

UM HISTÓRICO DA GLOBALIZAÇÃO¹

Paul Singer

1. Monopólio e concorrência na evolução do capitalismo

A globalização, como a conhecemos nas últimas décadas do século XX, resulta da superação de barreiras à circulação internacional de mercadorias e de capitais. Trata-se de uma expansão dos mercados, antes contidos em fronteiras nacionais ou dentro de blocos regionais de comércio. O efeito principal da globalização é que numerosos mercados tornam-se mais concorrenciais, o que para os neo-clássicos significa que eles se tornam mais 'perfeitos'. Quanto mais concorrenciais os mercados, tanto melhor - supõem os neo-clássicos - eles cumprem suas funções de alocar recursos e uniformizar preços em patamar mínimo, sempre em proveito dos consumidores 'soberanos'.

Mas, como todos percebem a globalização não tem só virtudes. Ela também acarreta a destruição de um número significativo de empresas e de um número maior ainda de empregos. Nos países cuja economia se globaliza, milhões de pessoas são marginalizadas da vida econômica não só pelo desemprego mas também pela degradação profissional, pois o desaparecimento de atividades produtivas, ocasionado pela competição vitoriosa de importados, extingue qualificações profissionais, obrigando os seus portadores a procurar novos lugares na divisão social do trabalho, na condição de não-qualificados.

Para entender a globalização é preciso rever a experiência histórica do capitalismo, quanto à alternância entre fases de abertura e fechamento de mercados. Desde antes da 1ª Revolução Industrial, os países que foram se desenvolvendo assistiram alternadamente fases em que muitos mercados foram dominados por monopólios ou oligopólios e fases em que tais mercados foram sendo 'abertos', isto é, tornaram-se acessíveis a novos competidores. Monopólio e concorrência coexistem no capitalismo, mas ora a tendência dominante é substituir monopólios por concorrência, ora a tendência que predomina é a oposta. Precisamos entender os fatores que regulam esta alternância.

Em sentido amplo, a globalização equivale à abertura dos mercados, sejam estes mundiais, regionais, nacionais ou locais. Esta abertura pode resultar de avanços técnicos no transporte e na comunicação e/ou de mudanças institucionais que consistem, em geral na remoção de barreiras políticas ao intercâmbio. Assim, a adoção da bússola pelos europeus e o progresso dos mesmos na navegação a vela possibilitaram os 'grandes descobrimentos' dos séculos XV e XVI. O primeiro efeito dos mesmos foi a quebra do monopólio das Repúblicas do norte da Itália do comércio entre a Europa e o Extremo Oriente. Num certo sentido, houve uma 'globalização' de certos mercados (especiarias, metais preciosos), que se tornaram mais competitivos. Mas, pouco tempo depois, os mesmos mercados foram novamente fechados à competição 'externa' mediante o Pacto Colonial. O Tratado de Tordesilhas dividiu o mundo recém-descoberto entre as coroas da Espanha e de Portugal, excluindo os outros reinos dos mercados 'globalizados'. Este monopólio foi em seguida contestado com êxito por holandeses e britânicos, ocasionando avanços e recuos da globalização.

Durante os séculos XVII e XVIII, a unificação dos reinos europeus resultou na eliminação das barreiras que obstaculizavam o comércio entre os feudos. Mercados locais foram abertos deste modo à 'competição externa', até que paulatinamente se fundiram num mercado nacional. Este aumento da concorrência dentro de cada reino estava combinado, no entanto, com a restrição à competição entre os

¹ Este texto é um capítulo de um livro em elaboração sobre globalização e trabalho.

reinos. A política mercantilista, posta em prática então, procurava ampliar as exportações de cada reino e ao mesmo tempo reduzir as suas importações. O que se visava era um saldo comercial positivo, para alimentar o tesouro real. O comércio internacional não estava reprimido mas coagido por políticas de 'desenvolvimento via exportação' que eram mutuamente incompatíveis. Era logicamente impossível que todos os reinos expandissem ao mesmo tempo as exportações sem que as importações aumentassem.

O próximo impulso, nesta alternância, originou-se no enorme avanço tecnológico que tomou o nome de revolução industrial, no caso a primeira, que teve início por volta de 1780 e durou cerca de um século. Entre os produtos principais desta revolução estavam a ferrovia, a navegação a vapor, o telégrafo e o telefone, que literalmente revolucionaram o transporte e a comunicação. Graças aos novos meios de transporte, o intercâmbio de mercadorias assim como as viagens, de curta, média e longa distância tornaram-se imensamente mais baratos, rápidos e seguros. E graças aos novos meios de comunicação, a comunicação a curta, média e longa distância também ficou muito mais barata, rápida e segura. É fácil entender que a aplicação destas inovações tornou possível a abertura e a unificação de mercados em todas as escalas: locais, nacionais e internacionais. No entanto, a globalização que efetivamente teve lugar, como veremos a seguir, foi em grande medida condicionada pelas lutas políticas entre interesses favorecidos e contrariados por este processo.

2. A luta pelo livre-câmbio

Antes que as potencialidades globalizantes das ferrovias e dos vapores, da telegrafia e da telefonia pudessem ser inteiramente exploradas, cumpria desmontar as barreiras ao intercâmbio entre as nações. Estas barreiras se apoiavam na doutrina mercantilista, da qual derivavam as diretrizes das políticas econômicas das potências européias. O mercantilismo propugnava o desenvolvimento das economias nacionais mediante a proteção da produção doméstica contra a competição externa e o subsidiamento da mesma, inclusive para permitir-lhe a conquista de mercados externos. De uma forma geral, a aplicação dos preceitos mercantilistas contribuiu para que as manufaturas tivessem forte expansão nos séculos XVII e XVIII, na Grã Bretanha, nos Países Baixos, na França etc..

Mas, em 1776, Adam Smith publicou *A riqueza das nações*, em que procurou demonstrar que esta riqueza provinha do aumento da produtividade do trabalho, que resulta da ampliação dos mercados. Smith foi dos primeiros, ao lado dos Fisiocratas franceses, a defender a globalização em princípio como causa principal do enriquecimento de cada uma das nações participantes do comércio mundial. O enorme sucesso de sua obra provou que as condições estavam maduras para uma redefinição básica dos limites tanto entre interesses individuais, nacionais e da humanidade como um todo, como entre o mercado e o Estado, como instituições reguladoras da vida social. Com Adam Smith começou uma nova época, ao menos no plano das idéias e dos valores. A época do liberalismo, na qual ainda nos encontramos hoje, 220 anos depois.

Uma nova doutrina não destrona outra, como o liberalismo destronou o mercantilismo, apenas pela veracidade de suas teses (como quer que se afira isso). Para que isso aconteça, é preciso que a nova doutrina coincida com as percepções e os interesses de uma classe social ascendente, percepções e interesses que se opõem aos da classe até então dominante e governante. Neste sentido, o *timing* de Smith não poderia ser mais perfeito. Quando a *Riqueza das Nações* veio a lume, James Watt estava aperfeiçoando a máquina a vapor, que pouco depois revolucionaria a manufatura e o transporte. Estava nascendo a burguesia industrial. E esta nova classe se distinguia de sua antecessora, a burguesia manufatureira e mercantil, precisamente pelo emprego crescente de capital fixo, isto é, maquinaria custosa, o que a tornava vitalmente interessada na expansão dos mercados.

A indústria se caracteriza pelo uso de forças artificiais, geradas e controladas por operadores humanos. Quanto mais ela desenvolve as forças produtivas, tanto mais ela emprega sistemas mecânicos, posteriormente elétricos, eletrônicos, químicos para substituir o uso da força de trabalho. Marx detectou esta tendência e formulou a teoria do aumento da composição orgânica do capital, da qual derivou outra teoria, a da queda tendencial da taxa de lucro. A primeira, que nos interessa aqui, diz que o progresso tecnológico exige o emprego crescente de 'trabalho morto', incorporado ao capital fixo (equipamentos), em relação ao emprego de 'trabalho vivo', representado pela compra de trabalho assalariado. Como o trabalho, tanto para Smith como para Marx, é a origem do valor, o progresso tecnológico impõe inversão em capital fixo cada vez maior em relação à folha de pagamentos.

A teoria do aumento da composição orgânica do capital tinha por pressuposto implícito que o ganho de produtividade proporcionado pelo novo maquinário tendia a ser maior do que o ganho de produtividade na fabricação deste mesmo maquinário. Porque se não fosse assim, o valor do capital fixo poderia diminuir mais do que a folha de pagamentos, o que faria a composição orgânica cair em vez de subir. Marx estava a par da importância vital deste pressuposto e o adotou porque correspondia à realidade econômica de sua época. Durante a 1ª. Revolução Industrial, cada nova geração de máquinas era mais cara que a anterior, seu custo mais alto sendo generosamente compensado por salários poupados, graças ao ganho de produtividade que proporcionava. A partir da 2ª. Revolução Industrial, o pressuposto perdeu validade geral. Estudos empíricos indicam que a composição orgânica do capital industrial durante o século XX tendeu a flutuar.

Mas, o que importa do ponto de vista histórico, é que durante os cem anos seguintes à publicação da *Riqueza das Nações*, a burguesia industrial não parou de crescer, de conquistar mercados, de acumular capital e de expandir sua influência política e ideológica. E ao mesmo tempo, as empresas industriais instalavam capital fixo cada vez mais sofisticado e valioso, ampliando os ganhos de escala, decorrentes do uso intensivo daquele capital. Para estas empresas, o custo de amortização e conservação do capital fixo tornava-se cada vez mais pesado, o que as obrigava a maximizar a produção, de modo que a receita de vendas pudesse cobrir todo o custo e deixar uma margem 'adequada' de lucro.

Para ilustrar esta proposição, imaginemos uma companhia industrial com R\$ 100 milhões de capital fixo, amortizado anualmente por R\$ 12 milhões e que exige serviços de manutenção no valor de R\$ 10 milhões. Utilizando a metade da capacidade de produção, o valor da produção anual seria de R\$ 40 milhões e o custo direto (com salários, matéria prima, energia etc.) seria de R\$ 20 milhões. O lucro bruto² de 20 milhões não cobriria o custo indireto de 22 milhões e a companhia teria prejuízo líquido. Mas, se a empresa utilizasse inteiramente a capacidade, o valor da produção seria de 80 milhões, o lucro bruto seria 40 milhões, o que daria para cobrir os 22 milhões de custo indireto e ainda daria um lucro líquido de 18 milhões. Para uma firma como essa, é vital o ganho de escala. É fácil calcular, com estes parâmetros, o valor mínimo de produção que cobre o custo indireto. Seria de 44 milhões, equivalente ao uso de 55% da capacidade instalada, o que constitui um piso das vendas, abaixo do qual a firma tem prejuízo.

Para os donos e gerentes desta companhia, a proposição smithiana de que a riqueza da nação depende da expansão dos mercados ou da abertura dos mercados à competição externa faz todo o sentido. A 1ª. Revolução Industrial tinha a Inglaterra por pátria mas o mercado mundial como base para sua expansão. A mensagem livre-cambista correspondia perfeitamente a suas necessidades, ainda mais que a competitividade da indústria britânica não tinha rival, até o último quartel do século XIX. Assim se explica

² O lucro bruto é a diferença entre o valor da produção anual (40 milhões) e os custos diretos (20 milhões).

que a doutrina liberal tenha não só encontrado, na Grã Bretanha, seguidores entusiasmados e inspirados no meio intelectual mas também adeptos fervorosos no mundo dos negócios e da política.

Mesmo assim, o livre-cambismo só foi adotado naquele país em 1846, com a abolição das *Corn Laws*. Tratava-se de legislação adotada após o fim das Guerras Napoleônicas que oferecia à agricultura britânica proteção sob a forma de preços mínimos dos cereais. A importação era permitida enquanto os preços flutuassem acima dos mínimos fixados na lei. Mas, se os preços caíssem abaixo daquele patamar, a importação seria suspensa até que os preços se recuperassem. Convém lembrar que a garantia de preços mínimos foi novamente adotada nos anos 30 de nosso século nos EUA assim como no Brasil; eles continuam protegendo a agricultura dos países que formam a União Européia até hoje. A luta pelo livre câmbio na Grã Bretanha contrapôs a burguesia industrial livre-cambista aos interesses agrários tanto dos proprietários fundiários (em sua maioria aristocratas) como dos empresários agrícolas. Ela levou sete décadas, contando a partir da publicação da *Riqueza das Nações*.

