

A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século¹

François Chesnais

Introdução

O contexto macroeconômico mundial dos anos 90 apresenta traços marcantes. Ressaltamos em particular: taxas de crescimento do PIB muito baixas, inclusive em países (como o Japão) que desempenharam tradicionalmente o papel de “locomotiva” junto ao resto da economia mundial; deflação rastejante; conjuntura mundial extremamente instável, marcada por sobressaltos monetários e financeiros cada vez mais frequentes; alto nível de desemprego estrutural; marginalização de regiões inteiras em relação ao sistema de trocas e uma concorrência internacional cada vez mais intensa, geradora de sérios conflitos comerciais entre as grandes potências da Tríade.

Este artigo defende a hipótese de que todos esses traços característicos decorreriam de um novo regime mundial de acumulação, cujo funcionamento dependeria das prioridades do capital privado altamente concentrado – do capital aplicado na produção de bens e serviços, mas também, de forma crescente, do capital financeiro centralizado, mantendo-se sob a forma de dinheiro e obtendo rendimento como tal. Este regime de acumulação, ao qual corresponderiam as formas conjunturais específicas descritas acima, seria fruto de uma nova fase no processo da internacionalização, que, chamo de “mundialização do capital” (Chesnais, 1994). A economia mundial parece ter ingressado numa fase depressiva de longa duração, da qual somente poderia sair mediante choques “externos” à economia, no sentido estrito da palavra. Os mecanismos *endógenos* do capitalismo, em particular nos países centrais do sistema, tendem a ter por alvo menos a acumulação sob a forma de investimentos geradores de nova capacidade do que a *salvação/manutenção das posições adquiridas* (cuja posição financeira rentista constitui a expressão mais acabada). As posições adquiridas são fruto da expansão anterior, mas foram reforçadas pelas profundas modificações ocorridas a partir de 1975 nos modos da distribuição da renda entre capital e trabalho na esmagadora maioria dos países, assim como entre países ricos (credores) e países pobres (devedores), no âmbito do sistema mundial.

(1) Traduzido do francês por Catherine Marie Mathieu.

Uma acumulação predominantemente rentista

Na véspera do século XXI, a economia mundial, efetivamente, carrega a marca cada vez mais nítida de um capitalismo predominantemente rentista e parasitário, cujo funcionamento parece estar subordinado, de modo crescente, às necessidades próprias das novas formas de centralização do capital-dinheiro, em particular os fundos mútuos de investimento (*mutual investments funds*) e os fundos de pensão. O poder, se não a própria existência, deste capital-dinheiro – que frustrou a esperança de Keynes de estar caminhando para “uma eutanásia progressiva” do capital rentista e de “seu poder opressor” –, é sustentado pelas instituições financeiras internacionais e pelos Estados mais poderosos do planeta a qualquer que seja o custo. Este fato foi novamente ilustrado pelos 55 bilhões de dólares adiantados no começo de 1995 pelas instituições que desempenhavam o papel de “credores de última instância” para evitar que a bancarrota do Estado mexicano desencadeasse um processo de desvalorização dos títulos financeiros em nível mundial. Mas, como veremos mais adiante, as características rentistas dizem respeito também ao capital produtivo.

Essa nova fase do processo de internacionalização, a mundialização do capital, também reflete mudanças qualitativas nas relações de força política entre o capital e o trabalho assim como entre o capital e o Estado, em sua forma de Estado do Bem-Estar. Em decorrência da grande crise dos anos 30 e, principalmente, da crise revolucionária que marcou o fim da Segunda Guerra Mundial, as classes abastadas, altamente enfraquecidas, em todo lugar, com exceção dos Estados Unidos, haviam sido obrigadas a aceitar a ampla intervenção do Estado na economia, a conceder aos assalariados um conjunto importante de direitos, de garantias e de proteção, assim como tiveram que se submeter a numerosas limitações ou restrições a sua liberdade de ação e movimento. Desde a recessão de 1974-75, que marcou o início desta longa crise rastejante cuja “saída” os economistas tiveram tanta dificuldade em enxergar, o capital tudo fez no sentido de romper as amarras das relações sociais, leis e regulamentações dentro das quais se achava possível prendê-lo com a ilusão de poder “civilizá-lo”. Teve êxito em grande medida, se bem que de modo bastante desigual, conforme cada país, e derrubou a ilusão, nascida das conquistas anteriores, de que era possível domá-lo no âmbito dos modos de regulação nacionais.

O capital alcançou este resultado mediante, por um lado, a força intrínseca que recuperou graças à longa fase de acumulação dos “trinta anos gloriosos” e, por outro, as tecnologias que as firmas – em primeiro lugar os grandes grupos perseguidos pela concorrência dos grupos japoneses – souberam utilizar para seus próprios fins, principalmente com o intuito de modificar suas relações com os assalariados e as organizações sindicais. Mas o capital industrial e financeiro beneficiou-se também de um apoio fundamental por parte dos principais Estados

capitalistas, sob a forma das políticas de liberalização, desregulamentação e privatização que estes adotaram, um após o outro, desde a chegada ao poder dos governos de Thatcher e de Reagan.² Desta forma, o capital voltou a ter liberdade para se desenvolver e, principalmente, para se movimentar em âmbito internacional de um país ou continente para outro – liberdade que não desfrutava desde 1914.

A globalização na interpretação dominante

No discurso dominante, esta situação é apresentada como “inevitável” porque está ligada a uma “globalização da economia” imposta pelo jogo livre das leis do mercado. São raros os termos econômicos tão impregnados de ideologia quanto a palavra “globalização”. Num grau ainda mais elevado do que para a expressão “progresso técnico”, estaríamos frente a um processo em relação ao qual a sociedade mundial contemporânea, em seus diversos componentes – os países e, dentre esses, as classes sociais –, não teria opção a não ser *se adaptar*. Trata-se de uma palavra-chave que constitui hoje em dia verdadeiro *slogan* das organizações econômicas internacionais.³ Dever-se-ia, portanto, banir toda e qualquer tentativa de orientar ou de *domar* o processo. No alvorecer do século XXI, a globalização constituiria a própria expressão da “modernidade”, notadamente por ser o resultado das “forças do mercado”, finalmente liberadas, pelo menos parcialmente, das correntes nocivas com que o Estado lhes manietou durante meio século.

Instados a definir a “globalização” de modo um pouco mais preciso, aqueles que a assemelham ao jogo do mercado em sua plenitude enfatizam a globalização da concorrência, o suposto efeito da abertura das fronteiras sobre o crescimento do intercâmbio de bens e serviços e as virtudes crescentes dos fluxos internacionais de capital de curto prazo.⁴ Isso tudo remete a “mercados” apresentados de modo bastante abstrato, que colocam em contato agentes econômicos cujos atributos permitiriam a todos concorrer com igualdade de armas. O grande vencedor seria o “consumidor”, finalmente “livre” para adquirir os produtos que quiser com os mais baixos preços, graças à abertura das fronteiras, ao dismantelamento das regulamentações públicas e à atuação das

(2) Este apoio reflete a influência própria da esfera política e não pode ser reduzido ao movimento do próprio capital, um e outro reforçando-se mutuamente.

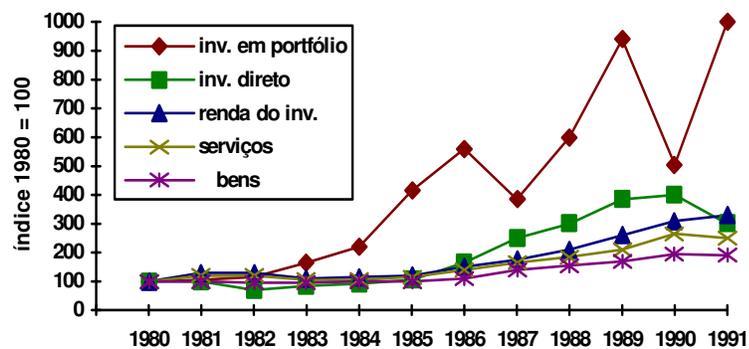
(3) Serve de exemplo o tema central de um relatório recente da OCDE sobre emprego: “... num mundo caracterizado pela multiplicação das novas tecnologias, a globalização e a concorrência intensa exercida nos níveis nacional e internacional”, cujos “efeitos benéficos potenciais talvez sejam ainda mais importantes do que aqueles que surgiram em decorrência da abertura das economias após a Segunda Guerra Mundial, a adaptação aos modos de produção e de troca que apareceram é essencial” (OCDE, 1994:7).

(4) Oman (1994) propõe uma boa crítica da abordagem centrada na “globalização comercial”.

empresas numa concorrência total, mesmo que as forças e a capacidade concorrencial destas sejam dramaticamente desiguais.

No entanto, ao se observar as coisas de perto, percebe-se que o conteúdo efetivo da globalização é dado, *não* pela mundialização das *trocas*, mas pela mundialização das operações do *capital*, em suas formas tanto industrial quanto financeira. Avalia-se que as empresas transnacionais (como matrizes, filiais ou demandantes em contratos de subcontratação transfronteiras) respondem por *dois terços* do intercâmbio internacional de “bens e serviços”. Aproximadamente 40% do comércio mundial pertence à categoria “intragrupo”. Por outro lado, como mostrado pelos próprios dados estatísticos oficiais, no decorrer dos anos 80 e 90, o ritmo de crescimento das trocas de mercadorias e serviços foi bastante lento. O crescimento foi bem inferior àquele dos anos 60 e 74 e, sobretudo, àquele dos investimentos diretos e dos rendimentos do capital, sem mencionar os investimentos de portfólio realizados nos mercados financeiros internacionalizados.

Gráfico 1
Transações internacionais^(*)
Tendências dos principais componentes



(*) Médias anuais para exportações e importações, sem excluir os fluxos intra-CEE.
Fonte: OECD, Economic Department.

