucedida como a VOC, as pequenas empresas holandesas nunca tiveram chance real de conseguir revogá-los. Mas até uma empresa comparativamente malsucedida, como a WIC, podia confiar num respaldo governamental contínuo nas horas de aperto.

A estrutura mais democrática e de base mais ampla da classe capitalista inglesa, em contraste, expunha as companhias de comércio e navegação inglesas ao perigo constante de serem privadas de seus privilégios, uma vez realizada a tarefa de abrir um novo ramo de comércio. Assim, tão logo a Real Companhia Africana firmou a presença inglesa no comércio triangular do Atlântico, a Revolução Gloriosa (1688) encorajou os comerciantes não licenciados, que invadiram em profusão o comércio da companhia, sem que nada os detivesse. Pior que isso, o Parlamento inglês reconheceu em 1698 a posição deles e os autorizou a usar os fortes da companhia, mediante o pagamento de 10% das exportações que fizessem a partir da Inglaterra. Autorizadas a competir em termos de relativa igualdade com as grandes companhias, as pequenas empresas privadas ganharam facilmente a competição (Davies, 1957, p. 122-52; 1974, p. 117-8).

Levou muito mais tempo para que o movimento do livre comércio se equiparasse às grandes companhias nas Índias Orientais e promovesse sua liquidação. Por muito tempo, desde sua criação no reinado de Elisabeth I, a Companhia das Índias Orientais levou uma vida bastante precária. A empresa obteve alguns lucros iniciais expressivos, criando fábricas e fortes e até conquistando algum território dos portugueses. Porém, mal conseguiu sobreviver à conjuntura adversa do segundo quartel do século XVII, quando a maioria de seus acionistas começou a duvidar de que ela pudesse sequer continuar a fazer transações comerciais, frente a esmagadoras desvantagens, subitamente agravadas por uma aguda falta de liquidez na City londrina (Chaudhuri, 1965, cap. 2 e 3).

Isso se deveu primordialmente à centralização antecipada do comércio mais lucrativo das Índias Orientais nas mãos da VOC. Incapaz de arrancar do controle da VOC o comércio das especiarias, a Companhia Inglesa das Índias Orientais foi forçada a se especializar no ramo menos lucrativo do comércio intra-asiático e de importação de tecido. Essa atividade não só era menos lucrativa que a das especiarias, como era também muito mais difícil de conquistar:

A indústria têxtil era difícil de conquistar, [pela] simples razão de que não estava contida numa rede única, como na Europa. Diferentes circuitos e setores

regiam a produção e a comercialização de matérias-primas: a fabricação de fios de algodão (uma operação demorada, sobretudo quando a meta eram fios delgados e fortes, para tecer musselina, por exemplo), a tecelagem, o branqueamento e preparação dos tecidos, e a estampagem. Processos que, na Europa, tinham uma vinculação vertical (como na Florença do século XIII), organizavam-se em compartimentos estanques. (...) Na verdade, a Índia inteira processava seda e algodão, vendendo uma quantidade incrível de tecidos, desde os mais corriqueiros até os mais luxuosos, pelo mundo afora. (...) Não há dúvida de que, até a revolução industrial inglesa, a indústria indiana de algodão era a mais avançada do mundo, tanto na qualidade e quantidade de sua produção quanto na escala de suas exportações. (Braudel, 1984, p. 508-9)

É provável que esse aparato comercial-industrial — extremamente diferenciado, descentralizado e eficiente — fosse o exemplo mais amplo e complexo de “especialização flexível” que o mundo já vira até então. Para colocar esse aparato à sua disposição, a Companhia das Índias Orientais só tinha a alternativa de usar as redes comerciais locais. Por mais necessária que fosse, essa adaptação à estrutura descentralizada da indústria têxtil indiana deixou-a exposta à concorrência de outras empresas europeias, dos livre-cambistas europeus, dos comerciantes árabes e nativos, dos armênios e de outros mercadores dispersos. Essa competição exerceu uma constante pressão para baixo nas margens de lucro do comércio de produtos têxteis em tamanhos padronizados. Essa pressão, por sua vez, foi responsável pela vida precária da companhia durante os séculos XVII e XVIII, bem como por suas contínuas tentativas de compensar as baixas margens de lucro através da expansão de suas operações (Arrighi, Barr e Hisaeda, 1993).

Ao longo do tempo, essa expansão deslocou o centro dos negócios europeus na Ásia, das especiarias para os cortes de tecido, e do arquipélago malaio para o subcontinente indiano. Assim fazendo, mudou a sorte dos ingleses diante dos holandeses nas Índias Orientais. Na tarefa hercúlea envolvida nessa mudança da sorte, a Companhia Inglesa das Índias Orientais recebeu pouca ajuda de casa. A concessão de um alvará a uma companhia rival, em 1698, certamente não ajudou, embora a fusão das duas empresas, em 1709, tenha preparado o terreno para a ascensão subsequente da nova companhia à condição de agente capitalista e territorialista europeu dominante na Ásia. Mas, ao longo de todo o século XVIII, a imposição de tarifas cada vez mais rígidas ao comércio de importação da companhia, para proteger as indústrias inglesas, ainda incapazes de competir com os fabricantes indianos, deve ter sido um grande entrave para os esforços da companhia de firmar seu controle sobre o abastecimento de produtos têxteis indianos.

Seja como for, o que acabou girando a roda da fortuna da empresa não foi a ajuda de casa, mas a ajuda que ela deu a si mesma nos campos de batalha da Índia. Em resposta à desintegração do império Mughal, o tamanho e o alcance das forças militares da companhia começaram a se ampliar na década de 1740 e a se reorga-

nizar nos moldes europeus. Às vésperas de Plassey, formaram-se batalhões indianos e, desse modo, a companhia passou a combinar as técnicas européias superiores de uso e controle da força com uma farta utilização dos recursos humanos locais. Foi essa combinação, mais do que qualquer outra coisa, que garantiu o sucesso da companhia, com a derrota de todos os concorrentes locais, na luta pela sucessão de Mughal (McNeill, 1984, p. 135; Wolf, 1982, p. 244-6; Bayly, 1988, p. 85).

Uma vez transformada a empresa numa poderosa “companhia-Estado” (Marshall, 1987), estava aberto o caminho não apenas para a apropriação maciça de tributos e sua transferência — “para os acionistas da Europa, por intermédio de exportações sem contrapartida”, nas palavras de D.K. Fieldhouse (1967, p. 159) —, como também para a intensificação do controle da companhia sobre a indústria têxtil indiana. A estratégia anterior, de adaptação às estruturas descentralizadas preexistentes de produção e comércio, foi progressivamente substituída por uma estratégia de subordinação compulsória dessas estruturas ao controle centralizado das hierarquias gerenciais da companhia (Wolf, 1982, p. 245-6). Embora, nesse processo, a indústria têxtil indiana tenha perdido muito de sua flexibilidade — e, com ela, parte de sua competitividade —, os fluxos de recursos acumulados pela companhia no comércio de tecidos se tornaram maiores e mais regulares até cerca de 1780, quando a expansão começou a declinar (Barr, a ser publicado).

O sucesso como organização governamental e empresarial não trouxe nenhum alento para a Companhia das Índias Orientais. Ao contrário, seu sucesso na substituição da corte Mughal, como organização redistributiva dominante da Ásia meridional, bem como seu sucesso em expulsar a VOC dos negócios, foram imediatamente seguidos por uma crise fiscal e por um vigoroso movimento, na Inglaterra, com vistas a despojá-la de seus privilégios comerciais. Um primeiro prenúncio do que estava por vir foi a triplicação do passivo da companhia entre 1798 e 1806, a despeito de um enorme acréscimo dos territórios aos quais tinha acesso (Bayly, 1988, p. 84). Outro sinal, mais aziago, veio alguns anos depois, quando Birmingham e outros fabricantes das províncias entraram em campanha pela abolição do monopólio do comércio indiano, exercido pela empresa, que foi efetivamente abolido em 1813 (Moss, 1976).

Por cerca de vinte anos depois da abolição, a companhia conseguiu compensar o prejuízo explorando com mais eficiência seu monopólio remanescente do comércio com a China. Embora o comércio de chá com a China tivesse sido uma atividade secundária extremamente lucrativa desde o começo do século XVIII, sua expansão, a princípio, fora gravemente restringida pela falta de demanda de produtos europeus na China e pela conseqüente necessidade de fazer carregamentos de metais preciosos para adquirir o chá. A Companhia Inglesa das Índias Orientais havia herdado o antiquíssimo problema do desequilíbrio estrutural no comércio entre o Ocidente e o Oriente. Como já foi assinalado, esse desequilíbrio

remontava aos tempos romanos. Os Grandes Descobrimentos e a apropriação européia da prata americana não o corrigiram, mas simplesmente permitiram à Europa, por intermédio do regime de acumulação holandês, manter um déficit comercial maior, de tal sorte que, nas palavras de Louis Dermigny, a China transformou-se “no túmulo do tesouro americano” (citado em Wolf, 1982, p. 255).

Quando, em 1776, “a Revolução Americana isolou a Inglaterra do abastecimento da prata mexicana (...), [a] resposta às preces financeiras da companhia foi o ópio proveniente da Índia” (Wolf, 1982, p. 257). Depois que a empresa começou a ampliar as vendas de ópio na China e a monopolizar a produção dessa mercadoria em Bengala, o comércio chinês logo se tornou muito mais lucrativo e dinâmico que o comércio de tecidos. Essa tendência já tivera início antes da abolição do monopólio comercial da companhia com a Índia. Mas, uma vez abolido o monopólio indiano, a concentração da companhia nesse ramo de negócios levou a um aumento explosivo dos embarques e a uma reversão do déficit crônico do balanço de pagamentos com a China (Wakeman, 1975, p. 126; Greenberg, 1979, cap. 5 e apêndice I; Bagchi, 1982, p. 96-7). “Os europeus”, comentou sarcasticamente Eric Wolf (1982, p. 258), “finalmente tiveram algo que vender aos chineses.”

Por mais lucrativo que fosse, esse crescimento explosivo não ajudou a companhia por muito tempo, pois ela era perpassada pelo mesmo tipo de contradição que havia minado os destinos da Real Companhia Africana um século antes. No início do século XVIII, a consolidação de uma tradição inglesa no tráfico de escravos africanos expusera aquela companhia pioneira de comércio e navegação à concorrência de inúmeras pequenas empresas não regulamentadas, que haviam desafiado com sucesso os privilégios da companhia no mercado do Atlântico e no Parlamento inglês. Do mesmo modo, no começo do século XIX, a consolidação de uma tradição inglesa no comércio de ópio na China expôs essa segunda companhia pioneira de comércio e navegação ao mesmo tipo de concorrência e ao mesmo tipo de desafios. Uma vez que o comércio do ópio estava sujeito, na China, a uma proibição imperial, a companhia teve que usar comerciantes particulares europeus e asiáticos para contrabandear a droga para a China, concentrando seus esforços na monopolização do abastecimento e na regulamentação dos preços (Bagchi, 1982, p. 96). Mas, à medida que o comércio se expandiu, as atividades “informais” dos comerciantes particulares europeus logo superaram a capacidade da companhia de mantê-los sob controle, e o livre comércio passou a ser percebido, na Inglaterra, como um meio mais eficaz de engrandecimento nacional do que o monopólio.

A abolição do monopólio do comércio com a China, em 1833, marcou o princípio do fim da Companhia Inglesa das Índias Orientais. Despojada de todos os seus privilégios comerciais, a companhia perdeu ainda mais a capacidade de exercer suas funções ampliadas de gestão do Estado e da guerra, até o ponto



de passar a ser considerada, por amigos e inimigos, como incompetente para governar o império que havia conquistado. E quando, na esteira da Grande Rebelião de 1857, o Parlamento interveio para “nacionalizar” esse império, pouca gente se importou com o destino da empresa. O que importava para todos, na Grã-Bretanha, era que o império da Índia fosse administrado e explorado com eficiência, em nome do interesse nacional.

Em suma, as companhias de comércio e navegação foram organizações empresariais autorizadas por governos europeus a exercer, no mundo extra-europeu, funções de gestão do Estado e da guerra, seja como fins em si, seja como meios de expansão comercial. Enquanto elas desempenharam essas funções com mais eficiência do que os próprios governos teriam feito, receberam privilégios comerciais e proteção mais ou menos proporcionais à utilidade de seus serviços. Mas, tão logo deixaram de fazê-lo, foram despojadas dos privilégios, e suas funções de gestão do Estado e da guerra foram assumidas pelos governos metropolitanos.

Agindo desse modo, o governo britânico tornou-se o governo imperial da Índia. Portanto, libertar o comércio dos privilégios usufruídos pelas companhias e construir impérios no mundo extra-europeu foram o avesso e o direito de um mesmo processo, em que o sistema das companhias de comércio e navegação foi superado. Mas a liquidação dessas empresas foi uma decisão estritamente pragmática, que se reverteu tão logo as condições sistêmicas criaram a percepção de que elas tinham voltado a se tornar úteis. Assim, ao se aproximar o fim do século XIX, o governo e o empresariado britânicos lançaram uma geração inteiramente nova de companhias de comércio e navegação, autorizadas a ampliar ainda mais (especialmente na África) o alcance espacial de suas redes de comércio, poder e acumulação.

Embora algumas dessas companhias tenham tido grande êxito — muito especialmente a Companhia Britânica da África do Sul —, essa reprise não podia fazer — e não fez — renascer o antigo sistema de companhias de comércio e navegação como agentes principais da expansão comercial e territorial da economia mundial capitalista. O advento do vapor e da fabricação mecanizada — a chamada indústria moderna — havia reorganizado completamente as redes mundiais de comércio, acumulação e poder. E, quando a expansão do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha atingiu seus limites, no decorrer da Grande Depressão do fim do século XIX, essa reorganização deu origem a novos tipos de sociedades anônimas, na Europa continental e na América do Norte, que suplantaram as companhias de comércio e navegação como agentes primários da expansão capitalista.

As observações de Pirenne sobre o impacto da indústria moderna na atividade econômica “regulamentada” ecoam a tese de Marx de que o advento do vapor e da fabricação mecanizada deu início a uma cadeia aparentemente interminável

de revoluções inter-relacionadas no modo de produção e de troca no espaço-tempo da economia mundial do século XIX:

Uma mudança radical no modo de produzir de uma esfera da indústria implica uma mudança similar em outras esferas. Isso acontece, a princípio, em ramos da indústria que se reúnem por serem partes separadas de um processo, mas que estão isolados pela divisão social do trabalho, de tal maneira que cada um produz uma mercadoria diferente. Assim, a fiação mecanizada fez da tecelagem mecanizada uma necessidade e, juntas, as duas tornaram imperativa a revolução mecânica e química que ocorreu no branqueamento, na estampagem e no tingimento. Do mesmo modo, (...) a revolução na fiação de algodão conclamou à invenção da descaroçadeira, para separar as sementes da fibra do algodão; foi somente através dessa invenção que se tornou possível a produção de algodão na imensa escala atualmente exigida. Mais especialmente, porém, a revolução nos modos de produzir da indústria e da agricultura tornou necessária uma revolução nas condições gerais do processo de produção, isto é, nos meios de comunicação e transporte. (...) [O]s meios de comunicação e transporte legados pelo período manufatureiro logo se tornaram entraves insuperáveis para a indústria moderna, com sua prensa febril de produção, sua extensão imensa, seu constante deslocamento do capital e da mão-de-obra de uma esfera de produção para outra, e suas ligações recém-criadas com os mercados do mundo inteiro. Daí (...) os meios de comunicação e transporte haverem-se adaptado gradativamente aos modos de produzir da indústria mecânica, mediante a criação de um sistema de embarcações fluviais a vapor, ferrovias, navios oceânicos a vapor e telégrafos. Mas as imensas massas de ferro que passaram a ter que ser forjadas, fundidas, cortadas, broqueadas e moldadas exigiram, por sua vez, máquinas gigantescas [que só podiam ser construídas através de outras máquinas]. (Marx, 1959, p. 383-4)

Esse trecho detalha os processos mediante os quais, como disse Marx em outro texto, “a indústria moderna criou o mercado mundial, para o qual o descobrimento da América preparou o terreno”. Os Grandes Descobrimentos, a penetração nos mercados das Índias Orientais e da China, a colonização das Américas e o comércio mundial, tudo isso criou as condições de emergência da indústria moderna, ao dar ao comércio e à indústria “um impulso jamais conhecido até então”. Mas, havendo o vapor e as máquinas revolucionado a tecnologia industrial, a expansão industrial em si tornou-se o principal fator de integração dos mercados do mundo inteiro num único mercado mundial (Marx e Engels, 1967, p. 80-1).

A formação de um mercado mundial único, por seu turno, repercutiu na ampliação da indústria e dotou a produção e o consumo, em todos os países, de um “caráter cosmopolita”:

Para grande pesar dos Reacionários, [a burguesia] puxou debaixo dos pés da indústria o tapete nacional em que ela pisava. Todas as indústrias nacionais criadas há muito tempo foram ou estão sendo cotidianamente destruídas. São substituídas por novas indústrias, cuja introdução transformou-se numa



questão de vida ou morte para todas as nações civilizadas, por indústrias que já não processam a matéria-prima local, porém matérias-primas retiradas das mais remotas zonas; indústrias cujos produtos são consumidos não apenas internamente, mas em todas as regiões do globo. Em vez dos antigos desejos, que se satisfaziam com os produtos do país, encontramos novos desejos, que exigem para sua satisfação produtos de terras e climas distantes. Em vez do antigo isolamento e auto-suficiência locais e nacionais, temos o intercâmbio em todas as direções, a interdependência universal das nações. (Marx e Engels, 1967, p. 83-4)

Como se vê, a integração dos mercados do mundo inteiro num único mercado mundial ofereceu oportunidades sem precedentes, e desafios sem precedentes, aos governos e empresas. As oportunidades surgiram basicamente no âmbito da divisão social do trabalho mundial, na qual as atividades governamentais e empresariais estavam sendo integradas, possibilitando toda sorte de economias externas. Qualquer organização governamental e empresarial que encontrasse um mercado seguro dentro dessa divisão mundial do trabalho podia contar com a cooperação espontânea de inúmeras outras organizações, na obtenção de suprimentos variados a preços acessíveis. Tais suprimentos eram incomparavelmente mais diversificados que os que se podiam obter através do isolamento e da auto-suficiência nacionais.

Mas as oportunidades advindas da cooperação eram inseparáveis dos desafios oriundos da competição pelos fluxos de recursos e pelos bens materiais. Essa competição impelia continuamente toda e qualquer organização integrada no mercado mundial a desviar seus recursos das combinações existentes de insumo-produto para quaisquer outras combinações que promettessem gerar lucros mais altos, como foi proclamado pelo “princípio da substituição” de Alfred Marshall (1949, p. 284). Mais cedo ou mais tarde, qualquer organização que se atrasasse na substituição de combinações de insumo-produto menos econômicas por outras mais econômicas iria ficar em desvantagem na competição com outras organizações pela obtenção de insumos e receitas cruciais. Mas, à medida que os participantes do mercado mundial substituíam as combinações de insumo-produto menos econômicas por outras mais econômicas, eles se privavam mutuamente de receitas e/ou suprimentos materiais essenciais e perturbavam as programações de produção e consumo uns dos outros. Essa privação e essa perturbação, por sua vez, ameaçavam continuamente destroçar a integridade organizacional de governos e empresas, moderando por isso seu entusiasmo por uma integração muito estreita das redes e circuitos do mercado mundial.

A tensão entre as tendências cooperativas e competitivas nos processos de formação do mercado mundial precedeu em muito o surgimento da indústria moderna. Na verdade, nossa investigação frisou que esse tipo de tensão esteve subjacente, desde o fim da Idade Média, à repetição das fases de expansão mate-

rial da economia mundial capitalista, em que prevaleceram as tendências de cooperação, e das fases de expansão financeira, em que prevaleceram as tendências competitivas. Mas o surgimento da indústria moderna acrescentou uma dimensão inteiramente nova a essa tensão. Os recursos de um grande número de organizações governamentais e empresariais passaram a ser investidos, em caráter mais ou menos permanente, em instalações industriais e infra-estruturais especializadas, de propriedade e administração separadas, mas, apesar disso, vinculadas entre si por uma complexa cadeia de processos técnicos interligados:

Nenhum dos processos mecânicos executados com uma dada aparelhagem é independente de outros processos executados noutros lugares. Cada qual requer e pressupõe o funcionamento apropriado de muitos outros processos de caráter mecânico similar. Nenhum dos processos (...) é autônomo. Cada qual segue alguns e precede outros processos, numa seqüência interminável a que cada um tem que adaptar seu próprio funcionamento. A completa harmonização das operações industriais deve ser entendida como um processo interno a uma mesma máquina, composto de pequenos processos interligados, e não como uma multiplicidade de instrumentos mecânicos, cada qual fazendo seu trabalho específico de forma independente. Esse processo industrial abrangente atrai para dentro de si todos os ramos de conhecimento relacionados com as ciências materiais, e se vale deles, e o conjunto constitui um complexo de subprocessos em equilíbrio mais ou menos delicado. (Veblen, 1978, p. 7-8)

Em suma, com o surgimento da indústria moderna, as relações de complementaridade que ligavam entre si os destinos das unidades produtivas separadas tornaram-se incomparavelmente mais sólidas do que antes e forçaram todas as unidades a buscar a cooperação de outras, a fim de garantir fontes confiáveis de insumos e mercados confiáveis para os produtos. Todavia, esse fortalecimento das complementaridades não enfraqueceu as pressões competitivas. Ao contrário, como assinalou o próprio Veblen (1978, p. 24-5), com o desenvolvimento da indústria moderna, a influência do princípio marshalliano da substituição tornou-se muito mais forte do que jamais fora. A própria integração e abrangência do sistema industrial amplificou os lucros e perdas experimentados pelos donos dos subprocessos, em decorrência de qualquer distúrbio do equilíbrio industrial. Além disso, os distúrbios tenderam a se tornar cumulativos, limitando seriamente alguns ramos da indústria, enquanto induziam à hiperexpansão de outros.

Nessas circunstâncias, desenvolveu-se nas empresas comerciais uma forte tendência a controlar a conjuntura mediante uma redistribuição atenta dos investimentos, passando dos empreendimentos menos lucrativos para os mais lucrativos. Às empresas maciçamente comprometidas com determinado subprocesso, e que não tinham disposição ou capacidade para mobilizar o capital excedente pertencente a outras unidades do sistema, só restou suportar a conjuntura. Mas as empresas que controlavam fluxos de recursos abundantes e tinham a

liberdade de dispor deles como bem lhes aprouvesse podiam dominar, e de fato dominaram, a situação:

O bem-estar econômico da comunidade como um todo é mais favorecido por uma interação desvoluta e ininterrupta dos vários processos que compõem o sistema industrial (...), mas os interesses pecuniários dos negociantes em cujas mãos está a decisão sobre essa questão não são necessariamente mais favorecidos pela manutenção ininterrupta do equilíbrio industrial. Isso é particularmente verdadeiro no que tange aos grandes negociantes, cujos interesses são muito amplos. As operações pecuniárias destes são de grande alcance, e é comum seu destino não estar permanentemente comprometido com o funcionamento regular de um dado subprocesso do sistema industrial. Seu destino relaciona-se, antes, com as conjunturas mais amplas do sistema industrial como um todo, com os ajustes intersticiais, ou com conjunturas que afetam grandes ramificações do sistema. (Veblen, 1978, p. 28)

Quando essa classe de “grandes negociantes” não tinha outro objetivo estratégico além de tirar proveito das perturbações do sistema, era irrelevante para seus membros se essas perturbações ajudavam ou prejudicavam o sistema como um todo. Mas, quando o objetivo de suas transações era adquirir o controle de uma grande parcela do sistema industrial, a indiferença quanto aos efeitos das perturbações desaparecia tão logo o controle era obtido.

Uma vez conseguido esse controle, pode ser do interesse [do investidor] criar e manter condições empresariais que facilitem o funcionamento regular e eficiente daquilo que ficou sob seu controle, (...) pois, mantendo-se inalteradas as demais condições, os lucros das instalações industriais que passaram a ficar permanentemente em suas mãos são tão maiores quanto mais alta e ininterrupta é a eficiência industrial. (Veblen, 1978, p. 30)

Esse contraste entre uma lógica empresarial estritamente pecuniária, indiferente às perturbações do equilíbrio industrial, e uma lógica empresarial tecnológica, que se interessa pela eficiência industrial ininterrupta, tem sido genericamente considerado como uma descrição das respostas diferenciadas das comunidades empresariais britânica e alemã aos desafios e oportunidades criados pela reestruturação do mercado mundial em bases industriais no século XIX. David Landes, por exemplo, contrastou a “racionalidade pecuniária” das empresas britânicas com a “racionalidade tecnológica” das empresas alemãs. Enquanto as empresas britânicas tenderam a tratar a tecnologia como um simples meio na busca do máximo de rendimentos pecuniários do capital, as empresas alemãs tenderam a fazer desse meio um fim:

Pode-se apreciar melhor a importância [da] abordagem pecuniária [dos britânicos] ao contrastá-la com a racionalidade tecnológica dos alemães. Esse era um tipo diferente de aritmética, que maximizava, não os lucros, mas a eficiência técnica. Para o engenheiro alemão, e para o industrial e o banqueiro que

estavam por trás dele, o novo era desejável, não tanto por ser compensador, mas por funcionar melhor. Havia maneiras certas e erradas de fazer as coisas, e a maneira certa era a científica, mecanizada e com alto coeficiente de capital. O meio tinha-se transformado num fim. (Landes, 1969, p. 354)

Não é preciso fazer nenhuma suposição especial sobre as diferenças psicológicas entre os engenheiros, industriais e banqueiros alemães, de um lado, e seus equivalentes britânicos, de outro, para compreender a divergência de suas racionalidades empresariais na segunda metade do século XIX. Essa divergência é perfeitamente compreensível em termos das diferentes posturas das duas comunidades empresariais e de seus respectivos governos nacionais diante do processo, em andamento, de formação do mercado mundial. A racionalidade pecuniária do empresariado britânico era, primordialmente, um reflexo do controle exercido pelo Estado britânico sobre o processo de formação do mercado mundial. A racionalidade tecnológica do empresariado alemão, em contraste, era basicamente um reflexo dos graves desafios que esse mesmo processo trazia à integridade do recém-formado Estado alemão.

Mais especificamente, essas duas racionalidades eram lados opostos do “duplo movimento” — no sentido da extensão e da restrição simultânea dos mecanismos “auto-reguladores” de mercado — que Karl Polanyi destacou como “um aspecto abrangente” da história do fim do século XIX e início do século XX. Como Veblen, Polanyi sublinhou os riscos envolvidos nos empreendimentos produtivos realizados num sistema de instalações industriais complexas, especializadas e dispendiosas. O advento desse tipo de instalações modificou por completo a relação do comércio com a indústria. “A produção industrial deixou de ser um acessório do comércio, organizado pelo comerciante como uma proposta de compra e venda; passou a exigir um investimento a longo prazo, com os riscos correspondentes. A menos que a continuidade da produção fosse razoavelmente assegurada, esse risco não seria suportável” (Polanyi, 1957, p. 75).

Tal risco só seria suportável sob a condição de que todos os elementos necessários à indústria estivessem prontamente disponíveis nas quantidades necessárias, quando e onde se precisasse deles. Numa sociedade comercial, isso significava que todos esses elementos tinham que estar disponíveis para a compra. Dentre eles, três eram excepcionalmente importantes: o trabalho, a terra e o capital. Mas nenhum deles podia ser transformado em mercadoria, pois não eram produzidos para venda no mercado. O “trabalho” representa a atividade humana, uma entidade inseparável da própria vida, que, por sua vez, não é produzida para venda no mercado, mas por razões totalmente diferentes; a “terra” representa o ambiente natural da vida e da atividade humanas, um dom da geografia e da história e, como tal, algo que as gerações atuais mais fazem herdar do que produzir; e o “capital” representa símbolos de poder aquisitivo (meios de pagamento) que, em geral, passam a existir através dos mecanismos da atividade bancária e das finan-

ças estatais e, nessas condições, só são “produzidos” num sentido metafórico. Em suma, a natureza de mercadoria da terra, do trabalho e do capital é puramente fictícia. Submeter o destino dessas mercadorias fictícias — isto é, dos seres humanos, de seu ambiente natural e dos meios de pagamento — às incertezas de um mercado auto-regulador é um convite à calamidade social:

A suposta mercadoria “força de trabalho” não pode ser jogada de um lado para outro, usada indiscriminadamente, ou mesmo deixada sem uso, sem que isso afete também o indivíduo humano que vem a ser o portador dessa mercadoria peculiar. (...) Despojados da capa protetora das instituições culturais, os seres humanos pereceriam, por ficarem socialmente expostos; morreriam como vítimas de uma aguda perturbação social, através do vício, da perversão, do crime e da fome. A natureza ficaria reduzida a seus elementos, as comunidades e ambientes seriam corrompidos, os rios, poluídos, a segurança militar, colocada em risco, e a capacidade de produzir alimentos e matérias-primas, destruída. Por fim, a administração mercantil do poder de compra liquidaria periodicamente a iniciativa empresarial, pois a escassez e o excesso de capital se revelariam tão desastrosos para os negócios quanto as enchentes e as secas nas sociedades primitivas. Sem dúvida, o trabalho, a terra e o capital são essenciais numa economia de mercado. Mas nenhuma sociedade poderia suportar os efeitos de tal sistema de ficções simplistas, nem mesmo pelo mais curto espaço de tempo, se sua essência humana e natural, bem como suas organizações empresariais, não fossem protegidas da devastação causada por esse moíno satânico. (Polanyi, 1957, p. 73, grifo no original)

E protegidas elas foram. Assim que os efeitos disruptivos do mercado auto-regulador começaram a se fazer sentir, surgiu um poderoso contramovimento visando a restringir suas operações. Assim se iniciou um “duplo movimento”, pelo qual a ampliação do mercado auto-regulador, no tocante às verdadeiras mercadorias, foi acompanhada por um movimento contrário em defesa da sociedade, que restringiu o funcionamento dos mecanismos de mercado no que diz respeito às mercadorias fictícias:

Por um lado, os mercados se difundiram por toda a face do globo, e a quantidade de mercadorias envolvidas elevou-se a proporções inacreditáveis; por outro lado, uma rede de medidas e de políticas consolidou-se em instituições poderosas, destinadas a deter a ação do mercado em relação ao trabalho, à terra e ao capital. Enquanto a organização dos mercados mundiais de mercadorias, dos mercados mundiais de capitais e dos mercados mundiais de moedas, sob a égide do padrão ouro, dava um impulso ímpar aos mecanismos de mercado, brotava um movimento profundamente arraigado de resistência aos efeitos perniciosos de uma economia controlada pelo mercado. (Polanyi, 1957, p. 76)

Polanyi foi encontrar as origens desse duplo movimento no fortalecimento, na Grã-Bretanha, sob a influência de David Ricardo, da crença utópica “na salva-

ção do homem através do mercado auto-regulador”. Considerada nos tempos pré-industriais como uma mera propensão a métodos não burocráticos de governo, essa crença assumiu um fervor evangélico depois que a revolução industrial deslanchou na Grã-Bretanha, onde, na década de 1820, desenvolveram-se seus três sustentáculos clássicos: “que o trabalho encontre seu preço no mercado; que a produção de dinheiro esteja subordinada a um mecanismo automático; que as mercadorias fiquem livres para fluir de um país para outro, sem entraves nem preferências; em suma, em favor de um mercado de trabalho, do padrão ouro e do livre comércio” (Polanyi, 1957, p. 135).

Nas décadas de 1830 e 1840, a cruzada liberal a favor dos mercados livres resultou numa série de decretos legislativos que almejavam rechaçar as regulamentações restritivas. As principais medidas foram a Emenda à Lei dos Pobres de 1834, que subjugou a oferta da mão-de-obra interna aos mecanismos reguladores de preço do mercado; a Lei Bancária de Peel, de 1844, que submeteu a circulação monetária na economia nacional aos mecanismos auto-reguladores do padrão ouro, de maneira mais rigorosa do que ela já o era; e o Anti-Corn Law Bill, de 1846, que abriu o mercado britânico para a oferta de grãos do mundo inteiro. Essas três medidas criaram o núcleo de um sistema auto-regulador no mercado mundial, centrado na Grã-Bretanha. E formaram um todo coerente:

A menos que o preço da mão-de-obra dependesse dos mais baratos grãos disponíveis, não haveria garantia de que as indústrias desprotegidas não sucumbissem ao jugo do feitor voluntariamente aceito, o ouro. A expansão do sistema de mercado no século XIX foi sinônimo da disseminação simultânea do livre comércio internacional, do mercado de trabalho competitivo e do padrão ouro; os três caminharam de mãos dadas. (Polanyi, 1957, p. 138-9)

Na visão de Polanyi, embarcar nessa aventura da formação do mercado mundial exigia um grande ato de fé. É que as implicações do livre comércio internacional “eram inteiramente extravagantes”:

O livre comércio internacional (...) significou que a oferta de alimentos na Inglaterra dependeria de fontes ultramarinas; que o país sacrificaria sua agricultura, se necessário, e ingressaria numa nova forma de vida, na qual seria parte integrante de uma futura união mundial vagamente concebida; que essa comunidade planetária teria que ser pacífica, ou, caso contrário, tornada segura para a Grã-Bretanha pelo poder da marinha; e que a nação inglesa enfrentaria a perspectiva de contínuas transformações industriais, confiando firmemente em sua criatividade superior e sua capacidade produtiva. Entretanto, acreditava-se que, se pelo menos os grãos do mundo inteiro pudessem fluir livremente para a Grã-Bretanha, suas fábricas conseguiriam vender a preços mais baixos do que o mundo inteiro. (Polanyi, 1957, p. 138)

No tocante à Grã-Bretanha, não houve, realmente, nada de doutrinário, e menos ainda de extravagante, na adoção unilateral do livre comércio. Como decla-

rou em 1846 o líder dos protecionistas *tories*, Benjamin Disraeli, até Cobden sabia que “não [havia] possibilidade de se mudar as leis da Inglaterra a partir de uma doutrina abstrata”. Para converter o Parlamento britânico aos princípios do livre comércio era preciso algo mais substancial do que uma verdade “cientificamente” demonstrada (Semmel, 1970, p. 146).

A principal razão de o comércio exterior e colonial britânico ter sido liberalizado foi que o protecionismo havia-se tornado um entrave à mobilização efetiva das recém-adquiridas aptidões industriais da Grã-Bretanha em benefício de suas classes dominantes:

Os magnatas *whigs* (embora não tanto os fidalgos rurais *tories*, mais modestos) sabiam perfeitamente que o poder do país, bem como o deles mesmos, baseava-se na disposição de ganhar dinheiro militantemente e comercialmente. Sucede que, em 1750, ainda não se conseguia ganhar muito dinheiro na indústria. Quando isso fosse possível, eles não teriam grande dificuldade para se adaptar à situação. (Hobsbawm, 1968, p. 18)

Nem os magnatas *whigs* nem os fidalgos rurais *tories*, mais modestos, jamais ganharam muito dinheiro na indústria. Mas, assim que surgiu a oportunidade de mobilizar a indústria como um instrumento de engrandecimento nacional, eles a aproveitaram prontamente. Em sua maior parte, isso não implicou nenhum grande desvio de tradições já estabelecidas. Assim, como já foi afirmado, o padrão ouro da libra esterlina britânica no século XIX foi simplesmente uma continuação, por outros meios, de uma prática instituída séculos antes, no reinado de Elisabeth I. Polanyi frisou a estreita relação de interdependência que, na década de 1840, passou a vincular o padrão metálico fixo da moeda britânica ao livre comércio unilateral e à auto-regulação do mercado de trabalho interno. Mas, durante dois séculos e meio, antes que esses três componentes do livre-cambismo ricardiano passassem a constituir um todo coerente, o padrão metálico fixo havia formado um todo coerente com algo muito mais fundamental para seu funcionamento tranquilo do que os mercados livres: a bem-sucedida expansão ultramarina do Estado e do capital britânicos.

Quanto maior foi o sucesso dessa expansão, maior e mais regular foi a massa de capital excedente oriundo do exterior — sob a forma de juros, lucros, impostos e remessas —, acumulada pelos súditos ou residentes britânicos e apta a ser mobilizada para apoiar a preservação do padrão metálico estável da libra britânica. E, inversamente, quanto mais longo o prazo e maior o sucesso com que esse padrão foi preservado, mais fácil se tornou para os agentes governamentais e empresariais britânicos obter, nos mercados financeiros mundiais, todo o crédito e liquidez de que precisavam para expandir suas redes ultramarinas de acumulação e poder. A expansão industrial da Grã-Bretanha durante as Guerras Napoleônicas não alterou o interesse fundamental de suas classes dominantes na continuidade desse círculo virtuoso entre a submissão voluntária da moeda

nacional a um feitor metálico, por um lado, e a expansão ultramarina das redes de poder e acumulação britânicas, por outro. Ao contrário, ela intensificou a ânsia e multiplicou os recursos para esse duplo objetivo.