O exemplo britânico foi seguido com certa relutância pela França e outros países europeus. Em todos eles a industrialização avançava concomitantemente com a construção de redes ferroviárias e navios a vapor e com a instalação de redes nacionais e internacionais de telegrafia e telefonia. O encurtamento econômico das distâncias 'globalizava' os mercados nacionais e reforçava a hegemonia da burguesia industrial. A penetração dos produtos industriais nas localidades mais distantes ocasionava um "drástico expurgo industrial". "A ferrovia foi básica nisso: ela proporcionou os meios para que pressões concorrenciais pudessem ser aplicadas e unidades marginalmente ineficientes, antes protegidas pela distância e topografia, fossem eliminadas." (Landes, 1969, p.196/7)

Landes assinala ainda que, entre 1850 e 1873, os países europeus realizaram uma série de reformas institucionais liberalizantes: a França instituiu a sociedade de responsabilidade limitada, o mesmo fazendo a Prússia e a Grã Bretanha, o que provocou a multiplicação de sociedades por ações; a usura deixou de ser proibida na Grã Bretanha (1854), França e Holanda (1857), Bélgica (1865) e Prússia (1867); acordos permitindo o estabelecimento de firmas estrangeiras foram fechados entre a França e a Bélgica em 1857 e entre a França e a Grã Bretanha em 1862; e as barreiras alfandegárias à navegação fluvial foram reduzidas no Danúbio (1857), Reno (1861) etc.. E o quadro destas reformas culminou naturalmente com uma série de tratados de livre comércio, aberta em 1860 pela França e Grã Bretanha, e seguida pela França e Bélgica em 1861, França e Prússia em 1862, Prússia e Bélgica em 1863 e 1865, Prússia e Itália em 1865 e muitos outros. (p.198/200)

De acordo com Landes, que é um entusiasta da globalização, a abertura do comércio internacional por estes tratados "deu um poderoso ímpeto à especialização em função de vantagens comparativas, com economias de escala e aumentos de lucros concomitantes. Para a surpresa de protecionistas empedernidos - se não para seu embaraço - todas as nações viram o volume de suas exportações crescer. As indústrias nacionais não sofreram colapsos ante a concorrência britânica, antes se transformaram e se fortaleceram no processo. Firms marginalmente ineficientes, que vegetavam abrigadas por tarifas protetoras, foram obrigadas a se reequipar ou fechar." (p.200) Mas, se os resultados do livre câmbio foram tão bons, o lógico seria que ele continuasse sendo praticado e aperfeiçoado. Não foi o que aconteceu. Landes observa com indisfarçada amargura: "A liberdade foi ... um humor passageiro [*a fleeting mood*], uma aberração. A partir do fim dos anos 70 começou um período de constante fechamento e constrição..." (p.200)

Se este impulso à globalização não chegou a durar mais do que um par de décadas, é porque os seus efeitos foram desastrosos ao menos para uma parte dos habitantes daqueles países. Polanyi (1957

p.214) mostra o reverso da moeda: “A mudança chegou repentinamente e desta vez ao mesmo tempo a todos os grandes países do Ocidente. (...) Tal evento era o incremento do ritmo e do volume do comércio internacional, assim como a mobilização universal da terra, implicados no transporte em massa de grãos e matérias agrícolas de uma parte do planeta a outra, a um custo fracional. Este terremoto econômico deslocava a vida de dezenas de milhões de habitantes da Europa rural. Ao cabo de poucos anos, o livre comércio era coisa do passado e a nova expansão da economia de mercado ocorreu sob condições inteiramente novas.”

O evento a que se refere Polanyi foi a chegada, no início dos anos 70, à Europa central e ocidental, de cereais providos dos EUA e da Rússia. Neste momento, por coincidência, foram completadas as redes ferroviárias e as linhas por vapor que interligavam as grandes e férteis planícies do oeste norte-americano e da Rússia aos mercados europeus. A produção agrícola da periferia ocidental e oriental chegava ao centro da economia mundial com preços imbatíveis, ameaçando arruinar o campesinato das potências industriais. Foi isso que desencadeou uma reação avassaladora contra o livre-câmbio no países do Continente. Na Grã Bretanha as demandas dos interesses agrícolas não foram atendidos, o mesmo tendo acontecido na Holanda. Mas no resto da Europa e nos EUA, como Landes e Polanyi notaram, o experimento livre-cambista foi rapidamente encerrado.

3. A Grande Depressão (1873-96)

Este período constitui a fase de baixa do Ciclo de Kondratieff, cuja fase de alta começou em 1848. Um século depois, outra fase de baixa teve início em 1973, com o 1o. choque do petróleo. Os ciclos de Kondratieff duram aproximadamente meio século.

Como sugere o nome Grande Depressão, entre 1873 e 1896, os anos de crise e recessão foram mais frequentes que os de recuperação e crescimento. O que caracteriza economicamente o período é a consolidação do padrão-ouro como regime monetário internacional e a intensificação do intercâmbio internacional de capitais e mercadorias. A integração econômica foi facilitada por três circunstâncias: 1. o desenvolvimento do transporte marítimo e terrestre e o avanço das telecomunicações; 2. a ausência de guerras por quase um século entre as chamadas grandes potências; 3. o estabelecimento de um sistema internacional de pagamentos, o que não só facilitou mas sobretudo reduziu os riscos inerentes ao intercâmbio internacional.

É provável que a Grande Depressão tenha sido se não causada ao menos condicionada pela globalização e pelas consequências do padrão-ouro. No início do período, a Grã Bretanha quase monopolizava a produção industrial e liderava uma divisão internacional do trabalho em que desempenhava o papel de ‘oficina do mundo’. Para garantir sua liderança, a Grã Bretanha permitiu que a livre importação de grãos dos EUA e da Rússia praticamente eliminasse sua agricultura. O que arruinou o campesinato e avolumou o exército industrial de reserva, em seus centros industriais, além de estimular a emigração em massa aos EUA e aos domínios (Canadá, Austrália), onde se desenvolveu a agricultura de exportação ...à Grã Bretanha.

“Nestes anos o declínio da agricultura, que fora apenas relativo até os anos de 1870, tornou-se absoluto e crônico, causando grande sofrimento aos setores da sociedade que obtinham sua renda de fontes agrícolas. Antes deste tempo o lento progresso na agricultura tinha sido simplesmente ofuscado pelos rápidos avanços na indústria, mas após 1872 o gráfico lentamente ascendente do avanço agrícola se voltou incisivamente para baixo e houve uma queda da produção e renda rural, que iniciou uma depressão que duraria décadas.” (Roeback, 1973, p.38)

“É claro que não houve uma grande depressão na indústria como na agricultura, pois os níveis de produção não caíram mas de fato aumentaram em alguns campos. Não obstante, um sentimento de desânimo se espalhou quando os lucros começaram a cair (...) De novo, a causa básica do mal era a concorrência externa, que vinha principalmente da Alemanha e dos EUA, países maiores com mais recursos e capacidades de produção muito maiores que as da Grã Bretanha. Nos últimos decênios do século 19 estas potências industriais ascendentes estavam não apenas satisfazendo sua demanda doméstica mas também produzindo excedentes industriais e agrícolas que eram colocados no mercado mundial em concorrência com os bens britânicos. O confortável monopólio *de fato* britânico do mercado mundial desapareceu e foi substituído por uma competição cada vez mais formidável.” (Ibidem, p.39)

A longa citação serve o propósito de mostrar como a intensificação da concorrência internacional estava na raiz da Grande Depressão, na Grã Bretanha, onde se localizava o centro nervoso da economia mundial. Mas, a Grande Depressão atingiu também os demais países. A globalização, ao demolir monopólios nacionais e internacionais, tornou todas as economias muito mais especulativas e por isso instáveis. O capital internacionalizou-se, fluindo sobre os oceanos, ao sabor das oportunidades de lucros, mas sujeitando-se a frequentes crises de superprodução. Em última análise, a gravidade das crises decenais foi a contrapartida do crescimento dos capitais envolvidos na especulação bolsista e financeira e também do número de pequenos poupadores atraídos a ela. O próprio desenvolvimento de novos instrumentos jurídicos, como a Sociedade Anônima e os diferentes tipos de ações ao portador ou nominais, ordinárias ou preferenciais etc., que permitia captar capitais em valores cada vez maiores, é que tornava o sistema como um todo mais instável e mais propenso a cair em depressões relativamente longas e profundas.

À globalização deve se somar o padrão-ouro como outro fator que contribuiu para que houvesse a Grande Depressão. O padrão-ouro universalizou o compromisso de todas as autoridades monetárias nacionais de manter, *custo o que custar*, o poder de compra do papel-moeda que emitirem. Esse compromisso se concretizava na *preservação da conversibilidade do papel em ouro* a um câmbio fixo. Cada governo nacional obrigava-se a priorizar, acima de qualquer interesse do seu país, a garantia de que o papel-moeda de sua emissão era equivalente a ouro numa proporção previamente declarada e suposta imutável. Não havia maior perfídia e desonra para um governo do que trair a boa fé dos portadores do papel-moeda por cuja emissão ele se responsabilizava.

É óbvio que a prioridade dada à preservação da conversibilidade da moeda impregnava toda política monetária e creditícia com forte *viés deflacionário*. Como ninguém se permitia desvalorizar, cada governo tinha de acompanhar a evolução dos preços para impedir que sua eventual ascensão, em relação aos preços dos outros países, ocasionasse déficit na balança comercial, cuja cobertura em seguida ocasionaria a saída de ouro do país. Ao primeiro sinal de inflação, o governo ‘responsável’ recolhia papel-moeda, forçando a retração do crédito e a elevação dos juros, o que contraía a demanda efetiva e deste modo revertia a subida dos preços. Como era impossível dimensionar o arrocho monetário de modo a meramente preservar o poder de compra da moeda, o que acontecia era que os preços eram derrubados; a inflação era transmutada em deflação e o boom em depressão.

A Grande Depressão mostra como o capitalismo com feições extremadamente liberais e globalizantes se sujeita a crises frequentes e algumas vezes prolongadas. O desemprego em massa intermitente é uma de suas consequências. O custo da competição para o próprio capital foi resumido por Heilbroner (1962) nos seguintes termos: “A concorrência tornou-se agora [a partir da 2a.Revolução Industrial] não só mais extensiva, mas mais *cara*. À medida que o tamanho da planta e a complexidade do

equipamento aumentavam, o mesmo acontecia aos 'encargos fixos' duma empresa - os juros sobre capital emprestado, a depreciação dos ativos de capital, o custo do staff administrativo, a renda do solo e o 'overhead' em geral. Estes custos tendiam a permanecer bastante constantes, fossem as vendas boas ou más. (...) O resultado foi que, quanto maior a empresa, tanto mais vulnerável ficava sua saúde económica quando a competição cortava suas vendas." (p.120)

Hilferding (1910) estudou teoricamente o que ele denominou os impedimentos à concorrência. Os capitais concorrem em busca da máxima taxa de lucro, deslocando-se dos ramos em que a taxa de lucro está abaixo da média aos ramos em que ela se encontra acima da mesma. O progresso técnico aumenta incessantemente a proporção que o capital fixo (maquinário, instalações, edificações) representa no capital total da empresa, tornando a amortização do mesmo cada vez mais lenta. Ora, uma empresa só pode dispor de seu capital, para transferi-lo de um ramo a outro, à medida em que o realiza, ou seja, o reconverte em capital-dinheiro. Empresas que recentemente imobilizaram grande parte de seu capital em capital fixo só podem dispor dele em proporção mínima, ou seja, *não podem concorrer*; estão impossibilitadas de abandonar o ramo em que se encontram, mesmo que deixe de ser lucrativo, e *ipso facto* estão impossibilitadas em penetrar em ramos que se tornaram muito lucrativos.

Outro obstáculo à mobilidade do capital também decorre do progresso técnico: é a perene expansão da escala de produção. O valor do capital inicial da empresa tende a aumentar, por causa da indivisibilidade decorrente do emprego de tecnologia avançada, o que obviamente dificulta sua transferência de um ramo a outro. A mobilização do capital através do lançamento de ações facilita a reunião de poupanças para integralizar o capital inicial de novas empresas, mesmo quando este se torna gigantesco. Mas a liquidez das ações em bolsa beneficia apenas seus detentores. O patrimônio físico, representado pela ação, continua, sob forma de capital produtivo, preso ao ramo em que a empresa se implantou e sua entrada em funcionamento pode fazer com que a oferta acrescida supere a demanda. Assim, um ramo em que a demanda pelos produtos era maior que a oferta, o que pressionava os preços para cima e ampliava a taxa de lucro, pode por efeito dos novos investimentos ficar com capacidade de produção excessiva em relação à demanda, o que pressionaria os preços para baixo e o mesmo aconteceria com a taxa de lucro. (p. 240-246)

"Não se trata duma luta entre fortes e fracos, em que estes são exterminados, eliminando-se assim o excesso de capital no ramo, mas uma luta entre iguais, que pode ficar muito tempo indecisa, impondo a todos lutadores os mesmos sacrifícios. Todas estas empresas têm de procurar aguentar a luta, pois em caso contrário o enorme capital, metido em cada uma, perderia seu valor. (...) É em ramos como estes que surgem com facilidade situações em que, por períodos mais longos, a taxa de lucro permanece abaixo da média. Uma situação que se torna tanto mais perigosa quanto menor for a taxa média de lucro. (...) Desta maneira, estas indústrias com suas grandes massas de capital fixo tornam-se cada vez mais vulneráveis à concorrência e à queda da taxa de lucro que ela causa, enquanto cresce para elas a dificuldade para alterar a alocação existente de capital." (247-248)

Sargent Florence (1953), o teórico da lógica industrial, analisa as perdas ocasionadas pela concorrência sob a forma de ganhos proporcionados pelo monopólio: "Um monopólio indubitavelmente oferece certas economias, especialmente de gastos com distribuição (*marketing*), acima dos que são devidos para obter a escala máxima de operação, e que podem ser alcançadas igualmente bem sob oligopólio ou sob algumas firmas grandes em concorrência."

"(1) Em alguns casos a concentração de toda produção ou serviço nas mãos de uma firma é o único meio de lograr uma escala suficientemente ampla de operação para atingir eficiência máxima. (...) (2) Em

indústrias 'octópodes' [tentaculares] como a distribuição de água, gás e eletricidade, o serviço telefônico, a disposição do esgoto, entrega a (e coleta de) domicílios, armazéns e fábricas dispersos tem sido efetivamente mecanizada por encanamento, cabeamento ou instalação de fios e a duplicação ou até maior multiplicação destes tentáculos físicos por rotas paralelas é muito desperdiçadora de custos fixos de *overhead*. No auge da empresa capitalista, canos concorrentes de gás passavam sob as mesmas ruas londrinas; e em algumas cidades dos EUA houve dois sistemas telefônicos em competição - e como poucos assinantes desejavam estar disponíveis para apenas a metade de seus amigos, a maioria dos clientes teve de integrar ambos os sistemas, com a consequente duplicação de linhas, centros e interconexões. Mesmo quando a entrega (ou coleta) é feita a mão, não por meio de tentáculos físicos, como é o caso de jornais, leite, carvão, correio, lixo, uma unificação dos serviços, com cada um servindo cada casa consecutivamente na ordem, constitui uma grande economia em comparação com serviços em concorrência, cada um servindo uma casa apenas aqui e outra lá. (3) Consumidores em face dum monopólio podem ser forçados a ser razoáveis nos estilos demandados. Eles teriam de aceitar qualquer artigo padronizado que pudesse ser produzido barato ou passar sem ele. (...) Sem monopólio uma padronização lógica seria impossível já que mesmo um único competidor poderia 'cortar a garganta' de padrões, por mais razoáveis que fossem. (...) (4) Enquanto houver competição, mesmo que seja apenas entre duas organizações, custos elevados de marketing e de publicidade provavelmente persistirão, inclusive o risco de superprodução e de incerteza da previsão..." (p.120-121)

As considerações de Heilbroner, Hilferding e Florence se completam. Heilbroner mostra como a 2a.Revolução Industrial muda a escala de produção e portanto da competição: mercados unificados em plano nacional e internacional são palcos de lutas mortais em que as perdas impostas a empresas gigantescas não podem deixar de ser gigantescas também. Hilferding aplica a teoria de Marx para apontar os efeitos da concentração do capital que dificultam e oneram a flexibilidade dos capitais, tornando a concorrência fortemente onerosa para todos competidores. E Florence enumera metodicamente as vantagens do monopólio, isto é, da não concorrência em função dos ganhos de escala, da exploração unificada de redes de serviços, da padronização de produtos e da economia de custos de distribuição inflados pelo esforço de conquistar ou defender posições de mercado.