A hierarquia dos mecanismos geradores de interdependência entre países

A noção de internacionalização tem caráter genérico. No sentido mais amplo, faz referência ao conjunto dos processos que tecem relações de interdependência entre economias nacionais, supostamente distintas umas das outras, mesmo que não sejam realmente autônomas. Esses processos incluem “as importações e exportações de bens e serviços; as entradas e saídas de

investimentos diretos e de capital financeiro; as entradas e saídas de tecnologias, sejam elas incorporadas nos equipamentos ou transmitidas e adquiridas de modo intangível; os movimentos internacionais de mão-de-obra qualificada e os fluxos interfronteiras de informações” (OCDE, 1992). O modo mais simples e imediato de definir a mundialização consiste portanto em averiguar as mudanças importantes – doravante discerníveis mediante determinados *indicadores* estatísticos – que ocorreram durante os últimos vinte anos, verificando a *importância relativa* ou a hierarquia destes fatores geradores de interdependência.

Foi a esse método que recorreremos no capítulo 2 do nosso estudo da OCDE de 1992. Ressaltou-se nele que a globalização mudou a importância relativa dos fatores geradores de interdependência. De modo mais preciso, notamos os seguintes fatos:

- “O investimento internacional domina a internacionalização, mais do que as trocas o fazem, e portanto molda as estruturas que predominam na produção e no intercâmbio dos bens e serviços.
- Os fluxos de trocas intrafirmas vêm adquirindo peso cada vez maior.
- O investimento internacional é claramente fortalecido pela globalização das instituições bancárias e financeiras cujo efeito é facilitar as fusões e aquisições transnacionais.
- Ao lado dos meios anteriores de transferência internacional de tecnologia, tais como a concessão de franquias e o comércio de patentes, apareceram novas modalidades para acordos interempresas quanto à tecnologia que, freqüentemente, se tornaram o principal meio para as empresas e o país terem acesso a novos conhecimentos e às tecnologias-chave.
- Finalmente, apareceram novos tipos de empresas multinacionais com formas organizacionais do tipo ‘rede’ ”.

Em vez de usar o termo “globalização” e, portanto, de fazer referência à “economia” de modo vago e impreciso, parece então desde já preferível falar em “globalização do capital”, sob a forma tanto do capital produtivo aplicado na indústria e nos serviços quanto do capital concentrado que se valoriza conservando a forma dinheiro. Pode-se então dar mais um passo, aquele que consiste em falar de “mundialização” em vez de “globalização”.⁵

(5) Convém lembrar onde e como o termo “global” nasceu. Surgiu no começo dos anos 80 nas grandes escolas americanas de “*Business management*” em Harvard, Columbia, Stanford etc., antes de ser popularizado através das obras e artigos dos mais hábeis consultores em estratégia e *marketing* oriundos destas escolas – em particular Ohmae (1985; 1990) e Porter (1986). Numa perspectiva de administração de empresas, o termo foi então utilizado para mandar aos grandes grupos o seguinte recado: “os obstáculos ao desenvolvimento de suas atividades em qualquer lugar onde exista a possibilidade de realizar lucros estão sendo derrubados graças à liberalização e à desregulamentação; a teleinformática (ou *telematics*) e os satélites de comunicações colocam a sua disposição ferramentas fantásticas de comunicação e de controle; vocês devem reorganizar-se e reformular suas estratégias conseqüentemente”. Essa gênese confirma a idéia segundo a qual se trata, de fato, do movimento do *capital*, porém a ótica das “*Business schools*” dá uma visão por demais restrita. Torna a globalização um fenômeno apenas de tipo microeconômico, de modo que a globalização financeira, por exemplo, surge como um fenômeno totalmente *distinto* dos investimentos diretos estrangeiros e das novas formas de organização e administração das operações internacionais dos grupos, conquanto se trata de processos *estritamente* ligados.

O sentido da expressão “mundialização do capital”

O uso da expressão “mundialização do capital” denuncia uma filiação teórica que corresponde àquela dos estudos franceses dos anos 70, de inspiração marxiana, sobre a internacionalização do capital. Pode-se enriquecer a abordagem com a contribuição de trabalhos anglo-saxões sobre a “produção internacional”, a “internalização dos custos de transação”, a economia das mudanças técnicas e a teoria das formas de mercado (o oligopólio internacional). Deve-se também atualizar essa abordagem, de modo a integrar a força crescente que o capital-dinheiro adquiriu nos anos 85 e 95. A escolha da expressão “mundialização do capital” reflete várias prioridades metodológicas que nem todas essas correntes partilham. A mais importante diz respeito ao postulado central de filiação clássica (Smith, Ricardo, Marx) quanto à anterioridade e predominância *do investimento e da produção em relação à troca*. Uma outra diz respeito à atenção dedicada, na tradição marxiana, ao processo de centralização financeira e de concentração industrial do capital, no plano nacional tanto quanto no plano internacional, sendo a expressão mais visível disto os bancos e os grupos que mantêm fundos mútuos e fundos de pensão. A maior interpenetração entre os capitais de vários países, assim como a criação, mediante o investimento internacional cruzado e as fusões-aquisições interfronteiras, de estruturas oligopolísticas transnacionais num número crescente de ramos da indústria ou de serviços, constituem ainda um outro ingrediente importante.

O fato de colar o termo “mundialização” ao conceito de capital consiste em registrar o fato de que parte dos segmentos mais decisivos dos mercados financeiros é hoje em dia mundializado com modalidades e instrumentos variados. Além disso, significa que o campo no qual se desenvolve o capital industrial concentrado (campo este que podemos também designar como o âmbito que as empresas transnacionais definiram para elaborar suas estratégias “globais”) é aquele das relações constitutivas do oligopólio mundial, o qual domina os mercados (e também as formas de mercado) internos, até mesmo nos países mais fortes.

A mundialização do capital apresenta-se portanto como uma fase específica de um processo muito mais longo de constituição do mercado mundial em primeiro lugar e, depois, de internacionalização do capital, primeiro sob sua forma financeira e, em seguida, sob sua forma de produção no exterior. Tomando o plano da internacionalização do capital produtivo, enfatizaremos, ao examinar as mudanças recentes, o que separa a internacionalização de tipo “multidoméstico” (usando a expressão de Porter) daquela em que dominam as estratégias de grupo propriamente globais, assim como formas de organização dos grupos em “firmas-rede”.

O capital como unidade diferenciada

A mundialização exige a reapropriação de ferramentas analíticas que permitam apreender o que é uma totalidade sistêmica. Este é o modo de tratar o conceito mesmo de capital, que deve ser pensado como uma unidade diferenciada e hierarquizada. Para apreender as formas da internacionalização, suas etapas e suas contradições, deve-se partir – como Palloix e, principalmente, Michalet fizeram-no anteriormente – dos três modos de existência ou “ciclos” da colocação em movimento do capital definidos por Marx: o capital que produz valor e mais-valia (ou capital engajado na indústria *lato sensu*); o capital-mercadoria ou capital comercial (hoje, a grande distribuição concentrada); o capital-dinheiro valorizado por meio de empréstimos e aplicações. Essas três formas devem ser entendidas não como momentos de um ciclo *único*, subordinado às necessidades de valorização do capital produtivo, mas como “*elementos de uma totalidade; diferenciações dentro de uma unidade*”.⁶

Enquanto Michalet ainda avaliava em 1985 que os três ciclos ordenavam-se ao redor daquele do capital produtivo, o qual constituía o núcleo *central* da mundialização do capital, eu considero, ao contrário, que, em 1995, ao examinar um conjunto de dados pode-se sustentar a hipótese do *crepúsculo de um ciclo unificado de valorização sob a dominação do capital industrial*. O capital comercial, em suas formas mais concentradas, adquiriu uma capacidade considerável de se colocar como *rival* direto do capital industrial, seja porque realiza algumas operações que tradicionalmente eram da competência deste último, seja porque lhe impõe punções na mais-valia, mediante um controle eficiente a jusante da cadeia de valor, vale dizer, o acesso ao mercado. O caso do capital-dinheiro é mais claro ainda. Trata-se da emergência de uma situação na qual é o próprio movimento desta fração do capital que tende a imprimir sua marca no conjunto das operações do capitalismo contemporâneo. Portanto, ocorre a reafirmação pelo capital-dinheiro de uma *autonomia* perante o capital industrial, cujos limites são estabelecidos apenas por meio da *viabilidade* a médio ou longo prazo de “um regime de acumulação rentista”.

1. Os grupos industriais na fase de mundialização do capital

Apesar do peso exercido pelo capital-dinheiro sobre a acumulação e a situação macroeconômica mundial, é pelo capital produtivo que devemos começar a análise, em face de pelo menos três motivos. Em primeiro lugar, é na base dos sucessos da acumulação no chamado regime fordista que houve a formação

(6) Marx, Posfácio de *Contribution à la critique de l'économie politique*.

progressiva, a partir dos lucros não reinvestidos, da massa de capital-dinheiro, valorizando-se dentro da esfera financeira. É a partir também da acumulação no setor industrial que as tendências dos mercados a saturar foram reafirmadas (na base de um estado dado da distribuição da renda em escala nacional e internacional), gerando portanto um estado endêmico de sobreprodução. Finalmente, e mais importante, a fase de mundialização do capital não pode ser dissociada do modo pelo qual os grupos industriais procuraram afrouxar as restrições em três níveis – o do crescimento dito “externo” (via aquisições e fusões), que permite adquirir rapidamente fatias de mercado, o da ruptura das relações fordistas com os assalariados e aquele da internacionalização crescente.

A tecnologia e as relações entre o capital e o trabalho

As oportunidades oferecidas pelas novas tecnologias, predominantemente as tecnologias da informação aplicadas à produção industrial e a teleinformática (*telematics*), foram usadas pelos grupos tanto para organizar seu processo de internacionalização quanto para modificar fortemente suas relações com a classe operária, em particular no setor industrial. O aumento muito grande da produtividade no setor manufatureiro e nas atividades de serviço concentradas (“industrializadas”), assim como o reestabelecimento espetacular da rentabilidade do capital aplicado nesses setores, devem-se ao jogo combinado de fatores tecnológicos e organizacionais.