O aspecto central da expansão industrial durante a guerra foi a criação de uma indústria autônoma de bens de capital. Antes disso, a indústria de bens de capital na Grã-Bretanha, como em qualquer outro lugar, tinha pouca autonomia em relação aos ramos econômicos que utilizavam seus produtos. A maioria das empresas produzia ou subcontratava a produção das instalações e equipamentos usados em suas atividades. No século XIX, a espinha dorsal da indústria britânica de bens de capital — a siderurgia e ramos correlatos — continuou a ser, para todos os fins práticos, nada além de um ramo subalterno do exército e da marinha britânicos:

A guerra, com toda a certeza, foi a maior consumidora de ferro, e firmas como a Wilkinson, a Walker e a Usina Carron deveram as dimensões de seus empreendimentos, em parte, às encomendas governamentais de canhões, enquanto a indústria siderúrgica de Gales do Sul dependia das batalhas. (...) Henry Cort, que revolucionou a siderurgia, começou na década de 1760 como um agente naval que ansiava por aprimorar a qualidade do produto britânico, “em conexão com o abastecimento de ferro da marinha”. (...) Henry Maudslay, pioneiro das máquinas ferramentas, iniciou sua carreira no Arsenal de Woolwich, e seu destino (como o do grande engenheiro Mark Isambard Brunel, antes pertencente à marinha francesa) permaneceu estreitamente ligado aos contratos navais. (Hobsbawm, 1968, p. 34)

Quando houve uma escalada nos gastos do governo, às vésperas das Guerras Napoleônicas e no decorrer delas, o nível de produção e a velocidade das inovações em produtos e processos na indústria siderúrgica aumentaram muito, e a indústria de bens de capital tornou-se um “departamento” muito mais autônomo da economia doméstica britânica do que jamais tinha sido, ou do que era até então em qualquer outro país. A proliferação de empresas especializadas na fabricação de meios de produção acelerou o ritmo das inovações entre os usuários desses meios e estimulou os produtores, comerciantes e financistas britânicos a descobrirem meios e modos de tirar proveito do número, gama e variedade maiores dos bens de capital existentes no mercado (ver capítulo 3).

As demandas militares à economia britânica, portanto, contribuíram muito para moldar as fases subseqüentes da revolução industrial, permitindo o aperfeiçoamento das máquinas a vapor e possibilitando inovações cruciais, como as linhas férreas e os navios de aço, numa época e em condições que simplesmente não teriam existido sem o impulso dado pela guerra à produção siderúrgica. (McNeill, 1984, p. 211-2)

O desenvolvimento de uma indústria autônoma de bens de capital ofereceu à classe dominante tantos problemas quantas foram as oportunidades. Para come-



çar, na luta competitiva e de poder que a opunha às classes dominantes de outros Estados, não era fácil conservar as vantagens conquistadas através desse desenvolvimento. As inovações que estavam sendo incorporadas nos novos bens de capital eram, tecnicamente, bastante primitivas. Provinham de homens práticos — “mecânicos engenhosos, fluentes nas práticas em uso em sua época”, como os descreveu Serjeant Adair ao defender Richard Arkwright em 1785 (Mantoux, 1961, p. 206) — que se empenhavam em usar conhecimentos muito difundidos para solucionar problemas práticos, em circunstâncias excepcionalmente favoráveis (Hobsbawm, 1968, p. 43-4; Barrat Brown, 1974, p. 75-6).

Portanto, uma multidão de pessoas igualmente práticas e experientes, na Europa e em outros lugares, podia apoderar-se dessas inovações ou até aperfeiçoá-las, uma vez demonstrada sua utilidade. E essa apropriação tornou-se ainda mais fácil quando as inovações passaram a se encarnar em bens de capital vendidos no mercado. Plenamente cômico de como era difícil impedir os concorrentes, reais ou potenciais, de utilizarem as novas técnicas, o governo britânico, a partir de meados da década de 1770 e durante as Guerras Napoleônicas, recorreu à imposição de um número crescente de restrições à exportação de ferramentas e máquinas, bem como à emigração de artesãos e técnicos qualificados. Mas essas restrições foram mais eficazes para impedir que os produtores britânicos de bens de capital explorassem plenamente a demanda externa do que para atingir a finalidade para a qual tinham sido criadas (Kindleberger, 1975, p. 28-31).

Além de difíceis de conservar, as vantagens das recém-adquiridas aptidões industriais da Grã-Bretanha foram uma bênção duvidosa, tanto interna quanto internacionalmente. No plano interno, o desenvolvimento da indústria mecanizada foi fonte de considerável turbulência econômica e social. Quanto mais a indústria de bens de capital tornou-se independente dos ramos da economia que utilizavam seus produtos, mais sua capacidade tendeu a se expandir além do que a economia interna podia sustentar com lucro. Altas violentas nos preços, nos lucros e no emprego eram seguidas por baixas igualmente violentas. Combinada com as perturbações dos estilos de vida e de trabalho já estabelecidos, em decorrência do uso dos novos bens de capital, essa turbulência econômica levou a uma intranquilidade social considerável e à contestação cartista das instituições políticas vigentes.

No plano internacional, o desenvolvimento da indústria mecanizada deixou a economia interna britânica numa dependência sem precedentes, não só das exportações, das quais ela já dependia por completo desde o século XIV, mas também de fontes estrangeiras de suprimentos essenciais. Apesar de ainda ser auto-suficiente no abastecimento de gêneros alimentícios primários, pela primeira vez na história da Inglaterra uma indústria que era vital para as exportações e o nível de emprego passou a depender de fontes externas de um insumo essencial, o algodão cru. No início das Guerras Napoleônicas, o grosso das importações de al-

godão provinha das colônias britânicas, muito particularmente das Índias Ocidentais, mas, em 1800, sua maior parte vinha de um país estrangeiro, os Estados Unidos. Além disso, a redução dos custos unitários que sustentava a expansão da indústria algodoeira britânica dependia de modo crucial do aumento das vendas para mercados estrangeiros, inclusive e especialmente os da Europa continental e dos Estados Unidos (Farnie, 1979, p. 83; Cain e Hopkins, 1980, p. 472-4).

Em suma, o ramo principal da “revolução industrial” britânica do fim do século XVIII foi, desde o começo, uma indústria global cuja competitividade e expansão contínua dependiam das economias externas proporcionadas pela obtenção de insumos e pela comercialização de produtos nos mercados estrangeiros. E, o que é mais importante, sob o impacto dos gastos de guerra, a indústria britânica de bens de capital ultrapassara em muito as dimensões que o comércio interno poderia absorver em condições normais; à medida que esses gastos começaram a se estabilizar e, em seguida, a se contrair, essa indústria só pôde preservar suas dimensões e sua especialização adquirindo, ela mesma, um âmbito global. Nos últimos anos das Guerras Napoleônicas e durante a queda dos preços e da produção que se seguiu ao fim das hostilidades, a classe dominante da Grã-Bretanha enfrentou, portanto, uma situação em que a expansão industrial dos trinta anos anteriores ameaçava a segurança interna e externa do Estado britânico, a menos que se pudessem encontrar meios e modos de consolidar o caráter global da indústria de algodão e de ampliar o mercado da indústria de bens de capital. Entretanto, caso se encontrassem esses meios e modos, as duas indústrias poderiam ser transformadas, de fontes efetivas ou potenciais de distúrbios sociais e políticos, em motores de uma nova expansão da riqueza e poder britânicos.

A princípio, a preocupação com a segurança interna e externa foi predominante na percepção que a classe dirigente tinha de seus interesses, e foi essa preocupação que deu origem ao movimento de liberalização do comércio. Assim, um objetivo primário da abolição do monopólio comercial da Companhia das Índias Orientais na Índia, em 1813, foi a ampliação do emprego e a preservação da “tranquilidade da população manufatureira” depois da emergência do ludismo (Farnie, 1979, p. 97). As questões de segurança interna, porém, estavam indissolúvelmente entrelaçadas com as questões de segurança externa. Quando, em 1806-7, os decretos de Berlim e de Milão fecharam grande parte da Europa às exportações britânicas, o prejuízo pôde ser compensado por uma penetração mais bem-planejada nos mercados latino-americanos. Mas quando, em 1812, eclodiu a guerra com os Estados Unidos — a principal fonte de algodão cru da Grã-Bretanha e também um grande mercado para os produtos britânicos de algodão — revelou-se abertamente como eram precárias as bases internacionais da expansão industrial da nação. A abolição do monopólio indiano da Companhia das Índias Orientais, bem como a completa separação entre as contabilidades territorial e comercial da companhia, que prepararam o terreno para um gover-

no plenamente imperialista, devem ser vistas como uma tentativa de resolver simultaneamente os problemas de segurança interna e externa.

Pouco depois da liberalização do comércio indiano, o fim das guerras com os Estados Unidos e a França reduziu a urgência dos problemas de segurança externa. Mas os problemas de segurança interna não apenas persistiram, como foram agravados, depois da guerra, pela queda na produção e no emprego. Para piorar as coisas, a exportação de produtos semi-acabados britânicos, como os fios, aliada às rachaduras cada vez mais largas no muro de proibições erguido pelo governo britânico para impedir a saída de técnicos e equipamentos, contribuiu para os esforços de substituição de importações dos governos e empresas europeus e americanos, resultando em perdas generalizadas de mercados estrangeiros pelas indústrias britânicas de tecelagem e acabamento de algodão (Jeremy, 1977; Davis, 1979, p. 24-5; Crouzet, 1982, p. 66).

Nessas circunstâncias, o controle político de espaços econômicos grandes, desprotegidos e cativos tornou-se a principal fonte de economias externas para os negócios britânicos. O subcontinente indiano, com sua imensa indústria têxtil e sua agricultura mercantil, era, de longe, o mais importante desses espaços. Mercado insignificante para os produtos de algodão britânicos até 1813, a Índia havia-se tornado, em 1843, o maior mercado isolado para esses produtos, absorvendo 23% das exportações britânicas em 1850 e 31% dez anos depois (Chapman, 1972, p. 52). A difusão dos processos mecanizados de produção — da fição para a tecelagem — data desse período de crescente dependência da indústria algodoeira britânica em relação ao mercado indiano. Em 1813, essa indústria ainda empregava menos de 3 mil teares automáticos e mais de 200 mil tecelões manuais. Por volta de 1860, porém, havia mais de 400 mil teares automáticos em funcionamento, e os tecelões manuais já eram uma espécie extinta (Wood, 1910, p. 593-9; Crouzet, 1982, p. 199).

É difícil imaginar como esse grande salto à frente na mecanização da indústria têxtil britânica poderia ter ocorrido numa época de estagnação da demanda interna e externa, não fosse a conquista do mercado indiano e a conseqüente destruição da indústria têxtil da Índia. Assim como, na segunda metade do século XIV, a criação inicial da indústria lanígera inglesa tivera como contrapartida a destruição compulsória da indústria flamenga de tecidos e a desindustrialização espontânea de Florença, também de início a meados do século XIX o desabrochar final da mecanização na indústria algodoeira britânica teve como contrapartida a destruição paralela da indústria têxtil hindu. Em ambos os casos, a expansão industrial da Grã-Bretanha refletiu uma grande transplantação espacial de empreendimentos. A grande diferença consistiu no incomparável aumento da escala, velocidade e sofisticação de meios envolvidos nessa segunda transplantação.

Como sublinhou Polanyi (1957, p. 159-60), “[o] termo ‘exploração’ é uma descrição precária de uma situação que só se tornou realmente grave [para os

produtores indianos] depois que o implacável monopólio da Companhia das Índias Orientais foi abolido e o livre comércio foi introduzido na Índia”. O monopólio da companhia fora um instrumento de exploração da indústria têxtil indiana. Essa exploração, por sua vez, havia minado a vitalidade da indústria e, com isso, preparado sua destruição subseqüente pelos produtos baratos de Lancashire. Mas, quando do monopólio da companhia, “a situação se manteve razoavelmente sob controle, com a ajuda da organização arcaica do interior do país (...), ao passo que, com o livre comércio, os hindus pereceram aos milhões”. Lancashire fez algo muito diferente e pior do que explorar as massas indianas: privou-as dos fluxos de recursos que eram essenciais para sua reprodução. “Que isso foi induzido por forças de competição econômica, a saber, pela venda permanentemente mais barata de tecidos feitos a máquina do que do *chaddar* feito a mão, sem dúvida é fato; mas comprova o inverso da exploração econômica, já que *dumping* é o inverso de sobrepreço.”

O desmantelamento das bases da exploração que a Companhia das Índias Orientais fazia do trabalho, do espírito de iniciativa e dos recursos naturais sulasiáticos, no entanto, foi apenas o preâmbulo da exploração dessa região em bases novas e mais amplas. Como observou Marx em 1853, “[q]uanto mais o interesse industrial [britânico] tornou-se dependente do mercado indiano, mais ele sentiu a necessidade de criar novas forças produtivas na Índia, depois de haver destruído a indústria nativa”. As ferrovias, os barcos a vapor e a abertura do Canal de Suez, em 1869, transformaram a Índia numa grande fonte de alimentos e matérias-primas baratos para a Europa — chá, trigo, sementes oleaginosas, algodão, juta —, bem como num grande e lucrativo escoadouro, protegido pela ação do governo, para os produtos da indústria britânica de bens de capital e para a iniciativa britânica. E mais, no fim do século XIX e início do século XX, o grande excedente no balanço de pagamentos indiano tornou-se o alicerce da reprodução ampliada dos processos de acumulação de capital e do domínio da City londrina sobre as finanças mundiais (Saul, 1960, p. 62, 188-94; Barrat Brown, 1974, p. 133-6; Tomlinson, 1975, p. 340; Bairoch, 1976a, p. 83; Crouzet, 1982, p. 370; de Cecco, 1984, p. 29-38).

Igualmente crucial foi outro alicerce da reprodução ampliada da riqueza e poder britânicos: o excedente indiano de mão-de-obra militar, que veio a se organizar no exército britânico da Índia:

Ele não era um exército que visasse primordialmente à defesa interna e aos deveres de policiamento da Índia. Era, antes, o exército do imperialismo britânico formal e informal, que operava no mundo inteiro, abrindo mercados para os produtos da revolução industrial, subordinando as forças trabalhadoras à dominação do capital e levando às civilizações “imersas nas trevas” os valores esclarecidos do Cristianismo e da Racionalidade. O exército indiano foi o punho de aço em luvas de pelica do expansionismo vitoriano. (...) Além disso,

como o Império Britânico era o principal agente por cujo intermédio funcionava o sistema mundial nessa época, o exército hindu, num sentido real, foi a principal força coercitiva por trás da internacionalização do capitalismo industrial. (Washbrook, 1990, p. 481)

À luz dessa centralidade dos excedentes indianos de capital e trabalho na formação e expansão do regime britânico de dominação e acumulação em escala mundial, não surpreende que, nas palavras de Hobsbawm (1968, p. 123), “nem mesmo os livres-cambistas quisessem ver essa mina de ouro escapar do controle britânico, e que grande parte da política externa e militar ou naval da Grã-Bretanha se destinasse essencialmente a mantê-la sob um controle seguro”. A isso devemos acrescentar que, sem o controle político dessa mina de ouro, a conversão das classes dirigentes da Grã-Bretanha à doutrina ricardiana do livre comércio teria sido “inteiramente extravagante”. Mas o controle político da Índia fez dessa conversão um curso de ação muito sensato na busca do poder e do lucro, por duas razões estreitamente ligadas. Primeiro, os efeitos disruptivos dos mercados auto-reguladores puderam ser despejados na Índia, para que se moderassem na Grã-Bretanha. Segundo, as perturbações na Índia liberaram imensos excedentes de recursos humanos, naturais e pecuniários, que dotaram a Grã-Bretanha de uma excepcional liberdade de escolha na obtenção mundial de seus meios de subsistência, acumulação e proteção.

O mais livre fluxo possível de suprimentos do mundo inteiro para o mercado interno britânico era essencial para reduzir os custos domésticos de produção, ao mesmo tempo fornecendo aos clientes estrangeiros os meios necessários para comprar produtos britânicos. A afirmação dos interesses industriais provinciais e o medo do cartismo pressionaram os grupos dominantes da Grã-Bretanha a adotar o livre comércio unilateral, mais amplamente e com mais rapidez do que eles fariam noutras circunstâncias (Cain e Hopkins, 1986, p. 516). Mas o livre fluxo de suprimentos do mundo inteiro para o mercado interno britânico era essencial não só para aplacar os interesses industriais e as classes subalternas, como também para que os grupos dominantes da Grã-Bretanha pudessem exercer de fato sua excepcional liberdade de escolha, num mercado mundial cada vez mais integrado.

Tamanhas foram as vantagens do livre comércio unilateral para a Grã-Bretanha imperial que o contramovimento protecionista nunca teve oportunidade de se tornar hegemônico, nem entre as classes dominantes, nem entre as subalternas. A Grã-Bretanha era e continuou a ser, até o fim, o epicentro do movimento de livre comércio. Parafraseando Hobsbawm (1968, p. 207), ela nunca abandonou realmente o sistema de livre comércio que havia criado; antes, foi o mundo que abandonou a Grã-Bretanha.

O mundo começou a abandonar o sistema de livre comércio da Grã-Bretanha quase imediatamente após esse sistema se estabelecer:

[O] aumento do ritmo e do volume do comércio internacional, bem como a mobilização universal envolvida no transporte maciço de grãos e de matérias-primas agrícolas de uma parte do planeta para outra, a um custo reduzidíssimo, (...) transformaram a vida de dezenas de milhões de pessoas na Europa rural. (...) A crise agrária e a Grande Depressão de 1873-86 abalaram a confiança na cura da economia por si mesma. A partir de então, a instituição típica da economia de mercado só pôde ser introduzida, em geral, se acompanhada de medidas protecionistas, ainda mais que, desde o fim da década de 1870 e princípio da de 1880, as nações passaram a se formar como unidades organizadas, passíveis de sofrer terrivelmente com as transformações exigidas pela súbita adaptação às necessidades do comércio exterior ou das divisas estrangeiras. (Polanyi, 1957, p. 213-4)

O epicentro do contramovimento protecionista foi a recém-criada Alemanha Imperial. Quando o colapso de 1873-79 atingiu a Alemanha, o chanceler Bismarck acreditava, tão firmemente quanto qualquer de seus contemporâneos, nos poderes auto-reguladores dos mecanismos de mercado. A princípio, encontrou consolo no alcance mundial da depressão e esperou pacientemente que ela atingisse seu ponto mais baixo. Todavia, quando isso ocorreu, em 1876-77, ele percebeu que o veredicto do mercado sobre a viabilidade do Estado alemão e da sociedade alemã era duro demais, e que, além disso, a depressão havia criado oportunidades singulares para a continuação de seus esforços de gestão estatal por outros meios.

A disseminação do desemprego, da inquietação trabalhista e da agitação socialista, a persistência das depressões na indústria e no comércio, os valores da terra que despencavam e, acima de tudo, a terrível crise tributária que o Reich vivia, tudo isso se conjugou para induzir Bismarck a intervir para proteger a sociedade alemã, a fim de que a devastação do mercado auto-regulador não destruísse o edifício imperial que ele acabara de construir. Ao mesmo tempo, a crescente convergência dos interesses agrários e industriais, que pressionavam pela proteção governamental contra a concorrência estrangeira, tornou-lhe fácil passar repentinamente do livre comércio e do *laissez faire* para uma postura altamente protecionista e intervencionista. Com essa mudança, ele não estava apenas cedendo às pressões sociais e econômicas. Estava também consolidando e fortalecendo os poderes do Reich alemão (Rosenberg, 1943, p. 67-8).

Nunca agradara a Bismarck um sistema que punha a autoridade central à mercê dos Estados Confederados:

Em 1872, ele disse ao Reichstag: “Um império que depende das contribuições de estados individuais carece dos laços de uma instituição financeira sólida e comum a todos.” E, em 1879, declarou que era degradante que a autoridade central tivesse que “passar o chapéu”, como um mendigo, de um estado da federação para outro, a fim de obter os recursos essenciais às suas necessidades. (Henderson, 1975, p. 218-9)

Em consonância com esses sentimentos, a intervenção governamental destinada a proteger a sociedade alemã não se rendeu a interesses particularistas. Ao contrário, foi usada para fortalecer a autoridade governamental e a soberania do Reich:

O poder político investido no executivo do Reich devia ser usado para ajudar a superar a contração e estagnação econômicas a curto prazo, mas, em troca de seus serviços, o Estado deveria obter conquistas políticas duradouras. (...) Vastos esquemas pairavam diante dos olhos de Bismarck: a construção (...) da independência financeira inexpugnável do Reich e de sua máquina militar, fora do controle parlamentar, através da manipulação dos pedidos de proteção tarifária, feitos pelos produtores, e de uma reforma tributária visando a reduzir os custos impostos de cima. Ou a exploração política dos desajustes econômicos e fiscais, de modo a garantir um novo equilíbrio de poder entre o Reich e os estados (...) e concluir a unificação nacional, cimentando-a com elos econômicos impossíveis de romper. (Rosenberg, 1943, p. 68)

Estabeleceu-se assim uma relação orgânica de “intercâmbio político” entre o governo alemão e algumas empresas comerciais seletas. Enquanto o governo alemão fez tudo o que estava a seu alcance para auxiliar a expansão dessas empresas, estas fizeram tudo o que podiam para auxiliar o governo a consolidar a unidade da economia alemã e dotar o Estado alemão de um poderoso aparelho militar-industrial. Os principais parceiros do governo alemão nessa relação de intercâmbio político foram as empresas industriais que estavam profundamente envolvidas na permanente “industrialização da guerra” e, acima de tudo, seis grandes bancos.

Esses “Grossbanken” haviam emergido da estrutura pessoal e interfamiliar dos bancos alemães, ainda vigente na década de 1850, sobretudo através da promoção e financiamento de empresas ferroviárias e de empresas da indústria pesada envolvidas na construção de ferrovias (Tilly, 1967, p. 174-5, 179-80). Sua dominação sobre as finanças alemãs aumentou ainda mais durante a depressão da década de 1870. Na década seguinte, quando uma grande parcela de seus recursos empresariais e pecuniários foi liberada pela nacionalização das ferrovias, eles agiram depressa para tomar, integrar e reorganizar a indústria alemã, em conluio com um pequeno número de firmas industriais poderosas. “Grandes empresas e cartéis, trabalhando em estreita associação com os grandes bancos, eis aí os pilares gêmeos da economia alemã no último quarto do século XIX” (Henderson, 1975, p. 178).

Às vésperas da Grande Depressão, o capitalismo familiar ainda era a norma na Alemanha, assim como na Grã-Bretanha; mas, na virada do século, uma estrutura empresarial extremamente centralizada havia assumido seu lugar. Nas duas décadas seguintes, a centralização aumentou ainda mais, em sua maior parte através da integração horizontal. Na medida em que as empresas de pequeno e

médio porte sobreviveram — e muitas o fizeram —, elas passaram a viver como membros subalternos de uma economia de comando privado, controlada por um grupo intimamente ligado de financistas e industriais, que atuavam mediante burocracias administrativas cada vez maiores e mais complexas. A economia interna alemã, parafraseando Engels (1958), estava realmente começando a parecer “uma grande fábrica”.

Hilferding (1981), bem como gerações de pensadores marxistas depois dele, até as atuais teorias do capitalismo “organizado” e “desorganizado”, interpretaram esse fenômeno como o sinal mais claro de que a expectativa de Marx de uma centralização cada vez maior do capital estava se materializando, e trataram de conceituar esse fato como o marco de uma nova etapa do capitalismo, caracterizada pela progressiva substituição da “anarquia” típica da regulação mercantil pelo planejamento capitalista centralizado (cf. Auerbach, Desai e Shamsavari, 1988). Ao fomentar a formação de cartéis que abrangiam ramos inteiros da indústria, os grandes bancos facilitaram o funcionamento tranqüilo e eficiente das empresas que eles haviam passado a controlar. À medida que aumentou a lucratividade dessas empresas, comparada à das que ainda estavam sujeitas às incertezas do mercado, os bancos adquiriram novos meios de ampliar ainda mais seu controle sobre o sistema industrial, e assim sucessivamente, até que um cartel geral passasse a controlar toda a economia nacional:

Toda a produção capitalista seria então conscientemente regulada por um só órgão, que determinaria o volume da produção de todos os ramos da indústria. A determinação dos preços tornar-se-ia uma questão puramente nominal, implicando apenas a distribuição da produção total entre os magnatas do cartel, de um lado, e todos os outros membros da sociedade, de outro. Então, o preço deixaria de refletir relações efetivas estabelecidas entre as pessoas e se tornaria um mero dispositivo fiscal, mediante o qual as coisas seriam distribuídas entre elas. (...) Em sua forma aperfeiçoada, portanto, o capital financeiro é arrancado do solo que o nutriu em seus primórdios. (...) [A] incessante movimentação do dinheiro atingiu seu objetivo na sociedade regulamentada. (Hilferding, 1981, p. 234)

No início do século XX, esse processo fora suficientemente longe para permitir que as empresas alemãs buscassem a eficiência técnica com uma determinação sem precedentes e, sob muitos aspectos, sem paralelo. Foi essa a raiz principal da “racionalidade tecnológica” das empresas alemãs, que, acompanhando David Landes, contrastamos com a “racionalidade pecuniária” das empresas britânicas. Uma vez que a racionalidade tecnológica das primeiras estava associada a taxas de crescimento industrial muito mais altas e a uma aplicação mais sistemática da ciência na indústria do que a racionalidade pecuniária das segundas — dois traços que fizeram da indústria alemã a “maravilha do mundo” —, foi um pequeno passo, para os marxistas, considerar que o sistema alemão de iniciativa



empresarial, de planejamento mais consciente e mais central, havia superado o britânico enquanto modelo do capitalismo avançado.

Na realidade, o sistema alemão só estava superando o britânico no desempenho industrial. Quanto à geração e à apropriação do valor adicionado, o sistema alemão mal estava reduzindo a grande lacuna que separara a Alemanha e a Grã-Bretanha no começo da Grande Depressão. Como observou Landes (1969, p. 329):

(...) a diferença nos índices globais de crescimento entre [a Alemanha e a Grã-Bretanha] era consideravelmente menor do que levaria a esperar a discrepância nas taxas de crescimento industrial. A produção inglesa de artigos manufaturados (inclusive minerais e alimentos industrializados) pouco mais do que duplicou de 1870 a 1913, em contraste com um aumento alemão de quase seis vezes. Mas a proporção entre o crescimento da renda dos dois países, tanto calculada globalmente quanto *per capita*, era da ordem de 0,7 ou 0,8 por 1.

Em outras palavras, a comunidade empresarial alemã teve que expandir a produção industrial quase três vezes mais depressa do que a britânica, para obter um ganho relativamente pequeno no valor adicionado. Em termos econômicos, esse desempenho mais parece um pequeno fracasso do que o grande sucesso que muitos ainda julgam que foi.

Pode-se objetar que o valor adicionado não oferece uma base adequada para avaliar as realizações do sistema alemão de iniciativa empresarial, pois a principal finalidade desse sistema era social e política. Como vimos, isso é sem dúvida verdadeiro. Mas é precisamente em termos políticos e sociais que o desempenho alemão, comparado ao britânico, foi mais desastroso. Quanto mais poderoso se tornou o Reich alemão, mais ele entrou em rota de colisão com o poder e os interesses da Grã-Bretanha Imperial (ver capítulo 1). Quando as duas grandes potências efetivamente entraram em choque, na Primeira Guerra Mundial, todos os ganhos adicionais de poderio mundial que a Alemanha Imperial havia obtido no meio século anterior transformaram-se, de súbito, num imenso prejuízo. A Alemanha Imperial não sobreviveu à derrota na guerra, e a imposição do desarmamento e de pesadas reparações reduziu a república sucessora à condição de um “quase-Estado”, tributário não apenas da Grã-Bretanha, mas também da França. Além disso, quando o esforço de industrialização entrou em colapso político e econômico, a inquietação social sem precedentes lançou em completa desordem as classes dirigentes e a comunidade empresarial alemãs, impelindo-as para aventuras ainda mais desastrosas nas duas décadas seguintes.

Longe de superar o capitalismo inglês de mercado, o capitalismo alemão de corporações foi um pequeno fracasso econômico e um colossal fracasso político e social. Não obstante, seu desenvolvimento teve como efeito precipitar a crise terminal do regime de acumulação britânico, dando início à transição para o regime norte-americano. O capitalismo alemão de corporações foi apenas a antíte-

se do imperialismo britânico de livre comércio. A síntese que acabou transcendendo ambos foi uma espécie de capitalismo de corporações tão diferente do sistema de acumulação alemão quanto do britânico.

#### O QUARTO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (NORTE-AMERICANO)

A *belle époque* da era eduardiana marcou o ponto alto do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha. A riqueza e o poder das classes proprietárias, não só da Grã-Bretanha, mas de todo o mundo ocidental, atingiram níveis sem precedentes. Todavia, a crise sistêmica do regime de acumulação britânico não fora resolvida e, no espaço de uma geração, faria ruir com estrépito todo o edifício da civilização do século XIX.

O mais grave problema subjacente enfrentado pelo regime britânico ainda era a intensidade da competição intercapitalista. Como já foi observado, a alta dos preços de meados da década de 1890 havia curado a doença da burguesia européia, revertendo a drástica redução dos lucros do quarto de século anterior. Com o tempo, entretanto, a cura revelou-se pior que a doença. É que a alta se baseara primordialmente numa nova escalada da corrida armamentista entre as grandes potências da Europa. Como tal, refletira, não uma superação da intensa competição intercapitalista que marcara a Grande Depressão de 1873-96, porém uma mudança de seu *locus* primário da esfera das relações interempresariais para a das relações interestatais.

A princípio, voltando a parafrasear Max Weber, o controle da oferta de capital circulante dotou as classes capitalistas da Europa em geral, e as da Grã-Bretanha em particular, da capacidade de ditar aos Estados concorrentes as condições mediante as quais elas os auxiliariam na luta pelo poder. Isso, mais que qualquer outra coisa, facultou à burguesia européia não apenas recuperar-se da Grande Depressão, mas desfrutar, por cerca de vinte anos, de um momento de grande esplendor. A luta interestatal pelo poder, contudo, tendeu a elevar os custos de proteção muito acima de seus benefícios para todo e qualquer Estado europeu, inclusive a Grã-Bretanha; ao mesmo tempo, tendeu a minar a capacidade de a burguesia, na maioria dos países, externalizar os ônus dessa luta. Quando a luta chegou a um ponto decisivo, na Primeira Guerra Mundial, o destino do regime de acumulação britânico estava selado:

Os andaimes dos acordos multilaterais, que, antes de 1914, sustentavam a estrutura do comércio internacional, apoiavam-se em duas fundações principais. A primeira era o déficit do balanço de pagamentos indiano com a Grã-Bretanha e os excedentes com outros países, mediante os quais esse déficit era financiado; a segunda eram as balanças comerciais entre a Grã-Bretanha, a Europa e a América do Norte. Essa estrutura de acordos, construída de forma

muito gradativa, foi violentamente abalada pela Primeira Guerra Mundial, e a Segunda Guerra Mundial completou sua destruição. (Milward, 1970, p. 45)

No meio século que antecedeu a Primeira Guerra Mundial, o império ultramarino da Grã-Bretanha, e a Índia em particular, haviam-se tornado mais essenciais do que nunca à auto-expansão do capital britânico em escala mundial. Como ressaltou Marcello de Cecco (1984, p. 37-8), ao ampliar a capacidade de seu império de obter divisas estrangeiras mediante a exportação de produtos primários, a Grã-Bretanha “conseguiu viver sem ter que reestruturar [sua] indústria e pôde investir nos países em que [o capital] trazia lucros mais altos” (ver também Saul, 1960, p. 62-3, 88). Os Estados Unidos foram o país que captou a maior parcela desses investimentos, e aquele que deu aos investidores britânicos os maiores direitos sobre ativos estrangeiros e receitas futuras. Entre 1850 e 1914, o investimento externo e os empréstimos de longo prazo aos Estados Unidos somaram um total de US\$ 3 bilhões. Mas, durante esse mesmo período, os Estados Unidos fizeram pagamentos líquidos de juros e dividendos, em sua maior parte à Grã-Bretanha, num total de US\$ 5,8 bilhões. A consequência foi um aumento da dívida externa norte-americana de US\$ 200 milhões, em 1843, para US\$ 3,7 bilhões em 1914 (Knapp, 1957, p. 433).

Os direitos britânicos sobre os ativos e rendas norte-americanos foram muito importantes na economia dominada pela Grã-Bretanha, porque os Estados Unidos poderiam fornecer a esta, com presteza e eficiência, todos os suprimentos de que ela precisasse para defender seu dispersíssimo império territorial numa guerra global. Assim, em 1905, a Real Comissão de Abastecimento de Alimentos e Matérias-Primas em Tempo de Guerra informou que, havendo capital e navios suficientes, estava garantido o abastecimento, na eventualidade de uma guerra; uma escassez de capital tinha pouquíssima probabilidade de ocorrer. Numa linha similar, quando eclodiu a Primeira Guerra Mundial, o ministro do Tesouro estimou que os resultados dos investimentos externos britânicos seriam suficientes para custear cinco anos de guerra. As movimentações maciças de divisas para Londres e um aumento de quase 300% nas reservas de ouro do Banco da Inglaterra, entre agosto e novembro de 1914, pareceram corroborar essas expectativas otimistas (Milward, 1970, p. 44-6).

Entretanto, em 1915, a demanda britânica de armamentos, máquinas e matérias-primas superou em muito o que a Real Comissão de 1905 havia projetado. Grande parte dos equipamentos necessários só podia ser fornecida pelos Estados Unidos, e sua compra deu início à erosão dos direitos britânicos à renda produzida nos Estados Unidos, bem como à acumulação de direitos norte-americanos sobre as receitas e ativos britânicos. Nos primeiros anos da guerra, os ativos britânicos nos Estados Unidos foram liquidados na Bolsa de Valores de Nova York com pesados descontos nos preços. Quando os Estados Unidos entraram no conflito e suspenderam as restrições aos empréstimos à Grã-Bretanha,

(...) o governo britânico, com compromissos nos Estados Unidos que chegavam a centenas de milhões de libras, estava no limite de seus recursos. Não tinha nenhuma condição de cumpri-los. Entre essa data e o Armistício, tomou emprestado do governo norte-americano, para custear “necessidades absolutas de subsistência e de guerra”, não muito menos de £ 1 bilhão. (R.H. Brand, citado em Milward, 1970, p. 46)

No fim da guerra, portanto, os Estados Unidos haviam recomprado por uma pechincha alguns dos investimentos maciços que tinham construído a infra-estrutura de sua própria economia doméstica no século XIX e, além disso, haviam acumulado imensos créditos. Ademais, nos primeiros anos do conflito, a Grã-Bretanha fizera empréstimos enormes a seus aliados mais pobres, sobretudo a Rússia, enquanto os Estados Unidos, ainda neutros, haviam tido plena liberdade para substituir com rapidez a Grã-Bretanha como principal investidor estrangeiro e intermediário financeiro na América Latina e em partes da Ásia. Terminada a guerra, esse processo tornara-se irreversível. A maior parte dos US\$ 9 bilhões de créditos líquidos de guerra dos Estados Unidos era devida pela Grã-Bretanha e pela França, relativamente solventes; porém, mais de 75% dos créditos líquidos de guerra da Grã-Bretanha eram devidos pela falida (e revolucionária) Rússia, e tiveram que ser majoritariamente cancelados como incobráveis (cf. Fishlow, 1986, p. 71; Eichengreen e Portes, 1986; Frieden, 1987, p. 27-8).

Os destinos financeiros dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha foram substancialmente invertidos, mas isso não deve ser exagerado. As reservas de ouro em Londres eram maiores na década de 1920 do que antes da guerra e pareceram justificar o retorno da libra esterlina ao padrão ouro, em 1926, com sua paridade do pré-guerra; os direitos britânicos a rendas externas, apesar de reduzidos, ainda eram consideráveis; era possível contar com os pagamentos alemães de reparações para arcar ao menos com parte dos custos de amortização das dívidas com os Estados Unidos; e, acima de tudo, o império colonial e semicolonial britânico havia-se ampliado ainda mais, constituindo uma rede de segurança que, em caso de necessidade, podia aparar a queda da Grã-Bretanha metropolitana, como fez na década de 1930. Quanto aos Estados Unidos, o fim da guerra recolocou sua balança comercial numa situação superavitária, aproximadamente no nível em que estivera antes de 1914. A principal diferença da situação do pré-guerra era que os direitos norte-americanos a rendas produzidas no exterior equilibravam-se, nesse momento, com os direitos estrangeiros sobre as receitas internamente produzidas, de modo que o excedente da balança comercial traduziu-se num expressivo excedente líquido de conta corrente (figura 17).