Florence observa como o custo da concorrência não atinge apenas os perdedores mas também os ganhadores: "Ao longo desta luta pela existência a 'firma representativa' pode ter se tornado gradualmente maior. Mas condições técnicas e financeiras, tais como a dificuldade de firmas novas disporem imediatamente de todo o extenso e dispendioso equipamento indispensável à eficiência ótima, reduziu ultimamente este processo de substituição. Assim como as guerras modernas entre estados, há um preço pesado a ser pago pelo vencedor final não menor do que o pago pela vítima. Competição de preços numa guerra entre firmas com custos fixos elevados pode levar os preços abaixo dos custos diretos até mesmo da firma mais eficiente e durante um tempo considerável após a guerra pode deixar o mercado 'estragado'. Consumidores que acumularam estoques enquanto os preços eram cortados podem não precisar comprar por um extenso período após o fim das hostilidades. Compreendendo estas perdas para os dois lados, a estratégia moderna de guerra industrial é normalmente chegar a termos, ampliando deste modo o tamanho da firma ou associação, em vez de lutar até o fim. A competição não se opõe necessariamente à tática de concertação mas pode ser meramente seu prelúdio." (p.118)

4. A superação da Grande Depressão pelo capitalismo organizado

A partir dos anos 80 do século passado, a competição passou a ser evitada nos mercados em que a concentração do capital se acentuou. Na Alemanha, pela organização de cartéis, promovida pelo próprio

governo. Nos Estados Unidos, pela organização de 'trusts', depois de 'holdings' e fusões. Nos mercados em que as firmas continuaram tendo dimensões modestas, a competição continuou dominando as relações entre os capitais. Neste tipo de mercados, a luta não é de morte para ver quem fica com o mercado inteiro; a maior parte do tempo reina certo equilíbrio e a maior parte das firmas se ajusta às condições médias para continuar usufruindo da mesma parcela das vendas.

Hilferding (p.250-251) observa que nos mercados de grande concentração do capital, a organização monopolista dos rivais é, em geral, promovida pelo capital bancário, que se financia todos os concorrentes. A competição 'degoladora' [*cut throat*] entre os grandes capitais era ruinosa não só para os diretamente envolvidos mas também aos que investiram neles. Os bancos sofriam as perdas decorrentes da competição, qualquer que fosse o vencedor. Por isso, trataram de usar a grande influência que tinham sobre os competidores para levá-los a se cartelizar, dividindo o mercado e combinando os níveis de preços que cobriam. E Hilferding observa, numa nota notável de rodapé, que na Grã Bretanha os bancos não exerciam o mesmo poder sobre os capitais industriais, o que possivelmente explicaria o fato de que neste país a organização monopolista dos grandes capitais estar atrasada. O que certamente explica também a crescente superioridade da Alemanha e dos Estados Unidos sobre a ex-potência líder no mercado mundial a partir das últimas décadas do século 19.

A organização monopolista dos grandes capitais avançou com extrema rapidez nos Estados Unidos. Em 1896, o número de empresas (excetuando ferrovias) de US\$ 10 milhões não chegava a uma dúzia. Em 1904, eram mais de 300 com uma capitalização combinada de mais de 7 bilhões de dólares. (Heilbroner, p.118) Desde os 1880 multiplicavam-se os 'pools', associações informais entre firmas que repartiam entre si o mercado. Mas, os 'pools' só funcionavam na fase de alta do ciclo, em que a expansão da demanda permitia que cada sócio retivesse a mesma posição no mercado. Quando o ciclo entrava em baixa, a perda de mercado induzia os competidores a romper o acordo e a se envolver em lutas de morte na disputa por parcelas de um mercado em contração. Esta observação de Heilbroner (p.121) sobre os EUA é feita também por Hilferding (p.253) a respeito da Alemanha: as primeiras formas de organização monopolista em geral não resistiam ao agravamento da superprodução, acarretado pela crise.

Deve-se a Samuel Dodd, advogado da Standard Oil, a invenção, em 1879, do 'trust': os proprietários ou controladores das empresas entregavam em confiança (trust) suas ações, recebendo em troca 'trust certificates', que lhes garantiam participação nos lucros do conjunto em proporção a sua parcela do capital global. (Heilbroner, p.121) O controle de todas as empresas passava a ser dos diretores do 'trust', o que impedia que alguma tivesse a veleidade de romper o acordo. Este foi o mecanismo institucional que permitiu a Rockefeller monopolizar a indústria do petróleo, unificando todas as empresas na Standard Oil, até que o Departamento de Justiça impusesse sua divisão em 1911. Ainda em meados do século 20, 'trust' era sinônimo de monopólio na linguagem corrente de esquerda.

E em 1888, o estado de New Jersey passou uma lei permitindo a sociedades anônimas possuir ações de outras firmas. O que abriu o caminho para a fusão de empresas mediante a troca de ações ou mediante a criação de um firma 'holding' cujo ativo era constituído por ações das firmas controladas. Os antigos controladores recebiam ações da 'holding' em troca das ações de suas ex-firmas. O número de fusões nos EUA passou de 43 em 1895 a 303 em 1898 e a 1.208 em 1899. (Heilbroner, p.121). Convém notar que a onda de fusões tem início nos últimos anos da Grande Depressão. O que não deve ser coincidência. Há boas razões para suspeitar que o fim da Grande Depressão resultou do êxito que, a partir dos anos 90, coroou os esforços para superar a luta de morte entre grandes empresas.

Outra evolução político-institucional relevante foi o crescente abandono do livre-câmbio. No contexto da passagem do *laissez-faire* ao capitalismo organizado, tornava-se inevitável a regulação estatal do comércio internacional, mediante a adoção de tarifas protecionistas. A livre competição entre capitais cada vez mais centralizados implicaria em perdas econômicas assustadoras e instabilidade financeira extremada.

Após os deslocamentos acarretados por uma ou duas décadas de livre competição internacional, um país após o outro resolveu reerguer muralhas aduaneiras para proteger as empresas nacionais da competição externa. "A severidade da competição por mercados estrangeiros e concomitantemente a crescente importância da demanda interna levou a uma forte reação contra a liberdade econômica, portanto da insegurança, de meados do século. A liberalização do comércio mal tinha sido atingida quando a maré mudou de sentido. Na França, a agitação contra a nova política de baixa proteção nunca cessou; (...) A campanha pela volta ao protecionismo reforçou-se com a crise de 1867, teve pequenas vitórias nos anos iniciais da 3a. República e finalmente atingiu seu objetivo com a passagem da Tarifa Méline em 1892. Na Alemanha, a depressão dos 1870 e o desejo de Bismark de apoiar a nova aliança dos industriais com os Junkers levou em 1879 à rejeição da política tradicional de tarifas baixas, que tinha alcançado seu auge em 1873 com a livre importação de ferro gusa. A Itália adotou proteção elevada em 1887; a Áustria e a Rússia retornaram a ela em 1874/5 e em 1877, respectivamente; a Espanha estabeleceu novas tarifas em 1877 e 1891; e assim por diante, por toda a Europa. No além mar, as tarifas de importação estadunidenses tenderam a subir com cada nova lei tarifária, a partir da Guerra Civil. Até mesmo a Grã Bretanha, o lar da economia clássica, viu sua fé no livre-câmbio abalada. A interdependência comercial destas economias cada vez mais especializadas multiplicou o impacto destes aumentos; cada ação provocava suas reações, até que tarifas passaram a ser estabelecidas tanto para serem barganhadas como para servirem de proteção." (Landes, 1969, p.244/5)

A experiência brasileira não foge a este padrão. Ruy Barbosa, Ministro da Fazenda do novo governo republicano, patrocinou uma elevação das tarifas em 1890. Nos anos seguintes, livre-cambistas e protecionistas se revezaram o poder. A indústria brasileira começou a substituir importações a partir das vantagens que usufruía no mercado interno, proporcionadas por tarifas de importação que muitas vezes tinham por objetivo melhorar a arrecadação fiscal da União. Só na medida que a indústria nacional conseguiu se fortalecer ela pôde propor, com possibilidades de êxito, tarifas explicitamente protecionistas.

5. A reação dos setores marginalizados

A passagem do *laissez-faire* ao capitalismo organizado teve a crise de 1873, que inaugurou a Grande Depressão, como causa imediata. "A crise agrária e a Grande Depressão de 1873-1886 havia reduzido a confiança de que a economia se curasse por si só. Daí em diante, as instituições características da economia de mercado poderiam introduzir-se em geral apenas se fossem acompanhadas de medidas protecionistas, sobretudo porque desde o fim dos 1870 e início do decênio seguinte, as nações estavam se constituindo em unidades organizadas, suscetíveis de padecer gravemente pelos deslocamentos provocados por todo ajuste repentino às necessidades do comércio exterior ou das divisas. O veículo supremo da expansão da economia de mercado, o padrão ouro, era assim acompanhado habitualmente pela introdução simultânea de políticas protecionistas características da época, como a legislação social e as tarifas aduaneiras." (Polanyi, 1957, p.214).

A retomada do protecionismo, que se inicia no fim dos 1870, tem por objetivo imediato proteger camponeses, artesãos e outros produtores 'atrasados' ou pouco competitivos da ruína trazida pela entrada ilimitada de mercadorias do exterior. Polanyi lembra que os povos colonizados evidentemente não contavam

com esta proteção. "...enquanto a população tropical da colônia pobre se via atirada à miséria e à degradação totais, a miúdo ao ponto da extinção física, a negativa do país ocidental era induzida por um perigo menor porém ainda suficientemente real para ser evitado quase a todo custo." (p.215) A negativa a arrostar toda e qualquer consequência do livre câmbio e da livre competição, doa a quem doer, se devia também à gradativa democratização das sociedades capitalistas, mediante a paulatina extensão do direito de voto a parcelas cada vez mais amplas das classes trabalhadoras. É por isso que Polanyi alinha legislação social e tarifas aduaneiras como componentes das políticas protecionistas. De fato, tanto na Alemanha como na Grã Bretanha, o protecionismo alfandegário e a legislação previdenciária caminham passo a passo. Na Alemanha já nos anos 1880, na Grã Bretanha apenas 20 anos depois.

A União Aduaneira Alemã [*Zollverein*] tinha abolido as tarifas que gravavam as importações de grãos em 1865 e o Império alemão aboliu as que gravavam materiais ferrosos e de construção naval; em 1/1/1877, deveriam cair as que incidiam sobre as manufaturas de ferro. A abertura do mercado estava sendo implantada paulatinamente, com toda probabilidade para prevenir deslocamentos socio-econômicos graves. A crise de 1873 atingiu a metalurgia alemã e esta passou a pressionar o parlamento para o rápido restabelecimento da proteção do que restava do mercado interno. O campesinato, assustado com a chegada em massa dos cereais russos e americanos, somou-se aos que clamavam pelo fim do livre câmbio.

Bismark, que tinha defendido a liberdade de comércio, viu-se em perigo de ser abandonado pelas suas bases industriais e agrárias. Além disso, o governo precisava aumentar a receita fiscal. Em 1880, as tarifas sobre produtos industriais foram elevadas moderadamente, visando ampliar a receita, mas a importação de alimentos passou a ser barrada por tarifas mais altas, explicitamente protecionistas. A política tarifária alemã passou a punir a importação de produtos elaborados, gravando menos a importação de bens menos processados e permitindo a importação livre da maioria das matérias primas. (Ellsworth, 1950, p.352/3).

Em 1846, os Estados Unidos adotaram uma tarifa moderadamente protecionista. Onze anos depois, as tarifas foram diminuídas no quadro do movimento mundial pela liberação do comércio. Os interesses agrários, representados pelo Partido Democrata, eram obviamente livre cambistas. Os industriais eram representados pelo Partido Republicano e demandavam proteção. Em 1859, os Republicanos foram vitoriosos nas urnas e restauraram em 1861 a tarifa de 1846. Logo depois estourou a Guerra da Secessão que foi, como não podia deixar de ser, um imenso sorvedouro de dinheiro. O que motivou o governo Republicano de Lincoln a unir o útil - a receita fiscal - ao agradável - a proteção à indústria nascente. "Finalmente, em 1864, uma nova lei aprovada pelo Congresso enumerava cerca de 1.450 mercadorias na lista das tarifas, que se situavam na média de 47%, um record." (Ellsworth, 1950, p.356)

Durante os anos seguintes, a tarifa passou a ser objeto de calorosa disputa entre Democratas, que defendiam seu caráter puramente fiscal, e os Republicanos, que a queriam protecionista. Em geral, estes últimos levaram a melhor e em 1890 a *McKinley Tariff* elevou a alíquota média a 50%. (Ellsworth, 1950, p.356/7)

Na França, a luta entre livre-cambistas e protecionistas se estendeu pelos anos 1870 e 1880, com industriais e camponeses tentando obter proteção para os seus mercados sem conseguir unificar suas forças. Finalmente, em 1890 eles lograram unir-se e ganharam a maioria da Câmara dos Deputados. A Tarifa de 1892 estabeleceu para cada mercadoria duas alíquotas: uma mínima, aplicável a importações de países que, mediante tratados, concediam à França o mesmo privilégio; e outra máxima, aplicável às importações dos demais países. As tarifas tanto sobre produtos agrícolas como industriais foram fortemente aumentados.