Apesar de terem existido (e ainda existirem) diferenças profundas entre os principais países capitalistas neste plano, o modelo norte-americano e inglês baseado na desregulamentação e na “flexibilidade” dos contratos salariais foi ganhando cada vez mais espaço. Cada passo à frente, no sentido da introdução da automação contemporânea baseada nos microprocessadores, foi motivo para destruir tanto as formas anteriores das relações contratuais quanto os meios inventados pelos operários, mediante técnicas de produção estabilizadas, para opor resistência à exploração no local de trabalho. Em cada planta, em cada fábrica, o princípio da “produção enxuta” (*lean production*), vale dizer, com uma quantidade de empregados “desengordurada” (Womack et al., 1992), tornou-se a interpretação dominante do modelo ohnista japonês de organização do trabalho nas fábricas (Coriat, 1992). O sistema toyotista de subcontratação e o *just-in-time* foram adotados de maneira ainda mais rápida e fácil. No Japão, essas técnicas de organização de empresa haviam servido desde sempre para que os grandes grupos repassassem às empresas subcontratadas os acasos da conjuntura e impusessem, a seus assalariados o peso da precariedade contratual, associada a níveis de salários bastante baixos. Todos os grandes grupos adotaram essas técnicas, e suas operações com o exterior (principalmente com os países menos fortes)

frequentemente serviram de campo de experimentação antes que se implantasse o sistema no país de origem ou nos países próximos pertencentes ao mesmo mercado dentro da Tríade. A instauração da produção com volume de emprego “desengordurado” *não acabou* com o interesse das empresas transnacionais por regiões de produção que oferecessem salários baixos, simplesmente fez com que não precisassem mais andar milhares de quilômetros para encontrá-las.

As novas tecnologias e as mudanças impostas à classe operária em termos de intensidade do trabalho e de precariedade do emprego permitiram que os grupos norte-americanos e europeus constituíssem, com o auxílio dos Estados, áreas de salários baixos e pouca proteção social na proximidade de suas bases, no seio mesmo dos pólos da Tríade. Os salários no México, certamente, são mais altos que na Tailândia ou na Indonésia, porém a produção flexível e a automação possibilitam que a Ford e a General Motors agüentem esse “sobrecusto” como contrapartida da imensa vantagem de poder recentrar o conjunto de suas operações de fornecimento e de produção na América do Norte, perto de suas bases. Na Europa, a situação não difere muito. O efeito conjunto da integração de países com níveis de salários muito distintos no seio de um mercado único completamente liberalizado, da livre possibilidade de investimento estrangeiro e das políticas neoliberais *à la* Thatcher adotadas por outros países significa que os diferenciais de salários são agora consideráveis dentro da Comunidade Econômica Européia (a “associação” de alguns países “ex-socialistas” só pode contribuir a ampliar mais ainda esse diferencial). Nenhum grupo industrial precisa deslocar sua produção para fora da CEE e de alguns países limítrofes no Leste para encontrar mão-de-obra qualificada barata.

Centralização e concentração do capital industrial: o oligopólio mundial

A fase da mundialização do capital inclui uma progressão quantitativa e qualitativa do movimento de centralização e concentração do capital industrial. No decorrer dos anos 80, aproximadamente 80% dos investimentos diretos estrangeiros ocorreram entre países capitalistas avançados, sendo que mais ou menos três quartos das operações tinham por objeto a aquisição e a fusão de empresas já existentes, ou seja, tratava-se de *uma mudança de propriedade do capital* e não de uma criação de novos meios de produção. O movimento de centralização e concentração vem se desenvolvendo há mais de dez anos de um modo sem precedentes, impulsionado pelas exigências da concorrência aos grupos mais fortes no sentido de arrebatar das firmas absorvidas suas fatias de mercado e reestruturar e “racionalizar” suas capacidades produtivas, sendo favorecidos e facilitados pelas políticas de liberalização, de desregulamentação e de privatização.

Em decorrência de um processo combinado de investimento internacional cruzado e de aquisições e fusões, a taxa de concentração mundial caiu a níveis que correspondem, *ceteris paribus*, àqueles que possibilitavam, apenas vinte anos atrás, o diagnóstico da existência de uma situação de oligopólio no plano nacional. Formas muito concentradas de produção e de comercialização em nível internacional não são absolutamente uma novidade. Nas indústrias petrolífera ou extrativa e processadora de metais não-ferrosos (o alumínio, por exemplo), um nível alto de concentração tem sido há muito tempo um traço dominante da oferta. O ponto característico da fase da mundialização do capital consiste na extensão das estruturas de oferta muito concentradas para a maior parte dos setores industriais com forte intensidade em Pesquisa & Desenvolvimento e de “alta tecnologia”, assim como para muitos setores industriais de produção em grande escala.

Portanto, o oligopólio mundial constitui hoje em dia a forma mais característica da oferta. Não se deduz disso, mecanicamente, a existência de situações oligopolísticas do grau de concentração. Este fornece uma primeira aproximação do número de rivais oligopolísticos no próprio sentido da palavra, vale dizer, dos grupos que são realmente capazes de sustentar uma concorrência “global”, simultaneamente nos seus próprios mercados, naqueles de seus rivais e em mercados terceiros. Mas o enunciado mais geral, e também o mais rico, do oligopólio remete à *interdependência* entre firmas, que inclui “as firmas não reagindo mais a forças impessoais oriundas do mercado, e sim pessoalmente e diretamente a seus rivais” (Pickering, 1974).

Este é o motivo pelo qual definimos o oligopólio mundial como *um espaço de rivalidade*, delimitado pelas relações de dependência mútua de mercado que ligam o pequeno número de grandes grupos que conseguem, em determinado setor industrial (ou num complexo de indústrias de tecnologia genérica comum), adquirir e conservar seu estatuto de concorrente efetivo em nível mundial. O oligopólio constitui um espaço de concorrência feroz mas também de colaboração entre grupos. Estes assumem sua “dependência mútua de mercado” (Caves, 1974), mediante toda e qualquer espécie de acordos (de cooperação técnica, de determinação comum das normas), dos quais boa parte nem se enquadra nas legislações antitrustes. As relações constitutivas do oligopólio tornam-se por si próprias, de modo inerente, um importante fator de barreiras à entrada, no qual outros elementos (tais como os custos irrecuperáveis – *sunk costs* – ou a magnitude dos investimentos em P&D) podem depois se enxertar. Esta é a razão pela qual todos os grupos que constituem o oligopólio mundial são originários de um dos três pólos da Tríade, com exceção talvez de alguns grupos coreanos em dois ou três ramos de atividade.

Lucro e renda nos grupos industriais

O capital produtivo não escapa da caracterização geral do capitalismo na fase de mundialização com toque rentista, embora num grau provavelmente menor em relação às outras duas formas do capital. Já no final dos anos 80, Dunning (1988:237) delineou os traços daquilo que chama de “multinacionais de novo estilo”. Estas seriam, antes de mais nada, “o sistema nervoso central de um conjunto mais extenso de atividades, interdependentes porém administradas de maneira menos formal... (do que no modelo chandleriano utilizado pelas empresas multinacionais “clássicas” dos anos 60 e 70), ...cuja tarefa primeira consiste em possibilitar a progressão da estratégia concorrencial global e da posição da organização que está em seu núcleo” (*core organization*). Dunning ainda ressalta que “essa organização não alcança seu objetivo apenas através da organização de sua produção interna e de suas transações no modo mais eficiente, ou ainda pelas suas estratégias de tecnologia de produto e de comercialização; é, sim, *pela natureza e pela forma das relações estabelecidas com as demais empresas*” (grifo nosso).

Hoje em dia, o “sistema nervoso central” da *core organization* é uma sociedade *holding*. Embora os costumes exijam que se continue chamando as organizações capitalistas, com implantação e operações transnacionais, de “empresas” ou de “firmas”, temos hoje *grupos financeiros com dominância industrial*, e tudo contribui *cada vez mais* a estabelecer a distinção desses em relação à grande massa de empresas: suas dimensões, seu “alcance global” (*global reach*), seus modos organizacionais e também, doravante, a capacidade que lhes é dada de ter acesso de pleno direito aos mercados financeiros graças à desintermediação.⁷ O grau de “financeirização” dos grupos cresceu de forma considerável (Chesnais, 1994, cap. 11). Trata-se, cada vez mais, de grupos financeiros, com dominância industrial sem dúvida, mas com diversificações para os serviços financeiros, além de uma atividade crescentemente importante como operadores no mercado cambial. A organização como *holding* tem justamente esse objetivo de facilitar a entrada pela grande porta nas finanças globalizadas (caso os grupos disponham de um banco de grupo ou entreguem a responsabilidade das operações financeiras nas mãos da direção financeira). Isto constitui um primeiro modo essencial pelo qual eles contribuem à tendência de fortalecimento das posições do capital rentista.

(7) No sentido mais amplo da palavra, “desintermediação” é “o processo pelo qual os usuários de serviços financeiros satisfazem suas necessidades fora das instituições e redes tradicionais” (Bertrand & Noyelle, 1990). Para as grandes empresas, significa a possibilidade de chegar diretamente, sem passar pelos bancos, nos mercados cambial, de futuro ou de opções (produtos derivados) ou, enquanto demandantes de empréstimos, de lançar/colocar títulos de dívida com prazo curto de maturidade.

A multiplicação das participações minoritárias e, principalmente, dos numerosos acordos de subcontratação e de cooperação interempresas entre parceiros de poder econômico freqüentemente muito desigual levou à emergência dessas formações híbridas que chamamos de “firmas-rede”. Essa evolução não teve por conseqüência apenas tornar as “fronteiras da firma” muito permeáveis e vagas. Constituiu também a origem de um *importante processo de “embaçamento” das fronteiras entre o “lucro” e a “renda” na composição do lucro operacional dos grupos*. Essa segunda dimensão deve ser considerada para o aumento dos traços “rentistas” dos grupos industriais. O essencial não consiste tanto em concordar a respeito da expressão escolhida (lucro, renda) e sim em identificar a natureza dos processos econômicos. Aquilo que chamamos de “novas formas do investimento”, assim como a maioria dos acordos de subcontratação e de cooperação interempresas entre parceiros de poder econômico claramente desigual, exigem uma decomposição entre o que diz respeito à *criação* de riqueza e formação de excedente dentro da cadeia de valor da firma e, no que se refere à apropriação de valores já criados, a uma punção da atividade produtiva e do excedente de uma outra firma e à invasão da cadeia de valor desta.⁸

Esta última noção não é trivial. É deste modo que Teece (1986) pôde, por exemplo, sugerir uma problemática dos acordos de cooperação em termos de posse ou não por uma firma menor ou emergente (caso das firmas do setor de biotecnologia) do conjunto dos ativos necessários à valorização por ela própria de sua inovação, ou seja, manter-se no controle total da própria cadeia de valor, sem ter que ceder parte do excedente a maiores firmas capazes de lhe fornecer, mediante esse preço, os “ativos complementares” que lhe faltariam. Do mesmo modo, no tocante à subcontratação industrial, Leborgne (1988) pôde, com total legitimidade, falar de quase integração e de capacidade de uma dada categoria de firmas em apropriar-se, graças a seu tamanho e a seu poder de mercado, do excedente coletivamente criado no seio de um conjunto de empresas trabalhando em rede.