Graças a esse excedente e a seus créditos de guerra, os Estados Unidos equiparam-se à Grã-Bretanha na produção e regulação do dinheiro mundial, mas não a substituíram. O dólar norte-americano transformou-se numa moeda de reserva plenamente madura, tal como a libra esterlina. Mas nem o dólar nem a libra,

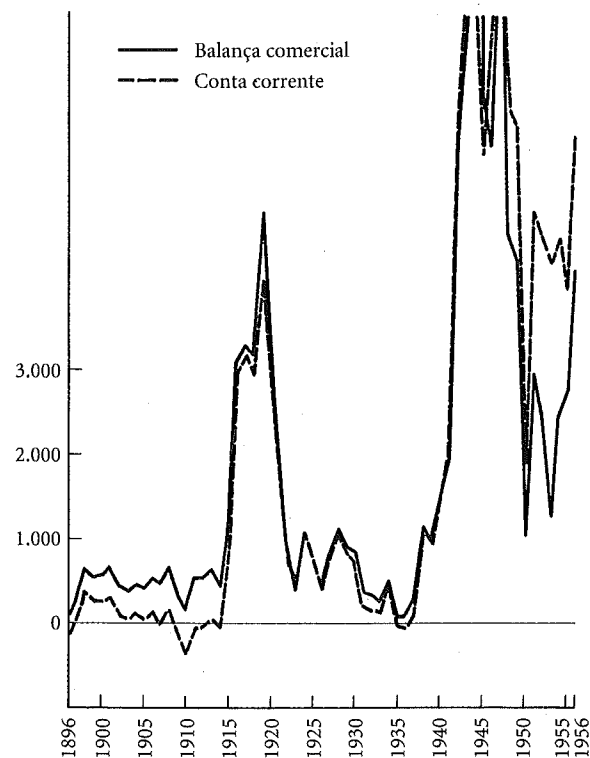


Figura 17. Balança comercial e conta corrente dos Estados Unidos, 1896-1956 (em milhões de dólares). (Fonte: Williamson, 1964, p. 249)

isoladamente, respondiam pela maioria das reservas em divisas estrangeiras dos bancos centrais (Eichengreen, 1992, p. 358).

Mais importante: a capacidade norte-americana de administrar o sistema monetário mundial continuava nitidamente inferior à capacidade residual da própria Grã-Bretanha. Sob esse ponto de vista, como sugeriu Geoffrey Ingham (1989, p. 16-7; 1984, p. 203), deve ser revista a tese de que o sistema monetário mundial foi instabilizado pela incapacidade britânica e pela falta de disposição norte-americana de assumir a responsabilidade por sua estabilização (Kindleberger, 1973, p. 292). O controle de uma parcela substancial da liquidez mundial não dotou os Estados Unidos da capacidade de administrar o sistema monetário mundial. Em termos organizacionais, as instituições financeiras norte-americanas simplesmente não estavam à altura dessa tarefa. Na década de 1920, o Sistema da Reserva Federal, criado em 1913, ainda era um órgão mal articulado e inexperiente, incapaz de exercer com um mínimo de eficiência até mesmo suas funções domésticas. Nas transações externas, entre os doze bancos regionais da Reserva, somente o de Nova York tinha alguma experiência.

Nova York, em si, continuava inteiramente subordinada a Londres, tanto em termos organizacionais quanto intelectuais. Sem dúvida, o grande aumento da participação norte-americana na liquidez mundial durante a guerra levava a um aumento igualmente significativo do poder e da influência da comunidade financeira nova-iorquina em geral e da Casa Morgan em particular, dentro das redes de altas finanças baseadas em Londres. Mas essa redistribuição do poder e da influência não alterou o modo de funcionamento do sistema monetário mundial. Wall Street e o Federal Reserve de Nova York simplesmente se aliaram à City londrina e ao Banco da Inglaterra para manter e impor o padrão ouro internacional, cujo principal beneficiário era e continuou a ser a Grã-Bretanha. Como escreveu Jacques Rueff em 1932, numa caracterização sectária mas exata dos arranjos monetários da década de 1920,

(...) [o] emprego do padrão ouro teve, para a Grã-Bretanha, a vantagem considerável de mascarar sua verdadeira situação por muitos anos. Durante todo o período do pós-guerra, a Grã-Bretanha pôde emprestar aos países da Europa Central fundos que continuavam retornando para ela, já que, no momento em que ingressavam na economia dos países tomadores, voltavam a ser depositados em Londres. Assim, como soldados que marchassem pelo palco numa comédia musical, eles podiam reemergir indefinidamente e permitir que seus donos continuassem a fazer empréstimos no exterior, quando, na verdade, a entrada de divisas externas, que no passado havia possibilitado esses empréstimos, havia secado. (Rueff, 1964, p. 30)

Mediante seu apoio ao padrão ouro internacional, portanto, a comunidade financeira de Nova York estimulou e sustentou as tentativas, afinal inúteis, de Londres de permanecer no centro das finanças mundiais. Nova York não foi a única a apoiar a tentativa de Londres de retornar ao mundo de 1913. Durante toda a década de 1920, a maioria dos governos ocidentais partilhou a convicção de que somente o restabelecimento do sistema monetário mundial pré-1914, “desta vez sobre bases sólidas”, poderia restaurar a paz e a prosperidade. Qualquer que fosse sua orientação ideológica, os governos nacionais adaptaram suas políticas fiscais e monetárias para salvaguardar a moeda, enquanto inúmeras conferências internacionais, de Bruxelas a Spa e Genebra, de Londres a Locarno e Lausanne, foram realizadas para criar as condições políticas da restauração do padrão ouro (Polanyi, 1957, p. 26).

Ironicamente, porém, esse esforço conjunto, em vez de ressuscitar o sistema monetário mundial pré-1914, precipitou sua crise terminal. Todos concordavam em que moedas estáveis dependiam, em última instância, da liberalização do comércio. No entanto, “o pesadelo da auto-suficiência atormentava as medidas tomadas para proteger a moeda”. No intuito de estabilizar suas moedas, os governos recorreram a quotas de importação, moratórias e acordos de suspensão, sistemas de liberação e tratados de comércio bilaterais, acordos de trocas, embar-

gos sobre as exportações de capital, controle do comércio exterior e fundos de equalização de trocas, cuja combinação tendeu a restringir o comércio exterior e os pagamentos externos. “Embora a intenção fosse liberalizar o comércio, o efeito foi estrangulá-lo” (Polanyi, 1957, p. 27).

A busca de moedas estáveis, sob a pressão da “fuga de capitais”, acabou por transformar a estagnação do comércio e produção mundiais da década de 1920 na depressão do início da de 1930. Durante toda a década de 1920, a produtividade continuou a aumentar mais depressa nos Estados Unidos do que em qualquer dos países devedores, acentuando ainda mais a vantagem competitiva dos negócios norte-americanos e as dificuldades dos países devedores de amortizar, e muito menos quitar, suas dívidas. E, à medida que se ampliou a dependência do sistema mundial de pagamentos em relação ao dólar norte-americano, os Estados Unidos foram adquirindo ativos em moeda estrangeira “com uma rapidez (...) que (...) não tem paralelo na experiência de nenhuma grande nação credora dos tempos modernos” (Dobb, 1963, p. 332).

No fim da década de 1920, os empréstimos e investimentos diretos dos Estados Unidos no exterior haviam acumulado ativos líquidos em contas particulares no valor de mais de US\$ 8 bilhões. No final, porém, os crescentes desequilíbrios estruturais dos pagamentos mundiais estavam fadados a impedir a continuidade desse processo, sobretudo em vista das tentativas generalizadas dos governos de restabelecer o padrão ouro de suas moedas. Os investimentos de capital que cruzavam as fronteiras estatais assumiram um caráter cada vez mais especulativo e de curto prazo:

Essas movimentações de “capital especulativo”, como ele passou a ser chamado, (...) corriam de um lado para outro entre os centros financeiros do mundo, à procura de segurança temporária ou lucros especulativos, e, em intervalos freqüentes, exerciam uma pressão perigosa sobre as reservas de ouro e divisas estrangeiras deste ou daquele país. (Arndt, 1963, p. 14)

Nessa situação, uma alta ou uma baixa especulativas repentinas nos Estados Unidos resultariam numa suspensão dos empréstimos externos e no desmoronamento de toda a complexa estrutura em que se baseava o restabelecimento do comércio mundial. E foi justamente isso que acabou acontecendo. Perto do fim de 1928, a alta de Wall Street começou a desviar os recursos dos empréstimos externos para a especulação interna. À medida que os bancos norte-americanos foram cancelando seus empréstimos europeus, a exportação líquida de capitais dos Estados Unidos — que subira de menos de US\$ 200 milhões em 1926 para mais de US\$ 1 bilhão em 1928 — voltou a despencar para US\$ 200 milhões em 1929 (Landes, 1969, p. 372).

A interrupção dos empréstimos e investimentos estrangeiros dos Estados Unidos tornou-se permanente, com a quebra de Wall Street e a subsequente

depressão da economia norte-americana. Confrontados com os cancelamentos súbitos ou as fugas dos capitais de curto prazo, um país após outro viu-se obrigado a proteger sua moeda, fosse através da desvalorização, fosse pelo controle do câmbio. A suspensão da conversibilidade da libra britânica em ouro, em setembro de 1931, levou à destruição final da única rede de transações comerciais e financeiras em que se baseavam os destinos da City londrina. O protecionismo exacerbou-se furiosamente, a busca de moedas estáveis foi abandonada e “o capitalismo mundial retraiu-se nos iglus de suas economias de Estados nacionais e dos impérios que lhes estavam associados” (Hobsbawm, 1991, p. 132).

Foi essa a “revolução mundial” que Karl Polanyi fez remontar à “ruptura do fio de ouro” (ver capítulo 3). Seus marcos principais foram o desaparecimento da *hau-te finance* da política mundial, o desmoronamento da Liga das Nações em favor de impérios autárquicos, a ascensão do nazismo na Alemanha, os planos quinquenais soviéticos e o lançamento do New Deal norte-americano. “No fim da [Primeira] Grande Guerra, preponderavam os ideais do século XIX, havendo sua influência dominado a década seguinte. Mas em 1940 todos os vestígios do sistema internacional haviam desaparecido e, excetuados alguns enclaves, as nações estavam vivendo num contexto internacional inteiramente novo” (Polanyi, 1957, p. 23, 27).

Na verdade, o contexto internacional de 1940 não era tão novo assim, já que as grandes potências do sistema interestatal achavam-se em meio a mais um confronto militar, que — exceto por sua escala, ferocidade e destrutividade sem precedentes — reproduziu um padrão repetitivo da economia mundial capitalista. Logo, entretanto, esse confronto traduziu-se no estabelecimento de uma nova ordem mundial, centrada nos Estados Unidos e organizada por esse país. Em alguns aspectos fundamentais, ela diferiu da extinta ordem mundial britânica e se transformou na base de uma nova fase de reprodução ampliada da economia mundial capitalista. No fim da Segunda Guerra Mundial, já estavam estabelecidos os principais contornos desse novo sistema monetário mundial: em Bretton Woods foram estabelecidas as bases do novo sistema monetário mundial; em Hiroshima e Nagasaki, novos meios de violência haviam demonstrado quais seriam os alicerces militares da nova ordem; em San Francisco, novas normas e regras para a legitimação da gestão do Estado e da guerra tinham sido explicitadas na Carta das Nações Unidas.

A concepção inicial, no governo de Roosevelt, e sua mais modesta materialização posterior, sob as ordens de Truman, refletiram a concentração de poder mundial sem precedentes que havia ocorrido como resultado da Segunda Guerra. Em termos militares, enquanto a guerra ainda estava em seu auge,

(...) [a]ntigas grandes potências — a França, a Itália — já haviam entrado em eclipse. A cartada alemã pelo domínio da Europa estava desmoronando, o mesmo acontecendo com a do Japão no Extremo Oriente e no Pacífico. A Grã-Bretanha, apesar de Churchill, estava entrando em declínio. O mundo



bipolarizado, tantas vezes previsto no século XIX e no início do século XX, enfim havia chegado; a ordem internacional, nas palavras de DePorte, mudou-se então “de um sistema para outro”. Somente os Estados Unidos e a União Soviética tinham importância (...) e, entre os dois, a “superpotência” norte-americana era imensamente superior. (Kennedy, 1987, p. 357)

A centralização do poder financeiro mundial foi ainda maior. Como se pôde ver na figura 17, o impacto da Segunda Guerra Mundial sobre a balança comercial norte-americana reproduziu, em escala ampliada, o impacto da Primeira. O pico é mais alto e mais longo. Isso reflete o maior grau em que os Estados Unidos atuaram como oficina do esforço de guerra dos Aliados e como celeiro e oficina da reconstrução europeia do pós-guerra. Além disso, pela primeira vez na história norte-americana, os direitos dos Estados Unidos sobre rendas geradas no exterior superaram por uma boa margem os direitos estrangeiros a receitas produzidas nos Estados Unidos, de modo que, depois da guerra, o saldo da conta corrente era muito mais alto que o saldo comercial.

Em conseqüência desse novo e maior movimento ascendente de seus saldos comerciais e de conta corrente, os Estados Unidos passaram praticamente a desfrutar de um monopólio da liquidez mundial. Em 1947, suas reservas de ouro equivaliam a 70% do total mundial. E a exacerbação da demanda de dólares, por parte de governos e empresas estrangeiros, significou que o controle norte-americano da liquidez mundial tornou-se muito maior do que estava implícito nessa extraordinária concentração de ouro monetário.

A concentração e a centralização tanto da capacidade produtiva quanto da demanda efetiva foram igualmente impressionantes. Em 1938, a renda nacional norte-americana já era aproximadamente idêntica à soma das rendas nacionais da Grã-Bretanha, França, Alemanha, Itália e países do Benelux, e quase três vezes superior à da União Soviética. Mas, em 1948, equivalia a mais do dobro da renda do grupo supracitado de países da Europa Ocidental e a mais de seis vezes a da União Soviética (cálculos baseados em Woytinsky e Woytinsky, 1953, tabelas 185-6).

Portanto, a derrocada final da economia mundial centrada no Reino Unido foi extremamente benéfica para os Estados Unidos. Menos de vinte anos depois do Grande Craque de 1929, o mundo estava em frangalhos, mas a riqueza e o poder nacionais dos Estados haviam galgado alturas sem precedentes e sem paralelo. Os Estados Unidos não foram a primeira nação na história a se beneficiar tremendamente dos distúrbios da economia mundial de que ela era parte integrante e grande componente. Sua experiência fora prefigurada por Veneza, no século XV, pelas Províncias Unidas, no XVII, e pelo Reino Unido, no XVIII. Como em todos os casos anteriores de enriquecimento e conquista de poder prodigiosos, em meio a um crescente caos sistêmico, o grande salto à frente da riqueza e poder norte-americanos entre 1914 e 1915 foi, primordialmente, uma expressão

da renda de proteção de que o país desfrutava, numa posição singularmente privilegiada na configuração espacial da economia mundial capitalista. Quanto mais turbulento e caótico se tornava o sistema mundial, maiores os benefícios auferidos pelos Estados Unidos, em virtude de suas dimensões continentais, sua posição insular e seu acesso direto aos dois grandes oceanos da economia mundial (ver capítulo 1).

No entanto, mais do que nunca, tinha limites o grau em que a riqueza e poder de um Estado em particular podiam beneficiar-se do caos sistêmico. Quanto maior era a redistribuição em seu favor, menos havia para redistribuir, e maiores eram os efeitos disruptivos do caos do mundo em geral sobre seu comércio exterior e seus investimentos estrangeiros. De importância mais imediata foi o fato de que a industrialização da guerra havia transformado as guerras globais em poderosas máquinas de inovação nos meios de transporte, comunicação e destruição, que haviam “encolhido” o globo e ameaçavam a segurança até mesmo do mais seguro dos Estados.

A Segunda Guerra Mundial demonstrara que os Estados Unidos podiam tornar-se ricos e poderosos em meio ao crescente caos sistêmico, mas também demonstrara que o isolacionismo político norte-americano atingira o nível dos retornos decrescentes. A postura isolacionista dependia da crença de que a segurança norte-americana era inviolável. Depois que o bombardeio de Pearl Harbour abalou essa crença, o presidente Roosevelt usou astutamente os sentimentos nacionalistas, despertados pelo primeiro ataque estrangeiro ao território norte-americano desde 1812, para enxertar uma visão unimundista em sua ideologia do New Deal. “A visão de Roosevelt da nova ordem mundial foi uma extensão de sua filosofia do New Deal. O cerne dessa filosofia era que somente um governo grande, benevolente e competente poderia garantir a ordem, a segurança e a justiça para os povos. (...) Assim como o New Deal trouxera ‘segurança social’ para a América, o ‘mundo único’ levaria segurança política ao mundo inteiro” (Schurmann, 1974, p. 40-2).

A essência do New Deal era a idéia de que os grandes governos deviam gastar com liberalidade para conquistar a segurança e o progresso. Assim, a segurança do pós-guerra exigiria uma certa liberalidade de desembolsos por parte dos Estados Unidos, a fim de superar o caos criado pela guerra. (...) A ajuda aos (...) países pobres teria o mesmo efeito dos programas de bem-estar social dentro dos Estados Unidos — dar-lhes-ia segurança para superar o caos e impediria que eles se transformassem em revolucionários violentos. Enquanto isso, eles seriam inextricavelmente atraídos para o renascido sistema de mercado mundial. Ao serem introduzidos no sistema geral, tornar-se-iam responsáveis, tal como o tinham sido os sindicatos norte-americanos durante a guerra. A ajuda à Grã-Bretanha e ao restante da Europa Ocidental reativaria o crescimento econômico, estimularia o comércio transoceânico e, desse modo, ajudaria a economia norte-americana a longo prazo. A América havia gasto

somas enormes, acumulando déficits imensos, para manter o esforço de guerra. O resultado fora um crescimento econômico espantoso e inesperado. Os gastos do após-guerra produziram o mesmo efeito, em escala mundial. (Schurmann, 1974, p. 67)

E assim fizeram, mas só depois que a ideologia unimundista de Roosevelt foi adaptada pela doutrina de Truman, que falava de dois mundos irremediavelmente opostos entre si: de um lado, um mundo comunista agressivamente expansionista, e de outro, um mundo livre, que somente os Estados Unidos eram capazes de organizar e dotar de capacidade de autodefesa. É que o unimundismo de Roosevelt simplesmente não era realista o bastante para granjear o apoio necessário do Congresso e do empresariado norte-americanos. O mundo era um lugar grande demais e caótico demais para que os Estados Unidos o reorganizassem à sua imagem e semelhança, sobretudo se essa reorganização tivesse que ser conseguida através de órgãos de governo mundial, como imaginados por Roosevelt, nos quais os Estados Unidos tivessem que fazer concessões contínuas às visões particularistas de amigos e inimigos. O Congresso e a comunidade empresarial norte-americanos eram por demais “racionalistas”, em seus cálculos de custos e benefícios financeiros da política externa dos Estados Unidos, para liberar os recursos necessários à efetivação de um plano tão pouco realista quanto esse.

Roosevelt sabia que os Estados Unidos nunca adotariam o livre comércio unilateralmente, como fizera a Grã-Bretanha na década de 1840, e nunca propôs essa política. Mas o Congresso nunca aprovou nem mesmo sua proposta menos radical de criar uma Organização Internacional do Comércio (OIC) com poderes para reconstruir um sistema de comércio multilateral, compatível com o objetivo de promover e sustentar uma expansão econômica de escala global. O Congresso simplesmente se recusou a ceder a soberania, nas questões comerciais, até mesmo a um órgão que, num futuro previsível, estava fadado a ser controlado por dirigentes, interesses e ideologia norte-americanos. Como já foi observado, o que se tornou realidade — o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), criado em 1948 — não passou de um fórum para a *negociação* bilateral e multilateral de reduções de tarifas e outras restrições ao comércio internacional. Ele deixou o ritmo da liberalização do comércio nas mãos dos governos nacionais. Embora o GATT tenha ajudado a reconstruir um sistema multilateral de comércio, a liberalização comercial mais fez seguir do que liderar a expansão econômica mundial das décadas de 1950 e 1960, em nítido contraste com a adoção unilateral do livre comércio pela Grã-Bretanha, que precedera a expansão do comércio e da produção mundiais de meados do século XIX e contribuíra decisivamente para ela.

Mesmo que o comércio internacional tivesse sido liberalizado com mais rapidez, através da adoção unilateral do livre comércio pelos Estados Unidos ou através da ação da natimorta OIC, a extrema centralização da liquidez, capacidade

produtiva e poder aquisitivo mundiais na jurisdição dos Estados Unidos teria constituído um obstáculo muito mais sério à expansão econômica mundial do que as barreiras tarifárias e outras restrições impostas pelos governos ao comércio. A menos que a liquidez mundial tivesse uma distribuição mais equânime, o mundo não poderia comprar dos Estados Unidos os meios de produção de que precisava para fornecer alguma coisa de valor aos consumidores norte-americanos, em cujas mãos estava concentrada a maior parte da demanda global *efetiva*. Mas, também nesse aspecto, o Congresso dos Estados Unidos mostrou-se extremamente relutante em abrir mão de seu controle sobre a liquidez mundial como um meio visando à finalidade de estimular a expansão econômica do mundo.

Nesse contexto, convém frisar que o sistema monetário mundial criado em Bretton Woods foi muito mais que um conjunto de acordos técnicos com vistas a estabilizar paridades entre algumas moedas nacionais seletas, e a ancorar o conjunto dessas paridades nos custos de produção, através de uma taxa de câmbio fixa entre o dólar norte-americano e o ouro. Se isso fosse tudo, o novo regime monetário teria simplesmente restabelecido o antigo padrão ouro internacional do fim do século XIX e início do século XX, com o dólar e o Sistema da Reserva Federal assumindo o papel da libra e do Banco da Inglaterra. Mas isso estava longe de ser tudo. Por baixo desse velho cortinado técnico, houve uma grande revolução no agente e no modo de “produzir” o dinheiro mundial (cf. Cohen, 1977, p. 93, 216s).

Em todos os sistemas monetários mundiais anteriores — inclusive o britânico —, os circuitos e redes de altas finanças tinham sido firmemente controlados por banqueiros e financistas privados, que os organizavam e administravam para obter lucros. O dinheiro existente no mundo, portanto, era um subproduto de atividades com fins lucrativos. No sistema monetário mundial criado em Bretton Woods, em contraste, a “produção” do dinheiro mundial foi assumida por uma rede de organizações governamentais, primordialmente movidas por considerações de bem-estar, segurança e poder — em princípio, o FMI e o Banco Mundial e, na prática, o Sistema da Reserva Federal dos Estados Unidos, agindo em concerto com os bancos centrais dos aliados mais íntimos e mais importantes do país. Assim, o dinheiro mundial tornou-se um subproduto das atividades de gestão do Estado. Como disse Henry Morgenthau em 1945, a segurança e as instituições monetárias da nova ordem mundial eram tão complementares quanto as lâminas de uma tesoura (citado em Calleo e Rowland, 1973, p. 87).

Roosevelt e Morgenthau, como certa vez se vangloriou este último, realmente lograram transferir o controle da liquidez mundial das mãos de particulares para as de governos, e de Londres e Wall Street para Washington. Nesse aspecto, Bretton Woods foi uma continuação, por outros meios, do rompimento anterior de Roosevelt com a *haute finance*. Apesar da formação internacionalista de Roosevelt, que incluía o trabalho no governo Wilson e o apoio à Liga das Na-

ções, o alvo principal de seu New Deal era libertar a política norte-americana, voltada para a recuperação econômica nacional, da subordinação aos princípios da moeda forte defendidos por Londres e Nova York. Uma de suas primeiras decisões como presidente foi suspender a conversibilidade do dólar em ouro, que destruiu o que restava do padrão ouro internacional. Em seguida, ele mobilizou seu governo para promover e administrar a recuperação econômica nacional e rever o sistema bancário norte-americano. Uma das reformas mais importantes — a Lei Glass-Steagall, de 1933 — separou as atividades bancárias comerciais e de investimentos e, com isso, desferiu um golpe fatal contra o domínio da Casa Morgan sobre os mercados financeiros norte-americanos (Frieden, 1987, p. 54-5).

O rompimento com a *haute finance* foi praticamente finalizado em julho de 1933, quando Roosevelt disparou contra os “velhos fetiches dos chamados banqueiros internacionais” e sabotou a Conferência Econômica de Londres, que estava tentando restabelecer uma certa ordem na regulação do dinheiro no mundo. Wall Street ficou chocada, do mesmo modo que James Warburg, um influente banqueiro e assessor do Departamento de Estado, que apresentou seu pedido de demissão. Poucos meses depois, o governo Roosevelt tornou a violar os princípios da moeda forte e da cooperação financeira internacional, ao desvalorizar o dólar em relação ao ouro para dar apoio aos preços dos produtos agrícolas norte-americanos — medida que levou à renúncia de Dean Acheson, secretário do Tesouro em exercício e eminente advogado de Wall Street (Frieden, 1987, p. 55).

À medida que os problemas da economia norte-americana foram diminuindo e a situação internacional deteriorou-se ainda mais, as inclinações internacionalistas de Roosevelt voltaram à tona e levaram Wall Street a reaproximar-se. Mas, apesar da estreita cooperação entre Washington e Wall Street durante a Segunda Guerra Mundial, os banqueiros e financistas destacaram-se por sua ausência em Bretton Woods. Washington, e não Nova York, confirmou-se como a sede primária da “produção” do dinheiro do mundo, e as considerações ligadas à segurança continuaram a preponderar na moldagem da ordem monetária mundial do pós-guerra.

Entretanto, o fato de a liquidez mundial ficar então centralizada no sistema bancário norte-americano permitiu que a elite financeira do país encontrasse apoio suficiente, entre os nacionalistas econômicos de Washington, para impor às instituições de Bretton Woods uma confiança inabalável nas virtudes da moeda forte em geral e do padrão ouro em particular (Van Dormael, 1978, p. 97-8, 240-65). Como resultado, exerceu pouco impacto sobre a política monetária norte-americana o consenso original de Keynes e White sobre a necessidade de eliminar a tendência deflacionária do padrão ouro internacional e de criar um clima de expansão mundial compatível com os objetivos sociais e econômicos do

New Deal (Gardner, 1986, p. 71-100, 112-4). Embora o automatismo do antigo padrão ouro não fosse reinstaurado, as instituições de Bretton Woods revelaram-se totalmente inaptas para a tarefa de reciclar a liquidez mundial numa nova expansão do comércio e da produção mundiais (Walter, 1991, p. 152-4).

A única forma de redistribuição da liquidez mundial que não deparou com a oposição do Congresso foram os investimentos privados no exterior. Na verdade, criaram-se muitos incentivos para aumentar o fluxo de capital norte-americano para o exterior: subsídios concedidos sob a forma de isenções fiscais, planos de seguro, garantias cambiais etc. Mas, a despeito de todos esses incentivos, o capital norte-americano não mostrou nenhuma inclinação a romper o círculo vicioso que vinha restringindo sua expansão global. A falta de liquidez no exterior impedia os governos estrangeiros de suspenderem os controles cambiais; estes desestimulavam o fluxo de capital norte-americano para o exterior; e os pequenos fluxos de investimentos privados norte-americanos para fora do país mantinham escassa a liquidez no exterior. Tal como acontecera com a liberalização do comércio, os investimentos externos privados norte-americanos mais fizeram acompanhar do que liderar a expansão econômica mundial nas décadas de 1950 e 1960 (Block, 1977, p. 114).

Como relatou um grupo de estudos presidido por William Y. Elliott em meados da década de 1950, a integração do sistema econômico mundial não poderia ser reconquistada pelos mesmos meios usados no século XIX. “Como a Grã-Bretanha oitocentista”, afirmaram muitos, “os Estados Unidos são um ‘credor maduro’ e devem abrir livremente sua economia às importações, comprometendo-se a investir anualmente somas substanciais de capital no exterior, para que possam equilibrar suas exportações de produtos e serviços num nível elevado de comércio” (Elliott, 1955, p. 43). Por mais que, em princípio, essa recomendação soasse plausível, ela deixava de lado, na opinião do grupo de estudos, uma diferença fundamental entre a relação que vinculava a Grã-Bretanha à economia mundial do século XIX e a que ligava os Estados Unidos à economia mundial do século XX.

O papel da Grã-Bretanha fora o de uma *economia líder*, plenamente integrada no sistema econômico mundial e, em grande medida, possibilitadora de seu funcionamento exitoso, graças à dependência britânica do comércio exterior, à influência generalizada de suas instituições comerciais e financeiras e à coerência fundamental entre sua política econômica nacional e a que era exigida para a integração econômica do mundo. Em contraste, os Estados Unidos são uma *economia dominante*, apenas parcialmente integrada no sistema econômico mundial, com o qual ela também compete em parte, e cujo modo e ritmo habituais de funcionamento ela tende a perturbar periodicamente. Não existe nenhuma rede norte-americana de instituições comerciais e financeiras que vincule e administre as operações cotidianas do sistema de comércio mundial. Por mais essenciais que possam ser algumas importações, o comér-



cio exterior, em seu conjunto, não é crucial para a economia norte-americana. (Elliott, 1955, p. 43, grifos no original)

Essa escolha de termos é infeliz, porque as relações da economia britânica com a economia mundial do século XIX e as da economia norte-americana com a economia mundial do século XX são, ambas, relações de dominação e liderança ao mesmo tempo. Mas a essência da distinção é correta. Ela corresponde à distinção — introduzida com objetivos totalmente diversos por Samir Amin — entre as economias nacionais “extrovertidas” e as “autocentradas”. No esquema de Amin, as economias dos países centrais são “autocentradas”, no sentido de que seus elementos constitutivos (setores de produção, produtores e consumidores, capital e trabalho etc) estão organicamente integrados numa única realidade nacional, em nítido contraste com a “extroversão” dos elementos constitutivos das economias periféricas: “numa economia extrovertida, [a unidade dos elementos que a compõem] não é apreensível dentro do contexto nacional — essa unidade é rompida e só pode ser redescoberta em escala mundial” (Amin, 1974, p. 599).

Em nosso esquema, a distinção entre uma economia nacional extrovertida e uma autocentrada é extremamente útil na identificação de uma diferença fundamental de estrutura, não entre economias centrais e periféricas, mas entre o regime de acumulação britânico do século XIX e o regime norte-americano que o sucedeu. No primeiro regime, a extroversão da economia nacional dominante e líder (a britânica) tornou-se a base de um processo de formação do mercado mundial em que os mais importantes ramos da atividade econômica britânica estabeleceram laços mais fortes de complementaridade com as economias dos países coloniais e estrangeiros do que uns com os outros. No regime norte-americano, em contraste, a natureza autocentrada da economia nacional dominante e líder (a norte-americana) tornou-se a base de um processo de “internalização” do mercado mundial, no âmbito organizacional de corporações empresariais gigantescas, enquanto as atividades econômicas nos Estados Unidos continuaram organicamente integradas numa realidade nacional única, em grau muito maior do que jamais tinham estado na Grã-Bretanha do século XIX.

Essa diferença entre os dois regimes decorreu de um longo processo histórico, no decorrer do qual o regime norte-americano ganhou vida como um integrante subalterno das estruturas de acumulação do regime britânico dominante, contribuindo depois para a desestabilização e a destruição dessas estruturas e acabando por emergir como o novo regime dominante. Como foi assinalado antes, no meio século que se seguiu à Guerra Civil Norte-americana, as empresas do país passaram por uma revolução organizacional que deu origem a um grande número de corporações verticalmente integradas e burocraticamente administradas. Elas começaram a se expandir no espaço transnacional assim que concluíram sua integração continental dentro dos Estados Unidos. Esse fenômeno representou

uma nítida inversão no curso principal do regime de acumulação britânico, ainda dominante.

Até sua crise terminal, o regime britânico fora e continuou a ser primordialmente um sistema de empresas comerciais de pequeno e médio porte. Depois de as grandes companhias de comércio e navegação haverem executado sua tarefa de abrir novas esferas de comércio e investimentos ultramarinos para a iniciativa inglesa, elas foram liquidadas. E seu ressurgimento no fim do século XIX e início do século XX, visando a abrir o acesso à África, não foi acompanhado por uma reorganização empresarial dos negócios domésticos britânicos comparável àquela por que passaram as empresas alemãs e norte-americanas. Nas palavras de P.L. Payne (1974, p. 20), “houve pouco movimento no sentido de diferenciar administração e posse e no sentido de alongar as hierarquias organizacionais” (ver também Chandler, 1990, cap. 7-9).

Em particular, a integração vertical dos processos de produção e de troca — que se tornou o mais importante aspecto isolado do regime de acumulação norte-americano — não desempenhou papel algum na formação e expansão do regime britânico do século XIX. Ao contrário, o grande impulso do regime foi no sentido da *clivagem* vertical, e não da integração da seqüência de subprocessos de produção e comércio que ligavam a produção primária ao consumo final. Já mencionamos que a separação organizacional entre a produção e o uso dos bens de capital foi um aspecto central da “revolução industrial” britânica. Essa separação foi acompanhada por uma tendência análoga na obtenção de matérias-primas e na comercialização de produtos finais.

Desde cerca de 1780 até o fim das Guerras Napoleônicas, os grandes industriais londrinos e das províncias aventuraram-se no comércio ultramarino, frequentemente começando nos Estados Unidos e nas Índias Ocidentais, onde era obtida a maior parte do algodão cru da indústria têxtil inglesa. Durante a depressão econômica que se seguiu ao término da guerra, entretanto, esse fenômeno foi reduzido à insignificância por causa do aumento da competição no comércio ultramarino e a crescente especialização da indústria britânica. À medida que os mercados de exportação tornaram-se mais dispersos e que os suprimentos de que dependia crucialmente a produtividade das indústrias britânicas passaram a ser obtidos com mais economia através de compras volumosas à vista, os fabricantes britânicos perderam a capacidade e, a rigor, o interesse em competir no comércio do além-mar. Essa capacidade e interesse, em vez disso, passaram a residir com firmeza cada vez maior na produção especializada em áreas de mercado domésticas. A obtenção de suprimentos e a comercialização dos produtos finais foram deixadas, em segurança e com lucro, nas mãos de casas igualmente especializadas, que promoveram a formação e financiaram o crescimento de redes de agentes comerciais e pequenos comerciantes gerais espalhados pelos cinco continentes (Chapman, 1984, p. 9-15).



Mesmo na produção mecanizada em massa, a clivagem vertical, e não a integração, era a norma. No segundo quarto do século XIX, a rápida difusão — da fição para a tecelagem — da fabricação mecanizada associou-se a uma certa integração vertical desses subprocessos. Mas, depois de 1850, essa tendência reverteu-se. Cada vez mais, a fição, a tecelagem, o acabamento e a comercialização tornaram-se domínios separados, ocupados por empresas diferentes, com frequência extremamente localizadas e especializadas, até mesmo dentro de cada domínio. Como resultado, no último quarto do século XIX, o sistema britânico de empresas comerciais revelou-se, mais do que nunca, um conjunto de firmas de médio porte altamente especializadas, unidas por uma trama complexa de transações comerciais — uma trama centrada na Grã-Bretanha, mas que abrangia o mundo inteiro (Copeland, 1966, p. 326-9, 371; Hobsbawm, 1968, p. 47-8; Gattrell, 1977, p. 118-20; Crouzet, 1982, p. 204-5, 212).