Naquela altura, o país com a tarifa mais alta do mundo eram os Estados Unidos, seguidos pela Rússia e pela França. Os demais países reagiram aumentando também suas taxas aduaneiras. (Ellsworth, 1950, p.354/5)

O caráter recíproco do comércio internacional fazia - assim como continua fazendo atualmente - com que os diversos países praticassem a mesma política aduaneira. Quando a Grã Bretanha reduziu as barreiras tarifárias, obteve inicialmente a adesão da França e logo depois a maioria dos países seguiu-lhes o exemplo e aderiu ao livre câmbio. Quando vários países reverteram esta política, a começar os EUA e depois a Alemanha, o partido protecionista fortaleceu-se nos outros países e conseguiu impor sua política. Com o correr do tempo, a estratégia seguida por todos ou quase era a de instituir alíquotas bem altas para usá-las como moeda de barganha com os seus parceiros de comércio.

O contexto em que esta estratégia se impôs era de crescente mobilização popular e gradativa democratização política. Na maioria dos países, o direito de votar era estendido aos homens adultos, reduzindo-se aos poucos as exigências de posses ou de pagamento de determinados impostos. As mulheres continuavam privadas de direitos políticos e de muitos direitos civis, mas crescia o número delas que se engajava no movimento feminista, cuja agitação era uma marca da época. Os sindicatos de trabalhadores eram trazidos à legalidade, também depois de muita luta, inclusive com derramamento de sangue. Os mártires de Chicago, celebrados no Dia Internacional do Trabalhador, pagaram com a vida sua ousadia de levar à praça pública a luta pela redução da jornada de trabalho. E os camponeses também se organizavam, em vários tipos de associações e cooperativas e muitas vezes em partidos políticos.

Era evidente que os diferentes grupos marginalizados tomavam consciência de sua força potencial e sua provável união representava uma ameaça bem real aos interesses constituídos. A partir dos anos 70, diferentes governos começaram a desmontar a bomba mediante o atendimento parcial das reivindicações de trabalhadores, camponeses e mulheres. Bismark, o grande político conservador alemão, celebrou-se pelo pioneirismo a este respeito. Em 1878, o seu governo colocou o Partido Social-Democrata fora de lei e logo a seguir começou a propor leis de proteção social, com o propósito explícito de conquistar a lealdade do proletariado industrial, arrancando-o à força das entidades políticas 'subversivas'.

A primeira lei foi a de 15/6/1883, que instituiu o seguro-saúde obrigatório para os operários industriais com renda anual até 2.000 marcos. Dois terços das contribuições vinham dos trabalhadores, um terço dos patrões. A segunda, de 1884, obrigava o patronato a constituir caixas corporativas com a finalidade de pagar pensões às vítimas de acidentes de trabalho. Em caso de incapacidade total, o trabalhador deveria receber 2/3 do salário. As viúvas dos operários mortos em acidentes receberiam pensões iguais a 20% do salário do marido mais 15% por cada filho de menos de 15 anos, com um teto de 60%. A terceira lei, de 1889, instituiu o primeiro sistema obrigatório de aposentadoria. Os fundos eram constituídos por contribuições iguais de trabalhadores e patrões. (Rosanvallon, 1981, p.149/150)

É importante notar que o movimento operário socialista sem dúvida demandava proteção social mas não aduaneira. Ele se inclinava antes ao livre-câmbio, não por princípio filosófico mas por razões contingentes: 1. tarifas protecionistas encareciam os bens consumidos pelos trabalhadores, diminuindo os salários reais; elas representavam um meio de transferir renda dos salários aos lucros; 2. os que propugnavam pelo protecionismo eram nacionalistas ou representantes dos interesses agrários. Os socialistas se opunham ao nacionalismo, sobretudo nos anos que antecederam a 1ª Guerra Mundial, porque dividia internacionalmente os trabalhadores, suscitando rivalidade e antagonismo quando o que o movimento visava era fortalecer a solidariedade internacional dos trabalhadores. E se opunham também aos

interesses agrários, que identificavam com os dos latifundiários 'feudais'. O livre-cambismo era anti-imperialista e supunha que as animosidades entre países pudessem ser superadas mediante o intercâmbio mercantil e financeiro intensificado.

Deveria ser claro aos trabalhadores que a proteção do mercado interno também protegia seus empregos na indústria. Mas, aos olhos das lideranças socialistas, o protecionismo era intrinsecamente contraditório, ao colocar os parceiros comerciais em posições antagônicas, numa disputa 'de soma zero', ou seja, em que os ganhos de cada país equivalem a perdas de outro ou outros. A solução que propunham era a socialização dos meios de produção num primeiro momento e a supressão das fronteiras nacionais num segundo. Um planejamento econômico abrangente superaria, por suposto, todos os antagonismos de interesse, sejam estes nacionais, regionais, locais, étnicos, de gênero etc..

No curto prazo, as organizações de trabalhadores tendiam a assumir posições liberais, vendo a crescente intervenção do Estado na economia com profunda desconfiança. Quando os trabalhistas britânicos foram ao governo pela primeira vez, em 1924, esta postura incapacitou-os a enfrentar os problemas do ponto de vista dos interesses dos trabalhadores. Keynes lhes propôs então praticar políticas de pleno emprego; replicaram-lhe que já lhes era difícil suportar o rótulo de inimigos da propriedade e não se arriscariam a receber o de 'charlatães'.

Não há, portanto, uma relação de causa-efeito entre a mobilização social e política dos excluídos e a adoção do protecionismo. Não obstante, Polanyi tem razão ao colocar sob o título de 'políticas protecionistas' tanto a legislação social como as barreiras tarifárias. É que ambas integram uma transformação estrutural do capitalismo, que redefiniu as fronteiras entre Estado e sociedade civil, proporcionando ao primeiro um papel regulador e interventor nos mecanismos de mercado, que os liberais consideravam um retrocesso inadmissível. As transformações abertas pela Grande Depressão desencadearam uma crise da hegemonia liberal, que atravessará o resto do século XIX e a maior parte do seguinte. Surge dela o que denominamos acima de capitalismo organizado, que reserva ao poder político funções essenciais na condução dos processos econômicos e sociais de transformação. Dentro de cada país e além fronteiras.

Devemos procurar compreender a dialética 'competição x regulação', a partir dos últimos 150 anos, no contexto desta transformação estrutural. Como vimos, seu desencadeamento teve por causa imediata a mobilização dos excluídos - camponeses, trabalhadores, mulheres - cujo fortalecimento gradativo passou a alterar significativamente o equilíbrio de forças entre as classes sociais. Mas, simultaneamente, o próprio capital passou por mudanças profundas que Alfred Chandler Jr. chamou de 'revolução gerencial' [*managerial revolution*]. Foi ela que deu continuidade a crise da hegemonia liberal e em grande medida condicionou seus resultados. É para o seu exame que nos voltamos agora.

6. O surgimento do capitalismo monopolista

Como foi visto na seção 4 deste capítulo, a emergência de grandes empresas tornou o processo de ajustamento mediante a livre concorrência excessivamente oneroso. Esta mudança pode ser iluminada mediante a distinção conceitual, proposta por Marx, entre 'concentração de capital' e 'centralização do capital'. Ambas referem-se ao crescimento da empresa, mas assinalam causas distintas. A concentração do capital é o crescimento do tamanho da empresa mediante a reinversão do lucro, em virtude da indivisibilidade do capital fixo e do seu contínuo aumento, em função do progresso técnico. A centralização do capital resulta no aumento do tamanho da empresa pela absorção de capitais mais débeis por outros mais fortes ou a fusão de empresas, tendo em vista reduzir a competição. É esta última a força motriz da revolução gerencial.

A concentração do capital deve ser atribuída primordialmente ao avanço tecnológico. A máquina a vapor, por exemplo, tornou vantajosa a concentração de grande número de máquinas ao redor do motor, de modo que a energia gerada pudesse ter máximo aproveitamento. Quando o motor elétrico substituiu a máquina a vapor, este motivo específico de concentração deixou de existir. Em compensação, aumentou muito o custo de instalação e manutenção do capital fixo assim como da preparação, supervisão e controle do trabalho de execução. Para diluir este custo fixo num volume de produção suficientemente grande era preciso que o tamanho da planta fosse mais uma vez ampliado. O papel da economia de escala se acentuava cada vez que os custos indiretos cresciam em relação aos diretos e este crescimento era motivado pelas novas tecnologias e pelas consequentes modificações na divisão do trabalho interna à empresa.

A centralização do capital era produto da concorrência entre os capitais individuais. Marx percebeu que esta concorrência tornava-se degoladora quando a economia caía em crise. A contração dos mercados impunha perdas a todos, mas a capacidade de suportar perdas difere de empresa para empresa. As mais fracas sucumbiam. Ou fechavam, permitindo que as outras ocupassem seu lugar no mercado, ou se faziam adquirir por concorrentes mais fortes. De todos modos, ao fim do processo o número de capitais individuais em cada mercado era substancialmente menor do que antes da crise, o que tendia a mudar o caráter da competição entre eles.

A competição 'perfeita', descrita nos manuais neo-clássicos, pressupõe uma infinidade de empresas em cada mercado, todas suficientemente pequenas para torná-las 'tomadoras de preços'. Mercados assim existem, mesmo que estejam longe da perfeição. O que os caracteriza é a formação de um único preço para cada mercadoria, o qual não é fixado por ninguém, sendo formado a partir da interação entre grande número de demandas e de ofertas 'anônimas'. Quando o capital se centraliza, sobra no mercado um número limitado de grandes empresas, para as quais a competição em geral não é compensadora, como vimos (seção 4). O lógico é que haja algum entendimento entre elas, explícito ou implícito, para a fixação de um preço que seja remunerador para todas as empresas e ao mesmo tempo não seja tão alto que atraia ao mercado novos concorrentes. Neste tipo de mercado, chamado 'oligopólico', as empresas não 'tomam o preço' mas o fixam; continua havendo competição entre elas, seja por parcelas do mercado, seja pela fidelidade dos consumidores mediante construção de 'marcas', imagens do produto ou da empresa etc.. Mas, a natureza da competição e a dinâmica econômica são assaz diferentes das produzidas por livre competição.

A revolução gerencial, analisada por Chandler, combina dialeticamente a concentração e a centralização do capital. Tudo começou com o surgimento de mercados de massa nos EUA (Chandler estuda apenas a economia deste país, mas é claro que revolução semelhante ocorreu em todas economias capitalistas desenvolvidas). Estes mercados foram produzidos pelas ferrovias e demais meios aperfeiçoados de transporte e comunicação. Antes os mercados eram locais e de dimensões em geral acanhadas; e estavam economicamente isolados, em função das grandes dificuldades do transporte por terra e água. A locomotiva, o navio a vapor, o telégrafo e o telefone romperam este isolamento, unificando mercados locais e depois regionais, até fazer surgir um grande mercado nacional.

Outro elemento que contribuiu no mesmo sentido foi a urbanização. A indústria moderna tende a se localizar em um pequeno número de centros urbanos, que crescem até se tornarem metrópoles. A fusão de metrópoles entre si e com os seus entornos urbanos acabou criando a megalópolis, com dezenas de milhões de habitantes. Mercados com estas dimensões jamais haviam existido antes. Eles possibilitavam a produção e a distribuição em volumes muito grandes, viabilizando novas técnicas que aumentavam a eficiência,

reduzindo em muito os custos unitários. E os produtos tornados baratos ficavam acessíveis a um número muito maior de consumidores de menor poder aquisitivo, o que permitia dar outra volta ao círculo virtuoso, em que escala viabilizava tecnologia, esta aumentava eficiência, que reduzia preços, dando azo a nova expansão da escala.

A revolução começou nas indústrias de processamento contínuo: primeira nas de líquidos, como petróleo, depois nas de sólidos, como grãos e tabaco e finalmente nas de metais. O aumento da escala de produção, induzido pela massificação dos mercados, induziu três tipos de inovações tecnológicas: aperfeiçoamento do maquinário, melhora da qualidade do material e aplicação mais intensa de energia. A mudança decisiva, segundo Chandler (1977, p.241), foi a integração e sincronização de diferentes estágios do processamento, que antes eram realizados em estabelecimentos distintos. Alcançou-se com isso maior velocidade de processamento, que é a forma principal de ganho de eficiência.

Além disso, etapas do processamento que eram feitas manualmente foram mecanizadas, o que facilitou sua integração, com o consequente ganho de velocidade e produtividade. Indústrias refinadoras e destiladoras passaram a empregar destiladores aumentados, vapor superaquecido e técnicas de craqueamento para acelerar o processamento de petróleo, açúcar, gorduras animais e vegetais, a destilação de álcool e a fermentação de cerveja. As indústrias de forno - siderúrgicas, vidrarias, metalúrgicas de cobre etc. - aperfeiçoaram fornos, conversores e equipamento de acabamento. Foi na metalurgia que a coordenação dos fluxos de materiais se mostrou mais complexa, o que ensejou o aparecimento nesta indústria das inovações mais importantes, tanto em equipamento como na administração. Ela foi o berço do taylorismo.

Observa Chandler (1977, p.244): "Na produção moderna de massa assim como na distribuição moderna de massa e no transporte e comunicação modernos, a economia provém mais da velocidade do que do tamanho. Não foi o tamanho de um estabelecimento manufatureiro em termos de número de operários e da quantidade e valor do equipamento produtivo mas a velocidade de processamento e o aumento resultante de volume que permitiram economias que baixaram custos e aumentaram a produção por trabalhador e por máquina. Os ganhos resultantes do uso da mesma iluminação, energia e serviços de manutenção foram pequenos, quando comparados com os obtidos pela grande expansão do uso diário de equipamento e pessoal."