As empresas transnacionais e os intercâmbios comerciais

Os estudos a respeito das relações entre os investimentos diretos estrangeiros e as trocas, na maioria das vezes, analisaram principalmente o caráter substitutivo ou complementar dos investimentos diretos estrangeiros em relações às exportações e importações. A questão, evidentemente, é relevante para os países em desenvolvimento. Quando se observam os efeitos sobre os intercâmbios das deslocalizações via investimentos diretos estrangeiros, seguidas

(8) No tocante à cadeia de valor, ver Porter (1986, cap. 1).

quinze ou vinte anos depois por um movimento inverso de realocações nos países de origem (caso dos setores eletrônico ou têxtil), percebe-se que fluxos de trocas são sucessivamente criados e destruídos. Insistiremos aqui sobre o modo pelo qual os grupos industriais *deixam sua marca na estrutura do comércio internacional*, notadamente ao criar, mediante seus intercâmbios internos de grupo e suas redes de subcontratação internacional, fluxos comerciais que são impostos aos Estados como um dado sobre o qual a maioria destes não pode exercer nenhuma influência.

O quadro 1 mostra as diferentes formas de trocas dos quais participam as sociedades transnacionais. As trocas de tipo inter-ramo e intra-ramo são cruzadas com as trocas entre firmas independentes e aquelas chamadas de “intrafirmas” que se efetuam no seio do espaço próprio internalizado dos grupos transnacionais, ou seja, de seu mercado privado interno. As empresas transnacionais estão presentes nos quatro quadrantes. Como grandes empresas, elas exportam desde sua economia de origem tanto no inter-ramo quanto no intra-ramo, enquanto suas filiais fazem o mesmo a partir dos países onde estão implantadas. Possuem numerosas redes transnacionais de abastecimento/fornecimento de produtos intermediários. Enfim, as diversas modalidades de integração industrial transnacional analisadas anteriormente propiciam um importante comércio intrafirmas ou intragrupos entre as filiais, assim como entre essas e a matriz.

Quadro 1

As diversas formas de comércio que envolvem as empresas multinacionais		
	intercâmbios entre firmas independentes	intercâmbios intrafirmas
comércio inter-ramos	Exportações tanto das matrizes quanto das filiais para firmas independentes, desde o país de origem da empresa multinacional e dos países de implantação das filiais. N.B. Parte dos intercâmbios inter-ramos Norte-Norte, assim como parte do comércio Norte-Sul deste tipo, dependem de grandes sociedades comerciais especializadas (como no comércio de grãos) ou não (exemplo: as <i>soga sasha</i>).	Intercâmbios intra-ramos Sul-Norte realizados no âmbito intrafirmas em decorrência de uma integração vertical internacional (matérias-primas básicas, petróleo, produtos agrícolas e semiprodutos).
comércio intra-ramos	Exportações das matrizes e das filiais (como no caso do comércio intra-ramos) Intercâmbios decorrentes de relações de subcontratação internacional entre a matriz ou suas filiais e firmas independentes (fornecimento de produtos intermediários e de bens de capital; compra de componentes-obra).	Intercâmbios de produtos intermediários, de bens de capital e de componentes entre as filiais das empresas multinacionais (inclusive aquelas situadas no país de origem) decorrentes de processos de integração internacional vertical ou horizontal. Intercâmbios ligados a entregas intrafirmas, entre filiais e matrizes e entre filiais de produtos acabados destinados à comercialização final nos diversos mercados.

Fonte: Chesnais (1994).

Os cálculos realizados por Hipple (1990) a partir dos dados estatísticos do comércio exterior norte-americano são os que possibilitam a análise mais sistemática do fenômeno. Mostram que, em 1988, *nada menos que 99% do comércio exterior dos Estados Unidos* envolvia a participação de uma empresa transnacional norte-americana ou estrangeira. Por si sós, as empresas transnacionais norte-americanas (matrizes mais filiais) garantiam 80% das exportações e cerca de 50% das importações dos Estados Unidos. No tocante ao comércio intragrupos (ou seja, os fluxos organizados dentro do espaço próprio “internalizado” da empresa transnacional) dos três países para os quais se dispõe de dados para meados dos anos 80 (Estados Unidos, Reino Unido e Japão), os fluxos intrafirmas representavam então cerca de um terço dos intercâmbios do setor manufatureiro. Dados mais recentes mostram que essa porcentagem diminuiu no caso dos Estados Unidos mas aumentou sensivelmente no caso do Japão. Em 1991, os intercâmbios intragrupos representaram 38% das exportações e 40% das importações japonesas. Entende-se assim por que, por volta de 1988, avaliações moderadas estimavam que pelo menos 40% das exportações finais de bens manufaturados da OCDE eram de fato de empresas transnacionais (matrizes ou filiais). A expansão dos grupos não-americanos, assim como o desenvolvimento da integração industrial interfronteiras, levaram esse resultado a um patamar muito maior.

A liberalização das trocas e, principalmente, a constituição de conjuntos continentais de zonas de livre troca ou de “mercados únicos” foram benéficas mais ainda para as empresas transnacionais do que para qualquer outra categoria de firmas. A subcontratação internacional veio aumentar os fluxos de troca entre filiais, fazendo com que as empresas transnacionais fossem as organizações a estruturar o intercâmbio externo dos países onde operam (países de origem tanto quanto países de recepção). Esse tipo de trocas é acompanhado por tendências sempre mais fortes de abastecimento de peças no exterior, conforme estudos recentes da OCDE, que mostram seu grande crescimento entre o começo dos anos 70 e meados dos anos 80 (ver tabela 1). “Fala-se em abastecimento internacional (ou no exterior) quando uma empresa compra ‘subsistemas’, componentes ou matérias transformadas de uma empresa independente situada em outro país”. Os fluxos decorrentes, assim como aqueles que resultam dos intercâmbios entre filiais no âmbito de uma integração transfronteira, “são relevantes pois pressupõem o intercâmbio de produtos intermediários e, conseqüentemente, a existência de relações permanentes, qualquer que seja sua forma, entre empresas manufatureiras implantadas em países diferentes. Refletem portanto um grau de integração econômica internacional que, em geral, vai além da mera relação comercial entre firmas independentes” (OCDE, 1993:16).

A restrição que o “comércio administrado”, resultado das operações dos grandes grupos, exerce sobre a ação dos Estados é menos visível e menos brutal

nos seus efeitos de curto prazo do que aquela exercida pelos mercados financeiros. No entanto, não deixa de modificar fortemente a capacidade dos Estados em governar as variáveis a partir das quais “os mercados” pronunciam-se a respeito da saúde de uma moeda.

Tabela 1

Abastecimento em produtos intermediários de seis países da OCDE: relação e a origem do abastecimento nacional/internacional (%)			
	começo dos anos 1970	meados/fim dos anos 1970	meados dos anos 1980
França	21	25	38
Alemanha	n.d.	21	34
Reino Unido	16	32	37
Canadá	34	37	50
Estados Unidos	7	8	13
Japão	5	6	7

Fonte: OCDE (1993).

2. Mundialização do capital e polarização da riqueza

O termo “global” permite ocultar uma das características essenciais da mundialização: integrar como componente central da ação de um capital “liberado” um duplo movimento de polarização que acaba com uma tendência secular que ia no sentido da integração e da convergência. A polarização é, primeiramente, interna a cada país. Os efeitos do desemprego não podem ser dissociados daqueles que resultam dos diferenciais que foram acentuados entre as rendas mais elevadas e as mais baixas, por causa do aumento da renda do capital-dinheiro. A polarização, em seguida, é internacional e cava um fosso brutal entre os países localizados no coração do oligopólio mundial e aqueles que ficam na periferia deste. A economia “globalizada” é excludente, pois é dirigida pelo movimento do capital e nada mais.

Desconexão e integração seletiva

Quem fala em capital fala em “recursos” (assumindo inicialmente uma forma “dinheiro”) ou em aplicações que abram a possibilidade de mobilizar recursos (créditos bancários, por exemplo), cuja característica fundamental (que pode novamente expressar-se de forma plena e inteira após ter sido reprimida

durante todo o período do pós-guerra) consiste em tender a se engajar exclusivamente nas operações realizadas na busca de *lucro*, o objetivo sendo fazer “frutificar” o capital. Operações realizadas com fins lucrativos, para fazer “frutificar” o capital, são por definição (sem que se seja tautológico) “seletivas”. Ficando dentro dos limites da produção industrial, essas operações não vão ser realizadas em atividades ou (no caso do investimento estrangeiro) em países onde a rentabilidade é baixa ou nula. Assim que o capital reveste a forma de empresas diversificadas e estas adotam princípios de administração e modos organizacionais tendo por objetivo o aumento da mobilidade do capital – vale dizer, a capacidade da firma em entrar em ou sair de tal atividade ou tal país –, as taxas relativas de rentabilidade (assim como sua tendência) adquirem a mesma importância que os níveis absolutos. Além do mais, hoje em dia, as decisões estão cada vez mais submetidas aos níveis da rentabilidade do capital e às formas de busca de lucro na esfera financeira, onde a noção de “arbitragem” assume importância capital.