Essa estrutura das empresas britânicas — muito extrovertida, descentralizada e diferenciada — constituiu um grande obstáculo a sua reorganização em corporações, nos moldes alemães ou norte-americanos. Não apenas ela dificultava as integrações horizontais para restringir a competição, como já foi assinalado por Hilferding (1981, p. 408), como também impedia as empresas britânicas de aproveitarem as oportunidades de reduzir os custos unitários, através de um planejamento mais rigoroso e da integração das atividades seqüenciais em que se dividiam os processos de produção e comercialização:

Novas técnicas de montagem, por exemplo, podem exigir novos padrões de exatidão, e, portanto, novos equipamentos nas instalações dos subcontratantes; facilidades de carregamento mais rápido podem ter um impacto muito menor do que suas possibilidades, se os carregadores não adaptarem seus métodos ao novo ritmo. Nesses casos, a alocação de custos e riscos impõe um sério obstáculo, não apenas porque os cálculos são objetivamente difíceis, porém, mais ainda, porque os seres humanos são tipicamente desconfiados e teimosos nesse tipo de situação de barganha. (Landes, 1969, p. 335)

Na opinião de Landes, esses “ônus da inter-relação”, como ele os chama, recaíram com mais peso sobre os que se industrializaram precocemente e com êxito, e foram uma das grandes razões por que, no fim do século XIX, as empresas britânicas se atrasaram em relação a suas equivalentes alemãs e norte-americanas na adoção de técnicas mais eficientes de produção e administração. Ironicamente, a recente redescoberta das vantagens dos sistemas de produção flexíveis levou muitos estudiosos a identificarem na estrutura descentralizada e diferenciada das empresas britânicas uma fonte de vantagem competitiva, em vez de uma desvantagem. Parte integrante disso foi o ressurgimento da idéia de Alfred Marshall dos “distritos industriais”, formados por conglomerados espaciais de empresas de uma só unidade, empenhadas no mesmo ramo de negócios mas que, apesar disso, cooperam entre si no recurso a um repertório local de conhecimentos técni-

cos e ligações empresariais e na reconstituição contínua desse repertório. Graças a tal repertório comum, as empresas que operam num distrito industrial beneficiam-se de economias externas localizadas, que lhes permitem sobreviver e prosperar como firmas de uma só unidade, apesar das mudanças contínuas nas condições de procura e oferta dos mercados internos e mundiais mais amplos em que elas operam (cf. Marshall, 1919, p. 283-8; Beccattini, 1979, 1990; Sable e Zeitlin, 1985).

Na opinião de Marshall, as vantagens de pertencer a esse tipo de comunidades empresariais locais foram de tal monta, que responderam pela permanência de firmas de pequeno e médio porte como unidades representativas da indústria têxtil de Lancashire e da indústria metalúrgica de Sheffield. Nossa análise sugere que todo o regime de acumulação britânico, em suas ramificações internas, externas e coloniais, deve ser concebido, na verdade, como compondo um sistema mundial de especialização flexível, formado pela clivagem vertical dos processos de produção e troca, e gerando continuamente, para suas unidades integrantes, economias externas de âmbito global. Reformulada nessa perspectiva mais ampla, a formação e plena expansão do sistema britânico de especialização flexível parece ter sido o avesso do processo de consolidação das funções imperiais e de entreposto do Estado britânico.

Ao se tornar o principal entreposto comercial e financeiro do mundo, o Estado britânico criou oportunidades únicas para que as empresas estabelecidas em seu domínio metropolitano se especializassem em atividades de alto valor adicionado, obtivessem insumos de qualquer parte do mundo em que eles fossem mais baratos, e descarregassem seus produtos em qualquer lugar do mundo onde lhes fosse possível obter o preço mais alto. A plena exploração dessas oportunidades exigia que a especialização das empresas britânicas fosse altamente flexível — isto é, fosse tal que mantivesse as empresas especializadas aptas a mudar rapidamente de um tipo de combinação de insumo-produto para outro, em resposta às mudanças na hierarquia de valorização das atividades econômicas e nas vantagens comparativas dos diferentes locais da economia mundial como fontes de insumos ou mercados para a venda de produtos. Essa flexibilidade, é claro, mantinha a estrutura industrial num estado de fluxo permanente, impedindo assim que as empresas britânicas desenvolvessem uma “racionalidade tecnológica” comparável à das firmas alemãs ou norte-americanas. Mas as firmas britânicas não podiam ter as duas coisas, e sua estrita “racionalidade pecuniária” era e continuou a ser a melhor estratégia para uma comunidade empresarial que tinha a sorte de estar situada no centro nervoso do comércio e das finanças do mundo.

Era também a melhor estratégia para uma comunidade empresarial situada no centro de um império territorial que abrangia o mundo inteiro. O acesso privilegiado aos suprimentos, aos mercados e à liquidez do império conferiu grande flexibilidade às decisões de investimento de capital inglês, em qualquer parte do

mundo em que ele promettesse gerar os lucros mais altos. A flexibilidade no investimento mundial de capitais, por sua vez, consolidou ainda mais o papel da Grã-Bretanha como entreposto central do comércio e das finanças mundiais. Quando as indústrias da Grã-Bretanha começaram a perder mercados no mundo, não apenas para a Alemanha e os Estados Unidos, mas para uma multiplicidade de outros países — inclusive a Índia, que começou a se “reindustrializar” durante a Grande Depressão —, “suas finanças triunfaram, e seus serviços como transportadora, comercializadora e intermediária no sistema mundial de pagamentos tornaram-se mais indispensáveis. Na verdade, se em algum momento Londres foi o verdadeiro eixo econômico do mundo — e a libra esterlina, seu alicerce —, isso foi entre 1870 e 1913” (Hobsbawm, 1968, p. 125).

Em suma, a especialização flexível e a racionalidade pecuniária do capitalismo de mercado britânico foram expressões das funções imperiais e de entreposto do Estado britânico. A lucratividade das unidades componentes do sistema dependia fortemente de elas serem abastecidas pelo mundo inteiro, de modo a abastecer o mundo inteiro novamente, e também do controle político de um império territorial que fornecia os meios — a liquidez, os mercados ou os insumos materiais, conforme o caso — necessários para manter o mundo vinculado ao entreposto britânico. Na medida em que a intermediação comercial e financeira mundial, escorada nos tributos imperiais, era tão ou mais lucrativa do que a produção industrial, a emergência de novos centros industriais não impunha, em si mesma, nenhuma ameaça à comunidade empresarial britânica como um todo. E, na medida em que esses novos centros industriais competiam entre si pelos serviços da iniciativa britânica para obter seus insumos ou colocar seus produtos — como fazia a maioria deles na virada do século —, sua emergência e expansão mais beneficiavam do que prejudicavam as empresas britânicas.

Num discurso feito no Instituto dos Banqueiros em 1899, Halford Mackinder, especialista em geopolítica, resumiu muito bem a vantagem situacional do empresariado britânico na configuração espacial mutante das atividades industriais e comerciais:

Embora a atividade industrial e o comércio pareçam tender a se descentralizar, será cada vez mais importante que haja uma câmara de compensação única. (...) Não decorre daí que, junto com a descentralização, deva haver uma queda efetiva da atividade [industrial] em nossas ilhas, mas parece inevitável que haja uma queda relativa. Contudo, a câmara de compensação mundial tende, por sua própria natureza, a permanecer numa posição isolada, e essa câmara de compensação sempre estará onde houver a maior propriedade de capital. Isso fornece a verdadeira chave da luta entre nossa política de livre comércio e o protecionismo de outros países — somos, essencialmente, o povo que tem o capital, e quem tem capital sempre participa da atividade dos cérebros e músculos dos outros países. (Citado em Hugill, 1993, p. 305)

Como a variante alemã, a variante norte-americana de capitalismo de corporações desenvolveu-se em resposta à intensificação, no mundo, das pressões competitivas decorrentes da plena expansão dessa economia mundial de mercado centrada no Reino Unido. Não foi por um acidente histórico que as duas variantes emergiram simultaneamente no decorrer da Grande Depressão de 1873-96. Tal como na Alemanha, também nos Estados Unidos a intensificação das pressões competitivas convenceu negociantes, políticos e intelectuais de que um regime de concorrência irrestrita entre unidades atomizadas não gerava estabilidade social, nem, a rigor, eficiência de mercado:

O mercado competitivo, deixado por sua própria conta, não gerava as harmonias de Frédéric Bastiat nem os equilíbrios de Jean-Baptiste Say, nem tampouco a acumulação e investimento regulares de capital ou o equilíbrio entre oferta e procura em altos níveis de emprego da mão-de-obra e dos recursos, mas sim desorganização do mercado, “desperdícios da concorrência”, fracassos empresariais, depressões reiteradas, greves de trabalhadores e de patrões, agitação social e sublevação política. (...) Em meados da década de 1890, em meio à terceira longa depressão em três décadas sucessivas, difundiu-se na burguesia uma repulsa pelo mercado não regulamentado, em todos os grandes setores da economia. Quaisquer que fossem suas divergências programáticas, os agricultores, industriais, banqueiros e comerciantes, além dos já desencantados capitalistas ferroviários, encontraram um terreno comum na idéia de que a atividade competitiva de mercado, não regulamentada, resultava na produção de bens e serviços que — a preços que rendessem lucros razoáveis aos produtores dotados de eficiência normal — ultrapassavam a demanda efetiva. (Sklar, 1988, p. 53-4)

Como previsto por Adam Smith um século antes, a intensificação das pressões competitivas inerentes aos processos de formação de mercado estava empurrando os lucros para baixo, para um nível meramente “tolerável”. Que esse efeito tivesse sido previsto, é claro, não trouxe nenhum consolo para os homens de negócios norte-americanos. Os industriais, em especial, como escreveu Edward S. Meade em 1900, estavam “cansados de trabalhar para o público”. Nos períodos de depressão, até as empresas mais sólidas mal conseguiam atingir uma margem de lucro tolerável. Nessas circunstâncias, era natural que os industriais buscassem “deter essa luta inquietante, cujos benefícios são quase sempre auferidos pelo consumidor, através dos preços baixos. (...) Eles querem um lucro maior, sem uma luta tão desesperada para consegui-lo” (citado em Sklar, 1988, p. 56).

A princípio, a tentativa de deter a luta competitiva resultou numa reestruturação empresarial nos Estados Unidos no mesmo sentido que na Alemanha, ou seja, rumo à formação de conglomerados horizontalmente integrados, para limitar a concorrência, e rumo ao predomínio crescente de um pequeno grupo de instituições financeiras privadas, que haviam crescido através dos investimentos feitos em empresas ferroviárias e indústrias correlatas. Nos Estados Unidos, en-

tretanto, essas associações nacionais de fabricantes basicamente fracassaram, por mostrarem-se incapazes de atingir seus objetivos, muito antes de serem declaradas ilegais, em 1890, pela Lei Antitruste de Sherman; e a predominância das instituições financeiras nunca foi muito além da construção e operação de sistemas ferroviários (Chandler, 1977, p. 317, 335, 187).

Então, nas décadas de 1880 e 1890, as estruturas cambiantes das empresas alemãs e norte-americanas começaram a divergir radicalmente. Nos dois países, a centralização do capital ganhou impulso. Na Alemanha, as oportunidades de buscar a integração vertical — ou seja, a integração das operações de uma firma com as de seus fornecedores e clientes — esgotaram-se rapidamente, e o grande impulso de centralização do capital passou a ser a integração horizontal (Landes, 1966, p. 109-10), ou seja, a integração de firmas concorrentes. Nos Estados Unidos, em contraste, o grande movimento da centralização do capital dirigiu-se à integração vertical. Como sublinhou Chandler (1977; 1978; 1990), os trustes horizontais ineficazes, impopulares e finalmente ilegais foram abandonados e, em ramo após ramo da economia doméstica norte-americana, dos cigarros e carnes enlatadas até os equipamentos de escritório e agrícolas, empresas seletas moveram-se no sentido de trazer para dentro de si os subprocessos sucessivos de produção e comercialização que vinculavam a obtenção de insumos primários à colocação dos produtos finais. Assim, os custos de transação, os riscos e as incertezas envolvidos na movimentação de insumos e produtos ao longo da seqüência desses subprocessos foram internalizados em empresas formadas por várias unidades separadas, sendo submetidos à lógica econômica da ação administrativa e do planejamento empresarial a longo prazo.

Ao contrário da opinião geral, a variante de capitalismo de corporações que emergiu nos Estados Unidos durante a Grande Depressão de 1873-96 constituiu um desvio muito mais eficaz e radical do regime britânico de capitalismo de mercado do que a variante surgida na Alemanha, mais ou menos na mesma época. Os dois tipos de capitalismo de corporações evoluíram como uma reação à competição “excessiva” e às perturbações que advinham do processo de formação de mercado mundial centrado no Reino Unido. Mas, enquanto a variante alemã apenas *suspendeu* esse processo, a norte-americana realmente o *superou*.

A diferença entre uma verdadeira superação e uma simples suspensão do processo de formação do mercado mundial pode ser elucidada reformulando-se, na perspectiva do sistema mundial, a discussão de John K. Galbraith sobre as várias maneiras de as organizações industriais de larga escala, burocraticamente geridas (suas “tecno-estruturas”), se protegerem das perturbações dos mercados formadores de preços. Como Veblen, Galbraith identificou uma contradição fundamental entre a racionalidade pecuniária presente na maximização do lucro num mercado auto-regulador e a racionalidade tecnológica implicada no uso de instalações e de mão-de-obra industriais dispendiosas e especializadas:

O mercado tem uma única mensagem para a empresa comercial. Trata-se da promessa de mais dinheiro. Quando a empresa não tem influência sobre seus preços (...), ela não tem opções quanto às metas que persegue. Tem que tentar ganhar dinheiro e, por uma questão prática, tem que tentar ganhar o máximo possível. Os outros o fazem. Não conseguir amoldar-se a isso é um convite aos prejuízos, ao fracasso e à exclusão dos negócios. (Galbraith, 1985, p. 116)

Entretanto, a indústria moderna, com sua tecnologia especializada e seus compromissos simultâneos de capital e de tempo, forçou a empresa a se emancipar das incertezas do mercado. Os preços e os volumes a serem vendidos ou comprados por esses preços têm que estar sujeitos, de algum modo, à autoridade do planejamento empresarial. Quando isso não acontece,

(...) há um risco de prejuízos advindos das oscilações de preços não controladas, e não existe nenhum número confiável pelo qual as unidades de produtos e insumos possam ser multiplicadas para chegar à receita e à despesa projetadas. Quando essas estimativas não se encontram disponíveis de forma fidedigna, há um grande componente de acaso nas decisões quanto ao que produzir, com que e por quais meios, e há uma completa incerteza quanto ao resultado — se haverá lucro ou prejuízo, e em que dimensões. (Galbraith, 1985, p. 206)

Substituir o mercado, fixando os preços — bem como as quantidades a serem vendidas e compradas por esses preços —, é essencial ao planejamento industrial e pode ocorrer de três maneiras: pelo “controle”, pela “suspensão” e pela “superação” do mercado. O mercado está sob controle quando é reduzida ou eliminada a independência de ação daqueles a quem a unidade de planejamento vende ou de quem ela compra. Formalmente, o processo de compra e venda permanece intacto, mas a grande parcela de mercado de uma determinada unidade ou grupo de unidades garante uma postura extremamente cooperativa por parte dos fornecedores e/ou clientes. “A opção de eliminar o mercado é uma importante fonte de poder para controlá-lo” (Galbraith, 1985, p. 29-30).

O mercado é suspenso quando a unidade de planejamento faz contratos que especificam os preços e as quantidades a serem fornecidas e compradas em longos períodos de tempo. Assim, passa a existir uma matriz contratual “pela qual cada firma elimina as incertezas do mercado para outras”. Embora as empresas comerciais façam em todas as épocas e lugares esse tipo de acordos, declarados ou tácitos, os principais agentes da suspensão dos mercados têm sido os governos empenhados em obter e desenvolver meios de gestão do Estado e da guerra. “Aqui, o Estado garante um preço suficiente, com uma margem adequada, para cobrir os custos. E se compromete a comprar o que for produzido ou a dar plena compensação em caso de cancelamento dos contratos, falha técnica ou ausência de demanda. Assim, ele efetivamente suspende o mercado, com toda a incerteza que está associada a este” (Galbraith, 1985, p. 31-2).

Por fim, o mercado é superado pela integração vertical. “A unidade de planejamento controla a fonte de abastecimento ou o mercado comprador; desse modo, uma transação que está sujeita à barganha de preços e quantidades é substituída por uma transferência dentro da unidade de planejamento.” Essa internalização, na unidade de planejamento, de transações antes praticadas no mercado não elimina por completo a incerteza deste, porque a unidade de planejamento ainda tem que competir pelos insumos primários que ela mesma não pode produzir e pelo poder aquisitivo dos consumidores finais. Não obstante, ela substitui a grande e ingovernável incerteza associada à regulação mercantil dos subprocessos sequenciais de produção pelas incertezas menores e mais administráveis associadas à obtenção de insumos primários e à colocação dos produtos finais (Galbraith, 1985, p. 28-9).

No esquema de Galbraith, o controle, a suspensão e a superação dos mercados fortalecem uns aos outros, proporcionando às tecno-estruturas das modernas corporações a proteção contra as incertezas do mercado, que é essencial à sua própria existência e à sua reprodução ampliada. Como veremos, esse tipo de fortalecimento mútuo realmente esteve na raiz da dominação mundial do capitalismo de corporações no estilo norte-americano. No entanto, a *differentia specifica* deste capitalismo, na perspectiva do sistema mundial, não foi nem o controle nem a suspensão do mercado, mas sua superação.

O controle do mercado mundial foi a especificidade do capitalismo britânico. O mercado mundial do século XIX foi uma criação britânica, que o empresariado e o governo britânicos controlaram em conjunto desde o momento de sua formação, durante e imediatamente após as Guerras Napoleônicas, até o momento de sua desarticulação, durante e imediatamente após a Primeira Guerra Mundial. Em última análise, a principal razão por que o capitalismo britânico não passou por uma reorganização do tipo alemão ou norte-americano, em direção a corporações, é que essa reorganização não era viável nem recomendável. Pois a auto-expansão do capital britânico sempre esteve inserida num processo de formação do mercado mundial, de modo que todos os segmentos mais importantes desse capital passaram a depender de suprimentos e/ou mercados compradores estrangeiros e coloniais. Desvincular-se desses suprimentos e mercados compradores em favor da integração doméstica, horizontal ou vertical, se isso fosse possível, teria privado o empresariado britânico da principal fonte de sua lucratividade, e o governo britânico, da principal fonte de seu poder.

Controle não é uma palavra forte demais para designar a relação da Grã-Bretanha com o mercado mundial no século XIX. De fato, se entendermos por mercado o lugar onde a procura e a oferta se encontram, a Grã-Bretanha era o mercado mundial, já que suas instituições governamentais e empresariais eram as principais intermediárias entre produtores e consumidores do mundo. Quanto mais intensa era a competição dos produtores (consumidores) do mundo pelos merca-

dos (suprimentos), maiores eram as opções à disposição do empresariado britânico para substituir determinadas fontes de abastecimento (mercados) por outras e, por conseguinte, maior era seu poder de controlar o mercado mundial. O empresariado britânico nunca se “cansou de trabalhar para o público”, como fizeram os industriais norte-americanos, porque o mundo inteiro trabalhava para as empresas britânicas.

Nem é preciso dizer que o controle da Grã-Bretanha sobre o mercado mundial não era ilimitado. De maneira mais imediata, era limitado pela capacidade contrária de alguns Estados de *suspender* o funcionamento do mercado mundial. A suspensão do mercado mundial foi, na verdade, a especificidade do capitalismo de corporações do estilo alemão. A integração horizontal das indústrias nacionais da Alemanha, bem como a intervenção ativa do governo central para apoiar a coesão, a modernização e a expansão da tecno-estrutura daí resultante, transformaram a Alemanha Imperial no modelo do capitalismo centralmente planejado (“organizado”). Mas, como o próprio Hilferding teve o cuidado de assinalar, essa reorganização das empresas alemãs apenas suspendeu, em vez de superar, a competição de mercado.

De “arma defensiva dos fracos”, as tarifas transformaram-se rapidamente numa “arma ofensiva nas mãos dos poderosos” — em meios de realizar no mercado interno lucros extraordinários, capazes de subsidiar o *dumping* no exterior, ou em meios de negociar, a partir de uma posição de força, a abertura de mercados estrangeiros. A aparente superação da concorrência no mercado interno e sua intensificação no mercado mundial foram dois lados da mesma moeda: “O capital (...) detesta a anarquia da concorrência e quer a organização, mesmo que (...) apenas para retomar a concorrência num nível ainda mais alto” (Hilferding, 1981, p. 310, 334).

Essa concorrência em nível mais alto tendeu a dividir o mercado mundial, ainda mais profundamente, em domínios territoriais distintos. As dimensões do espaço econômico abarcado por cada domínio tornaram-se, assim, mais importantes na determinação do desfecho da luta competitiva.

Quanto maior e mais populoso o território econômico [mantida a igualdade de condições em outros aspectos], maior pode ser cada fábrica, menores os custos de produção e maior o grau de especialização dentro da fábrica, o que também reduz os custos de produção. Quanto maior o território econômico, mais fácil é a localização da indústria onde as condições naturais são mais favoráveis e onde a produtividade é mais alta. Quanto mais extenso o território, mais diversificada é sua produção e mais provável é que os vários ramos da produção complementem uns aos outros, com economia dos custos de transporte das importações do exterior. (Hilferding, 1981, p. 311)

Em outras palavras, as empresas que operassem nos domínios de um Estado controlador de um território vasto e diversificado, comparadas às que funcionassem



nos domínios de um Estado territorialmente menor e menos diversificado, teriam melhores oportunidades de realizar economias internas (ou seja, economias decorrentes da divisão “técnica” do trabalho dentro das próprias empresas), ou de compensar as menores economias internas com economias externas (decorrentes de uma divisão “social” do trabalho entre as empresas). Essa, com efeito, é a mais importante razão isolada pela qual o capitalismo britânico de mercado acabou sendo suplantado, não pela variante alemã de capitalismo das corporações, mas pela variante norte-americana. Por mais centralizado e “organizado” que se tornasse o capital alemão, ele não conseguia compensar as economias externas, muito maiores, de que desfrutava o capital britânico em virtude da extensão e da diversidade dos domínios territoriais abrangidos pelo império, formal e informal, da Grã-Bretanha.

Embora a transformação da Alemanha “numa só grande fábrica” não tenha conseguido compensar as economias externas desfrutadas pelo capital britânico, ainda assim ela elevou tremendamente os custos de defesa do império mundial em que essas economias se baseavam. Na medida em que a Alemanha mobilizou seu poderoso aparato militar-industrial em sua busca de *Lebensraum* [espaço vital], a viabilidade do regime de acumulação britânico foi irremediavelmente minada. O que a Primeira Guerra Mundial demonstrou, acima de tudo, foi que o capital britânico precisava, mais do que nunca, de um império territorial, porém já não tinha recursos para sustentá-lo.

O capital norte-americano, em contraste, não precisou de tal império para emergir vitorioso da escalada da luta competitiva. Entre 1803 e 1853, compras e conquistas haviam mais do que duplicado o território dos Estados Unidos, que passou a ter dimensões continentais. Pouco depois, a guerra civil (1860-65) resolveu a disputa entre os estados do Sul, que eram favoráveis à continuação da expansão territorial no Caribe e a uma integração mais estreita dos Estados Unidos com o sistema de mercado mundial da Grã-Bretanha, e os estados do Norte, que defendiam uma reorientação dos interesses estratégicos norte-americanos: em vez da expansão territorial externa, queriam a integração dos territórios adquiridos numa economia nacional coesa. A vitória dos estados nortistas levou a um movimento rápido nesta última direção. O principal objetivo militar do governo passou a consistir em retirar do continente a população indígena nativa, seguindo a antiga recomendação de Benjamin Franklin, enquanto a legislação aprovada durante ou imediatamente após a guerra civil promoveu a centralização da atividade bancária, a proteção das indústrias domésticas (através de um aumento acentuado das tarifas), a ocupação e exploração da terra, a formação de sistemas transcontinentais de ferrovias e telégrafo, e a entrada de imigrantes vindos da Europa (cf. Williams, 1969, p. 185-93).

Como resultado, mais terras foram ocupadas por agricultores, pecuaristas e especuladores nos trinta anos que se seguiram à guerra civil do que nos três sécu-

los anteriores. A conseqüente expansão acelerada da produção primária, por sua vez, criou as condições de oferta e procura para a formação complementar de um sistema industrial maior e mais diversificado, em bases nacionais. Embora as indústrias que produziam para o mercado interno, altamente protegido e em rápida expansão, se tornassem os *loci* principais da acumulação de capital nos Estados Unidos, a continuidade da expansão desse mercado dependia de modo crucial das vendas, ao exterior, de um excedente agrícola já grande e crescente:

Em 1870, a economia norte-americana era tão dependente dos mercados externos, no tocante ao superávit agrícola, que os altos e baixos dos trinta anos seguintes podem ser atribuídos ao sucesso ou fracasso da comercialização de cada safra anual de trigo e de milho. Por mais que se encontrassem mercados, sempre parecia haver necessidade de encontrar mais. (LaFeber, 1963, p. 9-10; ver também Williams, 1969, p. 201)

Às vésperas da Grande Depressão de 1873-96, portanto, o relacionamento da economia interna norte-americana com o sistema britânico do mercado mundial era, até certo ponto, análogo ao da economia interna alemã, pois, até então, a expansão econômica alemã também havia dependido crucialmente da exportação de seus excedentes agrícolas. No entanto, durante a Grande Depressão, essas duas relações começaram a divergir radicalmente. É que o Estado norte-americano abrangia um espaço econômico não apenas muito maior e mais diversificado, como também muito mais maleável do que o espaço econômico abarcado pela Alemanha Imperial. Conforme os requisitos da produção agrícola de alta tecnologia, o espaço norte-americano podia ser despovoado e repovoado com mais facilidade do que era possível no espaço econômico menor e mais densamente povoado da Alemanha. No curso da Grande Depressão, essa vantagem competitiva traduziu-se na progressiva substituição, no mercado mundial, dos excedentes agrícolas alemães pelos norte-americanos, de modo que o mercado interno dos Estados Unidos, já maior, cresceu muito mais depressa que o da Alemanha.

Mantida a igualdade das demais condições, o controle e a suspensão da concorrência, num mercado grande e dinâmico, são mais problemáticos do que num mercado menor e menos dinâmico. Mas um mercado grande e dinâmico, dotado de toda a complementação de recursos naturais necessária para satisfazer as necessidades do consumidor, oferece maiores oportunidades de superar a concorrência pela integração vertical do que um mercado menor, menos dinâmico e não tão bem dotado. De fato, em algumas indústrias norte-americanas, o mercado foi superado com sucesso como um resultado direto das dificuldades encontradas para controlar ou suspender a competição. Nas palavras de um relatório anual de uma companhia formada pela fusão de três empresas regionais (The National Biscuit Company),

(...) quando esta companhia começou, acreditava-se que devíamos controlar a concorrência e que, para fazê-lo, deveríamos combater os competidores ou comprá-los. A primeira alternativa significava uma guerra de preços destrutiva e uma grande perda de lucros; a segunda, uma capitalização constantemente crescente. A experiência logo nos provou que, em vez de trazer o sucesso, perseverar em qualquer desses cursos certamente nos levaria a um desastre. Isso nos levou a ponderar se era necessário controlar a concorrência. (...) Logo nos convencemos de que deveríamos buscar o sucesso dentro da própria companhia. (Citado em Chandler, 1977, p. 335)

Buscar o sucesso dentro da própria companhia significava, acima de tudo, retirar do mercado a integração e a coordenação do fluxo físico de mercadorias, desde a compra de insumos primários até a venda de produtos finais. Isso se aplicava não apenas a empreendimentos como os surgidos de integrações horizontais, como a National Biscuit Company ou a poderosa Standard Oil, mas também a um grande número de empresas isoladas que atuavam em indústrias em que as integrações horizontais nunca foram muito longe. Como frisou Alfred Chandler nos trechos citados no começo deste capítulo, essa internalização, num único campo organizacional, dos sucessivos subprocessos da produção, vinculando insumos primários específicos a produtos finais específicos, gerou consideráveis “economias de velocidade” que, por sua vez, dotaram as primeiras empresas formadas por várias unidades verticalmente integradas de recursos abundantes e regulares. À medida que esses fluxos de recursos foram reinvestidos na formação de hierarquias especializadas de administradores de primeiro e segundo escalões, poderosas barreiras organizacionais à entrada de novos concorrentes foram erigidas em ramo após ramo da economia interna norte-americana. Como resultado, as empresas que tinham sido pioneiras na superação do mercado, através da integração vertical, também adquiriram o poder de controlar ou suspender a competição na obtenção de insumos primários e na colocação dos produtos finais em mercados cuja internalização não era lucrativa ou não era possível de ser feita.

Contrariando as previsões de Hilferding, esse tipo de estrutura empresarial surgida nos Estados Unidos — em vez do capitalismo monopolista de Estado ao estilo alemão — tornou-se a base efetiva de um novo estágio do capitalismo em escala mundial. Sem dúvida, a ascensão do capitalismo de corporações norte-americano à posição de dominação mundial foi um aspecto do processo de transformação da competição intercapitalista, tal como teorizada por Hilferding. Em particular, o governo e o empresariado norte-americanos foram, desde o começo, vanguardas do movimento protecionista que acabou destruindo o sistema britânico de mercado mundial, e que levou o capitalismo mundial a se retrair nos “iglus” de suas economias nacionais e seus impérios associados. A imensa elevação das tarifas norte-americanas, durante a guerra civil, foi seguida por novos

aumentos, em 1883, 1890, 1894 e 1897. Embora pequenas reduções tenham sido introduzidas pelo presidente Wilson em 1913, elas só foram toleradas pelo Congresso enquanto a guerra reduziu a concorrência das importações estrangeiras e estimulou as exportações norte-americanas. Mas, tão logo terminou a guerra e surgiram os primeiros indicadores de uma recessão, a tradição protecionista norte-americana foi retomada a pleno vapor. Grandes aumentos tarifários foram aprovados no início da década de 1920, em resposta às adversidades comerciais, prenunciando a astronômica tarifa de Smoot-Hawley de 1930. Além disso, como teorizou Hilferding, o protecionismo norte-americano desse período transformou-se, cada vez mais, num modo de compensar o *dumping* nas exportações com lucros extras em casa e, acima de tudo, de negociar, a partir de uma posição de força, a abertura de mercados externos — antes e acima de tudo, os mercados latino-americanos — às exportações e investimentos dos Estados Unidos.

Ao contrário das generalizações de Hilferding, no entanto, o capital financeiro norte-americano não desempenhou papel algum no incentivo ao protecionismo do país. A comunidade financeira, em particular, pregou sistematicamente as virtudes do livre comércio e fez tudo o que estava a seu alcance para induzir o governo norte-americano a se opor à destruição do mercado mundial, assumindo a liderança e a responsabilidade por essa bandeira. “O mundo tornou-se tão interdependente em sua vida econômica, que as medidas adotadas por uma nação afetam a prosperidade das outras”, escreveu um banqueiro de Wall Street e ex-subsecretário de Estado, Norman Davis, às vésperas do Grande Craque de 1929. “As unidades da economia mundial”, acrescentou, “devem trabalhar juntas, ou apodrecer separadamente” (citado em Frieden, 1987, p. 50).

Nos ideais e na prática, portanto, o capital financeiro norte-americano manteve-se até o fim em defesa do sistema do mercado mundial britânico, e nunca se tornou agente de superação desse sistema, contrariando as afirmações de Hilferding. O agente principal e dominante dessa superação não foi o capitalismo financeiro como tal, em nenhuma de suas variantes, mas o capitalismo de corporações que emergiu nos Estados Unidos através da formação de empresas com diversas unidades, dotadas de integração vertical e administração burocrática. Uma vez que essas empresas se consolidaram no espaço econômico amplo, diversificado, auto-suficiente, dinâmico e bem protegido que o Estado norte-americano abrangia, elas passaram a desfrutar de vantagens competitivas decisivas na economia mundial como um todo, tanto em relação ao capitalismo de mercado de estilo britânico quanto ao capitalismo de corporações de estilo alemão.

Como um conjunto nacional, as empresas norte-americanas combinaram as vantagens da extensa divisão “técnica” do trabalho (economias internas) com as vantagens da extensa divisão “social” do trabalho (economias externas), em grau muito maior do que as empresas britânicas de uma só unidade ou as empresas alemãs horizontalmente integradas. O espaço econômico abrangido pela

Alemanha Imperial não era suficientemente grande, diversificado ou dinâmico para permitir que as empresas alemãs compensassem as maiores economias externas desfrutadas pelas firmas britânicas com maiores economias internas. Mas o espaço econômico abarcado pelos Estados Unidos permitiu que as empresas norte-americanas realizassem uma síntese extremamente eficaz das vantagens do planejamento e da regulação mercantil.

Além disso, ao se expandirem transnacionalmente, assim que concluíram sua integração continental doméstica, as corporações norte-americanas transformaram-se num punhado de “cavalos de Tróia” nos mercados internos de outros Estados, mobilizando recursos externos e poder aquisitivo em prol de sua própria expansão burocrática. Assim, o capital das corporações norte-americanas beneficiou-se, de duas maneiras inter-relacionadas e mutuamente reforçadoras, do movimento protecionista que estava dilacerando o mercado mundial britânico. Beneficiou-se através do controle das maiores, mais dinâmicas e mais bem protegidas dentre as economias nacionais em que o mercado mundial estava sendo dividido; e beneficiou-se por ser mais capaz de neutralizar e reverter em benefício próprio o protecionismo de outros Estados, mediante investimentos externos diretos.

À luz de tudo isso, não surpreende que o governo norte-americano tenha prestado pouca atenção às solicitações da comunidade financeira de Nova York no sentido de reverter a tradição protecionista dos Estados Unidos. Norman Davis e outros porta-vozes de Wall Street viram as coisas com antecipação, é claro, ao prever que a falta de disposição das nações de “trabalharem juntas”, dentro do mercado mundial em processo de desintegração, significava que elas logo “apodreceriam separadamente”. No entanto, não decorreu desse diagnóstico que estivesse ao alcance ou, a rigor, que fosse do interesse nacional dos Estados Unidos reverter a derrocada final do sistema de mercado mundial do século XIX e impedir que as nações do mundo apodrecessem em separado. Tal sistema estava ruindo sob o peso de suas próprias contradições — inclusive do apoio resolutivo das comunidades financeiras de Londres e Nova York ao padrão ouro. É extremamente duvidoso que o governo norte-americano, ou qualquer outro, pudesse ter salvo o sistema de sua própria autodestrutividade. Mas, mesmo presumindo que houvesse alguma coisa que o governo dos Estados Unidos pudesse fazer, é ainda mais duvidoso que a persistência do antigo regime de acumulação houvesse resultado em tão impressionante salto da riqueza e poder norte-americanos quanto o que efetivamente decorreu, a partir da derrocada final desse regime.

Assim, o capitalismo de corporações norte-americano era e continuou a ser um poderoso agente, de um lado, da destruição das estruturas de acumulação do capitalismo de mercado britânico e, de outro, da centralização, nos Estados Unidos, da liquidez, poder aquisitivo e capacidade produtiva da economia mundial. Mas, depois de a destruição e a centralização haverem-se tornado tão completas quanto era possível, as corporações norte-americanas ficaram sem condições de

se expandir num mundo caótico. Nenhuma isenção fiscal, esquema de seguros ou garantia cambial era suficiente para superar a assimetria fundamental entre a coesão e a riqueza do mercado interno norte-americano e a fragmentação e a pobreza dos mercados externos.

Essas foram as raízes estruturais do impasse que, depois da Segunda Guerra Mundial, impediu que a liquidez fosse novamente reciclada para a expansão do comércio e da produção mundiais. Esse impasse acabou sendo resolvido pela “invenção” da Guerra Fria. O medo conseguiu o que os cálculos de custo-benefício não tinham como conseguir, nem haviam conseguido. Enquanto o capital excedente ficava circunscrito aos Estados Unidos e à sua hinterlândia regional (o Canadá e a América Latina), o caos na Eurásia continuava a aumentar, criando um terreno fértil para a tomada do poder estatal por forças revolucionárias. A genialidade de Truman e seus assessores consistiu em atribuir o desfecho de circunstâncias sistêmicas — que nenhum agente em particular havia criado ou controlado — às inclinações supostamente subversivas da outra superpotência militar, a União Soviética. Assim fazendo, Truman reduziu a visão de Roosevelt de um New Deal global a uma realidade efetivamente muito inferior. Mas, ao menos, tornou-a exequível.