Isso explica porque a revolução gerencial não atingiu os ramos em que a produção em massa não foi possível, como agricultura, construção e mineração. Em outros ramos, como o têxtil, de artigos de couro e de madeira, era muito limitada a possibilidade de acelerar a produção, de modo que a coordenação e integração de processos permaneceram simples. Em todos estes ramos, continuou sendo eficiente realizar etapas da produção em estabelecimentos distintos, o que evitou neles a centralização do capital. Nestes ramos, a empresa típica permaneceu pequena, os mercados continuaram regidos por livre competição.

Mas, o círculo virtuoso de 'produção em massa-inovação tecnológica-integração e aceleração de processos-barateamento dos produtos-novo aumento da produção' acabou atingindo as indústrias de montagem, de armas de fogo, máquinas de escrever, máquinas de costura, automóveis. "Os desafios organizacionais nas indústrias metalúrgicas aumentavam em proporção ao número de subunidades dentro da empresa. (...) A feitura de fogões e arados adicionou uma dimensão a mais, a de montar um número relativamente pequeno de peças permutáveis. Esta dimensão ficou mais complexa na produção de colhedadeiras, balanças e cofres e ainda mais intrincada na produção de fechaduras, relógios de parede e de bolso. Problemas de coordenação e controle geral tornaram-se ainda mais desafiadores onde a produção dos bens abarcava um grande número de diferentes tipos de peças fabricadas. Este era o caso da manufatura

das novas armas de fogo carregadas pela culatra e de repetição, máquinas de costura, de escrever, motores elétricos e, na abertura do novo século, automóveis." (Chandler, 1977, p.270)

A questão toda é que a resolução destes desafios proporcionava os maiores ganhos de eficiência e portanto as maiores vantagens econômicas. Nasce, desta forma, uma empresa capitalista completamente diferente, não só nem principalmente pelo tamanho, mas por reunir dentro de si numerosas unidades que antes eram estabelecimentos distintos. A tese de Chandler (1977, p.6) é que "a moderna empresa de negócios múltipla [*multiunit business enterprise*] substituiu a pequena empresa tradicional quando a coordenação administrativa possibilitou maior produtividade, custos menores e lucros maiores que a coordenação por mecanismos de mercado." (ênfase adicionada P.S.). Esta tese não deve ser confundida com a conhecida proposição de que a produção em massa gera ganhos de escala mediante uso mais intenso do equipamento e diluição dos custos fixos por maior quantidade de produtos.

A tese dos ganhos de escala corresponde à concentração do capital, de Marx. Ela é verdadeira e se aplica a numerosas indústrias, inclusive a determinados ramos de produção agrícola, como o de cereais por exemplo. Mas a tese dos ganhos por coordenação administrativa corresponde à centralização do capital, isto é, à unificação de numerosos capitais individuais num capital só, internalizando neste uma parte da divisão social do trabalho. Esta é a idéia da 'mão visível', título que Chandler deu a seu livro. Segundo Adam Smith, o auto-interesse dos agentes de mercado leva-os a produzir e intercambiar os bens e serviços que eles desejam enquanto consumidores, em condições ótimas de preços e quantidades, como se fossem conduzidos por uma 'mão invisível'. Dentro da moderna empresa múltipla, estabelece-se uma divisão interna do trabalho, que suscita também produção e intercâmbio entre as unidades que a compõem. Só que neste caso os agentes são conscientes dos objetivos comuns da empresa e são conduzidos pela 'mão visível' da gerência.

A empresa múltipla de Chandler corresponde ao capital monopolista dos que seguem a tradição de Marx. A sua vocação é englobar dentro de si parcelas crescentes da divisão social do trabalho, mediante integração vertical de empresas fornecedores (a montante) e empresas distribuidoras (a jusante). E de fato, a nova indústria, surgida da 2a. Revolução Industrial praticamente eliminou o comércio atacadista e frequentemente subordinou o varejo. As empresas petrolíferas distribuem diretamente aos postos de gasolina seus produtos e cada uma tem uma rede de postos exclusivos, que inclusive usam sua marca. As empresas automobilísticas agem da mesma forma: distribuem diretamente aos revendedores, que formam redes exclusivas para cada fabricante. Esta eliminação do atacado foi causada, no início, sobretudo porque os intermediários não tinham capacidade de distribuir o volume de produtos que os fabricantes desejavam colocar no mercado. O mercado de massas exigiu amplas mudanças na comercialização, e a empresa múltipla não teve dificuldade em montar sistemas inteiramente novos, adaptados às características de seus produtos.

Mas, a implantação da 'mão visível' exigiu uma estrutura administrativa para coordenar, acompanhar e controlar os fluxos de produtos entre as unidades da empresa. Foi necessário criar o que se conhece hoje por 'administração profissional' na empresa múltipla, composta por uma hierarquia em que a cúpula dirige o conjunto da empresa, a base dirige as unidades que a compõem e a administração média coordena as unidades entre si, desempenhando as funções de 'mão visível'. "Enquanto as atividades de empresas unitárias tradicionais eram monitoradas e coordenadas por mecanismos de mercado, as unidades de produção e distribuição dentro da empresa moderna de negócios são monitoradas e coordenadas por administradores médios. Os administradores da cúpula, além de avaliar e coordenar o trabalho dos

administradores médios, tomaram o lugar do mercado na alocação de recursos para a produção e distribuição futuras.” (Chandler, 1977, p.7)

A crescente profissionalização da gerência do capital monopolista acarretou sua independência dos proprietários jurídicos da empresa. Os capitais monopolistas foram originalmente administrados e controlados pelos seus proprietários e alguns continuaram sob o controle dos herdeiros, descendentes dos fundadores. Estes formam as empresas modernas controladas por famílias. Outros capitais monopolistas são controlados por intermediários financeiros - bancos, fundos de pensão etc.- que indicam diretores em tempo parcial, os quais têm de ser consultados pela administração para decisões sobretudo de caráter financeiro. Finalmente, muitos capitais monopolistas têm suas ações difundidas entre grande número de pessoas, nenhuma das quais exerce influência sobre elas. Estes capitais são controlados pela sua hierarquia gerencial e formam o novo capitalismo gerencial. Chandler (1977, p.10) é enfático a este respeito: “À medida que empresas controladas por famílias ou por intermediários financeiros cresceram em tamanho e idade, tornaram-se gerenciais. A não ser que os proprietários ou representantes de casas financeiras se tenham tornado administradores de carreira em tempo integral da própria empresa, eles não tinham a informação, o tempo ou a experiência para desempenhar um papel dominante nas decisões de cúpula.”

7. A revolução gerencial e os limites da empresa

A revolução gerencial não foi, como o nome parece indicar, uma revolução que permitiu aos gerentes conquistar o poder na empresa capitalista contemporânea. Ela é o resultado não deliberado de um sem número de processos simultâneos mas relativamente independentes, em que muitas empresas enfrentaram os problemas e desafios colocados pelas possibilidades de produzir cada vez mais depressa e vender em quantidades cada vez maiores. O fato de Chandler ser historiador permite-nos apreender o processo revolucionário e interpretar sua dinâmica. Se ele fosse economista, a tradição da disciplina o levaria a fazer teoria, a delinear princípios dos quais deduziria leis que explicassem a razão de ser da atual empresa capitalista, gigantesca, multisetorial, burocratizada. Felizmente para nós, Chandler trabalhou como historiador: levantou as seqüências de fatos e logrou generalizar suas hipóteses indutivamente.

O fascinante no relato da revolução gerencial, feito por Chandler, é que cada empresário tratou de aplicar a nova tecnologia de produção e distribuição e achou soluções para os problemas que iam surgindo, sem antecipá-los e sem saber que a sua ação estava de fato gerando uma instituição econômica inteiramente nova. Agora que a revolução gerencial já está em boa medida consumada (é impossível garantir que já se completou), pode-se comparar a empresa capitalista tradicional, que subsiste sobretudo nos ramos até agora não atingidos pela revolução, com a nova empresa. Para distinguir uma da outra, Chandler propõe chamar a primeira de firma empresarial e a última de firma gerencial. O que distingue uma da outra não é apenas a maneira como é dirigida, mas a sua própria natureza.

A firma empresarial gira ao redor do seu dono ou donos, a cujos objetivos se subordina. A teoria econômica abstrai todas motivações empresariais exceto uma: a maximização do lucro ou mais precisamente da taxa de lucro sobre o capital investido. Mas, para os fins desta análise não é preciso fazer esta abstração. Podemos considerar que o empresário almeja não só o resultado econômico mas eventualmente outras satisfações pessoais, desde o prestígio social decorrente do seu papel até o orgulho de ter vencido embates concorrenciais, de ter inovado tecnologicamente ou organizacionalmente ou de ter continuado uma tradição familiar. O fato fundamental é que a firma empresarial gira ao redor do dono ou donos, que a dirige diretamente, auxiliados em geral por pessoas de sua confiança pessoal. Por isso o tamanho e, mais do que o tamanho, a diversidade da firma empresarial é limitada ao que pode ser controlado por um único centro de poder.

As inovações tecnológicas integrantes da revolução gerencial permitiram ampliar o âmbito sob o controle do empresário. Hoje uma firma empresarial pode distribuir seus produtos por vastos territórios, graças aos meios aperfeiçoados de transporte e comunicação. Ela pode até mesmo operar um certo número de filiais, de locais separados de produção, armazenamento ou distribuição. Mas, o número de produtos que ela pode produzir e/ou distribuir é limitado na medida em que a quantidade de conhecimentos e a massa de informações que um indivíduo ou alguns indivíduos podem adquirir e manipular é limitada. Quando este limite é alcançado, ou a firma cessa de se diversificar ou passa por uma crise de controle.

A firma gerencial se caracteriza negativamente pela ausência do dono. Sendo capitalista, a firma gerencial tem proprietários legais, os possuidores dos títulos de propriedade - as ações - do seu capital. Mas, acionista algum enquanto acionista participa de sua gestão. O grupo controlador (acionistas que reúnem suas ações num *pool* para formar maioria na assembleia dos acionistas) domina a empresa num sentido muito específico: é ele que designa a cúpula gerencial da empresa, que deve prestar periodicamente contas da gestão a um Conselho de Administração ou equivalente, no qual tem assento representantes dos controladores. Mas, a gestão efetiva da empresa, as iniciativas que marcam seu rumo, seja a expansão por novos produtos, novos países ou continentes ou a adoção de novos métodos de produção ou distribuição etc. são exclusivamente de gerentes ou gestores de carreira, que trabalham em tempo integral na empresa.

O relacionamento entre a propriedade do capital e a administração profissional da firma gerencial é objeto de muito debate. Um ponto, no entanto, é crucial: a fonte do poder dos administradores profissionais é o conhecimento e o acesso à informação relevante. Os controladores têm todo poder formal mas o único uso que podem fazer dele é destituir a cúpula gerencial de sua firma e nomear outra. É comum que a alta gerência seja obrigada a submeter certas decisões de grande importância ao Conselho dos controladores. O que se verifica na prática é que o Conselho tende a ratificar as propostas vindas da gerência, enquanto esta lhe merece confiança. Excepcionalmente, o Conselho pode vetar alguma iniciativa da gerência, mas ele carece de elementos para elaborar uma alternativa. A empresa gerencial é via de regra tão diversificada que somente sua burocracia (ou 'tecnostutura' como a denominou Galbraith, 1967), tem o conhecimento e a informação necessários para tomar decisões.

É importante notar que o conhecimento e a informação da firma gerencial são de tais dimensões que a alta gerência tão pouco dispõe dela. A alta gerência compõe-se de um número limitado de pessoas - é a condição de poder funcionar como equipe - que é muito menor do que o número dos que efetivamente controlam e administram a firma gerencial. Se fosse possível administrar a firma gerencial tão centralizadamente como a firma empresarial, a diferença entre elas reduziria-se ao caráter de sua cúpula, composta por empregados assalariados na primeira e por detentores do capital na última. Mas, esta diferença é muito maior: o traço que distingue a firma gerencial, nesta abordagem inicial, é que sua administração é descentralizada por causa de sua diversificação, sendo sua diversificação economicamente viável por causa de sua descentralização gerencial.

A análise histórica, que devemos a Chandler (e complementarmente também a Beniger, 1986) revela isso com toda nitidez. As firmas que hoje são gerenciais foram se tornando o que são a partir de sua evolução como firmas originalmente empresariais. (Abstraiamos as firmas de criação recente, que já surgiram enquanto firmas gerenciais). A ampliação dos mercados (conforme visto na seção 6 deste capítulo) abriu a possibilidade e a conveniência da diversificação a partir de inovações sucessivas de processos e de produtos. Um caso ilustrativo foi o dos grandes frigoríficos, que desenvolveram a linha de desmontagem das carcaças, a técnica da frigorificação do armazenamento e do transporte, o processamento dos derivados da

carne e seu enlatamento e que depois se diversificaram para aproveitar sub-produtos para a fabricação de gorduras, sabões etc.. Cada inovação ensejava diversificações lucrativas: a rede de armazéns e vagões frigoríficos permitiu estender a distribuição a outros produtos perecíveis como frutas e hortaliças p.ex.; a produção de enlatados também permitiu a inclusão de outros alimentos e assim por diante. Uma história semelhante poderia ser exposta em relação aos refinadores de petróleo e mais recentemente aos fabricantes de cigarros, atingidos pelas crescentes restrições ao fumo.