Hoje, quando combinados com a distribuição dos mercados no plano internacional, o estado da tecnologia tanto quanto o regime jurídico do comércio internacional e dos movimentos de capital esboçam uma configuração de forças, afetando as taxas relativas de rentabilidade e as escolhas de localização dos investimentos, que explica não só a marginalização de um grande número de países em desenvolvimento como também a existência de processos de integração “profunda” nos pólos da Tríade, desenhados de modo sempre mais nítido através das necessidades e das decisões dos grandes grupos, que podem afetar, como na Europa, os sistemas produtivos enquanto tais. Os países em desenvolvimento já não são mais, como na época “clássica” do imperialismo, países subordinados, reservatórios de matérias-primas ou de mão-de-obra barata e vítimas dos efeitos combinados da dominação política e da troca desigual. Eles já não oferecem *praticamente nenhum interesse*, nem do ponto de vista econômico e nem do ponto de vista estratégico (fim da Guerra-Fria) para os países ou para as firmas localizados no seio do oligopólio. São meramente pesos mortos. Não são mais países que “um dia alcançarão o desenvolvimento”, e sim zonas de “pobreza” (essa palavra invadiu o linguajar do Banco Mundial) cujos emigrantes ameaçam os “países democráticos”.

Com exceção de um pequeno número de “novos países industrializados” que haviam alcançado, antes de 1980, um grau de desenvolvimento suficiente para se adaptar, com muita dificuldade (Ernst & O’Connor, 1989; 1992), aos novos ritmos da produtividade do trabalho e permanecer competitivos, e de um número ainda mais restrito de países ligados aos três pólos da Tríade, observamos uma tendência muito nítida à marginalização dos países em desenvolvimento. Essa tendência foi marcada, durante os anos 80, por uma forte diminuição dos investimentos diretos estrangeiros e das transferências de tecnologia destinados à

grande maioria destes países e por um começo de exclusão do sistema de troca de muitos países produtores de produtos de base. Esses países foram atingidos em cheio tanto pela conjuntura mundial quando pelas mudanças tecnológicas que apareceram no seio do sistema, na forma de substituição de recursos tradicionais por produtos industriais intermediários originados em setores intensivos em P&D (novos materiais e biotecnologias). Mouhoud (1993) emprega a expressão “desconexão forçada” para caracterizar esse processo de marginalização de partes inteiras de continentes em relação ao sistema de intercâmbios.

No entanto, é necessário dar mais um passo no sentido de levar em conta as implicações desses processos de “deslocalização” em direção aos países oferecendo custos salariais baixos, como também dos fluxos comerciais resultantes. A deslocalização decorre de relações cuja iniciativa pertence aos grupos industriais e comerciais dos países que participam do oligopólio mundial, e cujo efeito consiste em poder jogar em concorrência a oferta de força de trabalho de um país para outro. Amin (1990) lembra que a expansão do sistema capitalista baseou-se na integração simultânea, no âmbito de Estados-nações “regulados”, de três mercados, “o mercado das mercadorias, o do capital e da tecnologia e aquele do trabalho”. Pelo seu movimento de mundialização, o capital explode esta integração e, evidentemente, não se preocupa em reconstituí-la. O sistema mundial é integrado fortemente no campo financeiro e ainda mais fortemente quanto aos investimentos diretos estrangeiros e às mercadorias. Mas não é integrado quanto ao preço de venda e às condições de utilização da força de trabalho pelas firmas. Estas últimas têm toda liberdade para explorar como quiserem as diferenças na remuneração do trabalho que existem entre as diversas regiões de um mesmo país (quando se deixa de respeitar a legislação trabalhista e as convenções salariais nacionais), entre países (como dentro da Comunidade Econômica Européia - CEE), ou de um continente para outro.

As operações de subcontratação internacional do capital comercial

As operações de subcontratação internacional do capital comercial constituem um exemplo de uma das formas que assume a “integração seletiva” dos países “do Sul” pelos países “do Norte”. Elas adquiriram elevada importância desde os anos 80, mas são ainda pouco estudadas. Dizem respeito ao fornecimento de produtos industriais padronizados (vale dizer, hoje em dia, os produtos cuja produção é auxiliada, gerada e verificada por computador), em que os custos salariais são os mais baixos. Esta situação não envolve apenas os insumos e semiprodutos no âmbito de produção de massa flexível (caso da Nike e de todas as grandes firmas do setor de calçados baratos inspirados no “sistema Nike”), como também os produtos acabados de consumo de massa que agora as grandes

cadeias comerciais ou hipermercados podem ir buscar muito longe, estabelecendo seus próprios contratos de subcontratação com produtores locais e comercializando os produtos sob seu próprio nome. No setor da confecção, por exemplo, todas as grandes cadeias de lojas praticam esse sistema. Os grandes grupos da distribuição americana (Sears, Bloomingdale) o adotaram rapidamente, seguidos pelos grupos europeus.

Ao se definir uma problemática na qual o conceito-chave seja o “capital”, ou seja, uma massa financeira de certa dimensão cujo objetivo é a autovalorização com lucro, não há dificuldade em incluir esse caso numa problemática geral das deslocalizações e das situações de integração seletiva. A inclusão não atrapalha, ela é até perfeitamente *legítima*. Hoje em dia, um capital desse tipo, se ultrapassar um determinado patamar em termos de magnitude e de capacidade organizacional, pode adotar as combinações mais variadas, associando as formas próprias do capital aplicado na produção àquelas que caracterizam o capital que se valoriza como capital concentrado de negócio. Numa problemática de distribuição do valor agregado em diversos pontos da “cadeia de valor”, mas também de desenvolvimento, não é *absolutamente indiferente* o fato de que o comércio internacional ocorra com iniciativa de um capital localizado em país do seio da Tríade e revele a existência de relações de poder econômico “assimétricas”, permitindo ou não o acesso aos mercados para países capitalistas avançados, e muito mais poderosas que as barreiras “clássicas” aos intercâmbios, com as quais o GATT/OMC se preocupa.

3. A valorização do capital-dinheiro concentrado em nível mundial

As limitações deste artigo impedem que se trate detalhadamente a mundialização financeira. Basta organizar apenas alguns traços, em particular a respeito das estreitas ligações entre o movimento do capital aplicado na produção industrial e nos serviços e aquele do capital-dinheiro, e também em relação aos efeitos macroeconômicos decorrentes das punções sobre os países e as classes mais pobres. A mundialização constitui um processo diferenciado porém único, cujas interações e retroações devem ser entendidas ao se apreender o processo como um *todo*.

As etapas do revigoramento do capital rentista

A hipertrofia da esfera financeira que se constituiu a partir dos anos 80 não pode ser entendida fora das contradições e dos impasses anteriores da economia capitalista mundial. Foi à base dos lucros não remetidos, e também não

reinvestidos na produção, pelas empresas transnacionais norte-americanas que se expandiu o mercado dos eurodólares em meados dos anos 60, muito antes do choque petrolífero e da recessão de 1974-75. A reciclagem dos “petrodólares” operada neste mercado permitiu então que os países da OCDE superassem esta primeira recessão ao aumentar rapidamente suas exportações. Mas, sobretudo, ela faz surgir no final dos anos 70 a dívida esmagadora que muitos países do Terceiro Mundo carregam desde então, as transferências financeiras em direção às instituições financeiras dos países capitalistas avançados tendo sido um fator central da capacidade da esfera financeira em se consolidar e se fortalecer.

O triunfo de uma abordagem essencialmente rentista, cuja obsessão é mais a apropriação de riquezas do que sua criação mediante ampliação da produção, foi fortemente facilitado pelo surgimento de novas formas de centralização do capital-dinheiro, que não fossem os bancos e sem as tradições e a relativa disciplina que estes haviam aceitado outrora. O crescimento dos grandes fundos de pensão anglo-saxões e japoneses, assim como aquele dos fundos comuns de aplicação e de gestão de portfólios de títulos (*mutual funds*), geraram instituições que lidam com massas financeiras gigantescas, procurando se valorizar por meio de formas e critérios puramente financeiros. Essas massas buscam maior rentabilidade e, também, máxima mobilidade e flexibilidade, sem ter nenhuma obrigação a não ser a de crescer/valorizar-se. As conseqüências de suas operações sobre a acumulação e o nível de emprego não são de seu interesse. No entanto, os principais beneficiados pela “globalização financeira” foram justamente essas operadoras financeiras de um tipo qualitativamente novo. Trata-se com freqüência de formas de centralização de capitais dispersos já antigas, mas que nunca haviam se beneficiado de uma fase de acumulação tão longa quanto nos “trinta anos gloriosos”. Seu advento representa um salto qualitativo no processo de restauração do “poder opressor” do capital rentista que Keynes tanto temia e denunciava.

A partir dessas novas posições e da experiência adquirida no âmbito do euromercado, as grandes operadoras financeiras procuraram recuperar a total liberdade de movimentos que haviam perdido nos anos 30 e 40. Procuraram influenciar neste sentido sobre os governos mais dispostos a satisfazê-las, obtendo assim do governo Thatcher a liberalização total dos movimentos de capital em 1979 e, depois, a preparação do “*Big Bang*” na praça de Londres, bem como, do governo norte-americano (desde a era Carter), um amplo conjunto de medidas de desregulamentação, de desintermediação e de descompartimentação monetárias e financeiras. O processo chegou ao seu auge quando Volcker foi nomeado no Federal Reserve para impulsionar uma política que incluísse simultaneamente uma forte deflação obtida mediante a queda dos salários e a flexibilidade do trabalho, uma política monetária restritiva e uma política orçamentária expansionista (indispensável para a realização dos projetos Reaganianos) baseada

na venda de títulos do Tesouro, dando-se a garantia aos capitalistas financeiros, detentores de títulos de dívida, que poderiam desfrutar taxas de juros reais positivas. A época da economia global financeirizada e rentista havia começado.

