

FUNDAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA UNESP

Presidente do Conselho Curador
Arthur Roquete de Macedo

Diretor-Presidente
Amilton Ferreira

Diretora de Fomento à Pesquisa
Hermione Elly Melara de Campos Bicudo

Diretor de Publicações
José Castilho Marques Neto

EDITORA UNESP

Diretor
José Castilho Marques Neto

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

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

Giovanni Arrighi

O LONGO SÉCULO XX

DINHEIRO, PODER
E AS ORIGENS DE NOSSO TEMPO

Tradução
Vera Ribeiro

Revisão de tradução
César Benjamin

CONTRAPONTO

Universidade
UNESP

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 internalização 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 decuplicada” — 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 européias, 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 Hissaeda, 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 insuportáveis para a indústria moderna, com sua pressa 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 desenvolvida 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 tranqüilo 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 indissoluvelmente 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 subsequente pelos produtos baratos de Lancashire. Mas, quando do monopólio da companhia, “a situação se mantivera 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 sul-asiáticos, 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 destrísse 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 separava 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 julgavam 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 cumprí-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 infraestrutura 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,

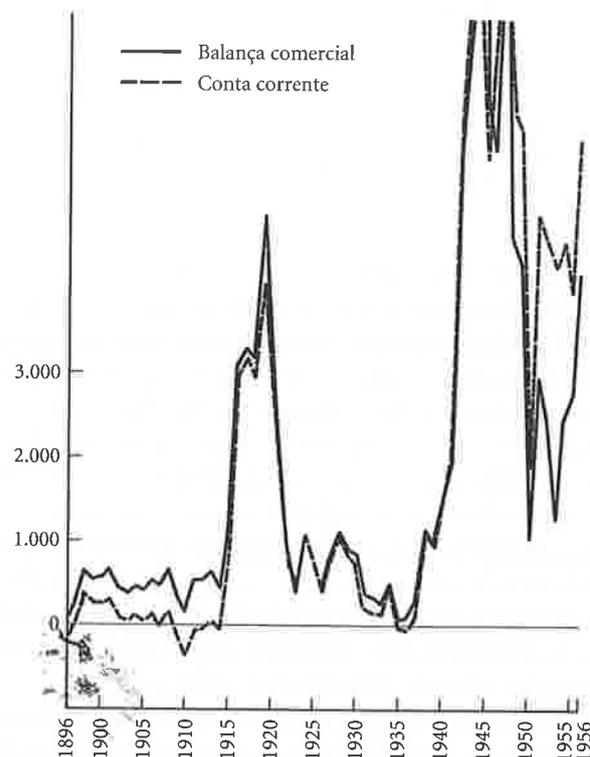


Figura 17. Balança comercial e conta corrente dos Estados Unidos, 1896-1956 (em milhões de dólares). (Fonte: Williamson, 1964, p. 249)

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 aliam a 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 *haute 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 européia do após-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 após-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 impedir 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 pós-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 sequência 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 internacionalização, 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, renunciando 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 Vanderberg, 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 prevendo 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 Descobrimentos (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 — assenhoreou-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, redepositaram 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

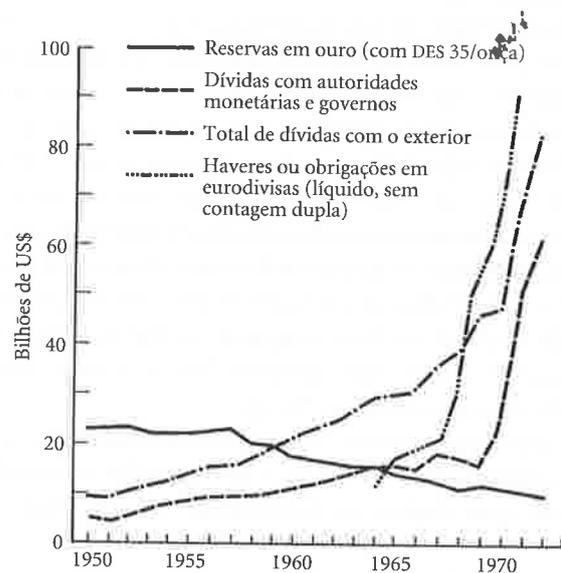


Figura 18. Reservas em ouro e dívidas a curto prazo dos Estados Unidos, 1950-72. DES = Direitos Especiais de Saque. (Fonte: Walter, 1991, p. 167, 182)

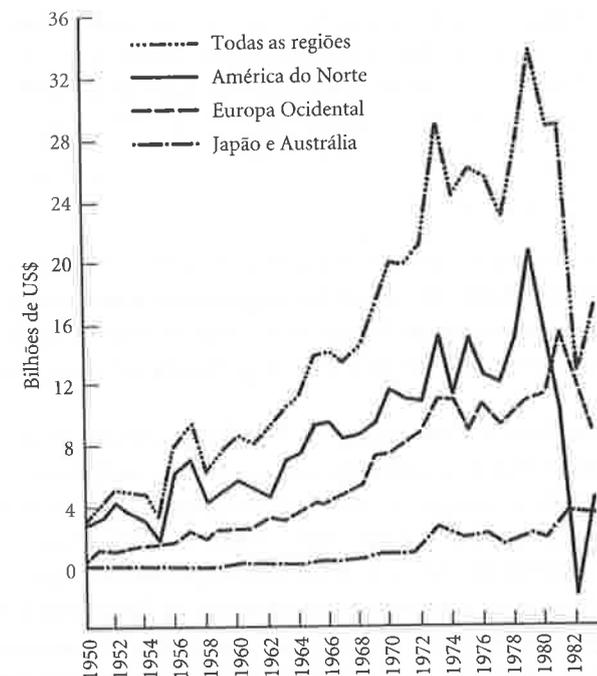


Figura 19. Saída de investimentos externos diretos dos países com economia de mercado desenvolvida, distribuídos por regiões geográficas de origem, 1950-83 (em bilhões de dólares, aos preços e taxas de câmbio norte-americanos de 1975). (Fonte: Dunning, 1988, p. 91)

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 após-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 pós-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 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 estruturas 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 chinês 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-

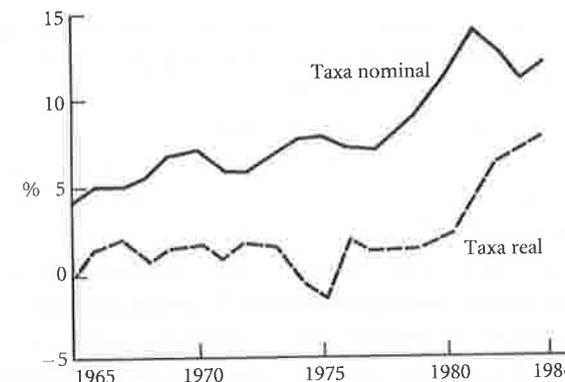


Figura 20. Taxas de juros a longo prazo nos Estados Unidos, 1965-84 (média dos dados trimestrais). (Fonte: Banco Mundial, 1985, p. 5)

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 *nominais* 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 abaixo de zero em meados dessa década. No começo da década de 1980, em contraste, as altas taxas de juros nominais, 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 UME 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 Zimbábwe), 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 soprarem, 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.