O princípio do ganho de escala ou de diluição do custo fixo resume apenas parcialmente a forte inclinação à diversificação revelada pelas firmas que embarcaram nas sucessivas revoluções industriais. Há que acrescentar o princípio de melhor aproveitamento do conhecimento e da informação já obtidos no âmbito das atividades correntes. Um caso muito comum foi o dos fabricantes de equipamentos domésticos de alto valor e relativa complexidade, como a máquina de costura, o fogão e os aparelhos elétricos e eletrônicos. Eles foram obrigados a construir redes próprias de distribuição por que tinham de proporcionar aos compradores instrução técnica para a utilização dos produtos, serviços de manutenção e reparação, além de crédito para permitir a venda a prestações. Uma vez a rede em pé, era lógico aproveitá-la para distribuir outros produtos com características semelhantes. Há um reducionismo em considerar que a diversificação visa apenas a economia de escala da inversão já feita na rede de distribuição. Ela visa também aproveitar o conhecimento e a informação disponível nos níveis médios da burocracia gerencial - os gerentes de vendas e de marketing e os sub-gerentes dos distritos de venda etc. - e que se aplicam aos novos produtos. Uma rede que distribui geladeiras p.ex. tem facilidade em distribuir também freezers e eventualmente até máquinas de lavar, aspiradores de pó, liquidificadores etc..

O desenvolvimento da firma gerencial seguiu em geral esta lógica. Os novos produtos, gerados na 2ª. Revolução Industrial, exigiram que as indústrias se integrassem verticalmente, passando a prestar também serviços de comercialização, de assistência ao usuário e até financeiros. Uma vez realizada a verticalização, a burocracia da firma se expandiu para incluir administradores especializados nos novos serviços. Estes estavam logicamente interessados em expandir as atividades que dominavam, inclusive para aumentar o seu peso e poder dentro da firma. Passavam a propor a ampliação e diversificação das suas linhas de atuação, o que coincidia com o interesses do laboratório de experimentação de novos produtos e possivelmente da burocracia encarregada em gerenciar a produção. É provável que diferentes possibilidades de diversificação fossem favorecidas por distintos segmentos da gerência média e as que acabavam sendo realizadas deveriam ter sido as que maximizavam o aproveitamento do conhecimento e da informação já disponíveis, além de proporcionarem economias de escala e, no final de contas, elevada taxa de lucro sobre o capital adicional investido.

O papel da cúpula gerencial passou a ser o de exclusivamente elaborar planos estratégicos de expansão da firma e arbitrar entre as diversas propostas de expansão e diversificação, apresentadas pela gerência média. Toda administração do dia a dia da firma passou às mãos da gerência média, cujo tamanho não está limitado pela necessidade de funcionar como equipe. A descentralização administrativa da firma gerencial permite que cada linha de produtos, cada área funcional e cada território geográfico - regional, nacional ou continental - aja com considerável autonomia. Esta é a causa da capacidade aparentemente ilimitada de expansão da firma gerencial.

Num momento crucial da 1ª. Revolução Industrial, em meados do século passado, a primeira grande empresa capitalista - a ferrovia - adaptou a suas necessidades os métodos burocráticos de gestão que governos haviam desenvolvido desde a Antiguidade. (Beniger, 1986, p. 13/16). O êxito foi tão grande que permitiu às ferrovias nos EUA administrar linhas intercontinentais, que durante boa parte do século XIX

monopolizaram quase todo transporte terrestre de curta, média e longa distância. A mesma metodologia foi logo em seguida empregada, por imitação e adaptação, pelas indústrias que se diversificaram. A burocracia reduz a um mínimo a imponderabilidade nas relações funcionais entre as pessoas participantes do aparelho ao preprogramar as atitudes das mesmas, que correspondem a contingências previstas. Numa hierarquia burocrática bem funcionante, cada integrante tem seu lugar definido e suas tarefas especificadas até onde fôr possível; ele sabe a quem obedecer e em quem mandar e a providência que deve tomar em cada uma das eventualidades previstas nos regulamentos.

Organizações burocráticas de grande tamanho e incrível complexidade funcionam a contento, do ponto de vista dos que as dominam, porque há o melhor aproveitamento do conhecimento e da informação acumulados para dar à conduta de cada um o máximo de previsibilidade. Um desfile militar ou um balê com muitos figurantes maravilha pela sincronia e harmonia com que os muitos participantes desempenham seus papeis. A gestão burocrática tem as mesmas qualidades e defeitos. Quanto mais perfeita a máquina administrativa - a imagem mecânica não é gratuita - mais frágil ela se revela face ao imprevisto. Os seus integrantes, treinados a cumprir regulamentos como uma segunda natureza, sofrem uma atrofia de sua capacidade de improvisar. É o preço que se paga pela disciplina. A empresa gerencial realiza maravilhas de coordenação de múltiplas atividades econômicas e até não-econômicas (sociais, culturais, políticas...) enquanto o seu meio ambiente externo fôr 'normal'. Mas, ela se mostra vulnerável quando esta 'normalidade' é destruída por greves, guerras, catástrofes naturais etc..

Esta vulnerabilidade ao que os economistas conceituam como 'externalidades' passou a ser um poderoso motivador estratégico da firma gerencial. A integração vertical representa muitas vezes a passagem ao âmbito da firma de empresas que formam o seu entorno e tem por fim protegê-la de externalidades negativas. Uma tendência notória das grandes firmas gerenciais é verticalizar a montante, integrando fontes de insumos. Ford foi um dos que levou esta estratégia mais longe e a sua tentativa em Fordlândia de se assegurar na Amazônia uma fonte de borracha comprova isso. Outra estratégia, também de caráter defensivo, é monopolizar reservas escassas de recursos esgotáveis, inclusive para evitar que rivais se apoderem delas. Duma forma mais geral, pode-se dizer que a firma gerencial tem forte vocação para crescer e monopolizar os muitos mercados em que tem participação. Esta vocação tem uma de suas raízes na rigidez burocrática que este tipo de empresa apresenta: dada sua dificuldade em se adaptar ao meio ambiente, o melhor que ela tem a fazer é integrar o meio ambiente em sua lógica organizacional para evitar que mude inesperada e desfavoravelmente.

A vocação de crescer sem limites da firma gerencial representa o risco de imensa concentração de poder econômico ao resto da sociedade, seja às firmas empresariais, seja aos consumidores e aos trabalhadores. Como reação a este perigo, os EUA, onde primeiro surgiram firmas gerenciais, adotaram uma legislação 'anti-trust' desde o fim do século passado, com a finalidade de impedir práticas que restrinjam a 'livre concorrência' por parte dos capitais monopolícos. Mais recentemente, outros países, inclusive o Brasil, fizeram o mesmo. Se estas leis fossem aplicados com rigor, todas as firmas gerenciais seriam condenadas a se dissolver, o que implicaria em abrir mão de grande parte das conquistas das revoluções industriais. Tanto nos EUA como nos outros países, os tribunais resolveram interpretar 'livre concorrência' em sentido bem peculiar no referente à aplicação da legislação anti-trust. O que implicou um novo ciclo na alternância entre concorrência e monopólio, referida no começo deste capítulo.

8. A concorrência monopolíca no capitalismo gerencial

Os que lutaram pelo *Sherman Act*, adotado em 1890, pelos EUA, provavelmente visavam a preservar uma livre concorrência entendida como a disputa pelo mercado por firmas tão pequenas e

numerosas que todas fossem tomadoras de preços. Já era óbvio então que este tipo de firma é incapaz de desenvolver os logros das revoluções industriais em termos de produção e distribuição em massa, barateamento das mercadorias e desenvolvimento de novos produtos. O que os tribunais fizeram foi reinterpretar livre concorrência como disputa do mercado por mais de uma firma. O que passou a ser ilegal foi o monopólio estrito, que na época era praticado por carteis, trusts e outras combinações de grandes firmas para evitar concorrência 'degoladora' entre elas. O Supremo Tribunal ordenou por exemplo a dissolução da Standard Oil, mas sem objetar que o mercado de derivados de petróleo fosse disputado por um número reduzido de grandes firmas.

O advento da firma gerencial nos Estados Unidos durante os três decênios que precederam a 1ª Guerra Mundial e sua difusão pelos outros países, a seguir, inaugurou um novo tipo de concorrência nos mercados em que prevalece este tipo de empresa. Há uma forte tendência no sentido das firmas empresariais sumirem dos mercados em que atuam as firmas gerenciais. É que estas em geral revolucionam os mercados mediante inovações incessantes de processos e de produtos, que firmas menores simplesmente não podem acompanhar. As firmas que permanecem nestes mercados são de porte semelhante, isto é, grande. E também de estrutura semelhante, ou seja, são todas múltiplas, gerenciais, burocráticas. Devido ao grande tamanho, o número de competidores nestes mercados soe ser pequeno, tão pequeno que nenhuma firma é tomadora de preços.

A competição que se desenvolve nestes mercados é chamada de 'monopólica', embora a rigor ela seja oligopólica. Ela consiste basicamente em uma disputa por parcelas do mercado, usando-se como armas a diferenciação dos produtos, a inovação de produto e de processo, a publicidade visando a difundir a marca e criar-lhe uma imagem favorável na mente dos consumidores. Cada capital monopolista procura diferenciar seu produto dos de seus competidores, mediante qualidades reais ou imaginárias. Se o produto é um bem de consumo, há grandes esforços para dotá-lo de bela aparência, sabor, colorido ou outras características que sejam próprias e construam uma identidade inconfundível para ele. Como resultado, o público consumidor passa a discriminar os produtos pela marca, deixando de compará-los em termos de qualidade e preço com outros do mesmo gênero. Este comportamento pouco racional é incutido nos consumidores por meio de sofisticadas campanhas publicitárias nos meios de comunicação de massa.

Como resultado, o mercado é em certa medida seccionado em sub-mercados, cada um monopolizado por uma firma. A Coca-Cola, a Pepsi-Cola, a Brahma e a Antártica conseguiram fazer isso por exemplo com o mercado brasileiro de refrigerantes. Algo semelhante ocorre nos diversos mercados de alimentos industrializados, de eletro-domésticos, de automóveis de passageiros, de analgésicos, de tenis etc.. Portanto, a designação de 'concorrência monopólica' faz sentido. Mas, o seccionamento em geral não chega a ser total, de modo que os competidores têm que praticar preços semelhantes para mercadorias semelhantes.

Porém, nenhum concorrente tenta conquistar terreno mediante baixa de seus preços. Se ele consegue reduzir custos mediante uma inovação de processo que os concorrentes ainda não aplicam, ele mantém o preço e usufrui de lucros maiores. A lógica por detrás deste tipo de estratégia é que os outros concorrentes acompanham qualquer redução de preço, de modo que a única consequência da mesma seria uma transferência de valor das firmas aos compradores. Depois que a redução de custos for alcançada por todos os concorrentes ou pela maioria deles, é provável que os preços sejam reduzidos, em proporções semelhantes por todas firmas. Isso é feito para prevenir a entrada de novos concorrentes no mercado. Se preços estiverem muito acima de custos, as margens de lucros serão anormalmente altas o que acaba trazendo novos concorrentes. A concorrência monopolística é travada não só entre os participantes do

mercado mas também contra participantes potenciais. Por isso, as firmas gerenciais auto-limitam suas margens de lucro, fazendo seus preços acompanharem à distância a evolução de seus custos.

Cabe então a pergunta: para que os capitais monopólicos se empenham na inovação de processos, que elevam a produtividade e reduzem custos, se isso não acarreta um aumento permanente do lucro? Em primeiro lugar, porque a firma que é a primeira a ter custos menores usufrui lucros extraordinários durante o período em que os concorrentes ainda não conseguiram imitá-la. Em segundo lugar, porque a baixa dos preços acaba atraindo novos consumidores ao mercado, o que permite expandir as vendas.

Na maioria dos mercados monopólicos, a demanda é elástica aos preços, ou seja, preço menor expande a quantidade vendida. Isso só não ocorre com produtos muito baratos, do ponto de vista do poder aquisitivo de todos os consumidores. O fato das firmas múltiplas atuarem em muitos mercados fez surgir uma concorrência entre mercados de produtos diferentes. É possível, por exemplo, que uma baixa dos preços de viagens internacionais atraia compradores que sem a queda teriam gasto seu dinheiro em alguma outra coisa.

Esta nova modalidade de concorrência decorre do aumento da renda de uma grande parte do público consumidor, o que amplia o âmbito dos gastos 'discricionários'. Os pobres gastam tudo que têm em produtos essenciais e é por isso que são pobres. Os que se encontram acima da chamada 'linha da pobreza' têm uma parcela de sua renda que sobra após a plena satisfação de suas necessidades básicas. Esta sobra de renda pode ser gasta na compra de supérfluos, sendo sua destinação discricionária, ou seja, não determinada por necessidades imperativas. Uma boa parte da concorrência monopolista se destina a captar esta renda sobrando e por isso interessa aos capitais monopólicos reduzir custos para poder baixar preços. Quase todos os bens duráveis de consumo - do automóvel à televisão e ao microcomputador - eram caros quando foram lançados e se destinavam a uma elite de consumidores de alta renda e gosto pela experimentação. Depois os processos de produção foram aperfeiçoados com grande diminuição dos custos e consequente barateamento destes bens até se tornarem acessíveis à massa.

A concorrência monopolista é multiforme, não se limitando a um mercado apenas. Ela se trava na disputa por fontes de matérias primas, por mão de obra especializada e por talentos empresariais, por fregueses dentro de cada mercado e entre mercados diversos, na corrida por patentes, numa competição tecnológica incessante. Conforme a história de cada firma gerencial, algumas investem no relacionamento com o consumidor enquanto outras colocam suas fichas sobretudo na virtuosidade tecnológica.

Apesar desta diversidade, o objetivo permanente da concorrência monopolística é criar novos monopólios relativos e transitórios, que permitam à firma prever com alguma segurança a evolução da demanda para poder planejar seus investimentos. Por isso há uma preocupação incessante com os produtos monopolizados, pois cada firma sabe que os concorrentes estão trabalhando com afinho para lançar produtos novos com potencialidade para atrair o público e que, se o conseguirem, ela perderá participação no mercado. A única maneira da firma se defender é ela mesma investir na superação de seus próprios produtos de sucesso para lograr isso antes que os seus concorrentes. A este respeito, é interessante observar que o público já se acostumou à perene renovação dos produtos, mantendo certa fidelidade às marcas de sucesso mas nenhuma aos modelos dos produtos. Os de carros p.ex. são sistemáticos redesenhados e os usuários são induzidos a comprar um novo em curtos intervalos para não se privar das 'vantagens' do modelo mais recente.