A partir da abertura e da descompartimentação interna dos sistemas monetário e bancário e dos mercados financeiros nacionais,⁹ constitui-se um espaço financeiro verdadeiramente mundial. Cada vez mais unificado, ele domina a esmagadora maioria dos sistemas nacionais, permanecendo totalmente hierarquizado e estruturado: os Estados Unidos são seu coração e principal beneficiário. Os mercados financeiros mundializados apresentam-se como uma arena organizada de modo que massas concentradas de capital-dinheiro possam valorizar-se sem deixar de ter *um grau de liquidez muito elevado*. Esses volumes de capital-dinheiro conseguem seu objetivo mediante um conjunto de operações de aplicações e de empréstimos de curtíssimo prazo e por meio da apropriação de formas de lucros financeiros “puros”, que decorrem de operações efetuadas dentro e apenas dentro da esfera financeira. Nota-se, finalmente, que a integração financeira internacional foi também marcada pela criação de numerosas formas novas de aplicação de liquidez financeira (o que chamamos de novos “produtos financeiros”), à medida que a supressão das regulamentações e dos controles nacionais anteriores abriam portas às “inovações financeiras”.

A esfera financeira e a esfera produtiva não são dois mundos separados. Sua interdependência é total, quer se trate dos mecanismos de transferência de riqueza e de recursos em proveito da primeira, quer dos elementos de instabilidade endêmica própria da valorização de volumes gigantescos de capital movidos pelos maiores rendimento e mobilidade, quer ainda, da fragilidade que toma conta da esfera financeira à medida que a corrente de punções tende a diminuir.

As finanças: beneficiárias das transferências de riqueza e fonte de instabilidade

A dimensão das operações financeiras, assim como a natureza dos ativos envolvidos na maior parte das transações, ou seja, na compra e venda de divisas

(9) Os especialistas estabelecem com freqüência uma distinção entre três tipos de elementos constitutivos da mundialização financeira: a desregulamentação ou liberalização monetária e financeira, a descompartimentação dos mercados financeiros nacionais e a desintermediação (aquilo que Bourguignat (1992), chama de “os três Ds”). Na realidade, há uma interação e um emaranhado profundos entre os três processos. A mundialização financeira remete tanto à “descompartimentação” interna entre funções financeiras diferentes e tipos de mercados diferentes (mercados cambial, de crédito, de ações e títulos de dívida), quanto à interpenetração externa dos mercados monetário e financeiro nacionais e sua integração nos mercados mundializados, aos quais (no caso da maioria dos países) eles se tornam subordinados.

nacionais, enquanto um entre outros ativos financeiros quaisquer (mercado cambial) e as adjudicações pelos governos de títulos do Tesouro e outros títulos de dívida do Estado (mercados de títulos de dívida), contribuíram para alçar extraordinariamente a esfera financeira ao nível de “força autônoma”. Num nível epifenomenal, ressalta-se a personificação (do bem ou do mal) da qual “os mercados” financeiros foram objeto. Com conseqüências muito mais sérias, constata-se a promoção dos “mercados” a instância controladora das políticas econômicas nacionais. Esta promoção do capital-dinheiro a um *status* em que parece se desligar da produção e da troca e a partir do qual teria que dominar a vida econômica e social mundial pode ser interpretada como o último grau na fetichização das relações de propriedade capitalistas.¹⁰ Tem como conseqüência esconder, ou pelo menos embaçar, a fisionomia dos operadores mais relevantes e seu grau de concentração e de poder, ocultar o papel desempenhado pelos próprios Estados na gênese da “tirania dos mercados” e, principalmente, escamotear os mecanismos pelos quais a esfera financeira *alimenta-se de transferências de riqueza totalmente concretas*, antes de poder instaurar circuitos fechados de distribuição interna dos ganhos e das perdas puramente financeiros.

A autonomia do setor financeiro não pode ser senão *relativa*. O capital que se valoriza na esfera financeira nasceu – e continua nascendo – da esfera produtiva. Assumiu, no começo, ou a forma de lucros (lucros não reinvestidos na produção e não consumidos, parte dos lucros cedida enquanto juros ao capital de empréstimo) ou a forma de salários e rendas agrícolas que foram depois objeto de punções mediante impostos ou que sofreram a forma moderna de usura dos “créditos para o consumo” ou, finalmente, de quarenta anos para cá, a forma dos salários adiados depositados em fundos privados de pensão cuja natureza vai se modificando assim que penetram a esfera financeira e se tornam massas, buscando a máxima rentabilidade. A esfera financeira alimenta-se da riqueza gerada pelo investimento e pela mobilização de uma força de trabalho com múltiplos níveis de qualificação. Nada cria por si só. Representa o tipo mesmo de arena onde se joga um jogo de soma zero: aquilo ganho por um, dentro do campo fechado do sistema financeiro, é perdido por outro.¹¹ As bolhas especulativas que se desenvolvem em torno deste ou daquele “produto”, deste ou daquele compartimento do mercado pressupõem que, em paralelo, as punções e as transferências continuem ocorrendo a partir da esfera produtiva, se possível de modo ininterrupto.

O fato de existirem taxas de juros reais positivas é uma das condições, a outra sendo a capacidade das entidades endividadas, dos Estados ou das coletividades regionais e locais, tanto quanto das empresas, de “honrar seus

(10) Ver Marx (1970): “Com o capital que rende juros, a relação capitalista atinge sua forma mais externa, mais fetichizada. Temos aqui D - D’, ou seja, dinheiro produzindo dinheiro, valor se valorizando por si só, sem nenhum processo que sirva de mediação entre os dois extremos”.

(11) Salama & Valier (1991:162) escrevem: “O milagre da ‘multiplicação dos pães’ é só uma miragem”.

compromissos”. As prioridades da política econômica de muitos governos, não apenas da periferia como também do coração do sistema, tornaram-se o pagamento dos juros e do principal das dívidas públicas e a garantia de taxas reais positivas, implementando políticas sob a égide do combate à inflação (cuja ameaça aparece nos Estados Unidos e na Europa assim que o índice de preços permanece dois meses seguidos com meio ponto a mais!). A tonalidade congenitalmente deflacionista da conjuntura mundial encontra aqui uma de suas principais causas.

Sua intensa instabilidade, por outro lado, remete aos princípios que determinam a circulação do capital no espaço cada vez mais unificado e sob as formas nas quais os lucros propriamente financeiros materializam-se. No centro da circulação do capital, encontram-se as operações chamadas de “arbitragem” realizadas pelos agentes financeiros que dispõem de um volume de fundos (próprios ou obtidos mediante o efeito de alavancagem) e portanto de uma massa de transações financeiras suficientemente ampla para que possam escolher a qualquer momento as formas mais vantajosas de aplicação e de especulação oferecidas, ou, ainda, aproveitar todas as “inovações financeiras” disponíveis. Um especialista no assunto argumenta: “o investidor arbitra sistematicamente entre os diferentes compartimentos; aquele que quer cobertura ou, ao contrário, que quer especular, faz o mesmo.a ótica dos operadores é a da busca da combinação que propicie a melhor relação custo/rendimento. De chofre, aquele que investe (ou pega emprestado) procura por exemplo o melhor rendimento (ou custo), não apenas navegando sistematicamente, se necessário, entre as diversas divisas mas também passando de um mecanismo de cobertura a outro (do *swap* à opção de divisas, opção de futuro etc.) e, portanto, de um mercado para outro. Na realidade, esses mercados específicos (cambial, *futures*, de opções etc.) tornaram-se meros compartimentos de um mercado financeiro global, ele mesmo tornado mundial” (Bourguinat, 1992:23).

A configuração das arbitragens operadas depende da estrutura do portfólio de ativos dos operadores e da atratividade relativa de formas distintas de aplicação. Doravante, qualquer ativo financeiro é suscetível de ser objeto de operações de “realização de lucros”, fenômeno esse que é bem estudado para as operações nas bolsas depois de uma fase altista, mas que tende a se estender para outros compartimentos do mercado. Nem todas as vendas de títulos de dívida estatal realizadas em dezembro de 1994 na Cidade do México decorreram de um momento de “pânico”, e nem todas ocasionaram perdas. Em parte, tratava-se de um desdobramento “normal” depois do vencimento do prazo de aplicações que haviam sido permitidas pelos benefícios. Divisas de diversas nacionalidades compõem parte de muitos portfólios para os quais se trata de ativos como quaisquer outros. Para os grandes operadores, as flutuações da paridade são por essência a oportunidade de realizar “lucros” financeiros. Os movimentos de

compra e venda que seguem levam invariavelmente à ampliação das flutuações e à acentuação das instabilidades já inerentes ao regime de câmbio flexível.

4. Os encadeamentos cumulativos depressivos da mundialização

Os elementos expostos aqui podem ser agrupados para avançar a hipótese da entrada numa fase, possivelmente demorada, de crescimento mundial muito baixo, muito instável e repleto de conflitos, marcada por desemprego estrutural elevado e por deflação rastejante. Há no centro dos encadeamentos cumulativos a *conjunção* das conseqüências próprias das mudanças tecnológicas recentes e daquelas da mundialização do capital sob as três formas que acabamos de evocar.

As conseqüências da mobilidade do capital produtivo

O fato de a destruição de postos de trabalho ser muito maior que a criação *não* se deve apenas a uma fatalidade imputável à “tecnologia” *per se*. Decorre, pelo menos com mesma intensidade, da liberdade de ação praticamente total que o capital industrial recuperou para investir e desinvestir como queira, tanto no país quanto no exterior, e também da liberalização dos intercâmbios. O efeito desses fatores, por sua vez, acentua-se crescentemente com a mudança de propriedade do capital industrial. Até nos grupos cuja rentabilidade do capital foi restabelecida, constata-se por parte dos novos proprietários do capital (fundos de investimento, fundos de pensão, companhias seguradoras) uma pressão muito forte no sentido de reduzir ainda mais os custos, “desengordurando o número de empregados” e automatizando o mais rápido possível. É nisto que se situa o ponto de partida de um encadeamento de caráter cumulativo e retroativo, cujos efeitos são depois acirrados pelos fatores que dizem respeito às operações do capital-dinheiro.