A edificação da Europa Ocidental e do Japão como baluartes e vitrines do mundo livre foi um objetivo muito mais concreto e atingível do que a recomposição do mundo inteiro à imagem norte-americana. Além disso, o presidente Truman e o subsecretário de Estado Acheson sabiam perfeitamente que o medo de uma ameaça comunista global funcionava muito melhor do que qualquer apelo à *raison d'état* ou aos cálculos de custo-benefício para instigar à ação legisladores mais conhecidos por sua prudência fiscal do que por algum interesse pelos assuntos mundiais:

[Os] primeiros rascunhos da mensagem de Truman, preparados por equipes do Departamento de Estado, frisavam francamente os fatores econômicos. “Duas grandes guerras e uma depressão mundial de permeio”, começava o primeiro rascunho, “debilitaram o sistema [capitalista] em quase toda parte, exceto nos Estados Unidos. (...) Se, por omissão, permitirmos que a livre iniciativa desapareça nos outros países do mundo, a própria existência de nossa democracia ficará gravemente ameaçada.” O presidente Truman e o subsecretário de Estado Acheson observaram que o manuscrito “fazia a coisa toda soar como um prospecto de investimentos”. Por conseguinte, voltaram a rascunhar o documento, a fim de lhe dar seu tom mais cortante. (...) Quando o secretário de Estado Marshall recebeu por telegrama uma cópia da mensagem definitiva, (...) até ele se indagou se o discurso não estaria “exagerando um pouco a situação”. A resposta do presidente disse muito sobre a administração da crise na frente interna: “Estava claro que essa era a única maneira de a medida ser aprovada.” Seguindo o célebre conselho de Arthur Vandenberg, o presidente realmente “deixou o povo norte-americano apavorado”. O que



funcionou para a Doutrina Truman iria revelar-se reciclável também para o Plano Marshall. (McCormick, 1989, p. 77-8)

O Plano Marshall iniciou a reconstrução da Europa Ocidental à imagem norte-americana e, direta e indiretamente, deu uma contribuição decisiva à “decolagem” da expansão do comércio e da produção mundiais das décadas de 1950 e 1960. Entretanto, seu objetivo de fomentar a formação de uma União dos Estados Europeus foi seriamente prejudicado, durante a década de 1940, pela contínua escassez de dólares. As dificuldades do balanço de pagamentos agravaram as rivalidades nacionais, impedindo o progresso dentro da Organização de Cooperação Econômica Européia (OCEE) em geral e a cooperação monetária interestatal européia em particular (Bullock, 1983, p. 532-41, 659-61, 705-9, 720-3).

A integração européia e a expansão econômica mundial exigiam uma reciclagem muito mais abrangente da liquidez mundial do que estava implícita no Plano Marshall e em outros programas de assistência. Essa reciclagem mais abrangente acabou por se materializar no mais maciço esforço de rearmamento que o mundo já vira em tempos de paz. Como perceberam seus arquitetos, o secretário de Estado Acheson e o chefe da Equipe de Planejamento Político, Paul Nitze, somente um esforço desse tipo poderia superar as limitações do Plano Marshall:

[Acheson e Nitze] não consideraram nem a integração européia nem os realinhamentos monetários como suficientes para manter um superávit de exportações significativo, ou para dar continuidade aos laços econômicos entre os Estados Unidos e a Europa após o fim do Plano Marshall. A nova orientação política que propuseram — o maciço rearmamento norte-americano e europeu — forneceu uma solução brilhante para os grandes problemas da política econômica norte-americana. O rearmamento nacional proporcionaria um novo meio de sustentar a demanda, de modo que a economia não mais ficasse dependente da manutenção de um superávit de exportações. A assistência militar à Europa proporcionaria um meio de continuar a prestar-lhe assistência após o fim do Plano Marshall. E a estreita integração das forças militares européias e norte-americanas proporcionaria um meio de impedir que a Europa, como região econômica, se fechasse para os Estados Unidos. (Block, 1977, p. 103-4)

Essa nova orientação política foi proposta ao Conselho de Segurança Nacional no início de 1950, e o documento que a expunha (NSC-68) foi examinado e aprovado em princípio pelo presidente Truman em abril. O documento não fornecia dados exatos sobre os custos envolvidos, mas as estimativas do Estado-Maior eram da ordem de gastos anuais três vezes superiores ao valor originalmente solicitado pelo Pentágono para 1950:

Não era nada fácil para o governo, mesmo em nome do anticomunismo, conseguir tantos recursos de um Congresso conservador em matéria fiscal. O que se fazia necessário era uma emergência internacional. Desde novembro de 1949, o secretário Acheson vinha prevenindo que ocorreria alguma, em algum

momento de 1950, numa das regiões fronteiriças da Ásia — na Coreia, no Vietnã, em Formosa ou em todos os três. Dois meses depois de o presidente examinar o NSC-68, a crise aconteceu. Mais tarde, Acheson diria: “Veio a Coreia e nos salvou.” (McCormick, 1989, p. 98)

O rearmamento maciço, durante e depois da Guerra da Coreia, resolveu de uma vez por todas os problemas de liquidez da economia mundial do pós-guerra. A ajuda militar a governos estrangeiros e os gastos militares diretos dos Estados Unidos no exterior — ambos os quais aumentaram constantemente entre 1950 e 1958, e novamente entre 1964 e 1973 — forneceram à economia mundial toda a liquidez de que ela precisava para se expandir. E, com o governo norte-americano agindo como um banco central mundial extremamente permissivo, o comércio e a produção mundiais se expandiram, de fato, numa velocidade sem precedentes (cf. Calleo, 1970, p. 86-7; Gilpin, 1987, p. 133-4).

Segundo McCormick (1989, p. 99), o período de 23 anos inaugurado pela Guerra da Coreia e concluído pelos Acordos de Paris no início de 1973, que praticamente puseram fim à Guerra do Vietnã, foi “o período mais contínuo e lucrativo de crescimento econômico na história do capitalismo mundial”. Esse é o mesmo período que Stephen Marglin e Juliet Schor (1991), entre outros, chamaram de “a idade de ouro do capitalismo”:

Não há dúvida de que o quarto de século que se seguiu à reconstrução pós-Segunda Guerra Mundial foi um período de prosperidade e expansão sem precedentes para a economia mundial. Entre 1950 e 1975, a renda *per capita* nos países em desenvolvimento teve um aumento médio de 3% ao ano, acelerando-se de 2% na década de 1950 para 3,4% na seguinte. Essa taxa de crescimento, historicamente sem precedentes nesses países, ultrapassou a que fora alcançada pelos países desenvolvidos em sua fase de industrialização. (...) Nos próprios países desenvolvidos, (...) o PIB e o PIB *per capita* cresceram quase duas vezes mais depressa do que em qualquer período anterior, desde 1820. A produtividade do trabalho aumentou duas vezes mais depressa do que em qualquer época e houve uma aceleração extraordinária na taxa de crescimento do estoque de capital. O aumento desse estoque representou uma explosão de investimentos, de duração e vigor sem precedentes históricos. (Glyn et al., 1991, p. 41-2)

Não há dúvida de que, nessa época, o ritmo de expansão da economia mundial capitalista como um todo foi excepcional, segundo os padrões históricos. Se foi também a melhor de todas as épocas para o capitalismo histórico, de modo a justificar sua denominação de “a idade de ouro do capitalismo”, é uma outra questão. Não está nada claro, por exemplo, que tenha sido uma era mais dourada do que a “Era do Capital” de Eric Hobsbawm (1848-75),\* que os observadores do fim do século XIX julgaram não ter tido precedentes desde a Era dos Grandes Descobrimientos (ver capítulo 3). Se tomarmos as taxas médias anuais de cresci-

\* *A era do capital, 1848-1875*. Edição brasileira, Paz e Terra, 1979.



mento do PIB, ou dessa entidade mais fugidia a que se chama “estoque de capital”, no período de 25 anos entre 1950-75, e as compararmos com as do período de cinquenta anos de 1820-70, como fizeram Andrew Glyn e seus colaboradores, a resposta parecerá afirmativa. Mas esses indicadores são tendenciosamente favoráveis à produção, num sentido estrito, e contrários ao comércio. Se escolhermos indicadores que fortaleçam uma tendência oposta e compararmos o período de 1950-75 com outro de igual duração, 1848-73, veremos que os desempenhos nas duas “eras douradas” não parecem ter sido nada diferentes.

Seja como for, pela perspectiva adotada neste estudo, as décadas de 1950 e 1960, como as de 1850 e 1860, constituem outra fase de expansão material (DM) da economia mundial capitalista — ou seja, um período durante o qual o capital excedente foi reinvestido no comércio e na produção de mercadorias, em escala suficientemente maciça para criar as condições de uma cooperação e uma divisão do trabalho renovadas, dentro e entre as distintas organizações governamentais e empresariais da economia mundial capitalista. Sem dúvida, a velocidade, a escala e o alcance da conversão do capital excedente em mercadorias foram maiores no ciclo norte-americano do que em qualquer ciclo anterior. No entanto, a fase de expansão material das décadas de 1950 e 1960 assemelhou-se a todas as outras num aspecto fundamental: seu próprio desdobramento resultou numa grande intensificação das pressões competitivas sobre toda e qualquer organização governamental e empresarial da economia mundial capitalista, e numa conseqüente retirada maciça do capital monetário do comércio e da produção.

A mudança ocorreu nos anos cruciais de 1968-73. Durante esses anos, os depósitos no chamado mercado de eurodólares ou de eurodivisas passaram por uma alta repentina, seguida por vinte anos de crescimento explosivo. E, durante esses mesmos seis anos, o sistema de paridades fixas entre as principais moedas nacionais e o dólar norte-americano, bem como entre o dólar norte-americano e o ouro, que tinha vigorado durante toda a fase de expansão material, foi abandonado em favor do sistema de taxas de câmbio flexíveis ou flutuantes — um sistema que alguns (como Aglietta, 1979b, p. 831) não consideram ser sequer um sistema, mas apenas a forma assumida pela crise do sistema preexistente.

Essas foram ocorrências distintas, mas mutuamente reforçadoras. Por um lado, a acumulação de uma massa crescente de liquidez mundial, em depósitos que nenhum governo controlava, exerceu uma pressão cada vez maior sobre os governos, no sentido de que eles manipulassem as taxas de câmbio de suas moedas e as taxas de juros, a fim de atrair ou repelir a liquidez mantida nos mercados *offshore*, para compensar a escassez ou os excessos em suas próprias economias internas. Por outro lado, as alterações contínuas das taxas de câmbio entre as principais moedas nacionais, bem como dos diferenciais das taxas de juros, multiplicaram as oportunidades de expansão do capital mantido em mercados monetários *offshore*, através do comércio e da especulação com divisas.

Como resultado dessas ocorrências mutuamente reforçadoras, em meados da década de 1970 o volume das transações puramente monetárias realizadas nos mercados monetários *offshore* já ultrapassava em muitas vezes o valor do comércio mundial. A partir daí, tornou-se impossível deter a expansão financeira. Segundo uma estimativa, em 1979 o comércio de divisas atingiu a cifra de US\$ 17,5 trilhões, ou mais de onze vezes o valor total do comércio mundial (US\$ 1,5 trilhão); cinco anos depois, o comércio de divisas dera um salto para US\$ 35 trilhões, ou quase vinte vezes o valor total do comércio mundial, que também tivera um aumento, mas de apenas 20% (Gilpin, 1987, p. 144). Segundo outra estimativa, as simples transações anuais no mercado de eurodólares de Londres foram seis vezes maiores que o valor do comércio mundial em 1979, porém umas 25 vezes maiores sete anos depois (Walter, 1991, p. 196-7).

“Revolução”, como sugeriu Robert Gilpin (1987, p. 144), não seria um termo forte demais para caracterizar essa mudança na situação econômica mundial. Andrew Walter (1991, p. 200) não tem nenhuma dúvida de que essa é mesmo uma caracterização apropriada. A seu ver,

o que mais impressiona nestas últimas décadas é a liberalização dos fluxos de capital entre os grandes países e o incrível crescimento dos mercados europeus, que atingiu, em média, cerca de 30% anuais desde a década de 1960. Isso superou de tal maneira o crescimento do comércio e produção globais que, hoje em dia, os fluxos financeiros dominam completamente os fluxos reais entre os países, em termos quantitativos.

A essas mudanças ele deu o nome de “a revolução financeira global”.

#### A DINÂMICA DA CRISE GLOBAL

Estamos de volta, portanto, às transformações aparentemente revolucionárias por que passou o capitalismo mundial desde cerca de 1970. Reformulada segundo a perspectiva adotada neste estudo, a expansão financeira das décadas de 1970 e 1980 realmente parece ser a tendência predominante dos processos de acumulação de capital em escala mundial. Mas não parece ser uma tendência nada “revolucionária”. Expansões financeiras desse tipo repetiram-se desde o século XIV, como a reação característica do capital à intensificação das pressões competitivas que decorreram, invariavelmente, de todas as grandes expansões do comércio e produção mundiais. A escala, o âmbito e a sofisticação técnica da atual expansão financeira são, é claro, muito maiores que os das expansões anteriores. Mas essa maior escala, âmbito e sofisticação técnica nada mais são que a continuação da sólida tendência da *longue durée* do capitalismo histórico à formação de blocos cada vez mais poderosos de organizações governamentais e empresariais como principais agentes da acumulação de capital em escala mundial.

A formação desses blocos mais poderosos sempre foi um aspecto inscrito nas

crises e contradições do bloco dominante anterior. Para apreender a lógica da transformação corrente do capitalismo mundial, portanto, devemos nos concentrar na crise e nas contradições do regime norte-americano em processo de desintegração. Isso nos leva para muito mais longe do que parecem indicar os recentes triunfos do capitalismo norte-americano sobre o comunismo soviético. Cada vez mais, esses triunfos parecem-se com outro daqueles “momentos maravilhosos” que, em geral, vieram de permeio entre as crises sinalizadoras e as crises terminais de todos os regimes de acumulação dominantes. Mais depressa do que em qualquer regime anterior, a *belle époque* do regime norte-americano, a era Reagan, veio e se foi, mais havendo aprofundado do que solucionado as contradições subjacentes à crise sinalizadora anterior.

A crise iminente do regime norte-americano foi assinalada entre 1968 e 1973, em três esferas distintas e estreitamente relacionadas. Militarmente, o exército norte-americano entrou em dificuldades cada vez mais sérias no Vietnã; financeiramente, o Sistema de Reserva Federal dos Estados Unidos verificou ser difícil e, depois, impossível preservar o modo de emitir e regular o dinheiro mundial estabelecido em Bretton Woods; e, ideologicamente, a cruzada anticomunista do governo norte-americano começou a perder legitimidade no país e no exterior. A crise teve uma deterioração rápida e, em 1973, o governo norte-americano havia recuado em todas as frentes.

Durante o resto da década de 1970, as estratégias de poder norte-americanas passaram a se caracterizar por um desprezo básico pelas funções de governo mundial. Foi como se os grupos dominantes dentro dos Estados Unidos houvessem decidido que, já que o mundo não podia mais ser governado por eles, deveria ficar entregue a seu próprio governo. O resultado foi uma desestabilização ainda maior do que havia restado da ordem mundial do pós-guerra e um declínio acentuado do poder e prestígio norte-americanos durante a Revolução Iraniana e a crise dos reféns de 1980.

A arrancada da atual fase de expansão financeira da economia mundial capitalista centrada nos Estados Unidos foi um aspecto integrante e precoce dessa crise. Ela começou em 1968, quando os fundos mantidos líquidos no mercado de eurodólares, centrado em Londres, experimentaram um aumento súbito e explosivo. Como resultado desse crescimento explosivo, o governo norte-americano, em 1971, foi forçado a abandonar a ficção do padrão de câmbio ouro-dólar. Em 1973, a Reserva Federal norte-americana e os bancos centrais associados tiveram que reconhecer sua derrota na luta para deter a maré de especulação crescente contra o regime de taxas de câmbio fixas que havia dominado as altas finanças durante a fase de expansão material das décadas de 1950 e 1960. A partir de então, o mercado — ou seja, primordialmente o mercado de eurodólares — assenhoureou-se do processo que estipulava os preços das moedas nacionais umas em relação às outras e ao ouro.

A formação do mercado de eurodólares ou de eurodivisas foi o resultado inintencional da expansão do regime de acumulação norte-americano. Um embrionário “mercado de depósito” em dólares surgiu pela primeira vez na década de 1950, como resultado direto da Guerra Fria. Os países comunistas tinham que manter saldos em dólares para seu comércio com o Ocidente, mas não podiam arriscar-se a depositar esses saldos nos Estados Unidos, por medo de que o governo norte-americano os congelasse. Assim, os saldos foram depositados em bancos europeus, a maioria deles em Londres, os quais, a princípio, redepuseram os fundos em bancos norte-americanos. Cedo, porém, os bancos londrinos aperceberam-se das vantagens de guardar esses fundos sob a forma do que veio a ser conhecido como eurodivisas — isto é, moedas “guardadas e usadas fora do país e que têm o estatuto de moedas de curso legal” (Versluysen, 1981, p. 16, 22).

Eram muito pequenos os saldos em dólares dos países comunistas. Os mercados de eurodivisas nunca se teriam transformado num fator dominante nas finanças mundiais, não fosse a maciça migração de capital das corporações norte-americanas para a Europa no fim da década de 1950 e início da de 1960. As grandes multinacionais norte-americanas apareciam entre os depositantes mais importantes do mercado monetário de Nova York. Era muito natural, portanto, que os maiores bancos nova-iorquinos entrassem prontamente no mercado de eurodólares, não só para tirar proveito dos custos mais baixos e da maior liberdade de ação proporcionados pela atividade bancária *offshore*, mas também para evitar grandes perdas de depósitos. E assim fizeram, controlando 50% dos negócios em eurodólares em 1961 (de Cecco, 1982, p. 11).

Desenvolveu-se, pois, uma estrutura organizacional que, para todos os fins práticos, estava fora do controle do sistema de bancos centrais, que regulava a oferta de dinheiro no mundo de acordo com o regime de taxas de câmbio fixas estabelecido em Bretton Woods. Enquanto esse regime foi escorado por grandes reservas norte-americanas de ouro e por um considerável superávit corrente no balanço de pagamentos norte-americano, o desenvolvimento do mercado de eurodólares mais fez contribuir do que prejudicar os objetivos internos e externos de poder definidos pelo governo dos Estados Unidos. Ele fortaleceu o papel do dólar como moeda mundial, facilitou a expansão global do capital das corporações norte-americanas e tornou essa expansão financeiramente auto-suficiente, mediante a tomada de empréstimos na Europa.

Mais cedo ou mais tarde, porém, a expansão simultânea das atividades das corporações norte-americanas no exterior e dos mercados de eurodivisas estava fadada a entrar em contradição com as bases nacionais do poder dos Estados Unidos:

A revitalização da atividade bancária internacional norte-americana ameaçou solapar os acordos políticos que a haviam possibilitado. A oposição política

interna à integração econômica internacional, depois da Segunda Guerra Mundial, havia-se dissipado de duas maneiras: primeiro, o internacionalismo econômico fora apresentado como crucial para a segurança nacional; segundo, fora apresentado como essencial para a prosperidade interna. No começo da década de 1960, a integração financeira internacional começou a entrar em conflito tanto com a segurança nacional quanto com a prosperidade interna. (Frieden, 1987, p. 83)

O conflito veio à tona pela primeira vez em 1963, quando o governo Kennedy tentou opor-se à pressão que as dívidas norte-americanas com instituições públicas e privadas no exterior exerciam sobre as decrescentes reservas norte-americanas de ouro, impondo restrições aos empréstimos e investimentos externos do país. O total das dívidas norte-americanas com os “estrangeiros” — das quais uma parcela não desprezível, mas desconhecida, por certo era formada por saldos em dólares mantidos por empresas norte-americanas em bancos estrangeiros — já começava a ultrapassar as reservas de ouro dos Estados Unidos no fim da década de 1950. Mas, por volta de 1963, as reservas de ouro norte-americanas começaram a ficar aquém até mesmo do que era devido a autoridades monetárias e governos estrangeiros (figura 18) — um problema mais grave, porque afetava diretamente as relações de poder intergovernamentais.

A tentativa do governo Kennedy de lidar com esse problema através de uma regulação mais rigorosa dos empréstimos e investimentos privados dos Estados

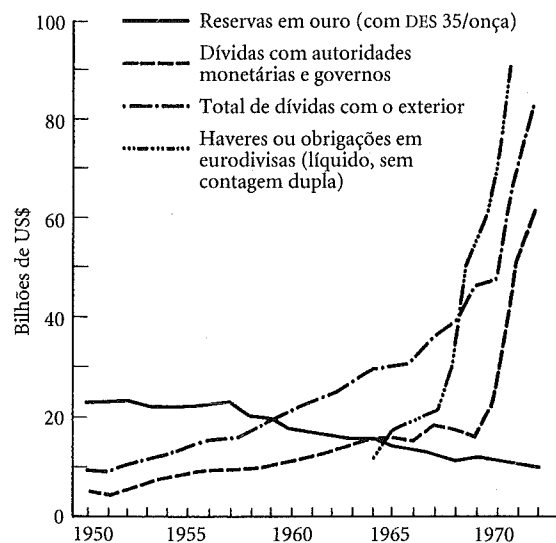


Figura 18. Reservas em ouro e dívidas a curto prazo dos Estados Unidos, 1950-72. DES = Direitos Especiais de Saque. (Fonte: Walter, 1991, p. 167, 182)

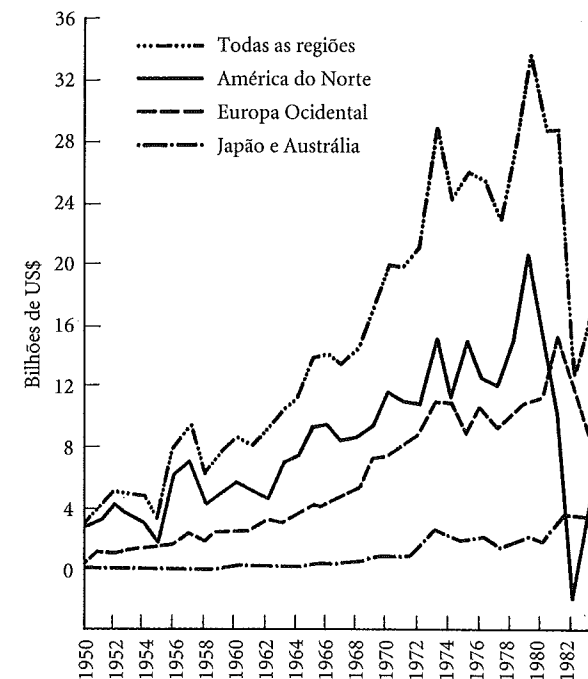


Figura 19. Saída de investimentos externos diretos dos países com economia de mercado desenvolvida, distribuídos por regiões geográficas de origem, 1950-83 (em bilhões de dólares, aos preços e taxas de câmbio norte-americanos de 1975). (Fonte: Dunning, 1988, p. 91)

Unidos no além-mar teve um efeito adverso. Como explicou Eugene Birnbaum, do Chase Manhattan Bank,

o mercado de financiamentos internacionais em dólares deslocou-se de Nova York para a Europa. Os empréstimos externos em dólares, que antes ficavam sujeitos às normas regulamentares de exame dos órgãos de governo norte-americanos, simplesmente saíram do alcance de sua jurisdição. O resultado foi a acumulação de um volume imenso de fundos e mercados líquidos — o mundo das finanças em eurodólares — fora da autoridade regulatória de qualquer país ou órgão. (Citado em Frieden, 1987, p. 85, grifo no original)

Como mostra a figura 18, essa acumulação de fundos líquidos nos mercados de eurodólares só se tornou realmente explosiva de 1968 em diante. Surge então a questão de saber o que provocou essa explosão repentina, que logo se converteu no mais importante fator isolado de desestabilização e eventual destruição da ordem monetária mundial do pós-guerra. Uma vez que, nessa época, as empresas transnacionais norte-americanas eram provavelmente os depositantes mais

importantes nos mercados de eurodólares, a explosão deve ser atribuível a alguma mudança nas condições da auto-expansão dessas empresas.

Por volta de 1968, essas condições realmente sofreram uma mudança radical. Durante mais de uma década, os investimentos externos diretos norte-americanos haviam crescido com rapidez, tendo mais do que duplicado entre meados da década de 1950 e meados da de 1960; os investimentos externos diretos europeus haviam crescido em paralelo, de um valor modesto para uma soma respeitável (figura 19). Esse crescimento rápido foi uma expressão das novas fronteiras abertas à expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas pela reconstrução da Europa à imagem dos Estados Unidos e pela descolonização da Ásia e da África. Mas foi também um fator do fechamento progressivo dessas novas fronteiras.

Enquanto o comércio e a produção nos Estados da Europa Ocidental e em suas antigas colônias foram organizados pela mescla de capitalismo familiar e estatal que emergira da desintegração da economia mundial de mercado do século XIX, o capital das corporações norte-americanas teve uma decisiva vantagem competitiva na conquista de mercados para colocar produtos finais e fontes de insumos primários, através do investimento direto e da integração vertical dos subprocessos intermediários de produção e de troca. Mas, à medida que uma parcela crescente do comércio e da produção europeus e das antigas colônias foi conquistada e reorganizada, a expansão adicional das empresas norte-americanas passou a ser cerceada, de maneira cada vez mais rígida, pela imposição de barreiras organizacionais à entrada que elas haviam criado umas para as outras. Pior que isso, as empresas européias, com um apoio governamental ativo, responderam com empenho aos desafios levantados por essa segunda “invasão norte-americana” (a primeira, convém lembrar, havia ocorrido meio século antes), reorganizando suas operações nos moldes norte-americanos e efetuando investimentos externos diretos em escala cada vez mais maciça.

Mais rápido do que em todas as fases anteriores de expansão material da economia mundial capitalista, o crescimento exponencial dos investimentos na produção e no comércio intensificou as pressões competitivas sobre os principais agentes comerciais da expansão. Como assinalou Alfred Chandler (1990, p. 615-6), na época em que Servan-Schreiber levantou o espectro de um “desafio americano” — um desafio que não era financeiro nem tecnológico, mas organizacional, “a extensão, para a Europa, de uma *organização* que ainda é um mistério para nós” (Servan-Schreiber, 1968, p. 10-1) —, firmas européias em número e diversidade crescentes haviam descoberto meios e modos de enfrentar com eficiência esse desafio, transformando-se, elas mesmas, em desafiantes eficazes de empresas norte-americanas estabelecidas desde longa data até mesmo no mercado interno dos Estados Unidos. Por um tempo, o desafio europeu ao capital das corporações norte-americanas no mercado interno de seu próprio país ainda se

baseou antes de mais nada nas exportações de produtos, e não em investimentos diretos. Mas, como mostra a figura 19, entre 1967 e 1974, a participação norte-americana no total de investimentos externos diretos declinou acentuadamente.

As empresas norte-americanas não podiam ficar paradas e deixar que as empresas européias as superassem na competição mundial por recursos e mercados através do investimento direto. “Portanto”, escreveram Stephen Hymer e Robert Rowthorn (1970, p. 81), “podemos esperar por um período de multinacionalização intensificada (quase equivalente a uma fuga de capitais) ao longo da próxima década, à medida que empresas norte-americanas e não norte-americanas tentarem firmar posições no mercado mundial e se proteger dos desafios lançados umas às outras.” A expectativa de Hymer e Rowthorn foi plenamente confirmada pelas tendências efetivas da década de 1970. Sem dúvida, depois de 1979, a explosão de investimentos externos diretos chegou ao fim — um acontecimento extremamente significativo, como veremos. Mas esse fim só veio depois de uma grande retomada dos investimentos externos diretos dos Estados Unidos, que reverteram temporariamente sua perda de participação, observada no fim da década de 1960 e início da seguinte. Ao todo, entre 1970 e 1978, o valor *acumulado* dos investimentos externos diretos norte-americanos mais do que duplicou (de US\$ 78 bilhões para US\$ 168 bilhões), enquanto o dos não norte-americanos (majoritariamente europeus) mais do que triplicou (de US\$ 72 bilhões para US\$ 222 bilhões), elevando de 48% para 58% a fração não norte-americana do total (calculada a partir de Kirby, 1983, p. 23).

Essa intensa transnacionalização do capital (norte-americano e não norte-americano) ocorreu no contexto de uma pressão altista igualmente intensa nos preços de compra dos insumos primários. Entre 1968 e 1973, a principal manifestação dessa pressão foi o que E.H. Phelps Brown habilmente denominou de “explosão de salários”. Os salários reais na Europa Ocidental e na América do Norte haviam tido uma alta durante as décadas de 1950 e 1960. Mas, antes de 1968, eles haviam subido mais devagar do que a produtividade da mão-de-obra (na Europa Ocidental) ou *pari passu* com ela (nos Estados Unidos); subiram muito mais depressa entre 1968 e 1973, contraindo de forma significativa os lucros do capital investido no comércio e na produção (Itoh, 1990, p. 50-3; Armstrong, Glyn e Harrison, 1984, p. 269-76; Armstrong e Glyn, 1986).

A explosão de salários ainda corria a pleno vapor quando, no fim de 1973, uma pressão altista igualmente poderosa sobre o preço de compra de alguns produtos primários seletos materializou-se no primeiro “choque do petróleo”. Entre 1970 e 1973, essa pressão já havia duplicado o preço de petróleo cru importado pelos países da OCDE. Quando, em 1974, esse mesmo preço triplicou, aprofundou-se ainda mais a crise de lucratividade (Itoh, 1990, p. 53-4, 60-8 e tabela 3.3).

Depois de fazer um levantamento dos dados, Makoto Itoh (1990, p. 116) concluiu que “[a] superacumulação do capital, em relação à oferta inelástica da po-



pulação trabalhadora e dos produtos primários (...), foi mais fundamental para deslançar a grande depressão atual do que a má gestão das políticas macroeconômicas”. De fato, não há dúvida de que a crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americano, que eclodiu no fim da década de 1960 e no início da seguinte, deveu-se, basicamente, a um excesso de capital à procura de investimento em mercadorias, e não a uma incapacidade dos governos nacionais — e do governo norte-americano em particular — de compensar as deficiências no investimento privado com seus próprios gastos. Quando eclodiu a crise, o keynesianismo militar e não militar do governo norte-americano estava em pleno funcionamento no país e no exterior, criando toda a demanda efetiva necessária para manter em andamento a expansão material da economia mundial capitalista.

Reconhecido isso, ainda assim convém enfatizar que, a partir de 1968, a injeção de poder aquisitivo na economia mundial, em vez de resultar no crescimento do comércio e produção mundiais, como fizera na década de 1950 e no início da seguinte, resultou numa inflação mundial de custos e numa fuga maciça de capitais para os mercados monetários *offshore*. Esse efeito “perverso” da expansão governamental do poder de compra no mundo deveu-se menos à má gestão das políticas macroeconômicas do que à emergência de uma contradição fundamental entre a expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas e os fundamentos nacionais do poder mundial dos Estados Unidos.

Como já foi assinalado, não foi o capital das corporações norte-americanas que deu início à fase de expansão material da economia mundial capitalista no após-guerra; o keynesianismo militar global do governo norte-americano é que o fez. Ainda assim, a expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas foi ao mesmo tempo um meio crucial e um efeito extremamente importante da busca de poder mundial do governo dos Estados Unidos:

Em conjunto com a posição internacional do dólar e com a supremacia nuclear, a empresa multinacional tornou-se uma das pedras angulares da hegemonia norte-americana. Esses três elementos do poderio norte-americano interagiram e reforçaram-se uns aos outros. (...) A supremacia política e militar norte-americana, surgida da Segunda Guerra Mundial, foi uma pré-condição necessária para o predomínio das empresas multinacionais norte-americanas na economia mundial. Mas a recíproca também é verdadeira: o expansionismo das corporações, por sua vez, tornou-se um esteio da posição política e militar da América no cenário internacional. (Gilpin, 1975, p. 140)

A relação de complementaridade que ligou a expansão global das redes de poder do governo norte-americano à expansão transnacional das redes de acumulação das empresas norte-americanas não eliminou os conflitos de interesses e as contradições. Como observou Gilpin (1975, p. 145), o maior conflito de interesses situou-se na política do governo norte-americano em relação ao Japão durante as décadas de 1950 e 1960. A bem da segurança nacional, o governo dos Estados

Unidos promoveu as exportações japonesas para seu próprio mercado interno e, mais ainda, tolerou que os investimentos norte-americanos fossem excluídos do Japão — uma exclusão que forçou as empresas norte-americanas que buscavam acesso ao mercado japonês a fornecerem sua tecnologia, sob licença, a firmas japonesas. Só depois da retirada do Vietnã e da reaproximação com a China é que o governo dos Estados Unidos tornou-se mais receptivo às queixas das empresas norte-americanas sobre a política japonesa de comércio e investimentos.

Ironicamente, porém, a contradição mais grave entre os objetivos de poder do governo dos Estados Unidos e a expansão transnacional das firmas comerciais norte-americanas desenvolveu-se, não onde sua complementaridade era mais frágil (no leste asiático), mas onde era mais sólida (na Europa Ocidental). Ali, o governo norte-americano usou o Plano Marshall e o rearmamento como meios para integrar num só mercado as diferentes economias internas dos Estados europeus, e insistiu em que as subsidiárias norte-americanas no emergente Mercado Comum fossem tratadas como empresas “européias”. Graças a essas medidas políticas, a Europa Ocidental logo se transformou no terreno mais fértil para a expansão transnacional das empresas norte-americanas, e essa expansão, por sua vez, consolidou ainda mais a integração da Europa Ocidental no regime norte-americano de dominação e acumulação.

Na opinião de Gilpin (1975, p. 141), essa relação de complementaridade entre os órgãos governamentais e empresariais norte-americanos “não difere da existente entre o governo britânico e as empresas mercantis que dominaram a economia mundial nos séculos XVII e XVIII”. Observando essa semelhança, Gilpin citou, aprovando, a tese de Kari Levitt de que

as subsidiárias e as fábricas locais das grandes empresas multinacionais com sede nos Estados Unidos substituíram as operações das antigas empresas mercantis de capital de risco, com sede na Europa, na extração de produtos primários e na organização da oferta de produtos manufaturados. No novo mercantilismo, tal como no antigo, a empresa baseada na metrópole exerce diretamente a função empresarial e colhe de seu investimento um “lucro do capital de risco”. Ela organiza a coleta ou a extração da matéria-prima essencial, que é necessária na metrópole, e fornece ao interior artigos manufaturados, sejam eles produzidos na matriz ou *in loco* no país anfitrião. (Levitt, 1970, p. 23-4)

Como afirmamos anteriormente, a analogia entre as empresas multinacionais do século XX e as companhias de comércio e navegação dos séculos anteriores é importante, mas não deve ser exagerada. Para nossos objetivos atuais, a principal diferença entre esses dois tipos de organização empresarial é que as companhias de comércio e navegação foram instrumentos altamente maleáveis da expansão do poder estatal, ao passo que as empresas multinacionais do século XX não o são. Longe de serem tais instrumentos à disposição do poder estatal, estas empresas cedo se transformaram no limite mais fundamental desse poder.

Nada ilustra melhor essa diferença do que uma comparação da incorporação da Europa Ocidental nas redes de poder norte-americanas, depois da Segunda Guerra Mundial, com a incorporação do subcontinente indiano, no fim do século XVIII e início do XIX, nas redes de poder da Grã-Bretanha. Esta segunda incorporação foi obra de uma única empresa, parcialmente governamental e parcialmente comercial (a Companhia das Índias Orientais), credenciada pelo governo para abrir a Ásia meridional à expansão comercial e territorial britânica, em troca de privilégios comerciais que poderiam ser revogados quando o governo britânico julgasse conveniente. A companhia fez um trabalho excelente, cumprindo suas tarefas institucionais; mas, tão logo o executou, seus privilégios comerciais foram revogados, um após outro, até que ela deixou gradativamente de existir. Com isso, o governo britânico herdou um império territorial e uma fonte de tributos sem os quais Londres nunca teria tido condições de reproduzir sua supremacia financeira mundial de maneira tão absoluta e por tanto tempo quanto o fez.

A incorporação da Europa Ocidental nas redes de poder do Estado norte-americano após a Segunda Guerra Mundial, em contraste, foi realizada pelo próprio governo norte-americano. Depois que a ação governamental preparou o terreno para a transplantação lucrativa das empresas norte-americanas, estas invadiram a Europa em grande quantidade, mas seu papel na consolidação do domínio norte-americano foi apenas o de internalizar em suas próprias tecnoestruturas os componentes fundamentais do mercado e da força de trabalho europeus. Embora o governo norte-americano tentasse manter um certo controle sobre essa transplantação das empresas do país para o solo europeu, sujeitando suas subsidiárias estrangeiras às leis de comércio dos Estados Unidos e tomando providências para regulamentar a saída do capital norte-americano, aquele processo adquiriu quase imediatamente uma dinâmica própria. O governo norte-americano, agindo sozinho ou mesmo em concerto com os governos europeus, não pôde controlá-lo. Pior que isso, quanto mais autônoma tornou-se essa dinâmica, mais foi solapada a centralidade de Washington na produção e regulação do dinheiro mundial.

Na gestão do presidente Roosevelt e de Henry Morgenthau, o controle sobre a liquidez mundial foi transferido da iniciativa privada para os órgãos públicos, e de Londres e Nova York para Washington. Esta fora uma condição necessária para o keynesianismo global subsequente, através do qual o governo dos Estados Unidos transformou o caos sistêmico das décadas de 1930 e 1940 no ordeiro condomínio americano-soviético do poder mundial das décadas de 1950 e 1960. Mas, à medida que o capital das corporações norte-americanas movimentou-se para ocupar as novas fronteiras abertas por essa transformação, o controle da liquidez mundial começou a passar de volta dos órgãos públicos para a iniciativa privada, e de Washington para Londres e Nova York. Como disse Andrew Walter

(1991, p. 182), “Londres recuperou sua posição central nos negócios financeiros internacionais, mas esses negócios baseavam-se no dólar, e os principais protagonistas eram os bancos norte-americanos e seus clientes”.