O caráter fundamental da firma gerencial é o planejamento. Como ela está permanentemente renovando os seus produtos e os processos de produção que emprega, é imprescindível que faça investimentos com um horizonte de tempo bastante longo. A coordenação administrativa de múltiplos fluxos, de que fala Chandler, tem este desdobramento temporal. A empresa oligopólica não pode descansar sobre os louros da vitória. Ela tem que competir o tempo todo, colocando-se metas futuras de aumento da produtividade, de inovações organizacionais, de invenção de novos produtos e de aperfeiçoamento dos produtos que ela não pretende substituir. A dificuldade em planejar é a pequena previsibilidade do futuro, pela ignorância do que as concorrentes estão fazendo e pela incerteza política que decorre do jogo democrático pelo poder.

Apesar da concorrência monopolista evitar a redução competitiva de preços, ela impõe custos pesados aos capitais monopolísticos. Muitos investimentos que fazem são 'defensivos', tendo em vista antecipar ataques de competidores a mercados específicos, a patentes que exploram, a fontes de matérias primas, a subsídios, isenções ou incentivos concedidos pelo poder público etc.. Outros gastos que fazem são 'ofensivos', visando a capturar ou destruir recursos dos concorrentes. Estas lutas entre gigantes algumas vezes degeneram em práticas pouco éticas quando não francamente delituosas: espionagem industrial, apoio financeiro encoberto a campanhas eleitorais, corrupção de autoridades políticas responsáveis por contratos etc.. Embora as firmas gerenciais de grande porte dificilmente quebrem, as vicissitudes da concorrência monopolística frequentemente terminam por lhes impor resultado negativo na conta de lucros e perdas. Quando isso ocorre, a alta gerência corre perigo de ser substituída pelo grupo controlador ou que a empresa seja objeto de uma tomada inamistosa, com a substituição do próprio grupo controlador e em sequência da cúpula gerencial.

Isso explica a forte tendência à centralização do capital entre os próprios capitais monopolísticos. Na história do capitalismo monopolista ou gerencial, são bastante frequentes as ondas de fusões e de reestruturação das firmas de grande porte. Uma parte destas fusões são 'amistosas': as 'tecnostuturas' das duas firmas negociam a fusão delas como sendo mutuamente vantajosa; a fusão acertada no nível gerencial é submetida depois aos acionistas controladores, que acertam os procedimentos financeiros, e às vezes é submetida também à repartição pública encarregada de aplicar a legislação 'anti-trust' e que veta determinadas fusões quando entende que ela fere a liberdade de comércio em certos mercados.

Outras fusões são inamistosas ou hostis: uma firma revela prejuízos ou o 'mercado' antecipa que ela os terá, o que sempre acarreta forte perda de valor de suas ações; isso permite que algum grupo financeiro, ligado a outro capital monopolístico ou de caráter especulativo, passe a adquirir as ações desvalorizadas tendo em vista conquistar o controle da empresa em questão. Se o grupo que possui o controle reagir, tratando de aumentar o seu volume de ações, uma batalha tem lugar na Bolsa de Valores. Se o grupo atacante tiver êxito, ele passa a controlar a empresa e pode fundi-la com a sua própria, desmembrá-la ou vendê-la a terceiros.

É interessante observar que as fusões e reestruturações soem ocorrer em ondas. Isso se explica pelo fato de que, após longa evolução, praticamente todos capitais monopolísticos serem concorrentes entre si ou manterem relações de complementaridade - no sentido de que uns são importantes fornecedores de insumos a outros - em alguns mercados. Este é o resultado lógico e inescapável da diversificação crescente destes capitais. Os maiores deles se acham presentes em tantos segmentos da divisão social do trabalho que passam a ser microcosmos se não de toda economia nacional ao menos de parte importante dela. O que faz com que se multipliquem os pontos de contato entre eles, sejam estes de compra/venda e/ou de concorrência. Quando uma fusão entre gigantes como esses tem lugar, os demais são afetados. As relações de poder entre

os capitais monopólicos em inúmeros mercados se alteram, o que faz com que outras fusões, defensivas ou ofensivas, se imponham. Quando as fusões que se condicionam mutuamente se completam, o panorama dos mercados oligopólicos é outro: o número de concorrentes é menor, o tamanho e o poder de cada um são maiores.

Na concorrência monopólica, tamanho e poder estão obviamente correlacionados. Quanto maior e mais diversificada for a empresa, tanto menor o perigo representado por prejuízos incorridos em mercados específicos. Em tese, uma empresa que for um microcosmo de toda economia nacional - ou seja, que produza todas as mercadorias que compõem o PIB (Produto Interno Bruto) - deverá crescer tanto quanto o país e os prejuízos inevitáveis em determinados mercados são mais do que compensados pelos ganhos em outros. Além de menos vulnerável a vicissitudes setoriais, a empresa gigante tem mais reservas financeiras próprias e de terceiros (crédito), que no frígido dos ovos são cruciais no campo de batalha da concorrência monopólica.

Por isso, a tendência à centralização do capital é fortíssima. Cada capital monopólico é candidato permanente a se fundir com outro ou outros, a tomar concorrentes ou ser tomado por algum deles. Se não fossem os óbices legais, seria lógico esperar que os capitais monopólicos acabassem se fundindo num número cada vez menor de empresas independentes, que no limite seria um. O fim lógico da concorrência monopólica seria a fusão total de todos os capitais. Esse fim, no entanto, não se coloca. Não se trata apenas dos imperativos legais, que o impedem. A ideologia dominante, que é compartilhada pelas cúpulas gerenciais e pelos grupos controladores dos capitais monopólicos, prioriza a livre concorrência como condição essencial para a soberania do consumidor. Mesmo que os interesses corporativos da 'tecnocracia' de cada empresa impulsionem a economia dominada pelo capital monopolista ao 'planejamento centralizado', a ideologia liberal limita esta tendência e impede que ela se realize até o fim.

E é claro que os interesses das outras classes sociais se opõem frontalmente à centralização do capital levada às últimas consequências. Os assalariados, enquanto dependentes destas firmas e enquanto consumidores de seus produtos, têm interesse que elas sejam várias e compitam entre si. O mesmo vale para a burguesia empresarial, ou seja, os capitalistas que gerem suas próprias firmas, e para os pequenos produtores autônomos. Aqui a referência à experiência soviética é imprescindível. Na URSS, o planejamento central foi desenvolvido ao longo de mais de seis décadas e o que se viu foi uma concentração quase ilimitada de poder na chefia política do Estado, que tomava as decisões principais do planejamento econômico. Trabalhadores, consumidores e pequenos produtores tinham de se submeter. Ficou claro que, por mais ténue que fosse a fronteira entre concorrência monopólica e planejamento centralizado, os seus efeitos sobre a vida econômica e política³ são decisivos. O que leva a crer que nos países capitalistas desenvolvidos ou em desenvolvimento esta fronteira será respeitada por todos.

9. As transnacionais

As firmas gerenciais dos EUA expandiram-se para além-fronteiras relativamente cedo, no início da revolução gerencial. A pioneira parece ter sido a fabricante de máquinas de costura Singer, que já em 1867 construiu sua primeira fábrica além-mar na Escócia. (Chandler, 1977, p.305). A base da expansão das

³ O regime político na URSS e demais países de economia centralmente planejada era extremamente autoritário, o que foi - e na China, Cuba, Coreia do Norte etc. continua sendo - uma causa da concentração do poder. Ditadura política e controle total da atividade econômica pelo estado reforçavam-se reciprocamente. A queda destes regimes na Europa Oriental, após alguma liberalização política e descentralização econômica, leva a supor que havia grande interdependência entre governo de partido único e economia de plano único.

grandes indústrias era a inovação de processo, que permitia baratear a produção em massa, ou a criação de produtos inteiramente novos.

Exemplo da primeira eram as indústrias de processamento contínuo que lograram concentrar e acelerar a produção de cigarros, cerveja, biscoitos, carne etc., reduzindo fortemente seus preços e tornando estes produtos acessíveis a consumidores de baixa renda. Um caso expressivo foi o de Henry P. Crowell, que inventou o processamento contínuo de aveia - da seleção inicial até o empacotamento e a expedição. O volume produzido ultrapassava a demanda, pois o público americano não estava acostumado a consumir aveia, que até então era vendida a granel. Crowell resolveu vendê-la em pacotes e sob a marca *Quaker Oats* tornou-a popular como 'cereal matutino'. Deste modo, uma inovação de processo levou a empresa a revolucionar os hábitos alimentares de muitos milhões. (Chandler, 1997, p.293/4)

Estavam no segundo caso os fabricantes dos novos bens duráveis de consumo, que começaram com a máquina de costura. Também estes bens eram barateados pela produção em massa, dando aos oligopolistas uma vantagem comparativa apreciável em relação a competidores que utilizavam técnicas menos avançadas. Era lógico que esta vantagem fosse aproveitada não só no mercado interno mas também no externo. As firmas envolvidas no processo de expansão e mutação, que produziu a revolução gerencial, rapidamente passaram a exportar sua produção, principalmente à Europa, onde se localizava o maior mercado em processo de integração fora dos Estados Unidos.

A transnacionalização precoce foi devida provavelmente à legislação anti-truste, que limitava a expansão dos oligopólios no mercado interno dos EUA. Uma vez atingida a participação no mercado que as autoridades do Departamento de Justiça consideravam o teto, além do qual a liberdade de comércio estaria ameaçada, a empresa só tinha duas vias alternativas de expansão: diversificar a produção e penetrar em outros mercados e lançar-se à conquista de mercados externos. Como vimos, as firmas que tiveram sucesso foram pelas duas vias. Expandiram-se sistematicamente, a partir de um estoque acumulado de conhecimento e informação, em mercado adjacentes e desenvolveram a exportação de seus artigos, inclusive montando no exterior sofisticadas redes de distribuição quando a natureza do produto o demandava.

A chegada à Europa, à América Latina etc. dos novos produtos mecânicos e elétricos, exportados pelos oligopólios dos EUA, afetou os hábitos de consumo das elites locais, suscitando reações contra a 'invasão americana' já no início deste século. Entre 1901 e 1902, publicaram-se em Londres três livros intitulados: *Os invasores americanos*, *A invasão americana* e *A americanização do mundo* (Chandler, 1977, p.571, nota 31). Reações semelhantes fizeram-se sentir após a 2ª Guerra Mundial, quando o desejo de imitar o *American way of life* apaixonava parte da juventude europeia, latino-americana, asiática etc. e o *Made in USA* sintetizava tudo o que estava na moda. A hegemonia econômica dos EUA inicia-se nos anos 1880s e já se faz sentir na virada do século pela enorme popularidade conquistada pelos seus carros, filmes e outros produtos nos demais países.

Mas, a exportação dos Estados Unidos esbarrava com obstáculos tanto naturais como institucionais. Apesar do aperfeiçoamento dos meios de transporte, o custo do mesmo ainda onerava significativamente os produtos exportados a países de além-mar. Além disso, o relevatamento das barreiras tarifárias na Europa, a partir dos 1880s (vide Seção 4 e 5 deste capítulo) limitava a competitividade dos produtos estrangeiros. O que provocou o deslocamento da indústria oligopólica aos países clientes. Em 1914, tinham ao menos duas plantas no exterior firmas até hoje famosas como Armour, Coca Cola, Quaker Oats, Swift, British American Tobacco, Du Pont, Standard Oil of N.J., Ford, General

Eletric, International Harvester, Singer, Westinghouse Eletric, Alcoa, Eastman Kodak e outras numa lista de 41 firmas. (Chandler, 1977, p.368 table 10)

Importa notar que os países que protegiam a indústria nacional contra a competição de produtos estrangeiros em absoluto a protegiam contra os fabricantes estrangeiros implantados no território nacional. Do ponto de vista do nacionalismo há uma contradição nisso, mas não do ponto de vista da economia pública. O produto importado custa preciosas divisas estrangeiras, que podem fazer falta para importar outros produtos mais essenciais ou para liquidar dívidas no exterior. Exceto a Grã Bretanha, que dispunha de vultosos ativos no exterior, os demais países se preocupavam com a balança comercial e praticavam políticas de apoio à exportação e à substituição de importações. Ora, o investimento estrangeiro direto em capacidade de produção de mercadorias até então importadas substituiu importações, contribuindo para equilibrar a balança comercial favoravelmente ao país hospedeiro, além de criar no mesmo novos postos de trabalho e novas fontes de receitas fiscais. Praticamente todos os países mantinham suas portas inteiramente abertas ao capital estrangeiro produtivo.

Com a transnacionalização de firmas gerenciais, inicialmente originárias dos EUA e depois também de muitos outros países, a globalização adquire outro caráter. Começa a internacionalização da produção, o que antes das grandes inovações em transportes e comunicações de meados do século XIX, era inconcebível. Não era possível administrar atividades produtivas à longa distância. Mesmo depois do desenvolvimento das ferrovias, da navegação a vapor e das telecomunicações não era fácil. O desenvolvimento da gestão burocrática de grandes organizações, distribuídas por todo um continente, deu-se gradativamente nos EUA, como vimos nas seções precedentes, a partir dos 1870s. Quando as firmas gerenciais passaram a erguer plantas em outros países, elas já estavam preparadas para controlá-las a distância e obtiveram o sucesso esperado.

A internacionalização da produção cria novos liames econômicos entre os países envolvidos. A internacionalização soe substituir importações no país anfitrião, mas em geral suscita novas importações de matérias primas, artigos semi-processados, bens complementares dos novos artigos manufaturados. A implantação da indústria automobilística no Brasil, mediante inversões de oligopólios estrangeiros, acabou com a importação de carros e de peças para os mesmos, mas ampliou fortemente a importação de derivados de petróleo. Os liames financeiros também se ampliam. As novas empresas estrangeiras frequentemente se associam a capitais locais. Amplia-se a entrada de capitais externos e a saída de rendimentos a título de dividendos, royalties, juros etc. Finalmente, surgem relações sociais cruzadas entre capitais de países diferentes, que se associam para assalariar trabalhadores em um destes países, os quais deslocam do emprego trabalhadores do outro país, em que se origina parte do capital; o país que exporta capital deixa de exportar sua produção para realizá-la no exterior.