Hoje em dia, os efeitos de destruição/reestruturação do emprego, que acompanharam cada uma das grandes ondas de mudança tecnológica desde a Revolução Industrial da primeira metade do século XIX, são deste modo *amplificados*. A mobilidade do capital tanto quanto o movimento de liberalização e de desregulamentação derrubaram o quadro sociopolítico do Estado-nação, no seio do qual os famosos “efeitos compensatórios” (esperados em caso de mudança técnica por todos os economistas desde Ricardo) podiam ocorrer outrora (Freeman & Soete, 1994). Anteriormente, mesmo no âmbito capitalista, o combate ao desemprego podia se beneficiar de medidas de proteção alfandegária e incluir medidas legais, cujo efeito era relativamente restritivo para as firmas já que sua mobilidade internacional via-se limitada. Atualmente, a situação é completamente diferente. Ao contrário, a mobilidade do capital permite que as empresas

obriguem os países a padronizar suas leis trabalhistas e de proteção social de acordo com aquelas dos Estados que lhes são mais favoráveis (vale dizer, onde a proteção social é mais fraca).

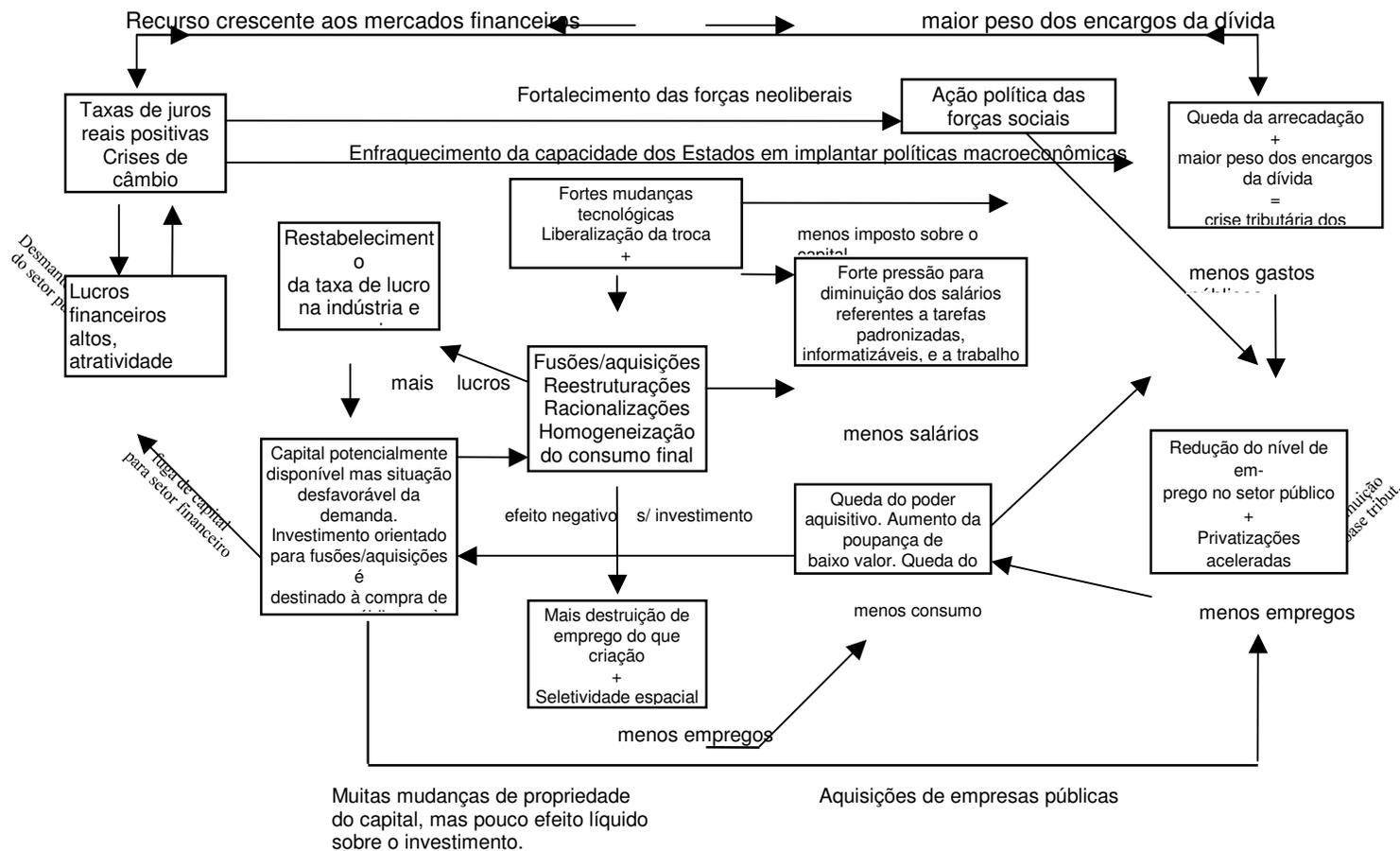
Os investimentos diretos estrangeiros não são sinônimo de criação de nova capacidade. É por meio das fusões/aquisições que os grandes grupos procuram conquistar fatias de mercado. A integração seletiva de locais de produção e de relações de subcontratação situadas em diversos países aumenta sua capacidade em conseguir economias de escala e de escopo. A liberalização dos intercâmbios constitui um bônus importante para as firmas que jogam a cartada da homogeneização da oferta e da “variedade padronizada”. As firmas pequenas que propõem produtos diferenciados, mas que não são capazes de defendê-los no âmbito de um mercado mundializado mediante métodos de “diferenciação dos produtos” via muitos gastos de propaganda, sofrem uma grande vulnerabilidade, de tal modo que os efeitos geradores de emprego do paradigma das “economias de variedade” são cronicamente inferiores a seu potencial. Para muitas firmas pequenas, o único meio possível de sobrevivência consiste na “adesão” a uma “firma-rede” do tipo Benetton, ou seja, em se transformar em subcontratadas.

O comportamento dos principais componentes da demanda efetiva

O resultado líquido da liberdade de ação do capital concentrado aplicado na produção é mensurado pelo número das destruições de postos de trabalho, muito superior àquele de criações. Segue-se uma série de efeitos que atingem os principais componentes da demanda efetiva. A extensão desses efeitos é aumentada pelas interações de tipo cumulativo que se estabelecem e que ficam ainda mais graves em função dos comportamentos próprios da esfera financeira.

A influência da mundialização do capital sobre o *consumo das famílias* dá-se mediante *dois* caminhos principais. O primeiro é aquele da *diminuição da renda do trabalho assalariado*. A quantidade nitidamente maior das destruições de empregos em relação à criação, associada às fortes pressões exercidas sobre os empregos conservados ou criados (sendo que o aumento sensível do leque dos salários num número crescente de países não compensa a tendência geral), exerce uma influência depressiva marcada sobre a conjuntura. Essa influência acentua-se por um aumento da tendência em poupar da população de renda média (e até de baixa renda) em face das incertezas perante o futuro. Os países onde o nível de desemprego é alto e onde a “cultura” do trabalho “informal” ainda é pouco desenvolvida são os primeiros a ser afetados pela queda do consumo das famílias. A influência depressiva difunde-se depois em nível internacional, afetando a conjuntura mundial em si.

Gráfico 1a
Os encadeamentos cumulativos “viciosos” da mundialização



Fonte: Chesnais (1994).

O *segundo caminho* é aquele da redistribuição da renda nacional em proveito dos *rendimentos rentistas*, que se desenvolveu, dependendo dos países, a partir do início ou do meio dos anos 80. Essa redistribuição resulta do advento dos mercados financeiros e das aplicações. Leva a uma polarização da oferta nas altas rendas, que molda aos poucos os contornos e orienta parte das despesas de P&D industriais para objetivos estéreis do ponto de vista social. Hoje, também se observam com muito mais nitidez os efeitos, já analisados por Keynes, de enfraquecimento de propensão marginal a consumir à medida que a renda aumenta.

O próximo componente diz respeito aos *gastos públicos*, que a mundialização enfraquece por intermédio de vários mecanismos, dentre os quais o mais importante é aquele que, de modo praticamente automático, decorre da diminuição da base tributária (tributos diretos e indiretos) devida, primeiro, ao desemprego e, depois, à estagnação do consumo. Acrescenta-se em seguida a tendência, mais acentuada em determinados países em relação a outros, mas com alcance generalizado, a aliviar a carga tributária sobre o capital e os rendimentos de aplicações financeiras. Finalmente, assim que os governos compensam a diminuição das receitas tributárias por um aumento da dívida pública, a ação das taxas de juros positivas, no sentido de aumentar o peso orçamentário do serviço da dívida, recai também na forma do que é chamado de “*crise fiscal dos Estados*” (O’Connor, 1973). O resultado acaba sendo uma situação na qual a capacidade de intervenção dos Estados para sustentar a demanda vai diminuindo à medida que seu papel vai se enfraquecendo em virtude da liberalização do comércio e da mobilidade do capital, assim como por causa dos ataques que sofrem nas mãos dos pregadores do liberalismo. Além de um certo patamar (já atingido há um certo tempo na grande maioria dos países da OCDE), a crise fiscal do Estado, associada ao efeito das políticas neoliberais, leva à redução do nível de emprego no setor público e à aceleração das privatizações e desregulamentações.

Voltemos ao *investimento*. A mundialização do capital contribui de maneira manifesta ao restabelecimento da rentabilidade dos investimentos, ao exercer uma forte pressão no sentido da diminuição tanto dos salários quanto dos preços de muitas matérias-primas. Exerce influência sobre o comportamento do investimento, ou acentua suas características, da seguinte maneira: forte propensão às fusões/aquisições; prioridade dada aos investimentos de *reestruturação* e de *racionalização*; e, sobretudo, *seletividade* muito forte na localização e na escolha dos locais. Aqui, a propensão própria das firmas no âmbito da mundialização é reforçada pela concorrência entre regiões e locais, como também pela “guerra” que fazem oferecendo vantagens de vários tipos (subvenções, vantagens tributárias, relaxamento da legislação trabalhista). Além de tudo isso, acrescenta-se o poderoso efeito de atração sobre o capital potencialmente disponível para investir exercido pelas operações e aplicações

financeiras, que propiciam rendimentos maiores e, salvo incidente, mais fáceis que o investimento na produção. O resultado líquido consiste num investimento de *dinamismo médio ou fraco*, altamente seletivo no plano espacial e do qual seria pouco realista esperar que desempenhe um papel de locomotiva numa retomada mundial cíclica sustentada.