A reação imediata do governo dos Estados Unidos ao ressurgimento das altas finanças privadas na produção e regulação do dinheiro mundial consistiu em reafirmar vigorosamente a centralidade de Washington na oferta da liquidez mundial. Como não havia alternativa viável para o dólar como principal moeda de reserva e meio de troca internacional, o abandono do padrão de câmbio ouro-dólar resultou na criação de um puro padrão dólar. Em vez de diminuir, a importância do dólar norte-americano aumentou, e o que antes existira informalmente foi então formalmente estabelecido (Cohen, 1977, p. 232-8).

Por cerca de cinco anos, de 1973 a 1978, esse puro padrão dólar pareceu dotar o governo norte-americano de uma liberdade de ação sem precedentes na produção do dinheiro mundial:

O sistema de taxas de câmbio flutuantes (...) eliminou qualquer necessidade de os Estados Unidos controlarem seu déficit no balanço de pagamentos, qualquer que fosse sua fonte, pois tornou-se então possível liberar na circulação internacional quantidades ilimitadas de dólares não conversíveis. Portanto, mesmo continuando a depreciar o dólar, numa tentativa de recuperar a competitividade na produção de bens, os Estados Unidos deixaram de ser sobrecarregados pelo problema de gerar um superávit na conta corrente para financiar seu déficit na conta de capitais. (...) Em termos práticos, o problema do ajuste do balanço de pagamentos norte-americano simplesmente desapareceu. (Parboni, 1981, p. 89-90)

A expansão contínua dos mercados de eurodólares não criou, evidentemente, uma fonte adicional de dinheiro mundial que o governo norte-americano não controlasse e que outros governos pudessem controlar. Não obstante, a obtenção de empréstimos no mercado de eurodólares ficou sujeita a condições de solvência que, em geral, incluíam a contenção dos déficits correntes no balanço de pagamentos e um mínimo de adesão aos princípios da moeda forte. Somente os Estados Unidos estavam “aptos a controlar os recursos do resto do mundo praticamente sem restrições, simplesmente emitindo sua própria moeda” (Parboni, 1981, p. 47).

Como veremos dentro em pouco, em meados da década de 1970 os privilégios de *seignorage* dos Estados Unidos não eram tão irrestritos quanto pareciam. Mas, durante alguns anos, esses privilégios de fato proporcionaram ao governo e às empresas norte-americanas grandes vantagens competitivas, na escalada da luta intercapitalista pelos mercados e fontes de insumos primários do mundo. A frouxa política monetária norte-americana desviou recursos energéticos estrangeiros para o mercado dos Estados Unidos e proporcionou mercados compradores para os produtos norte-americanos, internamente e no exterior, à custa

dos concorrentes europeus e japoneses. Além disso, deu aos Estados Unidos toda a liquidez que lhes era necessária para manter o ímpeto de sua expansão transnacional através de investimentos diretos e empréstimos externos.

A primeira dessas vantagens relacionou-se estreitamente com o caráter autocentrado da economia norte-americana, comparada à extroversão das economias da Europa Ocidental e do Japão. A dependência destas últimas em relação ao comércio exterior — avaliada pelo critério de somar importações e exportações e dividir o resultado pela renda nacional — era mais de três vezes superior à dos Estados Unidos. Como estes últimos eram, por sua vez, um grande produtor de petróleo, enquanto tal não ocorria com o Japão e os países da Europa Ocidental (com a exceção posterior da Noruega e da Grã-Bretanha), as diferenças na dependência de fontes externas de energia eram, é claro, muito maiores. Ao estimular uma grande expansão das importações líquidas norte-americanas de petróleo e derivados, de uma média de 2,1 milhões de barris por dia em 1960-69 para 6,9 milhões em 1973-78, a frouxa política monetária norte-americana tendeu a desviar o abastecimento em direção à economia dos Estados Unidos, intensificando assim as pressões competitivas sobre as economias japonesa e da Europa Ocidental. Essa tendência foi reforçada pela política de “dois patamares de preços”, pela qual o governo norte-americano impôs um teto ao petróleo nacional extraído dos poços que já estavam em funcionamento em 1972. Como resultado, no primeiro semestre de 1979, o custo médio do petróleo nos Estados Unidos estava mais ou menos 40% abaixo dos níveis do mercado mundial (Parboni, 1981, p. 34-5, 53-4).

Essa vantagem de custos foi acentuada pela vantagem de renda, advinda das sucessivas depreciações do dólar por causa da expansão liberal da oferta monetária norte-americana. Essas depreciações impulsionaram as exportações e as receitas norte-americanas, reduzindo o preço dos produtos dos Estados Unidos nos mercados estrangeiros e encarecendo os produtos estrangeiros no mercado norte-americano. Numa economia mais extrovertida que a dos Estados Unidos — como a britânica no século XIX —, o aumento do preço das importações, embutido na depreciação da moeda nacional, teria elevado os custos internos de produção e, com isso, o preço das exportações, anulando a redução implícita na depreciação. Mas o caráter autocentrado da economia dos Estados Unidos garantiu que a depreciação do dólar em relação às outras moedas tivesse um vigoroso efeito positivo, ainda que temporário, na produção e no valor adicionado norte-americanos. Em consequência disso, no período de 1973-79, houve uma melhora considerável no desempenho comparativo da economia norte-americana em relação à Europa Ocidental e, em menor grau, ao Japão (Parboni, 1981, cap. 3-4; Calleo, 1982, p. 139; Strange e Tooze, 1982; Boltho, 1993).

Essa melhora do desempenho não se associou a uma contração do alcance global das redes norte-americanas de acumulação. Ao contrário, como já foi assina-

lado, entre 1974 e 1979, reverteu-se a erosão da parcela norte-americana do total de investimentos externos diretos. A isso convém acrescentar que, nessa época, a expansão dos bancos norte-americanos nos mercados *offshore*, embora impossível de quantificar, foi provavelmente ainda maior. Apoiada pela completa eliminação, em janeiro de 1974, de todos os controles sobre a movimentação de capitais estrangeiros, a oferta superabundante de dólares liberada pelas autoridades monetárias dos Estados Unidos forneceu, portanto, os meios para a auto-expansão do capital norte-americano, não apenas no país, mas também no exterior.

A liberdade de ação do governo norte-americano não era ilimitada. A mudança para um sistema de taxas de câmbio flexíveis o havia livrado das restrições do balanço de pagamentos, inerentes a seu compromisso anterior com taxas de câmbio fixas. Mesmo assim, essa mudança impôs novas restrições, que o governo norte-americano não podia ignorar por muito tempo sem debilitar seriamente sua posição privilegiada no sistema monetário mundial.

Por um lado, o fim do regime de taxas de câmbio fixas acrescentou um novo impulso à expansão financeira, aumentando os riscos e incertezas associados às atividades comerciais e industriais do capital das corporações. No regime de taxas de câmbio fixas, esse capital já estava engajado no comércio e na especulação com divisas. “Mas a reconhecida responsabilidade dos bancos centrais com a manutenção das taxas fixas liberava os dirigentes financeiros das empresas da necessidade de se preocuparem com as variações no dia-a-dia” (Strange, 1986, p. 11). No regime de taxas de câmbio flexíveis, em contraste, o próprio capital das corporações tinha que lidar com as alterações cotidianas das taxas de câmbio. O vaivém do dinheiro em moedas diferentes nas contas bancárias das empresas forçou-as a entrar no mercado futuro de divisas, para se protegerem de déficits contábeis decorrentes de alterações das taxas de câmbio das moedas em que eram cotadas suas receitas futuras e seus pagamentos antecipados. Além disso, as oscilações das taxas de câmbio tornaram-se um fator fundamental na determinação das variações das posições de fluxos de recursos, vendas, lucros e ativos das empresas nos diferentes países e moedas. Para se proteger dessas variações, as empresas não tinham alternativa senão recorrer à maior diversificação geopolítica de suas operações. Estabeleceu-se assim uma circularidade em que

as taxas de câmbio flutuantes e voláteis, aumentando os riscos das multinacionais, tornaram-nas, reativamente, ainda mais “multinacionais”. Mas a estratégia de longo prazo daí decorrente [tendeu], por sua vez, a aumentar suas necessidades de curto prazo, para se precaverem contra os riscos das taxas de câmbio, com isso contribuindo ainda mais para o volume de transações no cassino financeiro. (Strange, 1986, p. 12-3)

Por mais que esse processo circular impulsionasse o crescimento dos mercados de eurodivisas, surgiu um motor ainda mais poderoso no sistema de taxas

de câmbio flutuantes. A volatilidade das taxas de câmbio aumentava os riscos e incertezas, não apenas para as finanças das empresas transnacionais, mas também para as finanças dos governos — especialmente dos que dirigiam economias internas altamente extrovertidas. Os governos do Terceiro Mundo foram mais gravemente afetados do que quaisquer outros pelo novo regime monetário. Como observou Susan Strange (1986, p. 13), as taxas de câmbio voláteis aumentaram os riscos e incertezas, para eles, “mais ainda do que para as companhias transnacionais móveis. Estas, pelo menos, têm uma variedade de produtos, uma variedade de países em que operar e um exército de assessores tributários e diretores financeiros muito bem remunerados e preparados para lidar com o problema.”

O valor das receitas de exportação, dos pagamentos pelas importações, da renda nacional e das receitas governamentais dos países do Terceiro Mundo oscilaram amplamente com as mudanças das taxas de câmbio entre o dólar norte-americano (no qual é cotada a maioria de suas exportações), outras moedas de peso (em que são cotadas muitas de suas importações) e suas próprias moedas nacionais. De fato, desde o início da década de 1970, as alterações dessas taxas de câmbio foram o mais importante fator isolado a determinar a posição dos países do Terceiro Mundo na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista. Mas a maioria desses países simplesmente não detinha os recursos financeiros necessários para se precaver contra as flutuações. Por conseguinte, sua grande contribuição para o crescimento do “cassino financeiro” dos mercados de eurodivisas ficou do lado da demanda, e não do lado da oferta da equação; ou seja, ocorreu através de sua demanda por recursos para contrabalançar os efeitos devastadores das crises financeiras, e não através de depósitos destinados a impedir ou a tirar proveito dessas mesmas crises.

A intensificação da competição intercapitalista da década de 1970, todavia, transformou um pequeno número de países do Terceiro Mundo não apenas em depositantes, mas nos principais depositantes dos mercados de eurodivisas. À medida que houve uma escalada na luta pelos suprimentos energéticos do mundo, o capital excedente transferiu-se, de maneira cada vez mais maciça, das mãos dos agentes governamentais e empresariais norte-americanos, europeus ocidentais e japoneses para as nações que porventura incorporassem em suas jurisdições reservas volumosas e exploráveis de petróleo cru. Como apenas uma fração dessa massa imensa e crescente de “lucros do petróleo” podia ser prontamente reaplicada por seus recebedores em empreendimentos produtivos ou úteis, boa parte da renda ficou “estacionada” ou investida no mercado de eurodivisas, onde desfrutava de lucros relativamente altos e de liberdade de ação. Essa tendência começou a se desenvolver no começo da década de 1970, quando o preço do óleo cru duplicou em poucos anos. Mas o primeiro choque do petróleo, do fim de 1973, que quadruplicou o preço do petróleo cru em poucos meses,

não só produziu os excedentes de US\$ 80 bilhões de “petrodólares” que os bancos teriam que reciclar, com isso aumentando a importância dos mercados financeiros e das instituições que operavam neles, mas também introduziu um fator novo, às vezes decisivo e geralmente imprevisível, que afetou as situações do balanço de pagamentos dos países consumidores e, eventualmente, dos países produtores.

Os maiores entre os países consumidores de petróleo eram, naturalmente, os próprios grandes Estados capitalistas. As tentativas que fizeram para proteger suas economias internas da crescente incerteza do abastecimento energético — mediante políticas deflacionárias destinadas a produzir um superávit comercial em seus balanços de pagamentos, ou tomando empréstimos no mercado de eurodivisas — intensificaram ainda mais a concorrência intercapitalista e acrescentaram mais combustível à contínua expansão financeira. Além disso, como assinalou Marcello de Cecco (1982, p. 12), a mudança de natureza dos depositantes de eurodivisas — das instituições privadas e públicas dos grandes países capitalistas para as instituições privadas e públicas dos países exportadores de petróleo — foi acompanhada por um novo movimento de expansão do mercado de eurodivisas. Uma vez substituído o regime das taxas de câmbio fixas pelo de taxas flutuantes, os governos e bancos centrais do Grupo dos Dez (as dez mais importantes nações capitalistas) tentaram estabelecer algum controle sobre os mercados de eurodivisas, ou, pelo menos, monitorá-los. Para tanto, concordaram em não “estacionar” os indesejados excedentes de suas reservas monetárias oficiais no mercado de eurodivisas, como haviam feito previamente, e confiaram ao Banco da Inglaterra a função de atuar, com seu apoio, como o emprestador em última instância dos bancos engajados no mercado de eurodólares. Para que o Banco da Inglaterra exercesse essa função, seria preciso introduzir algum tipo de regulamentação governamental na atividade bancária privada. Mas, assim como, dez anos antes, os bancos de Nova York haviam reagido às tentativas do governo Kennedy de regulamentar suas operações no exterior transferindo essas operações para o mercado não regulamentado de eurodólares, centrado em Londres, também em meados da década de 1970 a confraria de bancos liderados pelos Estados Unidos, que controlava o mercado ampliado de eurodólares com sede em Londres, respondeu às tentativas regulatórias muito mais brandas do Grupo dos Dez levando os negócios para ainda mais longe, para mercados monetários realmente distantes, muitos deles localizados em antigas colônias britânicas.

Em outras palavras, a substituição das taxas de câmbio fixas por taxas flexíveis associou-se, não a um refreamento, mas a uma aceleração da tendência dos governos das nações capitalistas mais poderosas a perderem o controle sobre a produção e regulação do dinheiro mundial. Nessas circunstâncias, a tentativa do governo dos Estados Unidos de usar o puro padrão dólar emergente para apoiar a auto-expansão do capital norte-americano, internamente e no exterior, em



nada contribuiu para restabelecer a primazia de Washington nas altas finanças. Ao contrário, minou ainda mais o poder do conjunto de bancos centrais nacionais em que essa primazia passara a se basear.

Assim, as políticas monetárias frouxas dos Estados Unidos durante a década de 1970, combinadas com a prática dos dois patamares de preços do petróleo cru no mercado interno e com a completa liberalização dos empréstimos e investimentos privados norte-americanos no exterior, reforçaram as tendências que impulsionavam o crescimento explosivo dos mercados monetários *offshore*. Ao darem às empresas norte-americanas novos meios e incentivos pecuniários para superar os concorrentes na apropriação das reservas energéticas mundiais e na transnacionalização dos processos de produção e de troca, essas políticas inflacionaram os lucros do petróleo e os fluxos de recursos das corporações, impulsionando a expansão dos negócios em eurodivisas. E essa expansão, por sua vez, tornou-se uma nova grande fonte de inflação mundial:

Anteriormente, os outros países que não os Estados Unidos tinham que manter seus balanços de pagamentos numa espécie de equilíbrio. Tinham que “ganhar” o dinheiro que desejassem gastar no exterior. Agora, podiam tomá-lo emprestado. Com uma liquidez aparentemente capaz de expandir-se infinitamente, os países considerados dignos de crédito deixaram de ter qualquer barreira externa aos gastos no exterior. (...) Nessa situação, um déficit no balanço de pagamentos já não trazia, por si só, um freio automático à inflação interna. Os países em déficit podiam tomar empréstimos indefinidamente junto à mágica máquina de liquidez. Muitos (...), portanto, aliaram-se aos Estados Unidos para evitar qualquer ajuste real nos preços mais elevados do petróleo. Não surpreende que a inflação mundial tenha continuado a se acelerar durante toda a década e que o medo de uma quebra do sistema bancário privado se tornasse cada vez mais nítido. Mais e mais dívidas foram “reescaloadas”, e vários países pobres tornaram-se flagrantemente insolventes. (Calleo, 1982, p. 137-8)

Por baixo dessa aceleração da inflação e da crescente desordem monetária da década de 1970, podemos identificar, sob formas novas e mais complexas, a dinâmica que fora típica das crises sinalizadoras de todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores. Como em todos esses ciclos, a rápida expansão do comércio e da produção mundiais havia intensificado as pressões competitivas sobre os principais agentes da expansão, provocando um conseqüente declínio dos lucros do capital. E, lembrando o que disse Hicks, agora, como em todas as fases de rendimentos decrescentes, a condição de os lucros altos serem restabelecidos ou preservados era que eles *não* fossem reinvestidos numa nova expansão do comércio e da produção.

A política monetária norte-americana da década de 1970, em vez disso, estava tentando incitar o capital a manter em andamento a expansão material da economia mundial capitalista centrada nos Estados Unidos, a despeito de ela se haver

transformado na causa primária do aumento dos custos, riscos e incertezas para o capital das corporações em geral e para o capital das empresas norte-americanas em particular. Não surpreende que apenas uma fração da liquidez criada pelas autoridades monetárias norte-americanas se transformasse em novos meios de comércio e produção. A maior parte dela transformava-se em petrodólares e eurodólares. Estes se reproduziam inúmeras vezes, através dos mecanismos de criação de dinheiro no interbancário privado, e reapareciam na economia mundial como concorrentes dos dólares emitidos pelo governo norte-americano.

Em última instância, essa competição crescente entre os capitais privados e públicos não beneficiou nem o governo dos Estados Unidos nem as empresas norte-americanas. Por um lado, na luta competitiva pelos mercados e recursos mundiais, a expansão da oferta privada de dólares livrou um grupo cada vez maior de países das restrições no balanço de pagamentos, minando assim os privilégios de *seignorage* do governo norte-americano. Por outro lado, a expansão da oferta pública de dólares nutriu os mercados monetários *offshore* com uma liquidez maior do que era possível reciclar com segurança e com lucro. Assim, ela forçou os membros da confraria de bancos liderada pelos Estados Unidos, que controlava os negócios em eurodivisas, a competir ferozmente entre si para empurrar o dinheiro para países considerados dignos de crédito e, a rigor, para baixar os padrões pelos quais os países eram julgados dignos de crédito. Se levada longe demais, essa competição poderia facilmente resultar na ruína financeira comum do governo e do empresariado norte-americanos.

Em 1978, o governo dos Estados Unidos viu-se diante da opção de um confronto com a comunidade financeira cosmopolita que controlava o mercado de eurodivisas (se persistisse em sua política monetária frouxa) ou, em vez disso, de buscar uma acomodação (através de uma adesão mais rigorosa aos princípios e à prática da moeda forte). No fim, prevaleceu a racionalidade capitalista. A partir do último ano do governo Carter e com maior determinação no governo Reagan, o governo norte-americano optou pela segunda linha de ação. E, ao se forjar uma nova “aliança memorável” entre o poder do Estado e o capital, a frouxidão das políticas monetárias norte-americanas que caracterizara toda a era da Guerra Fria cedeu lugar a um rigor sem precedentes.

O resultado foi a *belle époque* da era Reagan. Apoiando-se em Braudel (1984), Hobsbawm (1968) e outras fontes em que nossa própria investigação se baseou, Kevin Phillips (1993, cap. 8) sublinhou as espantosas semelhanças que se podem identificar entre a influência crescente das finanças nos Estados Unidos da década de 1980, na Grã-Bretanha da época eduardiana, na Holanda da era dos chinós e na Espanha da Era dos Genoveses. “A preocupação excessiva com as finanças e a tolerância para com as dívidas parecem ser típicas das grandes potências econômicas em seus estágios finais. Elas prenunciam o declínio econômico” (Phillips, 1993, p. 194).

Phillips concentrou-se nos custos da “financeirização” para as camadas sociais baixa e média da potência econômica que entra no estágio de maturidade:

As finanças não podem alimentar uma [grande] classe [média], pois somente uma pequena parcela elitizada de qualquer população nacional — holandesa, britânica ou norte-americana — pode dividir os lucros da bolsa, dos bancos mercantis e das corretoras de valores. A supremacia da indústria, do transporte e do comércio, em contraste, traz uma prosperidade nacional mais ampla, na qual o cidadão comum pode trabalhar nas linhas de produção, nas minas, usinas, lemes, velas e redes. Quando esse estágio de desenvolvimento econômico cede lugar ao seguinte, com suas divisões mais nítidas em termos de capital, habilidades e instrução, as grandes sociedades de classe média perdem algo de vital e único, que é justamente o que os mais apreensivos acreditam estar voltando a acontecer nos Estados Unidos do fim do século XX. (Phillips, 1993, p. 197)

Uma tendência análoga, assinalou Phillips, pôde ser observada na Espanha dos Habsburgo. A hipoteca de grandes parcelas da receita espanhola futura aos banqueiros mercantis alemães e genoveses foi acompanhada e seguida pela “financeirização” da própria sociedade espanhola. “A riqueza monetária em sentido estrito, as finanças irresponsáveis e uma indolente classe de pessoas que viviam de renda foram importantes no declínio que começou a tomar conta da Espanha, 100 a 150 anos depois das viagens de Colombo” (Phillips, 1993, p. 205). A Espanha, lamentou González de Cellorigo no início da década de 1600,

passou a ser um contraste extremo entre ricos e pobres, e não há meio de ajustá-los uns aos outros. Nossa situação é tal que temos ricos que se refestelam no ócio ou pobres que mendigam, e nos faltam pessoas do tipo intermediário, a quem nem a riqueza nem a pobreza impeçam de buscar o tipo certo de atividade econômica prescrito pela lei natural. (Citado em Elliott, 1970a, p. 310)

Nossa investigação mostrou que há um antecedente histórico ainda mais remoto de polarização social, sob o impacto da expansão financeira, do que a Espanha do fim do século XVI. Com efeito, o mais claro de todos os antecedentes é a Florença renascentista. Em nenhuma outra época e lugar os efeitos polarizadores da “financeirização” foram mais evidentes (ver capítulo 2). Sob esse ponto de vista, todas as expansões financeiras subsequentes foram variações de um roteiro encenado pela primeira vez na cidade-Estado toscana.

Mas nossa investigação também mostrou que as polarizações sociais internas, durante as expansões financeiras, foram parte integrante dos processos, em curso, de concentração de capital em escala mundial, no duplo sentido de ele rumar para um centro comum e de ganhar força, densidade ou intensidade. Como foi assinalado no capítulo 3, em todas as fases anteriores de expansão financeira da economia mundial capitalista, dois tipos diferentes de concentração de capital ocorreram simultaneamente. Um tipo ocorreu dentro das estruturas organiza-

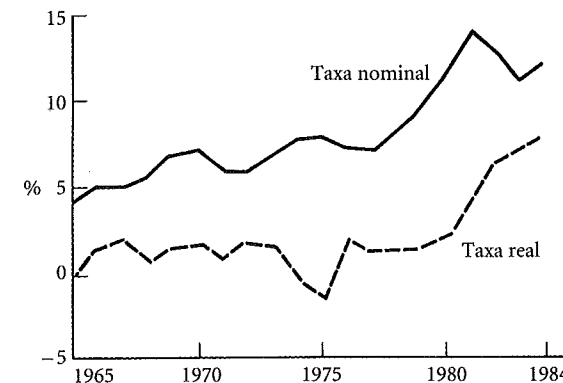


Figura 20. Taxas de juros a longo prazo nos Estados Unidos, 1965-84 (média dos dados trimestrais). (Fonte: Banco Mundial, 1985, p. 5)

cionais do ciclo de acumulação que estava chegando ao fim; o outro tipo prenunciou a emergência de um novo regime e ciclo de acumulação.

Deixando de lado a questão de saber se é possível identificar uma concentração do segundo tipo na atual conjuntura — questão a que voltaremos no Epílogo —, a concentração do primeiro tipo foi, efetivamente, um dos traços mais destacados da era Reagan. Isso porque a súbita passagem de políticas monetárias extremamente frouxas para políticas extremamente rigorosas, efetuada pela Reserva Federal norte-americana sob a gestão de Paul Volker, no último ano do governo Carter, foi apenas o preâmbulo de toda uma série de medidas, destinadas não apenas a restabelecer a confiança no dólar norte-americano, mas a centralizar de novo nos Estados Unidos o dinheiro mundial sob controle privado. Para tanto, outras quatro medidas acompanharam a redução da oferta monetária norte-americana.

Primeiro, o governo norte-americano começou a competir agressivamente pelo capital circulante mundial, elevando as taxas de juros bem acima do índice de inflação corrente. Como mostra a figura 20, as taxas de juros *nominiais* a longo prazo nos Estados Unidos vinham-se elevando desde meados até o fim da década de 1960. Entretanto, durante toda a década de 1970, a inflação mantivera muito constantes as taxas de juros *reais*, num nível baixo, chegando até a fazê-las cair embaixo de zero em meados dessa década. No começo da década de 1980, em contraste, as altas taxas de juros *nominiais*, acentuadas pelas tendências deflacionárias geradas pela política monetária rigorosa, promoveram um grande salto nas taxas de juros *reais*.

Segundo, os incentivos pecuniários para que o capital circulante se recentralizasse nos Estados Unidos foram suplementados e complementados por um grande impulso de “desregulamentação”, que proporcionou às empresas e insti-

tuições financeiras norte-americanas e não norte-americanas uma liberdade de ação praticamente irrestrita nos Estados Unidos. Depois de “migrar” de Nova York para Londres na década de 1960, e dali, na década de 1970, para mercados monetários “realmente” *offshore* espalhados pelo mundo inteiro, as operações da elite financeira nova-iorquina, na década de 1980, puderam finalmente ser re-centralizadas em casa, onde passaram a desfrutar de tanta liberdade de ação quanto qualquer outro lugar podia oferecer e, além disso, de uma vantagem crucial que nenhum outro lugar podia oferecer — a proximidade social e política do que continuava a ser o centro mais proeminente do poder mundial.

Terceiro, tendo vencido as eleições com a promessa de equilibrar o orçamento, o governo Reagan deu início a uma das mais espetaculares expansões do endividamento do Estado na história mundial. Quando Reagan entrou na Casa Branca em 1981, o déficit do orçamento federal estava em US\$ 74 bilhões e o total da dívida pública era de US\$ 1 trilhão. Em 1991, o déficit orçamentário havia quadruplicado, elevando-se a mais de US\$ 300 bilhões anuais, e a dívida pública também quadruplicara, chegando a quase US\$ 4 trilhões. Como resultado, em 1992, os pagamentos líquidos de juros federais somaram US\$ 195 bilhões por ano e representaram 15% do orçamento total, havendo partido de US\$ 17 bilhões e 7% em 1973 (Phillips, 1993, p. 210; Kennedy, 1993, p. 297). “Antes o maior credor mundial, os Estados Unidos haviam tomado tantos empréstimos externos — à imagem da Grã-Bretanha de 1914-45 — que se transformaram no principal devedor mundial” (Phillips, 1993, p. 220).

Quarto, esse aumento espetacular da dívida pública norte-americana associou-se a uma escalada da Guerra Fria com a União Soviética — basicamente, mas não exclusivamente, através do programa Iniciativa de Defesa Estratégica — e a toda uma série de exibições de poderio militar contra uma seleção de países inamistosos do Terceiro Mundo: Granada em 1983, a Líbia em 1986, o Panamá em 1989 e o Iraque em 1990-91. Como em todas as expansões financeiras anteriores, portanto, a mobilização da “vara de condão” que dota o dinheiro estéril do poder de procriação, sem a necessidade de ele se expor aos problemas e riscos inseparáveis da iniciativa produtiva — tal como Marx descreveu a “alienação do Estado” através das dívidas públicas (ver Introdução) — associou-se mais uma vez a uma escalada da luta interestatal pelo poder. E foi a competição pelo capital circulante, ocasionada por essa escalada mais recente na luta interestatal pelo poder, que, mais uma vez, parafraseando Weber, criou as melhores oportunidades para o capitalismo ocidental desfrutar de mais um “momento maravilhoso” de riqueza e poder sem precedentes.

Os detratores do triunfo capitalista da década de 1980 discorrem sobre seus limites e contradições, como faremos no Epílogo. No entanto, uma avaliação completa desses limites e contradições requer uma apreciação preliminar da natureza e da extensão do próprio triunfo. E essa apreciação preliminar só pode

partir de um reconhecimento do lamentável estado de coisas que instigou a contra-ofensiva capitalista liderada pelos Estados Unidos no fim da década de 1970 e início da seguinte.

Devemos ter em mente, em primeiro lugar, quão grave tinha-se tornado a crise monetária da década de 1970. As tentativas persistentes de recuperar a economia mundial capitalista centrada nos Estados Unidos, frente ao rápido decréscimo dos lucros do capital, ameaçavam provocar uma grave crise de confiança no dólar norte-americano como moeda mundial viável. Em 1978, havia sinais claros de que uma crise dessa natureza estava prestes a se materializar. Houvesse tal crise ido mais longe do que foi, teriam sido anuladas quaisquer vantagens competitivas que o governo e as empresas norte-americanos tivessem retirado dos privilégios de *seignorage* dos Estados Unidos. Pior que isso, ela poderia ter destruído toda a estrutura de crédito norte-americana e as redes mundiais de acumulação de capital, mais importantes que nunca para a riqueza e o poder dos Estados Unidos (cf. Aglietta, 1979b, p. 831s; Aglietta e Orléan, 1982, p. 310-2).

É desnecessário dizer que os países da Europa Ocidental tinham ainda menos possibilidade que os Estados Unidos de arcar com a devastação que adviria de uma grande crise de confiança no dólar norte-americano. A maior extroversão e as dimensões mais reduzidas de sua economia interna faziam com que eles fossem muito mais vulneráveis do que os Estados Unidos às oscilações da taxa de câmbio, decorrentes do uso do dólar norte-americano como meio de troca e meio de pagamento internacionais (Cohen, 1977, p. 1982; Aglietta, 1979b, p. 833). Para limitar essa vulnerabilidade, os bancos centrais dos países-membros da Comunidade Européia haviam concordado, em abril de 1972, em limitar as margens de flutuação de suas moedas em relação umas às outras, com isso criando a chamada “Serpente”. A contínua desvalorização do dólar norte-americano nos seis anos seguintes convenceu os países-membros da Comunidade Européia da necessidade de reforçar esse acordo, mediante a resolução do Conselho Europeu de dezembro de 1978, que criou o Sistema Monetário Europeu (SME) e uma Unidade Monetária Européia (UME), ambos os quais entraram em operação em março do ano seguinte. Embora a UMW não fosse uma verdadeira moeda, mas basicamente um padrão de valor monetário, ela detinha o potencial de constituir uma moeda mundial alternativa viável, caso a crise de confiança no dólar norte-americano se agravasse (cf. Parboni, 1981, cap. 4 e 5).

A ameaça de extinção do dólar norte-americano como moeda mundial (quer por um colapso catastrófico do sistema de crédito interno e global dos Estados Unidos, quer pelo surgimento de uma moeda de reserva alternativa, como a EMU), por si só, foi uma razão suficientemente boa para que o governo norte-americano mostrasse maior respeito pelos cânones da moeda forte do que fizera na década de 1970, ou, a rigor, desde que F.D. Roosevelt havia desancado os “velhos fetiches dos chamados banqueiros internacionais”. Mesmo assim, houve

outras razões convincentes para que se buscasse um acordo com a comunidade cosmopolita de banqueiros, liderada pelos Estados Unidos, que controlava o mercado de eurodivisas.

Uma delas foi a maciça transnacionalização dos processos de produção e de troca que havia ocorrido desde a década de 1950. Prevendo um período de maior transnacionalização do capital das corporações norte-americanas e não norte-americanas para a década de 1970, Stephen Hymer e Robert Rowthorn sugeriram que essa tendência não trazia bons augúrios para o sistema de Estados nacionais em que esse processo se inserira até então:

As empresas multinacionais tornam ineficazes muitos instrumentos políticos tradicionais, como a capacidade de tributar, restringir o crédito, planejar os investimentos etc, em virtude de sua *flexibilidade internacional*. (...) [Há] um conflito, num nível fundamental, entre o planejamento nacional das unidades políticas e o *planejamento internacional* das empresas, que assume grandes proporções à medida que aumenta o investimento direto. (...) A propensão das empresas multinacionais a se instalarem por toda parte e a estabelecerem ligações em todos os lugares tem dado uma nova feição cosmopolita à economia, e as medidas políticas para lidar com ela terão que partir dessa base. (Hymer e Rowthorn, 1970, p. 88-91, grifos nossos)

O crescimento explosivo do mercado de eurodivisas, a contar de 1968, foi parte integrante da emergência dessa estrutura cosmopolita da economia mundial capitalista. Foi uma expressão e um componente da flexibilidade com que o capital das corporações podia entrar e sair das jurisdições políticas, para explorar, consolidar e ampliar ainda mais o alcance global de suas operações. Mas foi também uma expressão e um componente das deficiências das políticas econômicas nacionais para enfrentar um sistema cada vez mais transnacionalizado de empresas comerciais. Nesse aspecto, as deficiências das políticas monetárias norte-americanas foram, sem sombra de dúvida, as mais importantes.

As tentativas do governo dos Estados Unidos de preservar o controle sobre o capital norte-americano transnacionalizado, lançando mão de meios legais e de políticas monetárias frouxas, foram ineficazes, na melhor das hipóteses, e contraproducentes, na pior. Ao mesmo tempo, a contínua dominação das empresas norte-americanas, nos ramos financeiros e não financeiros do capital transnacionalizado, deu ao governo dos Estados Unidos uma oportunidade singular de transformar o mercado de eurodivisas, com seu caráter “auto-regulador”, numa arma “invisível” mas muito potente de sua busca interna e global de poder. Se fosse possível descobrir meios e modos de trabalhar em comum acordo com os poderes transnacionalizados do capital norte-americano, e não em conflito com eles, o governo dos Estados Unidos não poderia desejar nada melhor.

Mas descobrir esses meios e modos implicava muito mais do que uma simples mudança na política monetária, eis o problema. O desprezo norte-americano

pelos princípios da moeda forte, desde Roosevelt e Truman, tivera uma finalidade social — no início, o New Deal interno, e depois, o internacional. Trabalhar de mãos dadas com as altas finanças privadas significava abandonar quase tudo o que o governo norte-americano havia representado durante quase meio século, não apenas nas questões monetárias, mas também nas sociais.

Esse tipo de rompimento com as tradições não era um passo fácil. Se foi dado com a rapidez e determinação que se verificou entre 1978 e 1982, a razão não foi simplesmente que se estivesse armando uma grande crise de confiança no dólar norte-americano, e que uma aliança com as altas finanças particulares promettesse acrescentar ao arsenal dos Estados Unidos um extraordinário novo meio de poder mundial. Com toda a probabilidade, a razão mais convincente de todas foi que a busca do governo norte-americano para aumentar seu poder por outros meios estava gerando retornos rapidamente decrescentes.

Quando, em 6 de outubro de 1979, Paul Volker começou a tomar providências rigorosas para restringir a oferta de dólares e elevar as taxas de juros nos mercados financeiros, ele estava basicamente reagindo a uma crise de confiança no dólar:

O cerne do problema era que, pela segunda vez num ano, as empresas, bancos, bancos centrais e outros investidores (...) haviam parado de aceitar dólares como moeda universal. (...) [T]ornou-se patente para Volker que o colapso do dólar era uma possibilidade muito real, que talvez levasse a uma crise financeira e a uma pressão para remonetizar o ouro, que os Estados Unidos haviam combatido ferrenhamente por mais de uma década. (Moffitt, 1983, p. 196)

Mas quando, cinco meses depois, ele recorreu a medidas ainda mais drásticas para deter a oferta de moeda nos Estados Unidos e no mundo, estava basicamente reagindo à “fuga do capital especulativo árabe para o ouro”, na esteira da crise iraniana dos reféns e da invasão soviética do Afeganistão. “Depois do Irã e do Afeganistão, os preços do ouro voltaram a disparar. (...) Em 21 de janeiro, o ouro atingiu o preço recorde de US\$ 875. (...) [A revista] *Business Week* declarou abertamente que os temores árabes ligados ao Afeganistão e ao Irã estavam por trás da alta dos preços” (Moffitt, 1983, p. 178).

