

FUNDAÇÃO EDITORA DA UNESP

Presidente do Conselho Curador
Antonio Manoel dos Santos Silva

Diretor-Presidente

José Castilho Marques Neto

Assessor-Editorial

Jéziro Hernani Bomfim Gutierre

Conselho Editorial Acadêmico

Antonio Celso Wagner Zanin

Antonio de Pádua Pithon Cyrino

Benedito Antunes

Carlos Erivany Fantinati

Isabel Maria F. R. Loureiro

Ligia M. Vettorato Trevisan

Maria Sueli Parreira de Arruda

Raul Borges Guimarães

Roberto Kraenkel

Rosa Maria Feiteiro Cavalari

Editora-Executiva

Christine Röhrig

Editora-Assistente

Maria Dolores Prades

Giovanni Arrighi

O LONGO SÉCULO XX

DINHEIRO, PODER
E AS ORIGENS DE NOSSO TEMPO

Tradução

Vera Ribeiro

Revisão de tradução

César Benjamin

3ª reimpressão

CONTRAPONTO

UNESP

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

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

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

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

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

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

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

O QUARTO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (NORTE-AMERICANO)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

No fim da guerra, portanto, os Estados Unidos haviam recomprado por uma pechincha alguns dos investimentos maciços que tinham construído a 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,

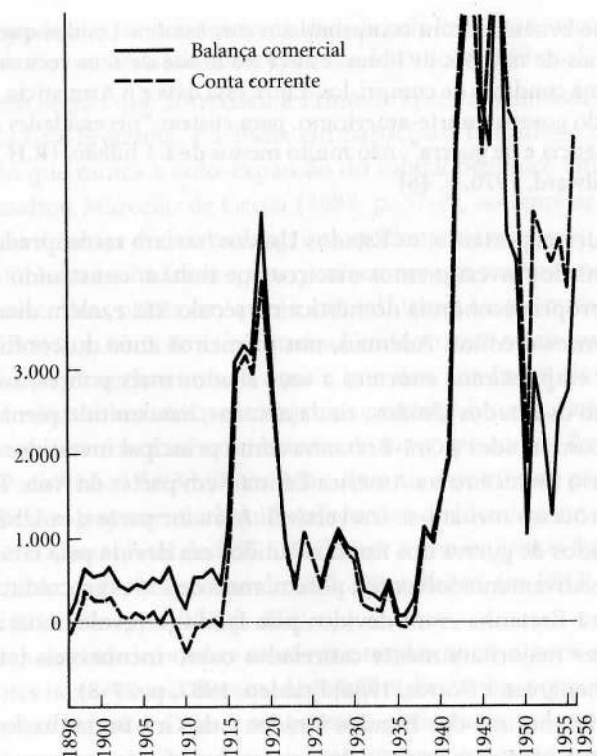


Figura 17. Balança comercial e conta corrente dos Estados Unidos, 1896-1956 (em milhões de dólares). (Fonte: Williamson, 1964, p. 249)

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 aliaram à City londrina e ao Banco da Inglaterra para manter e impor o padrão ouro internacional, cujo principal beneficiário era e continuou a ser a Grã-Bretanha. Como escreveu Jacques Rueff em 1932, numa caracterização sectária mas exata dos arranjos monetários da década de 1920,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Foi essa a “revolução mundial” que Karl Polanyi fez remontar à “ruptura do fio de ouro” (ver capítulo 3). Seus marcos principais foram o desaparecimento da *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 impediria que eles se transformassem em revolucionários violentos. Enquanto isso, eles seriam inextricavelmente atraídos para o renascido sistema de mercado mundial. Ao serem introduzidos no sistema geral, tornar-se-iam responsáveis, tal como o tinham sido os sindicatos norte-americanos durante a guerra. A ajuda à Grã-Bretanha e ao restante da Europa Ocidental reativaria o crescimento econômico, estimularia o comércio transoceânico e, desse modo, ajudaria a economia norte-americana a longo prazo. A América havia gasto

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mesmo na produção mecanizada em massa, a clivagem vertical, e não a integração, era a norma. No segundo quarto do século XIX, a rápida difusão — da fiação 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 fiação, 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 internalização, na unidade de planejamento, de transações antes praticadas no mercado não elimina por completo a incerteza deste, porque a unidade de planejamento ainda tem que competir pelos insumos primários que ela mesma não pode produzir e pelo poder aquisitivo dos consumidores finais. Não obstante, ela substitui a grande e ingovernável incerteza associada à regulação mercantil dos subprocessos seqüenciais 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 Vandenberg, o presidente realmente “deixou o povo norte-americano apavorado”. O que

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

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

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

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

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

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