Os mecanismos que acabamos de descrever apresentam um caráter cumulativo. Apenas o investimento privado dispõe, pelo menos em princípio, da capacidade de responder aos encadeamentos depressivos, mediante aos meios financeiros que só ele possui, quanto pela legitimidade social que ele monopoliza. Mas o investimento, mais precisamente o capital, fica acompanhando de muito perto o “mercado”, ou seja, na maioria das vezes, a rentabilidade de curto prazo. Por mais paradoxal que pareça, a expansão da esfera financeira é contemporânea do início dos debates sobre a “penúria de poupança”. De fato, sofreu um recuo muito grande, pelo menos em termos relativos, do engajamento do setor financeiro no financiamento da atividade produtiva em proveito de atividades impregnadas da busca da liquidez e da rentabilidade de curto prazo. Por seu lado, as instituições que durante mais de quarenta anos procuraram corrigir a apreciação e a orientação dos “mercados”, vale dizer, aquelas originárias dos Estados, tiveram sua capacidade de agir podada. Não só perderam uma grande parte de seu poder de lutar contra a depressão, como também tudo as leva a assumir políticas que tornarão esta mais profunda.

Em direção a surtos financeiros recorrentes

Voltemos, mais uma vez para concluir, às finanças e aos surtos financeiros, cuja frequência parece ter se acelerado durante o último ano. Falando a respeito de suas próprias atividades, um banqueiro belga explicou numa entrevista ao *Le Monde*, em 11 de abril de 1995: “O fundo do problema é que não se gera riqueza a partir do nada e que é preciso ter poupança para investir (exatamente, diríamos, antecipações favoráveis do lado das firmas acompanhadas por uma poupança suscetível de ser investida. É muito agradável quando surge uma bolha especulativa, é riqueza gerada a partir de zero”. A esfera financeira alimenta-se da riqueza gerada pelo investimento e pela mobilização de uma força de trabalho com múltiplos níveis de qualificação. Ela não gera nada por si própria. Representa o mesmo tipo de arena onde se joga um jogo de soma zero: o que é ganho por alguém dentro do espaço fechado do sistema financeiro é perdido por outro. Assim que a esfera financeira pára de ser alimentada por fluxos substanciais, cuja origem é toda ela a esfera produtiva, as tensões dentro do espaço fechado acirram-se e a proximidade das crises financeiras anuncia-se. Verifica-se, existe uma extrema sensibilidade, quase que patológica, do sistema

financeiro hipertrofiado em relação às modificações da conjuntura, por menores que sejam, pois é esta que condiciona as transações a partir das quais são formados os lucros financeiros.

Um estudo francês de circulação restrita¹² sobre a expansão dos mercados dos derivativos – realizado na ocasião da falência do banco londrino Barings – mostrou muito claramente que essas operações, no início, “desenvolveram-se em parte graças a ‘bolhas especulativas’ ou, pelo menos, a partir de configurações de mercado particularmente favoráveis em que tomadas de posições por conta própria revelaram-se extremamente lucrativas”. A partir de 1994, o rápido crescimento das operações com derivativos ocorreu, ao contrário, enquanto “*paliativo para a forte contração dos volumes de atividades*”. No entanto, para não apresentar riscos, as operações sobre derivativos, em particular de opções ou futuras, devem se limitar a aproveitar diferenças *fracas* entre as cotações de compra e de venda, tendo o cuidado de se proteger mediante operações de uma quantia semelhante, o que também implica gastos. A rentabilidade de uma tal abordagem é portanto fortemente dependente do *montante das transações realizadas*. Quanto mais esse montante diminui, em função do estado geral da economia, mais crescem as pressões no sentido de substituir a intermediação nos mercados financeiros por uma série de apostas hábeis sobre as cotações vigentes. “Essa tentação é ainda mais forte no caso de estabelecimentos cujas atividades de mercado constituem o único *métier* (se a base dos rendimentos se estreita, jogar com seus fundos próprios para garantir a perenidade da casa pode constituir uma estratégia)”.

Desde a desintermediação e a liberalização financeira dos anos 80, o perigo ameaça, em maior ou menor grau, todos os bancos (o exemplo do *Crédit Lyonnais* e de bancos japoneses muito grandes é uma demonstração muito boa). O espaço dos grandes bancos comerciais no sistema financeiro e, conseqüentemente, o montante de seus lucros foram questionados não apenas pela perda de parte de seu papel no financiamento da produção (devida, por exemplo, às possibilidades que surgiram para os grandes grupos de ter acesso direto aos mercados financeiros para neles colocar seus títulos de dívida) como também pelo deslizamento de parte de seus depósitos em direção à poupança institucional. Os bancos sofreram cortes em sua rentabilidade e reagiram lançando também “inovações financeiras” com crescente “risco sistêmico”. Aglietta (1995:69) conclui uma análise profunda das relações entre esses processos e a gravidade da recessão do começo dos anos 90 afirmando que “não há muita dúvida de que as restrições sofridas pelos bancos acentuaram a recessão financeira. A severidade da recessão foi ainda maior porque a fragilidade dos bancos foi pronunciada. Os dois aspectos reforçaram-se mutuamente numa causação circular, em que nenhum dos dois era exógeno”.

(12) Lettre. Paris: Agence ... , mar. 1995.

A volta a uma conjuntura internacional muito desfavorável, se não abertamente recessiva, pode portanto estar prenunciando falências e outros graves surtos do lado do sistema financeiro, cujos efeitos sacudirão, por sua vez, todas as atividades de produção e de troca.

François Chesnais é professor da Université de Paris XIII - Villetaneuse, França

Referências Bibliográficas

- AGLIETTA, M. *Macroéconomie financière*. Paris: Ed. La Découverte, 1995. (Collection Repères)
- AMIN, S. *Mondialisation et accumulation*. Paris: L'Harmattan, 1990.
- BERTRAND, O.; NOYELLE, T. *Ressources humaines et stratégies des entreprises: changement technique dans les banques et les assurances*. Paris: OCDE, 1988.
- BOURGUINAT, H. *Finance internationale*. Paris: Presses Universitaires de France, 1992. (Collection Thémis)
- BRUNHOFF, S. *L'heure du marché: critique du libéralisme*. Paris: Presses Universitaires de France, 1986.
- CHESNAIS, F. *La mondialisation du capital*. Paris: Syros, 1994. (Collection Alternatives Economiques)
- CORIAT, B. *L'atelier et le robot: essai sur le fordisme et la production de masse à l'âge de l'électronique*. Paris: Christian Bourgois Ed., 1990.
- DUNNING, J.H. *Explaining international production*. London: Unwin Hyman, 1988.
- ERNST, D.; O'CONNOR, D. *Technologie et compétition mondiale - Un défi pour les nouvelles économies industrialisées*. Paris: OCDE, 1989.
- _____; _____. *Concurrence dans l'industrie électronique: l'expérience des nouvelles économies industrielles*. Paris: OCDE, 1992.
- KEYNES, J.M. *The general theory of employment, interest and money*. London: Macmillan, 1936.
- LEBORGNE, D. Equipement flexible et organisation productive: les relations industrielles au cœur de la modernisation: éléments de comparaison internationale. *Cahiers du CEPREMAP: série couverture orange*. Paris, 1987.
- MICHALET, C. A. *Le capitalisme mondial*. 2nd. ed. Paris: Presses Universitaires de France, 1985. (Collection Economie en Liberté)
- MOUHOUD, E. M. *Changement technique et division internationale du travail*. Paris: Economica, 1993.
- O'CONNOR, D. *The fiscal crisis of the State*. New York: St. Martin's Press, 1973.
- ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE-OCDE. *La technologie et l'économie: les relations déterminantes*. Paris: OCDE, 1992.
- _____. Special issue on globalisation. *STI Review*, Paris, n.13, dec. 1993.
- _____. Estudo da OCDE sobre o emprego. Relatório analítico do Secretário Geral. Paris: OCDE, 1994.

- OHMAE, K. *Triad power*. New York:Free Press, 1985.
- _____. *The borderless world*. London:Colins, 1990.
- OMAN, C. *Mondialisation et régionalisation: le défi pour les pays en développement*. Paris:OCDE, 1994.
- PALLOIX, C. *Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation*. Paris: Maspéro, 1972.
- PICKERING, J. F. *Industrial structure and market conduct*. Oxford:Martin Robertson, 1972.
- PORTER, M. E. Competition and global industries: a conceptual framework. In: _____, ed. *Competition in global industries*. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1986.
- SALAMA, P.; VALIER, J. *L'Amérique Latine dans la crise: l'industrialisation pervertie*. Paris: Nathan, 1991. (Collection Circa)
- TEECE, D. J. Profiting from technological innovation. *Research Policy*, North Holland, v.15, n. 6, 1986.
- WOMACK, J. P.; JONES, D. T.; ROOS, D. *The machine that changed the world*. New York: Rawson Associates, 1990.

Resumo

Este artigo defende a hipótese de que a economia mundial apresenta, neste final de século, um novo regime de acumulação. A operação deste regime é definida pelas prioridades do capital centralizado em busca de reprodução sob a forma dinheiro, correspondendo tal regime ao resultado da "mundialização do capital". A economia mundial pode ter entrado numa fase depressiva de longa duração, em decorrência da crescente orientação da acumulação para a salvaguarda de posições adquiridas, da qual a capitalização financeira rentista é a expressão mais acabada.

Palavras-chave: Globalização; Liberalização; Acumulação financeira; Fluxos de capitais.

Abstract

This paper argues in favour of the hypothesis that the world economy features a new regime of accumulation at the current end of century. This new regime can be characterized as one on which the functioning is dictated by priorities given by centralized capital in search for reproduction in a money-form. The world economy might have started a long-run depression due to increasing orientation by capital towards safeguarding acquired positions, instead of directing investments towards building new capacities. The rentier nature of financial capitalization becomes the clearest manifestation of that process.

Key-words: Globalisation; Liberalization; Financial accumulation; Capital flows.