Como já foi mencionado, a crise da ordem monetária mundial norte-americana do pós-guerra desenvolvera-se, desde o princípio, paralelamente à crise da hegemonia mundial norte-americana nas esferas militar e ideológica. O desmoronamento do regime de taxas de câmbio fixas coincidiu com os problemas crescentes do exército dos Estados Unidos no Vietnã, desde a ofensiva do Tet, no começo de 1968, até o início da retirada das tropas norte-americanas, depois dos acordos de paz de 1973. Ao mesmo tempo, o crescente tributo cobrado em sangue e dinheiro para travar uma guerra fracassada, que não tinha uma clara influência sobre a segurança nacional dos Estados Unidos, precipitou uma grande crise de legitimidade na ideologia da Guerra Fria. Segundo T.R. Gurr (1989, v. II,



p. 109), é difícil dizer se a década de 1960 foi “a mais tumultuada da história norte-americana”. É muito provável que não. Mesmo assim, desde a guerra civil o governo do país não experimentava uma crise de legitimidade mais grave do que a ocorrida durante a escalada de seu envolvimento no Vietnã, no fim da década de 1960 e início da de 1970.

As crises militar e de legitimidade do poderio mundial norte-americano foram dois lados de uma mesma moeda. Em parte, foram a expressão do próprio sucesso que o rearmamento dos Estados Unidos e a ideologia da Guerra Fria obtiveram na transformação do caos sistêmico das décadas de 1930 e 1940 numa nova ordem mundial, baseada num condomínio americano-soviético do poder mundial — um condomínio no qual o governo norte-americano claramente levava a melhor, como foi demonstrado pela crise dos mísseis cubanos. Em meados da década de 1960, o sucesso nessa direção era tão completo quanto possível. Mas a própria extensão desse sucesso tornou mais difícil que o governo dos Estados Unidos conseguisse convencer a população do país, através do medo, a injetar dinheiro e derramar sangue na cruzada anticomunista, e convencer os aliados estrangeiros de que o melhor para seu interesse nacional eram a consolidação e a maior expansão do poderio mundial norte-americano.

Em parte, porém, as crises militar e de legitimidade do poder mundial dos Estados Unidos expressaram a incapacidade do aparato militar-industrial norte-americano de lidar com os problemas suscitados pela descolonização no mundo. Desde o começo, revelara-se problemático acomodar dezenas de nações recém-emancipadas nas rígidas estruturas de poder da ordem mundial da Guerra Fria. A emergência de um movimento de países não alinhados em Bandung, em 1955, só reafirmou o direito à autodeterminação codificado na Carta das Nações Unidas, apadrinhada pelos próprios Estados Unidos. Ainda assim, o governo norte-americano entendeu o espírito de Bandung como uma ameaça à ordem mundial da Guerra Fria ou, pior ainda, como nada mais que uma “cortina de fumaça comunista” (cf. Schurmann, 1974, p. 296; McCormick, 1989, p. 118-9).

Essas dificuldades de lidar com a formação de um Terceiro Mundo aumentaram, em vez de diminuir, com a domesticação do poderio soviético e o esfriamento das paixões anticomunistas. A razão principal foi que a plena soberania dos países do Terceiro Mundo constituía uma ameaça latente e crescente ao poderio mundial norte-americano, potencialmente muito mais séria do que o próprio poder soviético. Esse desafio era econômico e político. Em termos econômicos, a recomposição da Europa Ocidental e do Japão à imagem dos Estados Unidos — isto é, basicamente, a extensão às classes trabalhadoras desses países do “elevado consumo de massa” de Rostow (1960) ou da “norma fordista de consumo” de Aglietta (1979a) —, combinada com a permanente corrida armamentista americano-soviética, exerceu uma tremenda pressão sobre as reservas mundiais de insumos primários. Essa combinação também ampliou a impor-

tância estratégica do Terceiro Mundo como reservatório de recursos naturais e humanos para atender às necessidades presentes e futuras das economias do Primeiro Mundo. A expansão e consolidação das atividades das empresas transnacionais norte-americanas e européias ocidentais no Terceiro Mundo criaram laços organizacionais muito efetivos e eficientes entre os insumos primários provenientes do Terceiro Mundo e o poder aquisitivo do Primeiro Mundo. Mas criaram também um poderoso interesse adquirido a mais — o interesse das próprias empresas — na preservação da máxima flexibilidade, presente e futura, na utilização dos recursos do Terceiro Mundo em prol das nações do Primeiro.

O exercício de plenos direitos de soberania pelos países do Terceiro Mundo estava fadado a reduzir essa flexibilidade e a terminar por eliminá-la completamente. Se essas nações se sentissem livres para usar seus recursos naturais e humanos como bem entendessem — inclusive acumulando-os ou mobilizando-os na busca de poder interno, regional ou mundial, como os Estados soberanos sempre se sentiram à vontade para fazer —, a pressão sobre o abastecimento (gerada pela expansão do regime de acumulação norte-americano) inevitavelmente causaria uma implosão, sob a forma de uma competição “excessiva” dentro e entre os países do Primeiro Mundo.

Isso foi o que efetivamente aconteceu na década de 1970. Depois que a Guerra do Vietnã demonstrou que o mais caro, mais avançado e mais destrutivo aparato militar que o mundo já vira era inteiramente incapaz de dobrar a vontade de um dos povos mais pobres da Terra, o governo norte-americano perdeu temporariamente a maior parte, senão toda a sua credibilidade como vigilante do mundo livre. O resultado foi um vazio de poder, que as forças locais, em conluio franco ou tácito com a União Soviética e seus aliados, exploraram prontamente, de várias maneiras: para completar o processo de libertação nacional dos últimos resíduos do colonialismo europeu (como nas colônias africanas de Portugal e no Zimbábue), para guerrear entre si na tentativa de reorganizar o espaço político das regiões circunvizinhas (como na África Oriental, no sudeste asiático e na Indochina), e para expulsar do poder os governos que eram clientes dos Estados Unidos (como na Nicarágua e no Irã). Na crista dessa onda crescente de turbulência, que eles não haviam criado nem controlado, mas com a qual ganhavam prestígio e poder como antagonistas declarados da ordem mundial da Guerra Fria, os grupos dirigentes da União Soviética perderam de vista a configuração de poder subjacente e despacharam seus exércitos para o Afeganistão, para fazer o que o exército norte-americano, mais poderoso, não conseguira fazer no Vietnã.

Essa súbita inversão das relações de poder no sistema mundial, em favor dos países do Terceiro e Segundo Mundos — o “Sul” e o “Leste” — foi uma experiência muito deprimente para a burguesia do Ocidente em geral e dos Estados Unidos em particular. Mas a inversão foi ainda mais deprimente em virtude de sua associação com uma escalada igualmente repentina da competição intercapi-

talista, que reduziu os lucros reais do capital a níveis “absurdos”. Essa associação não foi acidental. O preço do petróleo cru já havia começado a subir antes do “choque” de 1973. Mas foi o virtual reconhecimento da derrota no Vietnã pelo governo norte-americano, imediatamente seguido pelo abalo ao mito da invencibilidade israelense durante a Guerra do Yom Kippur, que instigou a OPEP a proteger eficazmente seus membros da depreciação do dólar e a impor ao Primeiro Mundo um desembolso substancial em troca do petróleo.

Combinada com a explosão de salários anterior, a explosão dos preços do petróleo forçou as empresas do Primeiro Mundo a competirem, com intensidade ainda maior do que já vinham fazendo, pela oferta de mão-de-obra e energia do Terceiro Mundo, bem como pelo poder aquisitivo que ia escoando gota a gota para alguns países do Terceiro Mundo, sob a forma de preços reais mais elevados do petróleo cru e de outras matérias-primas. Em pouco tempo, a reciclagem não regulamentada dos petrodólares para empréstimos praticamente ilimitados a alguns países seletos do Terceiro Mundo (e do Segundo) transformou esse gotejar numa torrente. Por alguns anos, o capital pareceu ter-se tornado tão abundante que era quase uma mercadoria gratuita. O controle do poder aquisitivo mundial — princípio e fim da acumulação capitalista de capital — estava escapando daqueles países do Primeiro Mundo que, direta ou indiretamente, auxiliavam as nações do Terceiro e do Segundo em suas buscas de poder.

A tentativa do governo norte-americano de lidar com essa situação confiando na manipulação dos equilíbrios de poder regionais talvez tenha ajudado em alguns sentidos, mas terminou em desastre onde o sucesso era mais importante — no Oriente Médio. Os investimentos maciços de capital e prestígio, para constituir o Irã como a principal alavanca do poder norte-americano nessa região, desfizeram-se em fumaça quando o regime amistoso do xá foi substituído pelo regime inamistoso dos aiatolás. Esse novo revés para o poder mundial dos Estados Unidos — que, não por acidente, trouxe em sua esteira a crise de confiança no dólar norte-americano, o segundo choque do petróleo e a invasão soviética do Afeganistão — finalmente convenceu o governo dos Estados Unidos de que era chegado o momento de abandonar a tradição de confronto com as altas finanças privadas, embutida no New Deal, e de, em vez disso, buscar sua assistência por todos os meios disponíveis, para recuperar a vantagem na luta global pelo poder.

A “aliança” daí resultante gerou lucros que superaram as mais róseas expectativas. A recentralização do poder de compra nos Estados Unidos logrou, quase instantaneamente, o que o poderio militar do país, agindo sozinho, não conseguiria fazer. Os efeitos devastadores das políticas monetárias restritivas norte-americanas, das altas taxas de juros e da desregulamentação logo colocaram os países do Terceiro Mundo de joelhos.

O endurecimento das políticas monetárias norte-americanas reduziu drasticamente a demanda de suprimentos oriundos do Terceiro Mundo. Como resul-

tado, entre 1980 e 1988, os preços reais das exportações de produtos do Sul declinaram uns 40%, e os preços do petróleo, cerca de 50% (ONU, 1990). E, quando a Taxa de Oferta Interbancária Londrina (Libor) para os eurodólares disparou de menos de 11%, em meados de 1977, para mais de 20% no começo de 1981, os pagamentos das amortizações das dívidas deram um salto. Os pagamentos latino-americanos de juros da dívida, por exemplo, subiram de menos de 1/3 de suas exportações, em 1977, para quase 2/3 em 1982. O estado generalizado de falência *de facto*, daí decorrente, selou a inversão da sorte dos países do Terceiro Mundo nos mercados financeiros mundiais (Frieden, 1987, p. 142-3).

Relatando uma visita a um diretor financeiro mexicano, Jeffrey Frieden (1987, p. 143) forneceu-nos um claro retrato dessa reviravolta. “Quando [o] visitei em setembro de 1982, ele me mostrou sua ante-sala deserta, em desespero. ‘Seis meses atrás’, disse, ‘havia tantos banqueiros aqui que não se conseguia atravessar a sala. Agora, eles nem sequer atendem meus telefonemas.’”

Como que num passe de mágica, a roda havia girado. A partir de então, já não seriam os banqueiros do Primeiro Mundo que implorariam aos países do Terceiro Mundo que tomassem emprestado seu capital hiperabundante; os países do Terceiro Mundo é que implorariam aos governos e banqueiros do Primeiro que lhes concedessem o crédito necessário para se manterem à tona num mercado mundial cada vez mais integrado, competitivo e encolhido. Para piorar as coisas para o Sul e melhorá-las para o Oeste, os países do Segundo Mundo logo vieram juntar-se aos do Terceiro Mundo, numa competição selvagem pelo capital circulante.

Ao tirar proveito da superabundância de capital da década de 1970, alguns desses países haviam-se apressado em se ligar aos circuitos globais do capital, assumindo compromissos financeiros dos mais pesados do mundo (Zloch-Christy, 1987). Quando o capital voltou a escassear, o bloco soviético como um todo sentiu soprar, subitamente, os ventos gélidos da competição. Atoladas em seu próprio Vietnã e desafiadas por uma nova escalada da corrida armamentista com os Estados Unidos, as estruturas atrofiadas do Estado soviético começaram a desmoronar.

Assim, enquanto acabava a partida para o Terceiro e o Segundo Mundos, a burguesia do Ocidente passou a desfrutar de uma *belle époque* que fez lembrar, sob muitos aspectos, o “momento maravilhoso” da burguesia européia de oitenta anos antes. A semelhança mais marcante entre essas duas *belles époques* foi o quase completo desconhecimento, por parte de seus beneficiários, de que a prosperidade súbita e sem precedentes de que eles haviam passado a desfrutar não se apoiava numa solução da crise de acumulação que havia precedido os bons tempos. Ao contrário, a prosperidade recém-descoberta assentava-se num deslocamento da crise de um conjunto de relações para outro. Era só uma questão de tempo para que ela reemergisse sob formas mais problemáticas.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABU-LUGHOD, Janet. *Before European Hegemony : The World System A.D. 1250-1350*. Nova York : Oxford University Press, 1989.
- ADAMS, Richard. Harnessing Technological Development. In : J. Poggie e R.N. Lynch (org.). *Rethinking Modernization : Anthropological Perspectives*. Westport, CT : Greenwood Press, 1975, p. 37-68.
- AGLIETTA, Michel. *A Theory of Capitalist Regulation : The US Experience*. Londres : New Left Books, 1979a.
- . La notion de monnaie internationale et les problèmes monétaires européens dans une perspective historique. In : *Revue économique*, 30, 5, 1979b, p. 808-44.
- AGLIETTA, Michel, ORLÉAN, André. *La Violence de la monnaie*. Paris : Presses Universitaires de France, 1982. [Ed. brasileira: *A violência da moeda*. Rio de Janeiro : Brasiliense.]
- AGUILAR, Alonso. *Pan-Americanism from Monroe to the Present : A View from the Other Side*. Nova York : Monthly Review Press, 1968.
- ALLEN, G.C. *Japan's Economic Policy*. Londres : Macmillan, 1980.
- AMIN, Samir. *The Accumulation of Capital on a World Scale*. Nova York : Monthly Review Press, 1974.
- . *Empire of Chaos*. Nova York : Monthly Review Press, 1992.
- ANDERSON, Perry. *Lineages of the Absolutist State*. Londres : New Left Books, 1974.
- . The Figures of Descent. In : *New Left Review*, 161, 1987, p. 20-77.
- AOKI, Masahiko. Aspects of the Japanese Firm. In : M. Aoki (org.). *The Economic Analysis of the Japanese Firm*. Amsterdam : North-Holland, 1984, p. 3-43.
- ARMSTRONG, Philip, GLYN, Andrew. *Accumulation, Profits, State Spending : Data for Advanced Capitalist Countries 1952-1983*. Oxford : Oxford Institute of Economics and Statistics, 1986.
- ARMSTRONG, Philip, GREEN, Andrew, HARRISON, John. *Capitalism since World War II : The Making and Breakup of the Great Boom*. Londres : Fontana, 1984.
- ARNDT, H.W. *The Economic Lessons of the Nineteen-Thirties*. Londres : Frank Cass, 1963.
- ARRIGHI, Giovanni. Imperialismo. In : *Enciclopedia*, VII. Turim : Einaudi, 1979, p. 157-98.
- . A Crisis of Hegemony. In : S. Amin, G. Arrighi, A.G. Frank e I. Wallerstein. *Dynamics of Global Crisis*. Nova York : Monthly Review Press, 1982, p. 55-108.
- . *The Geometry of Imperialism*. Londres : Verso, 1983.
- . The Developmentalist Illusion : A Reconceptualization of the Semi-periphery. In : W.G. Martin (org.). *Semiperipheral States in the World-Economy*. Westport, CT : Greenwood Press, 1990a, p. 11-47.
- . Marxist Century-American Century : The Making and Remaking of the World Labor Movement. In : S. Amin, G. Arrighi, A.G. Frank e I. Wallerstein. *Transforming the Revolution : Social Movements and the World System*. Nova York : Monthly Review Press, 1990b, p. 54-95.
- . World Income Inequalities and the Future of Socialism. In : *New Left Review*, 189, 1991, p. 39-64.

- ARRIGHI, Giovanni, BARR, Kenneth, HISAEDA, Shuji. *The Transformation of Business Enterprise*. Binghamton, NY : Fernand Braudel Center, State University of New York, 1993.
- ARRIGHI, Giovanni, DRANGEL, Jessica. *The Stratification of the World-Economy : An Exploration of the Semiperipheral Zone*. *Review*, 10, 1, 1986, p. 9-74.
- ARRIGHI, Giovanni, IKEDA, Satoshi, ALEX, Irwan. *The Rise of East Asia : One Miracle or Many?*. In : R.A. Palat (org.). *Pacific-Asia and the Future of the World-System*. Westport, CT : Greenwood Press, 1993, p. 41-65.
- AUERBACH, Paul, DESAI, Meghnad, SHAMSAVARI, Ali. *The Transition from Actually Existing Capitalism*. In : *New Left Review*, 170, 1988, p. 61-78.
- BAGCHI, Amiya Kumar. *The Political Economy of Underdevelopment*. Cambridge : Cambridge University Press, 1982.
- BAIROCH, Paul. *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*. Paris e Haia : Mouton, 1976a.
- . *Europe's Gross National Product: 1800-1975*. In : *Journal of Economic History*, 5, 2, 1976b, p. 273-340.
- BALIBAR, Etienne. *The Nation Form: History and Ideology*. In : *Review*, 13, 3, 1990, p. 329-61.
- Banco Mundial. *World Development Report*. Nova York : Oxford University Press, vários anos.
- BARBOUR, Violet. *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1950.
- BARFIELD, Thomas J. *The Perilous Frontier : Nomadic Empires and China*. Oxford : Oxford University Press, 1989.
- BARNET, Richard J., MÜLLER, Ronald E. *Global Reach : The Power of the Multinational Corporations*. Nova York : Simon & Schuster, 1974.
- BARON, H. *The Crisis of the Early Italian Renaissance*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1955.
- BARR, Kenneth. *Long Waves : A Selective Annotated Bibliography*. In : *Review*, 2, 4, 1979, p. 675-718.
- . *Business Enterprise in the World-Economy in the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries*. Dissertação de doutorado, Departamento de Sociologia, State University of New York, Binghamton.
- BARRACLOUGH, Geoffrey. *An Introduction to Contemporary History*. Harmondsworth : Penguin Books, 1967.
- BARRAT BROWN, Michael. *The Economics of Imperialism*. Harmondsworth : Penguin Books, 1974. [Ed. brasileira: *A economia política do imperialismo*. Rio de Janeiro : Zahar, 1978.]
- . *Away with all the Great Arches : Anderson's History of British Capitalism*. In : *New Left Review*, 167, 1988, p. 22-51.
- BAYLY, C.A. *Indian Society and the Making of the British Empire*. Cambridge : Cambridge University Press, 1988.
- BECCATTINI, Giacomo. *Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*. In : *Rivista di economia e politica industriale*, 1, 1979, p. 7-21.
- . *The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion*. In : F. Pyke (org.). *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, 1990, p. 37-51.
- BERGesen, Albert. *Modeling Long Waves of Crises in the World-System*. In : A. Bergesen (org.). *Crises in the World-System*. Beverly Hills, CA : Sage, 1983, p. 73-92.
- BERGesen, Albert, SCHOENBERG, Ronald. *Long Waves of Colonial Expansion and Contraction, 1415-1969*. In : A. Bergesen (org.). *Studies of the Modern World-System*. Nova York : Academic Press, 1980.
- BERGSTEN, Fred C. *Economic Imbalances and World Politics*. In : *Foreign Affairs*, 65, 4, 1987, p. 770-94.
- BLACKBURN, Robin. *The Overthrow of Colonial Slavery, 1776-1848*. Londres : Verso, 1988.

- BLOCH, Marc. *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*. Paris : Cahier des Annales, n. 9, 1955.
- BLOCK, Fred. *The Origins of International Economic Disorder : A Study of United States Monetary Policy from World War II to the Present*. Berkeley, CA : University of California Press, 1977.
- BLUESTONE, Barry, HARRISON, Bennett. *The Deindustrialization of America : Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. Nova York : Basic Books, 1982.
- BOLI, John. *Sovereignty from a World Polity Perspective*. Trabalho apresentado na Assembléia Anual da American Sociological Association, Miami, FL, 1993.
- BOLTHO, Andrea. *Western Europe's Economic Stagnation*. In : *New Left Review*, 201, 1993, p. 60-75.
- BORDEN, William S. *The Pacific Alliance: United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery 1947-1955*. Madison, WI : University of Wisconsin Press, 1984.
- BOUSQUET, Nicole. *Esquisse d'une théorie de l'alternance de périodes de concurrence et d'hégémonie au centre de l'économie-monde capitaliste*. In : *Review*, 2, 4, 1979, p. 501-18.
- . *From Hegemony to Competition: Cycles of the Core?*. In : T.K. Hopkins e I. Wallerstein (org.). *Processes of the World-System*. Beverly Hills, CA : Sage, 1980, p. 46-83.
- BOXER, Charles R. *The Dutch in Brazil 1624-1654*. Oxford : Clarendon Press, 1957.
- . *The Dutch Seaborne Empire 1600-1800*. Nova York : Knopf, 1965.
- . *The Portuguese Seaborne Empire 1415-1825*. Harmondsworth : Penguin Books, 1973.
- BOYER, Robert. *The Regulation School : A Critical Introduction*. Nova York : Columbia University Press, 1990.
- BOYER-XAMBEAU, M.T., DELEPLACE, G., GILLARD, L. *Banchieri e Principi : Moneta e Credito nell'Europa del Cinquecento*. Turim : Einaudi, 1991.
- BRAUDEL, Fernand. *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II. 2 v.* Nova York : Harper & Row, 1976.
- . *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1977.
- . *The Structures of Everyday Life*. Nova York : Harper & Row, 1981.
- . *The Wheels of Commerce*. Nova York : Harper & Row, 1982.
- . *The Perspective of the World*. Nova York : Harper & Row, 1984.
- BRAUDEL, Fernand, SPOONER, Frank. *Prices in Europe from 1450 to 1750*. In : E.E. Rich e C.H. Wilson (org.). *The Cambridge Economic History of Europe, IV*. Londres : Cambridge University Press, 1967, p. 374-486.
- BREWER, John. *The Sinews of Power : War, Money and the English State 1688-1783*. Londres : Unwin, 1989.
- BULLOCK, Alan. *Ernst Bevin : Foreign Secretary*. Oxford : Oxford University Press, 1983.
- BUNKER, Stephen G., HEARN, Denis. *Strategies of Economic Ascendants for Access to Raw Materials : A Comparison of the United States and Japan*. In : R.A. Palat (org.). *Pacific-Asia and the Future of the World-System*. Westport, CT : Greenwood Press, 1993, p. 83-102.
- BURCKHARDT, Jacob. *The Civilization of the Renaissance in Italy*. Oxford : Phaidon Press, 1945. [Ed. brasileira: *A cultura do Renascimento na Itália*. Brasília : Editora da Universidade de Brasília.]
- BURKE, Peter. *The Italian Renaissance. Culture and Society in Italy*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1986.
- CAIN, P.J. e HOPKINS, A.G. *The Political Economy of British Expansion Overseas, 1750-1914*. In : *The Economic History Review*, 2. série, 33, 4, 1980, p. 463-90.
- . *Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas. I. The Old Colonial System, 1688-1850*. In : *Economic History Review*, 2. série, 39, 4, 1986, p. 501-25.
- CALLEO, David P. *The Atlantic Fantasy*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1970.
- . *The Imperious Economy*. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1982.
- CALLEO, David P., ROWLAND, Benjamin M. *America and the World Political Economy. Atlantic Dreams and National Realities*. Bloomington e Londres : Indiana University Press, 1973.



- CAMERON, Rondo. England, 1750-1844. In : R. Cameron (org.). *Banking in the Early Stages of Industrialization : A Study in Comparative Economic History*. Nova York : Oxford University Press, 1967, p. 15-59.
- CARR, Edward. *Nationalism and After*. Londres : Macmillan, 1945.
- CARTER, Alice C. *Getting, Spending, and Investing in Early Modern Times*. Assen : Van Gorcum, 1975.
- CHANDLER, Alfred. *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA : The Belknap Press, 1977.
- . The United States: Evolution of Enterprise. In : P. Mathias e M.M. Postan (org.). *The Cambridge Economic History of Europe*, v. VII, parte 2. Cambridge : Cambridge University Press, 1978.
- . *Scale and Scope : The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA : The Belknap Press, 1990.
- CHAPMAN, Stanley. *The Cotton Industry in the Industrial Revolution*. Londres : Macmillan, 1972.
- . *The Rise of Merchant Banking*. Londres : Unwin Hyman, 1984.
- CHASE-DUNN, Christopher. *Global Formation. Structures of the World-Economy*. Oxford : Basil Blackwell, 1989.
- CHAUDHURI, K.N. *The English East India Company : The Study of an Early Joint-Stock Company 1600-1640*. Londres : Frank Cass, 1965.
- CHAUNU, Huguette, CHAUNU, Pierre. *Seville et l'Atlantique 1504-1650*, v. 6. Paris : Armand Colin, 1956.
- CIPOLLA, Carlo M. The Decline of Italy. In : *Economic History Review*, 5, 2, 1952, p. 178-87.
- . *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion 1400-1700*. Londres : Collins, 1965.
- . *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000-1700*. Nova York : Norton, 1980.
- COASE, Richard. The Nature of the Firm. In : *Economica* (s.s), 4, 15, 1937, p. 386-405.
- COHEN, Benjamin J. *Organizing the World's Money*. Nova York : Basic Books, 1977.
- COHEN, Jerome B. *Japan's Postwar Economy*. Bloomington, IN : Indiana University Press, 1958.
- COPELAND, Melvin Thomas. *The Cotton Manufacturing Industry of the United States*. Nova York : Augustus M. Kelley, 1966.
- COPLIN, W.D. International Law and Assumptions about the State System. In : R.A. Falk e W.F. Henreider (org.). *International Law and Organization*. Filadélfia : Lippincott, 1968.
- COX, Oliver. *Foundations of Capitalism*. Nova York : Philosophical Library, 1959.
- COX, Robert. Gramsci, Hegemony, and International Relations : An Essay in Method. *Millenium. Journal of International Studies*, 12, 2, 1983, p. 162-75.
- . *Production, Power, and World Order : Social Forces in the Making of History*. Nova York : Columbia University Press, 1987.
- CROUZET, François. *The Victorian Economy*. Londres : Methuen, 1982.
- CUMINGS, Bruce. The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy : Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences. In : E.C. Deyo (org.). *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1987, p. 44-83.
- . The Political Economy of the Pacific Rim. In : R.A. Palat (org.). *Pacific-Asia and the Future of the World-System*. Westport, CT : Greenwood Press, 1993, p. 21-37.
- DAVIES, K.G. *The Royal African Company*. Londres : Longmans, 1957.
- . *The North Atlantic World in the Seventeenth Century*. Minneapolis : University of Minnesota Press, 1974.
- DAVIS, Ralph. English Foreign Trade, 1660-1700. In : *Economic History Review*, 15, 2, 1962, p. 285-303.
- . *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*. Leicester : Leicester University Press, 1979.

- DE CECCO, Marcello. Inflation and Structural Change in the Euro-dollar Market. In : *EUI Working Papers*, 23, Florença, European University Institute, 1982.
- . *The International Gold Standard : Money and Empire*. Nova York : St. Martin's Press, 1984.
- DEHIO, Ludwig. *The Precarious Balance : Four Centuries of the European Power Struggle*. Nova York : Vintage, 1962.
- DE ROOVER, Raymond. *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1963.
- DE VROEY, Michel. A Regulation Approach Interpretation of the Contemporary Crisis. In : *Capital and Class*, 23, 1984, p. 45-66.
- DICKSON, P.G.M. *The Financial Revolution in England : A Study in the Development of Public Credit*. Londres : Macmillan, 1967.
- DIETZ, F. *English Government Finance 1485-1558*. Nova York : Barnes & Noble, 1964.
- DOBB, Maurice. *Studies in the Development of Capitalism*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1963. [Ed. brasileira: *A evolução do capitalismo*. Rio de Janeiro : Zahar, 1965; São Paulo : Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- DOCKÈS, Pierre. *L'Espace dans la pensée économique du XVIIe au XVIIIe siècle*. Paris : Flammarion, 1969.
- DRUCKER, Peter F. *Post-Capitalist Society*. Nova York : Harper & Row, 1993. [Ed. brasileira: *A sociedade pós-capitalista*. São Paulo : Pioneira.]
- DUNNING, John H. International Business, the Recession and Economic Restructuring. In : N. Hood e J.-E. Vahlne (org.). *Strategies in Global Competition*. Londres : Croom Helm, 1988, p. 84-103.
- ECCLESTON, Bernard. *State and Society in Post-War Japan*. Cambridge : Polity Press, 1989.
- Economic Planning Council. *Taiwan Statistical Yearbook*. Taipei : Conselho de Planejamento Econômico, 1977; 1982; 1988.
- EHRENBERG, Richard. *Capital & Finance in the Age of the Renaissance : A Study of the Fuggers and Their Connections*. Fairfield, NJ : Augustus M. Kelly, 1985.
- EICHENGREEN, Barry. International Monetary Instability Between the Wars : Structural Flaws or Misguided Policies?. In : B. Eichengreen (org.). *Monetary Regime Transformation*. Aldershot : Edward Elgar, 1992, p. 355-400.
- EICHENGREEN, Barry, PORTES, Richard. Debt and Default in the 1930s. Causes and Consequences. In : *European Economic Review*, 30, 1986, p. 599-640.
- ELLIOTT, J.H. *Imperial Spain. 1469-1716*. Harmondsworth : Penguin Books, 1970a.
- . *The Old World and the New 1492-1650*. Cambridge : Cambridge University Press, 1970b.
- ELLIOTT, William Y. (org.). *The Political Economy of American Foreign Policy : Its Concepts, Strategy, and Limits*. Nova York : Henry Holt & Co., 1955.
- ELMER, P.C. The West India Company, 1621-1791 : Dutch or Atlantic?. In : L. Blussé e F. Gastra (org.). *Companies and Trade*. Leiden : Leiden University Press, 1981, p. 71-95.
- . The Two Expansion Systems in the Atlantic. In : *Itinerario*, 15, 1, 1991, p. 21-7.
- EMMOTT, Bill. *Japanophobia : The Myth of the Invincible Japanese*. Nova York : Random House, 1993.
- ENGELS, Frederic. *Socialism : Utopian and Scientific*. Moscou : Foreign Languages Publishing House, 1958. [Ed. brasileira: *Do socialismo utópico ao científico*. In : *Textos de K. Marx e F. Engels*. São Paulo : Edições Sociais, 1977.]
- EVANS-PRITCHARD, Edward. *The Nuer : A Description of the Modes of Livelihood and Political Institutions of the Nilotic People*. Oxford : Clarendon Press, 1940.

- FARNIE, D.A. *The English Cotton Industry and the World Market, 1815-1896*. Oxford : Clarendon Press, 1979.
- FAVIER, Jean. *Les finances pontificales à l'époque du grand schisme d'Occident, 1378-1409*. Paris : Boccard, 1966.
- FEIGE, Edgar. Defining and Estimating Underground and Informal Economies : The New Institutional Economic Approach. *World Development*, 18, 7, 1990, p. 989-1002.
- FIELDHOUSE, D.K. *The Colonial Empires : A Comparative Survey from the Eighteenth Century*. Nova York : Delacorte, 1967.
- FISHLAW, Albert. Lessons from the Past: Capital Markets During the 19th Century and the Interwar Period. In : M. Kahler (org.). *The Politics of International Debt*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1986, p. 37-93.
- FRANKO, Lawrence G. *The European Multinationals*. Nova York : Harper & Row, 1976.
- FRIEDEN, Jeffrey A. *Banking on the World : The Politics of American International Finance*. Nova York : Harper & Row, 1987.
- FRÖBEL, Folker, HEINRICHS, Jürgen, KREYE, Otto. *The New International Division of Labour : Structural Unemployment in Industrialized Countries and Industrialization in Developing Countries*. Cambridge : Cambridge University Press, 1980.
- GALBRAITH, John. *The New Industrial State*. Boston, MA : Houghton Mifflin, 1985. [Ed. brasileira: *O novo Estado industrial*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.]
- GALLAGHER, John, Robinson, Ronald. The Imperialism of Free Trade. In : *Economic History Review*, 6, 1, 1953, p. 1-15.
- GARDNER, Edmund G. *Florence and its History*. Londres : Dent & Sons, 1953.
- GARDNER, Richard. *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*. Nova York : Columbia University Press, 1986.
- GATTRELL, V.A.C. Labour, Power, and The Size of Firms in Lancashire Cotton in the Second Quarter of the Nineteenth Century. In : *Economic History Review*, 2. série, 30, 1, 1977, p. 95-139.
- GIDDENS, Anthony. *The Nation-State and Violence*. Berkeley, CA : California University Press, 1987.
- GILBERT, Felix : *The Pope, his Bankers, and Venice*. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1980.
- GILL, Stephen. Hegemony, Consensus and Trilateralism. In : *Review of International Studies*, 12, 1986, p. 205-21.
- . (org.). *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*. Cambridge : Cambridge University Press, 1993.
- GILL, Stephen, LAW, David. *The Global Political Economy : Perspectives, Problems and Policies*. Baltimore, MD : The Johns Hopkins University Press, 1988.
- GILLS, Barry, FRANK, André G. World System Cycles, Crises, and Hegemonic Shifts, 1700 BC to 1700 AD. In : *Review*, 15, 4, 1992, p. 621-87.
- GILPIN, Robert. *U.S. Power and the Multinational Corporation*. Nova York : Basic Books, 1975.
- . *The Political Economy of International Relations*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1987.
- GLUCKMAN, Max. *Custom and Conflict in Africa*. Oxford : Basil Blackwell, 1963.
- GLYN, Andrew, HUGHES, Alan, LIPIETZ, Alain, SINGH, Ajit. The Rise and Fall of the Golden Age. In : S.A. Marglin e J.B. Schor (org.). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford : Clarendon Press, 1991, p. 39-125.
- GOLDSTEIN, Joshua S. *Long Cycles : Prosperity and War in the Modern Age*. New Haven, CT : Yale University Press, 1988.
- GOLDSTEIN, Joshua S., RAPKIN, David P. After Insularity : Hegemony and the Future World Order. In : *Futures*, 23, 1991, p. 935-59.
- GOLDSTONE, Jack A. *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*. Berkeley, CA : California University Press, 1991.

- GORDON, David. Stages of Accumulation and Long Economic Swings. In : T. Hopkins e I. Wallerstein (org.). *Processes of the World System*. Beverly Hills, CA : Sage, 1980, p. 9-45.
- . The Global Economy : New Edifice or Crumbling Foundations?. In : *New Left Review*, 168, 1988, p. 24-64.
- GRAMSCI, Antonio. *Selections from the Prison Notebooks*. Nova York : International Publishers, 1971.
- GREENBERG, Michael. *British Trade and the Opening of China 1800-1841*. Nova York : Monthly Review Press, 1979.
- GROSS, Leo. The Peace of Westphalia, 1648-1948. In : R.A. Falk e W.H. Hanrieder (org.). *International Law and Organization*. Filadélfia : Lippincott, 1968, p. 45-67.
- GURR, T.R. Historical Trends in Violent Crime : Europe and the United States. In : T.R. Gurr (org.). *Violence in America*, v. II. Beverly Hills, CA : Sage, p. 21-54.
- GUSH, G. *Renaissance Armies 1480-1650*. Cambridge : Stephens, 1975.
- HAGGARD, Stephan, CHENG, Tun-jen. State and Foreign Capital in the East Asian NICs. In : F.C. Deyo (org.). *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1987, p. 84-135.
- HALLIDAY, Fred. *The Making of the Second Cold War*. Londres : Verso, 1986.
- HARROD, Roy. *Money*. Londres : Macmillan, 1969.
- HARTWELL, R.M. Demographic, Political and Social Transformations of China 750-1550. In : *Harvard Journal of Asiatic Studies*, 41, 2, 1982, p. 365-422.
- HARVEY, David. The Geopolitics of Capitalism. In : D. Gregory e J. Urry (org.). *Social Relations and Spatial Structures*. New York : St. Martin's Press, 1985.
- . *The Condition of Postmodernity : An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford : Basil Blackwell, 1989.
- HEERS, Jacques. *Gênes au XVe siècle*. Paris : SEVPEN, 1961.
- . *Société et économie à Gênes (XIVe-XVe siècles)*. Londres : Variorum Reprints, 1979.
- HELLEINER, Eric. Japan and the Changing Global Financial Order. *International Journal*, 47, 1992, p. 420-44.
- HENDERSON, W.O. *The Rise of German Industrial Power 1834-1914*. Berkeley, CA : California University Press, 1975.
- HERZ, J.H. *International Politics in the Atomic Age*. Nova York : Columbia University Press, 1959.
- HICKS, John. *A Theory of Economic History*. Oxford : Clarendon Press, 1969. [Ed. brasileira: *Uma teoria da história econômica*. Rio de Janeiro : Zahar.]
- HILFERDING, Rudolf. *Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1981. [Ed. brasileira: *O capital financeiro*. São Paulo : Abril Cultural, 1985. Coleção Os Economistas.]
- HILL, Christopher. *Puritanism and Revolution*. Nova York : Schocken Books, 1958.
- . *Reformation to Industrial Revolution. A Social and Economic History of Britain, 1530-1780*. Londres : Weidenfeld & Nicolson, 1967.
- HILL, Hal, JOHNS, Brian. The Role of Direct Foreign Investment in Developing East Asian Countries. In : *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 1985, p. 355-81.
- HILL, Richard C. Comparing Transnational Production Systems : The Automobile Industry in the USA and Japan. In : *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 2, 1989, p. 462-80.
- HIRSCHMAN, Albert. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT : Yale University Press, 1958.
- HIRST, Paul, ZEITLIN, Jonathan. Flexible Specialization versus Post-Fordism : Theory, Evidence and Policy Implications. In : *Economy and Society*, 20, 1, 1991, p. 1-56.
- HOBBSBAWM, Eric. *The Age of Revolution 1789-1848*. Nova York : New American Library, 1962. [Ed. brasileira: *A era das revoluções, 1789-1848*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1982.]
- . *Industry and Empire : An Economic History of Britain since 1750*. Londres : Weidenfeld & Nicolson, 1968.

- . *The Age of Capital 1848-1875*. Nova York : New American Library, 1979. [Ed. brasileira: *A era do capital*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1979.]
- . *The Age of Empire 1875-1914*. Nova York : Pantheon Books, 1987. [Ed. brasileira: *A era dos impérios*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1988.]
- . *Nations and Nationalism since 1780 : Programme, Myth, Reality*. Cambridge : Cambridge University Press, 1991. [Ed. brasileira: *Nações e nacionalismo desde 1780*. Rio de Janeiro : Paz e Terra.]
- HOBSON, John. *Imperialism : A Study*. Londres : George Allen & Unwin, 1938.
- HOPKINS, Terence K. Note on the Concept of Hegemony. In : *Review*, 13, 3, 1990, p. 409-11.
- HOPKINS, Terence, WALLERSTEIN, Immanuel (com o Grupo de Pesquisas sobre Ritmos Cíclicos e Tendências Seculares). Cyclical Rhythms and Secular Trends of the Capitalist World-Economy : Some Premises, Hypotheses and Questions. In : *Review*, 2, 4, 1979, p. 483-500.
- HUGILL, Peter J. *World Trade since 1431 : Geography, Technology, and Capitalism*. Baltimore, MD : The Johns Hopkins University Press, 1993.
- HYMER, Stephen. The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development. In : J.N. Bhagwati (org.). *Economics and World Order*. Nova York : Macmillan, 1972, p. 113-40.
- HYMER, Stephen, ROWTHORN, Robert. Multinational Corporations and International Oligopoly : The Non-American Challenge. In : C.P. Kindleberger (org.). *The International Corporation : A Symposium*. Cambridge, MA : The MIT Press, 1970, p. 57-91.
- IKEDA, Satoshi. Structure of the World-Economy 1945-1990. Binghamton, NY : Fernand Braudel Center, State University of New York, 1993.
- IKENBERRY, John G. Rethinking the Origins of American Hegemony. In : *Political Science Quarterly*, 104, 3, 1989, p. 375-400.
- INGHAM, Geoffrey. *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development*. Londres : Macmillan, 1984.
- . Commercial Capital and British Development. In : *New Left Review*, 172, 1988, p. 45-65.
- . The Production of World Money : A Comparison of Sterling and the Dollar. Trabalho apresentado na Segunda Conferência do ESRC sobre Mudanças Estruturais no Ocidente, Emmanuel College, Cambridge, 1989.
- ISRAEL, Jonathan. *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*. Oxford : Clarendon Press, 1989.
- ITOH, Makoto. *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*. New York : St. Martin's Press, 1990.
- JACKSON, Robert. *Quasi-States : Sovereignty, International Relations and the Third World*. Cambridge : Cambridge University Press, 1990.
- JAMESON, Fredric. Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism. In : *New Left Review*, 146, 1984, p. 53-92.
- JENKINS, Brian. *New Modes of Conflict*. Santa Monica, CA : RAND Corporation, 1983.
- JENKS, Leland H. *The Migration of British Capital to 1875*. Nova York e Londres : Knopf, 1938.
- JEREMY, David J. Damming the Flood: British Government Efforts to Check the Outflow of Technicians and Machinery, 1780-1843. In : *Business History Review*, 51, 1, 1977, p. 1-34.
- JESSOP, Bob. Regulation Theories in Retrospect and Prospect. In : *Economy and Society*, 19, 2, 1990, p. 153-216.
- JOHNSON, Chalmers. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, CA : Stanford University Press, 1982.
- . The Japanese Political Economy : A Crisis in Theory. In : *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, p. 79-97.
- KASABA, Resat. 'By Compass and Sword!' The Meaning of 1492. In : *Middle East Report*, set.-out. 1992, p. 6-10.
- KENNEDY, Paul. *The Rise and Fall of British Naval Mastery*. Londres : Scribner, 1976.
- . *The Rise and Fall of the Great Powers : Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*. Nova York : Random House, 1987. [Ed. brasileira: *Ascensão e queda das grandes potências*. Rio de Janeiro : Campus.]

- . *Preparing for the Twenty-First Century*. Nova York : Random House, 1993. [Ed. brasileira: *Preparando para o século XXI*. Rio de Janeiro : Campus.]
- KEOHANE, Robert. *After Hegemony : Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1984a.
- . The World Political Economy and the Crisis of Political Liberalism. In : J.H. Goldthorpe (org.). *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*. Nova York : Oxford University Press, 1984b, p. 15-38.
- KEYNES, John Maynard. *A Treatise on Money*, v. II. Londres : Macmillan, 1930.
- KINDLEBERGER, Charles. *The World in Depression 1929-1939*. Berkeley, CA : University of California Press, 1973.
- . The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820 to 1875. In : *Journal of Economic History*, 35, 1, 1975, p. 20-55.
- . *Economic Response. Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth*. Cambridge : Cambridge University Press, 1978.
- KIRBY, S. *Towards the Pacific Century. Economic Development in the Pacific Basin*. Economist Intelligence Unit Special Report 137. Londres : The Economist Intelligence Unit, 1983.
- KNAPP, J.A. Capital Exports and Growth. In : *Economic Journal*, 67, 267, 1957, p. 432-44.
- KNOWLES, L.C.A. *Economic Development of the Overseas Empire*, v. I. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1928.
- KOJIMA, Kiyoshi. *Japan and a New World Economic Order*. Boulder, CO : Westview, 1977.
- KOTKIN, Joel, KISHIMOTO, Yoriko. *The Third Century : America's Resurgence in the Asian Era*. Nova York : Ivy Books, 1988.
- KRASNER, Stepan. The Tokyo Round : Particularistic Interests and Prospects for Stability in the Global Trading System. In : *International Studies Quarterly*, 23, 4, 1979, p. 491-531.
- . A Trade Strategy for the United States. In : *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, p. 17-35.
- KRIEDTE, Peter. *Peasants, Landlords, and Merchant Capitalists : Europe and the World Economy, 1500-1800*. Cambridge : Cambridge University Press, 1983.
- LAFFEBER, Walter. *The New Empire : An Interpretation of American Expansion, 1860-1898*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1963.
- LANDES, David S. The Structure of Enterprise in the Nineteenth Century. In : D. Landes (org.). *The Rise of Capitalism*. Nova York : Macmillan, 1966.
- . *The Unbound Prometheus : Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*. Cambridge : Cambridge University Press, 1969. [Ed. brasileira: *Prometeu desacorrentado : transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa ocidental, desde 1750 até a nossa época*. Rio de Janeiro : Nova Fronteira, 1994.]
- LANE, Frederic. *Venice and History*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1966.
- . *Profits from Power : Readings in Protection Rent and Violence-Controlling Enterprises*. Albany, NY : State University of New York Press, 1979.
- LASH, Scott, URRY, John. *The End of Organized Capitalism*. Madison : University of Wisconsin Press, 1987.
- LÊNIN, Vladimir. Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. In : *Selected Works*, v. I, Moscou, Foreign Languages Publishing House, 1952. [Ed. brasileira: *Imperialismo, estágio superior do capitalismo*. São Paulo : Global.]
- LEVITT, Kari. *Silent Surrender : The American Economic Empire in Canada*. Nova York : Liveright Press, 1970.
- LEWIS, M. *The Spanish Armada*. Londres : Batsford, 1960.
- LICHTEIM, George. *Imperialism*. Harmondsworth : Penguin Books, 1974.
- LIPIETZ, Alain. *Mirages and Miracles : The Crisis of Global Fordism*. Londres : Verso, 1987.
- . Reflection on a Tale : The Marxist Foundations of the Concepts of Regulation and Accumulation. In : *Studies in Political Economy*, 26, 1988, p. 7-36.

- LIPSON, Charles. The Transformation of Trade. In : *International Organization*, 36, 2, 1982, p. 417-55.
- LOMNITZ, Larissa Adler. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model. In : *American Anthropologist*, 90, 1, 1988, p. 42-55.
- LOPEZ, Robert S. Hard Times and Investment in Culture. In : W.K. Ferguson et al. *The Renaissance*. Nova York : Harper & Row, 1962, p. 29-54.
- . Quattrocento genovese. In : *Rivista Storica Italiana*, 75, 1963, p. 709-27.
- . *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*. Cambridge : Cambridge University Press, 1976.
- LOPEZ, Robert S., RAYMOND, Irving (org.). *Medieval Trade in the Mediterranean World : Illustrative Documents*. Nova York : Columbia University Press, 1955.
- LUZZATTO, Gino. *An Economic History of Italy : from the Fall of the Roman Empire to the Beginning of the Sixteenth Century*. Nova York : Barnes & Noble, 1961.
- MCCORMICK, Thomas J. *America's Half Century : United States Foreign Policy in the Cold War*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1989.
- MCMICHAEL, Philip. Incorporating Comparison within a World-Historical Perspective : An Alternative Comparative Method. In : *American Sociological Review*, 55, 1990, p. 385-97.
- MCNEILL, William. *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society since A.D. 1000*. Chicago : University of Chicago Press, 1984.
- MADDISON, Angus. A Comparison of the Levels of GDP per capita in Developed and Developing Countries. In : *Journal of Economic History*, 43, 1, 1983, p. 277-41.
- MAGDOFF, Harry. *Imperialism : From the Colonial Age to the Present*. Nova York : Monthly Review, 1978.
- MALAND, D. *Europe in the Seventeenth Century*. Londres : Macmillan, 1966.
- MANN, Michael. *The Sources of Social Power*, v. I. *A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Cambridge : Cambridge University Press, 1986.
- MANTOUX, Paul. *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*. Londres : Methuen, 1961. [Ed. brasileira: *A revolução industrial no século XVIII*. São Paulo : Hucitec.]
- MARCUS, G.J. *A Naval History of England*, v. I. *The Formative Centuries*. Boston : Little Brown, 1961.
- MARGLIN, Stephen A., SCHOR, Juliet B. (org.). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford : Clarendon Press, 1991.
- MARSHALL, Alfred. *Industry and Trade*. Londres : Macmillan, 1919.
- . *Principles of Economics*. Londres : Macmillan, 1949. [Ed. brasileira: *Princípios de Economia*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas. 2 v.]
- MARSHALL, P.J. *Bengal : The British Bridgehead. Eastern India 1740-1828*. Cambridge : Cambridge University Press, 1987.
- MARTINES, Lauro. *Power and Imagination : City-States in Renaissance Italy*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1988.
- MARX, Karl. *Capital*, v. I. Moscou : Foreign Languages Publishing House, 1959. [Ed. brasileira: *O Capital*. São Paulo : Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- . *Capital*, v. III. Moscou : Foreign Languages Publishing House, 1962. [Ed. brasileira: *O Capital*. São Paulo : Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- MARX, Karl, ENGELS, Friedrich. *The Communist Manifesto*. Harmondsworth : Penguin Books, 1967. [Ed. brasileira: *Manifesto do Partido Comunista*. In : *Textos de K. Marx e F. Engels*. São Paulo : Edições Sociais, 1977 ; *O Manifesto Comunista de Marx e Engels, editado por Harold Laski*. Rio de Janeiro : Zahar, 1978.]
- MASSEY, Doreen. *Spatial Divisions of Labour : Social Structures and the Geography of Production*. Londres : Macmillan, 1984.
- MATHIAS, Peter. *The First Industrial Nation : An Economic History of Britain 1700-1914*. Londres : Methuen, 1969.

- MATTINGLY, Garrett. *The Armada*. Boston, MA : Houghton Mifflin, 1959.
- . *Renaissance Diplomacy*. Nova York : Dover, 1988.
- MAYER, Arno. *Political Origins of the New Diplomacy, 1917-1918*. New Haven, CT : Yale University Press, 1959.
- . *Dynamics of Counterrevolution in Europe, 1870-1956 : An Analytic Framework*. Nova York : Harper & Row, 1971.
- . *The Persistence of the Old Regime. Europe to the Great War*. Nova York : Pantheon, 1981.
- MENSCH, Gerhard. *Stalemate in Technology*. Cambridge, MA : Ballinger, 1979.
- MILWARD, Alan S. *The Economic Effects of the Two World Wars on Britain*. Londres : Macmillan, 1970.
- MISKIMIN, Harry A. *The Economy of Early Renaissance Europe 1300-1460*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, 1969.
- MITCHELL, B.R. Statistical Appendix 1700-1914. In : C.M. Cipolla (org.). *The Fontana Economic History of Europe*, v. IV, parte 2. *The Emergence of Industrial Societies*. Londres : Collins/Fontana, 1973, p. 738-820.
- . *European Historical Statistics 1750-1975*. Londres : Macmillan, 1980.
- MJØSET, Lars. The Turn of Two Centuries : A Comparison of British and US Hegemonies. In : D.P. Rapkin (org.). *World Leadership and Hegemony*. Boulder, CO : Lynne Reiner, 1990, p. 21-47.
- MODELSKI, George. The Long Cycle of Global Politics and the Nation-State. In : *Comparative Studies in Society and History*, 20, 2, 1978, p. 214-38.
- . Long cycles, Kondratieffs and Alternating Innovations : Implications for U.S. Foreign Policy. In : C.W. Kegley e P. McGowan (org.). *The Political Economy of Foreign Policy Behavior*. Beverly Hills, CA : Sage, 1981, p. 63-83.
- . *Long Cycles in World Politics*. Seattle, WA : University of Washington Press, 1987.
- MODELSKI, George, MODELSKI, Sylvia (org.). *Documenting Global Leadership*. Seattle, WA : University of Washington Press, 1988.
- MODELSKI, George, THOMPSON, William R. *Seapower and Global Politics, 1494-1993*. Seattle, WA : University of Washington Press, 1988.
- MOFFITT, Michael. *The World's Money : International Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency*. Nova York : Simon & Schuster, 1983.
- MOORE, Barrington. *Social Origins of Dictatorship and Democracy : Lord and Peasant in the Making of the Modern World*. Boston : Beacon Press, 1966. [Ed. brasileira: *As origens sociais da ditadura e da democracia*. São Paulo : Martins Fontes.]
- MOSS, D.J. Birmingham and the Campaigns against the Orders-in-Council and East India Company Charter, 1812-13. In : *Canadian Journal of History : Annales Canadiennes d'Histoire*, 11, 2, 1976, p. 173-88.
- NADEL, George, CURTIS, Perry (org.). *Imperialism and Colonialism*. Nova York : Macmillan, 1964.
- NEF, John U. The Progress of Technology and the Growth of Large-Scale Industry in Great Britain, 1540-1640. In : *The Economic History Review*, 5, 1, 1934, p. 3-24.
- . *War and Human Progress*. Nova York : Norton, 1968.
- NEUMANN, Franz. *Behemoth : The Structure and Practice of National Socialism*. Londres : Gollancz, 1942.
- NUSSBAUM, Arthur. *A Concise History of the Law of Nations*. Nova York : Macmillan, 1950.
- O'CONNOR, James. *The Fiscal Crisis of the State*. New York : St. Martin's Press, 1973.
- ODAKA, Konosuke. Is the Division of Labor Limited by the Extent of the Market? A Study of Automobile Parts Production in East and Southeast Asia. In : K. Ohkawa, G. Ranis e L. Meissner (org.). *Japan and the Developing Countries : A Comparative Analysis*. Oxford : Basil Blackwell, 1985, p. 389-425.
- OFFE, Claus. *Disorganized Capitalism : Contemporary Transformations of Work and Politics*. Cambridge, MA : The MIT Press, 1985. [Ed. brasileira: *Capitalismo desorganizado*. São Paulo : Brasiliense, 1989.]



- OGLE, George E. *South Korea : Dissent within the Economic Miracle*. Londres : Zed Books, 1990.
- OKIMOTO, Daniel I., ROHLEN, Thomas P. *Inside the Japanese System : Readings on Contemporary Society and Political Economy*. Stanford, CA : Stanford University Press, 1988.
- Organização das Nações Unidas. *World Economic Survey*. Nova York : United Nations, 1990.
- OZAWA, Terutomo. *Multinationalism, Japanese Style : The Political Economy of Outward Dependency*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1979.
- . Japan. In : J.H. Dunning (org.). *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*. Chichester : John Wiley, 1985, p. 155-85.
- . Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry. In : *Business & the Contemporary World*, 5, 2, 1993, p. 129-50.
- PALAT, Ravi. *From World-Empire to World-Economy : Southeastern India and the Emergence of the Indian Ocean World-Economy, 1350-1650*. Ann Arbor, MI : UMI, 1988.
- PANNIKAR, Kavalam M. *Asia and Western Dominance : A Survey of the Vasco da Gama Epoch of Asian History 1498-1945*. Londres : Allen & Unwin, 1953.
- PARBONI, Riccardo. *The Dollar and its Rivals*. Londres : Verso, 1981.
- PARKER, Geoffrey. *The Dutch Revolt*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1977.
- PARKER, Geoffrey, SMITH, Lesley (org.). *Discovery, Exploration and Settlement*. Berkeley, CA : University of California Press, 1981.
- PAYNE, P.L. *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*. Londres : Macmillan, 1974.
- PEREZ, Carlota. Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems. In : *Futures*, 15, 5, 1983, p. 357-75.
- PHELPS BROWN, E.H. A Non-Monetarist View of the Pay Explosion. In : *Three Banks Review*, 105, 1975, p. 3-4.
- PHILLIPS, Kevin. *Boiling Point : Republicans, Democrats, and the Decline of Middle-class Prosperity*. Nova York : Random House, 1993.
- PIORE, Michael J., SABLE, Charles F. *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*. New York : Basic Books, 1984.
- PIRENNE, Henri. Stages in the Social History of Capitalism. In : R. Bendix e S. Lipset (org.). *Class, Status and Power : A Reader in Social Stratification*. Glencoe, IL : The Free Press, 1953, p. 501-17.
- PLATT, D.C.M. British Portfolio Investment Overseas before 1820 : Some Doubts. In : *Economic History Review*, 33, 1, 1980, p. 1-16.
- POLANYI, Karl. *The Great Transformation : The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA : Beacon Press, 1957. [Ed. brasileira: *A grande transformação*. Rio de Janeiro : Campus, 1980.]
- POLLARD, Sidney. Fixed Capital and the Industrial Revolution in Britain. In : *Journal of Economic History*, 24, 1964, p. 299-314.
- . Capital Exports, 1870-1914 : Harmful or Beneficial?. In : *Economic History Review*, 2. série, 38, 1985, p. 489-514.
- PORTES, Alejandro. Paradoxes of the Informal Economy : The Social Basis of Unregulated Entrepreneurship. In : N.J. Smelser e R. Swedberg (org.). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1994.
- PORTES, Alejandro, CASTELLS, Manuel, BENTON, Lauren A. (org.). *The Informal Economy : Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1989.
- POSTMA, Johannes Menne. *The Dutch in the Atlantic Slave Trade, 1600-1815*. Cambridge : Cambridge University Press, 1990.
- RAPKIN, David P. The Contested Concept of Hegemonic Leadership. In : D.P. Rapkin (org.). *World Leadership and Hegemony*. Boulder, CO : Lynne Reiner, 1990, p. 1-19.
- REICH, Robert. *The Work of Nations : Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism*. Nova York : Random House, 1992. [Ed. brasileira: *O trabalho das nações*. São Paulo : Educator, 1993.]

- RILEY, James C. *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market 1740-1815*. Cambridge : Cambridge University Press, 1980.
- ROMANO, Ruggiero. Between the Sixteenth and the Seventeenth Centuries : The Economic Crisis of 1619-22. In : G. Parker e L.M. Smith (org.). *The General Crisis of the Seventeenth Century*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1985, p. 165-225.
- ROSENAU, James N. *Turbulence in World Politics : A Theory of Change and Continuity*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1990.
- ROSENBERG, Hans. Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873-1896 in Central Europe. In : *Economic History Review*, 13, 1943, p. 58-73.
- ROSTOW, Walt W. *The Stages of Economic Growth : A Non-Communist Manifesto*. Cambridge : Cambridge University Press, 1960.
- RUBINSTEIN, W.D. Wealth, Elites, and the Class Structure of Modern Britain. In : *Past and Present*, 76, 1977, p. 99-126.
- RUEFF, Jacques. *The Age of Inflation*. Chicago : Regenery, 1964.
- RUGGIE, John G. International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. In : *International Organization*, 36, 2, 1982, p. 379-415.
- . Continuity and Transformation in the World Polity : Towards a Neorealist Synthesis. In : *World Politics*, 35, 2, 1983, p. 261-85.
- . Territoriality and Beyond : Problematizing Modernity in International Relations. In : *International Organization*, 47, 1, 1993, p. 139-74.
- SABLE, Charles, ZEITLIN, Jonathan. Historical Alternatives to Mass Production : Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization. In : *Past and Present*, 108, 1985, p. 133-76.
- SAID, Edward W. *Orientalism*. Nova York : Pantheon Books, 1978.
- . *Culture and Imperialism*. Nova York : Knopf, 1993.
- SASSEN, Saskia. *The Mobility of Labor and Capital : A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge : Cambridge University Press, 1988.
- SAUL, S.B. *Studies in British Overseas Trade, 1870-1914*. Liverpool : Liverpool University Press, 1960.
- . The Engineering Industry. In : D.H. Aldcroft (org.). *The Development of British Industry and Foreign Competition, 1875-1914 : Studies in Industrial Enterprise*. Londres : Allen & Unwin, 1968, p. 186-237.
- . *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*. Londres : Macmillan, 1969.
- SAYERS, R.S. *Lloyds Bank in the History of English Banking*. Oxford : Clarendon Press, 1957.
- SCHAMA, Simon. *The Embarrassment of Riches : An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*. Berkeley, CA : University of California Press, 1988. [Ed. brasileira: *O desconforto da riqueza*. São Paulo : Cia. das Letras.]
- . *Citizens: A Chronicle of the French Revolution*. Nova York : Knopf, 1989.
- SCHEVILL, Ferdinand. *History of Florence : from the Founding of the City through the Renaissance*. New York : Harcourt, Brace & Co. 1936.
- SCHUMPETER, Joseph. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Londres : George Allen & Unwin, 1954. [Ed. brasileira: *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro : Zahar, 1984.]
- . *Imperialism : Social Classes*. Nova York : Meridian, 1955.
- . *The Theory of Economic Development*. Nova York : Oxford University Press, 1963. [Ed. brasileira: *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.]
- SCHURMAN, Franz. *The Logic of World Power : An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*. Nova York : Pantheon Books, 1974.

- SCOTT, A.J. *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. Londres: Pion, 1988.
- SEMMELE, Bernard. *The Rise of Free Trade Imperialism*. Cambridge: Cambridge University Press, 1970.
- SERENI, A.P. *The Italian Conception of International Law*. Nova York: Columbia University Press, 1943.
- SERVAN-SCHREIBER, J.-J. *The American Challenge*. Nova York: Athaeneum, 1968.
- SHAW, W.A. *The History of Currency 1252 to 1894*. Nova York: Putnam's, 1986.
- SILVER, Beverly J. Class Struggle and Kontratoeff Waves, 1870 to the Present. In: A. Kleinknecht, E. Mandel e I. Wallerstein (org.). *New Findings in Long Wave Research*. Nova York: St. Martin's Press, 1992, p. 279-96.
- . World-Scale Patterns of Labor-Capital Conflict: Labor Unrest, Long Waves and Cycles of Hegemony. In: *Review*, 18, 1, 1995.
- SKINNER, W.G. The Structure of Chinese History. In: *Journal of Asian Studies*, 44, 2, 1985, p. 271-92.
- SKLAR, Martin J. *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916: The Market, The Law, and Politics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- SMITH, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 v. Londres: Methuen, 1961. [Ed. brasileira: *A riqueza das nações*. Rio de Janeiro: Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- SMITKA, Michael J. *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*. Nova York: Columbia University Press, 1991.
- STALLINGS, B. The Reluctant Giant: Japan and the Latin American Debt Crisis. In: *Journal of Latin American Studies*, 22, 1990, p. 1-30.
- STEDMAN JONES, Gareth. The History of US Imperialism. In: R. Blackburn (org.). *Ideology in Social Science*. Nova York: Vintage, 1972, p. 207-37.
- STEENSGAARD, Niels. *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century: The East Indian Companies and the Decline of the Caravan Trade*. Chicago: University of Chicago Press, 1974.
- . Violence and the Rise of Capitalism: Frederic C. Lane's Theory of Protection and Tribute. In: *Review*, 5, 2, 1981, p. 247-73.
- . The Seventeenth-century Crisis. In: G. Parker e L.M. Smith (org.). *The General Crisis of the Seventeenth Century*. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1985, p. 26-56.
- STEVEN, Rob. *Japan's New Imperialism*. Armonk, NY: Sharpe, 1990.
- STOPFORD, John M., DUNNING, John H. *Multinationals: Company Performance and Global Trends*. Londres: Macmillan, 1983.
- STORPER, Michael, WALKER, Richard. *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*. Oxford: Basil Blackwell, 1989.
- STRANGE, Susan. The Management of Surplus Capacity: How Does Theory Stand up to Protectionism 1970s Style?. In: *International Organization*, 33, 3, 1979, p. 303-34.
- . *Casino Capitalism*. Oxford: Basil Blackwell, 1986.
- STRANGE, Susan, Tooze, R. (org.). *The International Management of Surplus Capacity*. Londres: Allen & Unwin, 1982.
- SUPPLE, Barry E. *Commercial Crisis and Change in England 1600-42*. Cambridge: Cambridge University Press, 1959.
- SYLOS-LABINI, Paolo. Competition: The Product Markets. In: T. Wilson e A.S. Skinner (org.). *The Market and the State: Essays in Honor of Adam Smith*. Oxford: Clarendon Press, 1976, p. 200-32.
- TAYLOR, Peter. Territoriality and Hegemony, Spatiality and the Modern World-System. Newcastle-upon-Tyne, Department of Geography, University of Newcastle-upon-Tyne, 1991.
- . 'Ten Years That Shook the World?' The United Provinces as the First Hegemonic State. Newcastle-upon-Tyne, Department of Geography, University of Newcastle-upon-Tyne, 1992.

- THOMPSON, William R. *On Global War: Historical-Structural Approaches to World Politics*. Columbia, SC: University of South Carolina Press, 1988.
- . Dehio, Long Cycles, and the Geohistorical Context of Structural Transition. In: *World Politics*, 45, 1992, p. 127-52.
- THRIFT, Nigel. The Internationalization of Producer Services and the Integration of the Pacific Basin Property Market. In: M. Taylor e N. Thrift (org.). *Multinationals and the Restructuring of the World Economy: The Geography of Multinationals*, v. 2. Londres: Croom Helm, 1986, p. 142-92.
- TICKELL, Adam, PECK, Jamie A. Accumulation, Regulation and the Geographies of Post-Fordism: Missing Links in Regulationist Research. In: *Progress in Human Geography*, 16, 2, 1992, p. 190-218.
- TILLY, Charles. Reflections on the History of European State Making. In: C. Tilly (org.). *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1975, p. 3-83.
- . *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. Nova York: Russell Sage, 1984.
- . *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1990*. Oxford: Basil Blackwell, 1990.
- TILLY, Richard. Germany, 1815-1870. In: R. Cameron (org.). *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*. Nova York: Oxford University Press, 1967, p. 151-82.
- TOMLINSON, B.R. India and the British Empire, 1880-1935. In: *The Indian Economic and Social History Review*, 12, 4, 1975, p. 337-80.
- TRACY, James D. *A Financial Revolution in the Habsburg Netherlands: Renten and Rentiers in the Country of Holland*. Berkeley, CA: University of California Press, 1985.
- TREVOR-ROPER, H.R. The General Crisis of the Seventeenth Century. In: T. Aston (org.). *Crisis in Europe, 1560-1660*. Garden City, NY: Doubleday Anchor, 1967.
- United Nations Center on Transnational Corporations. *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*. Nova York: United Nations, 1983.
- VAN ALSTYNE, Richard W. *The Rising American Empire*. Nova York: Norton, 1960.
- . Woodrow Wilson and the Idea of the Nation State. In: *International Affairs*, 37, 1961, p. 293-308.
- VANDOORN, Jacques (org.). *Armed Forces and Society*. Haia: Mouton, 1975.
- VAN DORMAEL, Armand. *Bretton Woods: Birth of a Monetary System*. Londres: Macmillan, 1978.
- VAN LEUR, Jacob C. *Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History*. Haia e Bandung: W. van Hoeve, 1955.
- VEBLEN, Thorstein. *The Theory of Business Enterprise*. New Brunswick, NJ: Transaction Books, 1978.
- VERSLUYSEN, Eugène L. *The Political Economy of International Finance*. Nova York: St. Martin's Press, 1981.
- VILAR, Pierre. *A History of Gold and Money 1450-1920*. Londres: Verso, 1976.
- WAKEMAN, Frederic. *The Fall of Imperial China*. Nova York: Free Press, 1975.
- WALLERSTEIN, I. *The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. Nova York: Academic Press, 1974a.
- . The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis. In: *Comparative Studies in Society and History*, 16, 4, 1974b, p. 387-415.
- . *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- . *The Modern World System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*. Nova York: Academic Press, 1980.
- . *Historical Capitalism*. Londres: Verso, 1983. [Ed. brasileira: *Capitalismo histórico*. São Paulo: Brasiliense.]
- . The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy. In: *International Journal of Comparative Sociology*, 24, 1-2, 1984, p. 100-8.

- . *The Modern World-System III: The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840s*. Nova York : Academic Press, 1988.
- . *Unthinking Social Science: The Limits of Nineteenth-Century Paradigms*. Cambridge : Polity Press, 1991.
- WALTER, Andrew. *World Power and World Money: The Role of Hegemony and International Monetary Order*. Nova York : St. Martin's Press, 1991.
- WALTON, John. The Third 'New' International Division of Labor. In : J. Walton (org.). *Capital and Labor in the Urbanized World*. Beverly Hills, CA : Sage, 1985, p. 3-16.
- WALTZ, Kenneth N. *The Theory of International Politics*. Reading, MA : Addison-Wesley, 1979.
- WASHBROOK, David. South Asia, the World System, and World Capitalism. In : *The Journal of Asian Studies*, 49, 3, 1990, p. 479-508.
- WEBER, Max. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Londres : Unwin, 1930. [Ed. brasileira: *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo : Livraria Pioneira Editora, 1987.]
- . *General Economic History*. Nova York : Collier, 1961. [Ed. brasileira: *História geral da economia*. São Paulo : Mestre Jou, 1968.]
- . *Economy and Society*, Berkeley, CA : University of California Press, 1978. [Ed. brasileira: *Economia e sociedade* (v. 1). Brasília : Editora da Universidade de Brasília, 1991.]
- WILKINS, Mira. *The Emergence of Multinational Enterprise*. Cambridge : Cambridge University Press, 1970.
- WILLIAMS, Eric. *Capitalism and Slavery*. Londres : André Deutsch, 1964.
- WILLIAMS, William A. *The Roots of the Modern American Empire: A Study of the Growth and Shaping of Social Consciousness in a Marketplace Society*. Nova York : Random House, 1969.
- WILLIAMSON, Jeffrey G. *American Growth and the Balance of Payments 1820-1913: A Study of the Long Swing*. Chapel Hill, NC : The University of North Carolina Press, 1964.
- WILLIAMSON, Oliver. *Corporate Control and Business Behavior*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, 1970.
- WILSON, Charles. *Mercantilism*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1958.
- . *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*. Cambridge : Cambridge University Press, 1966.
- . *The Dutch Republic and the Civilization of the Seventeenth Century*. Nova York : McGraw-Hill, 1968.
- WOLF, Eric. *Europe and the People without History*. Berkeley, CA : University of California Press, 1982.
- WOOD, George Henry. The Statistics of Wages in the Nineteenth Century. Part XIX. The Cotton Industry. In : *Journal of the Royal Statistical Society*, s.s. 73, parte 6, 1910, p. 585-626.
- WORONOFF, Jon. *Japan's Commercial Empire*. Armonk, NY : M.E. Sharp, 1984.
- WOYTINSKY, W.S., WOYTINSKY, E.S. *World Population and Production: Trends and Outlook*. Nova York : The Twentieth Century Fund, 1953.
- YOSHIHARA, Kunio. *Japanese Investment in Southeast Asia*. Honolulu : University of Hawaii Press, 1978.
- YOSHINO, M.Y., LIFSON, Thomas B. *The Invisible Link: Sogo Shosha and the Organization of Trade*. Cambridge, MA : The MIT Press, 1986.
- ZIMMERMAN, L.J. The Distribution of World Income 1860-1960. In : E. de Vries (org.). *Essays in Unbalanced Growth*. Haia : Mouton, 1962, p. 28-55.
- ZLOCH-CHRISTY, Iliana. *Debt Problems of Eastern Europe*. Nova York : Cambridge University Press, 1987.

## ÍNDICE ONOMÁSTICO

- Abu-Lughod, Janet 11, 34-5, 89-90, 93, 117-8, 120, 122, 149
- Acheson, Dean 288, 305-7, 352
- Adair, Serjeant 268
- Adams, Richard 341
- Aglietta, M. 2, 308, 329, 332
- Aguilar, Alonso 57
- Aitzema, Lieuwe 138
- Akamatsu, Kaname 345
- Allen, G.C. 353
- Amin, Samir 290, 343
- Anderson, Perry 31, 37, 48, 180, 188-90, 194, 202
- Aoki, Masahiko 356
- Arkwright, Richard 268
- Armstrong, Philip 315
- Arndt, H.W. 282
- Arrighi, G. 22, 29, 70, 166, 171, 209, 255, 337, 344, 346, 348-50, 356, 359, 361
- Auerbach, Paul 275
- Bagchi, Amiya Kumar 257
- Bairoch, Paul 55, 271, 347
- Balridge, Malcolm 18
- Balibar, Etienne 31
- Barbour, Violet 141
- Bardi 103-4, 106-10, 119, 128
- Barfield, Thomas J. 90
- Barnet, Richard 82
- Baron, H. 97
- Barr, Kenneth 7, 209, 255-6
- Barracrough, Geoffrey 66
- Barrat Brown, Michael 177, 180-1, 268, 271
- Bayly, C.A. 256
- Beccattini, Giacomo 293
- Benton, Lauren A. 2
- Bergesen, Albert 7, 70
- Bergsten, Fred 367-8
- Birnbaum, Eugene 313
- Blackburn, Robin 50, 52
- Bloch, Marc 41, 116
- Block, Fred 289, 306
- Bluestone, Barry 1
- Boli, John 77
- Boltho, Andrea 320
- Borden, William 353
- Bousquet, Nicole 7, 27
- Boxer, Charles 136, 138, 158, 161, 178, 205-7, 210-2
- Boyer, Robert 2
- Boyer-Xambeau, M. 83, 126, 132-5
- Braudel, Fernand 4-12, 14-5, 20, 24-6, 37, 39-40, 42-3, 84, 88, 93, 96, 111-2, 127-9, 131, 141-4, 147, 149-52, 156, 159, 161-2, 163, 166-7, 172, 178, 181-6, 188, 192-4, 196-7, 204-6, 208, 210, 217-8, 221, 233-4, 240, 255, 325, 344, 371
- Brewer, John 211
- Bullock, Alan 306
- Bunker, Stephen G. 360
- Burckhardt, Jacob 93
- Burke, Peter 97, 99
- Cain, P.J. 213, 269, 272
- Calleo, D. 72, 287, 307, 320, 324, 352-3, 355
- Cameron, Rondo 170
- Carlos V 126-7, 217
- Carr, Edward 44, 53, 55, 64
- Carter, Alice C. 212
- Castells, Manuel 2
- Chandler, Alfred 247-50, 291, 296, 302, 314
- Chapman, Stanley 172-3, 218, 270, 291
- Chase-Dunn, Christopher 27, 62
- Chaudhuri, K.N. 254
- Chaunu, H. e P. 175
- Cheng, Tun-jen 350
- Cipolla, Carlo M. 103, 190, 198
- Coase, Richard 247