A transnacionalização não se generalizou antes do fim da 2a. Guerra Mundial. A 'invasão americana da Europa' antes de 1914 ainda era um fenômeno de pouca expressão, embora já chamasse a atenção. Na Europa, a revolução gerencial foi progredindo com grande atraso, por causa dos mercados nacionais muito menores que o dos Estados Unidos, além da pobreza excluir maior parcela da população do consumo dos novos produtos. Com o passar do tempo, ficava cada vez mais evidente que o Reino Unido tinha perdido o dinamismo ao passo que a Alemanha e a França tinham de mobilizar crescente apoio estatal ao desenvolvimento de suas economias. A vantagem tecnológica e gerencial das firmas dos Estados Unidos foi se consolidando, sobretudo por efeito da 1a. Guerra Mundial.

10. Estado, capital monopolista e imperialismo

Nota Hilferding (1910, p.460/62) que, na Inglaterra, o liberalismo foi a bandeira da nova burguesia industrial em sua luta contra os privilégios das antigas classes dominantes: o latifúndio, o capital mercantil e o capital colonial. Vitoriosa, a burguesia industrial inglesa passou a dominar os mercados mundiais, graças a sua superioridade técnica e organizacional e sempre que o livre câmbio assegurava o acesso de suas mercadorias àqueles mercados. Mas, no Continente europeu a posição ideológica das classes sociais fora inicialmente oposta: os interesses agrários, com olho no mercado britânico e no barateamento dos produtos industrializados, eram livre-cambistas, ao passo que as burguesias industriais eram protecionistas.

A revolução industrial chegou ao Continente com atraso, mas quando tomou impulso (a partir dos anos 70) avançou com grande rapidez, tornando as burguesias industriais na Alemanha, na França e na Bélgica hegemônicas. Mas sua situação de *late comers* [vindos tarde, retardatários] indispunha-as com o liberalismo. Tendo um competidor mais forte, era-lhes indispensável proteção contra ele, pelo menos no mercado interno. Mas, não era só isso. Uma vez firmados no mercado interno, precisavam de um estado nacional poderoso para apoiá-las na disputa dos mercados mundiais. Ao contrário do liberalismo clássico, que propunha um estado restrito, barato e longe da arena dos negócios, as burguesias industriais que chegaram depois queriam um estado militar e diplomaticamente forte, que colocasse o seu poderio a serviço da expansão dos seus oligopólios nos mercados dos outros países.

Como vimos, a partir dos anos 1880, a concorrência dos cereais dos EUA e da Rússia converteu também o latifúndio e o capital agrícola ao protecionismo, que passou a ser praticado por todos, exceto a Grã Bretanha e a Holanda. Na Alemanha, sobretudo, e em alguns outros países mais industrializados, a tarifa deixou de ter por função proteger a *indústria infante*, ou seja empresas novas, insuficientemente capitalizadas e inexperientes, que precisavam de alguns anos para atingir plena competitividade. Esta fase já tinha ficado para trás. A tarifa, de defensiva que foi tinha se tornado ofensiva. Como apoio tanto à monopolização do mercado interno como à conquista de mercados externos.

Se a tarifa protecionista eliminava a concorrência externa, a reunião de todas as empresas nacionais em cartéis, trusts ou firmas gerenciais eliminava a concorrência interna. A monopolização interna permitia explorar integralmente as vantagens da proteção externa. É que o preço praticado no mercado nacional poderia ser igual ao preço internacional acrescido do valor da alíquota da tarifa. Se esta fosse de 50% p.ex., o preço no mercado interno poderia ser 50% acima do preço nos mercados não protegidos. Mas, isso só se daria se as empresas nacionais eliminassem a competição de preços entre elas. Como diz Hilferding (1910, p.426), "... a tarifa protecionista garante ao cartel o mercado nacional e lhe confere solidez muito maior não só pela exclusão da concorrência mas também porque a possibilidade de aproveitamento da tarifa protecionista se torna uma motivação direta e eficiente para a cartelização."

A tarifa protecionista funciona em mercados monopolizados como uma espécie de imposto indireto, embolsado não pela autoridade pública mas pelo capital, o que permite a este partir para a conquista de mercados externos praticando preços abaixo dos normais. Hilferding fala de 'prêmios de exportação', que seriam o lucro extraordinário, proporcionado pela proteção ao capital monopolista nacional, utilizado para 'subsidiar' a exportação. Bukharin, que escreveu cinco anos depois, já usa o termo *dumping* [despejo], hoje consagrado. "Os direitos alfandegários modernos são direitos de cartéis, um meio para que adquiram lucro suplementar. Pois se, no mercado externo⁴, a concorrência é eliminada - ou reduzida ao mínimo - os 'produtores' podem elevar os preços em toda margem deixada pelos direitos aduaneiros. Ora, esse lucro suplementar dá a possibilidade de escoar as mercadorias, no mercado externo, a preços inferiores aos

⁴ Obviamente um engano. Deve ser 'mercado interno'

preços de custo, a 'preços vis'. Assim se estrutura a política de exportação específica dos cartéis (*dumping*).” (Bukharin, 1918, p.68)

Encontramos agora um significado novo para a reviravolta protecionista. Ela se deu como reação aos resultados do livre-cambismo, praticado nos anos 1860 e 70, para defender o campesinato contra o grão barato de fora e dar ao industrial uma chance de acumular competitividade antes de expô-lo à livre concorrência. Mas, a reviravolta foi sucedida por uma escalada: as tarifas continuaram sendo aumentadas nas décadas seguintes, sobretudo em mercados em que a indústria nacional já se tinha consolidado e cartelizado. Seu objetivo agora passou a ser proporcionar ao capital monopolístico nacional uma base financeira para conquistar mercados externos. Este significado novo foi conferido ao protecionismo alfandegário pelo capitalismo monopolístico. Protecionismo e monopolização se condicionavam mutuamente.

A base financeira, que o protecionismo dava à indústria nacional, era proporcional ao tamanho do mercado interno, ou mais precisamente, da área econômica (*Wirtschaftsgebiet*, como a chamava Hilferding, 1910, p.424) protegida pela tarifa. Se o subsídio, que permitia o *dumping*, era uma parcela da receita de vendas no mercado protegido, o seu valor era igual ao produto da alíquota tarifária pelo volume de vendas realizado. Para ilustrar, imaginemos⁵ o mercado brasileiro de automóveis: alíquota tarifária = 70%; volume anual de vendas = 1.600.000 unidades; preço médio internacional do veículo = 15.000 dólares. Valor do 'prêmio de exportação' = $1.600.000 \times 15.000 \times 0,7 = 16,8$ bilhões de dólares. Se a alíquota caísse a apenas 50% o prêmio diminuiria para 12 bilhões. O prêmio de exportação ou *dumping* permitiria ao monopólio ou oligopólio automobilístico brasileiro (se houvesse algum) oferecer carros à venda no exterior dando a cada ano um desconto global de 16,8 ou 12 bilhões. Mas, um país pequeno, como o Uruguai ou o Paraguai, adotando idêntica tarifa, alcançaria um valor muito menor. Se o seu mercado interno absorvesse anualmente 100.000 carros, o prêmio de exportação alcançaria apenas 1,05 bilhão com tarifa de 70% e 0,75 bilhão de dólares com tarifa de 50% por ano.

Isso significa que países pequenos não tinham área econômica suficiente para tentar penetrar no mercado mundial à base do protecionismo e do *dumping*. Por isso, eles tendiam a favorecer o livre câmbio. Sua estratégia de desenvolvimento era especializar-se em um pequeno número de produtos em que possuíam alguma vantagem comparativa ou tratar de construir esta vantagem, concentrando seus investimentos nestes poucos ramos. Se o protecionismo limitava a possibilidade de expansão das exportações nestes ramos em que tinham vantagens, os pequenos países procuravam saltar as muralhas tarifárias, implantando sucursais produtivas nas economias maiores. A transnacionalização era a estratégia de expansão de que dispunham os capitais monopolísticos dos países pequenos nas condições de globalização da economia mundial nas décadas que precederam a 1ª Guerra Mundial.

A expansão via protecionismo e *dumping* era praticada por países que dispunham de áreas econômicas avantajadas e que tinham alcançado grau elevado de industrialização. Seus campeões eram os EUA e a Alemanha. Os EUA dispunham do maior mercado interno do mundo, na época (assim como continuam dispondo até hoje). A Alemanha, depois da unificação, tinha o maior mercado interno do Continente. França e Grã Bretanha, relativamente atrasadas na cartelização, acompanhavam as novas formas de disputa do mercado mundial, tendo como base os seus grandes impérios coloniais. As táticas nesta disputa, postas em prática por estados nacionais a serviço dos capitais monopolísticos de seus países, visavam a engrandecer as áreas econômicas sob seu domínio mediante expansionismo territorial, tratados de comércio e empréstimos condicionados.

⁵ Os dados a seguir não pretendem ser realistas. Suas magnitudes somente dão uma ordem de grandeza.

O expansionismo foi a política dos governos dos EUA praticamente desde sua independência, no fim do século XVIII: em 1787, foram ganhos os territórios do noroeste (Ohio, Indiana, Kentucky, Illinois, Michigan, Wisconsin), em 1803, a extensa área da Louisiana, que constitui todo o centro do país hoje, foi adquirida da França. A fronteira móvel avançava incessantemente para o oeste, expulsando e exterminando as populações indígenas, sem se deter nas fronteiras do México. Em meados do século, os colonos americanos organizaram um levante contra o governo mexicano e declararam a independência do Texas. Seguiu-se uma guerra entre os Estados Unidos e o México, que resultou na perda de cerca de dois terços do território do último para os primeiros. Os Estados Unidos tornaram-se uma potência continental, com amplas costas no Atlântico e no Pacífico, graças a sistemáticas guerras de conquista contra os habitantes primitivos da região e os descendentes dos colonizadores espanhóis. (Nevins e Commager, 1942, mapa p.207)

Esta expansão territorial precedeu o capitalismo monopolista, que surge com as ferrovias mas só se generaliza após a Guerra Civil. A força motriz da expansão parece ter sido o colono de origem européia em busca de terra, na ânsia de construir sua independência econômica e social sobre a base do que Marx denominava de 'produção simples de mercadorias'. Este tipo de sociedade relativamente igualitária existiu nas imediações da fronteira e foi romantizada nos filmes de *cowboy*. Mas, depois da Guerra Civil, ela foi alcançada pelas estradas de ferro, representantes precoces do grande capital, que abriram caminho aos trusts e à transformação de todo vasto território dos EUA em área econômica explorável pelos monopólios. Cujo apetite por mercados impeliu os Estados Unidos a prosseguir no expansionismo.

Em 1867, os Estados Unidos adquiriram da Rússia o território do Alasca. No mesmo ano, eles obtiveram a ilha de Midway, no Pacífico, sucedida por outras ilhas como o Havai. Após a Guerra Hispano Americana, passaram ao domínio dos EUA as Filipinas e Porto Rico. Em 1903, os Estados Unidos patrocinaram a secessão do Panamá da Colômbia, para poder construir o Canal, cuja zona passou ao seu domínio. (Nevins e Commager, 1942, mapa p. 419). No começo deste século, os Estados Unidos estavam engajados na expansão em direção ao sul, para a América Latina, e ao oeste, para as ilhas do Pacífico, alcançando o sudeste asiático, onde encontraria o expansionismo japonês.

A Grã Bretanha e a França tinham erguido vastos impérios coloniais até meados do século XIX, mas, durante o curto período em que prevaleceu o livre cambismo, o colonialismo caiu de moda: as colônias eram consideradas economicamente onerosas e eticamente inaceitáveis. Foi a época em que a Inglaterra promovia cruzadas contra o tráfico negreiro em todos os mares, o que deixou sua marca na história brasileira.

Por isso foi muito marcante a volta ao expansionismo europeu, a partir dos anos 1880. "Começando nos 1880s, uma onda de estabelecimento de colônias teve início que prosseguiu sem interrupção até 1914, quando estourou a guerra. Seus resultados principais foram a partilha da África entre as potências européias, o avanço do domínio britânico sobre a Birmânia e a Malaia, a expansão do império francês na Indo-China sobre uma área igual a uma vez e meia o da mãe pátria e a partilha econômica se não política da China." (...) "Só a África era ainda uma área comparativamente vazia, vasta e indefesa e foi na África que o novo imperialismo encontrou seu principal esboço. Antes de 1875, cerca de nove décimos deste continente eram selva primitiva, um reino animal exceto onde dominavam os chefes tribais nativos." (Ellsworth, 1950, p.425)

A partilha da África foi o resultado de expedições exploratórias enviadas por belgas, franceses, ingleses e alemães, que percorreram o interior do continente e se apossavam de todos os territórios 'sem dono' que podiam abarcar. As terras eram 'compradas' de chefes tribais ou então os representantes das potências europeias assinavam pretensos 'tratados' com os mesmos, concedendo-se o direito de implantar postos comerciais e missões religiosas. Em seguida, ampliava-se a área dominada através da construção de ferrovias e a produção destinada à exportação à metrópole. Como não podia deixar de acontecer, em mais de uma ocasião as expedições de diferentes potências se encontravam disputando o domínio da mesma região. Havia então ameaça de guerra, que acabava sendo desarmada mediante negociações diplomáticas conduzidas na Europa. A única guerra importante foi a dos *Boers*, descendentes de colonos holandeses que se denominavam orgulhosamente de *Afrikaner*, e que resistiram de armas na mão à conquista britânica, na virada do século, mas acabaram derrotados. "Assim, depois de duas décadas de exploração, de aquisição ou conquista do solo e de assimilação econômica, toda a África, exceto a Abissínia e a república negra da Libéria, tinham caído sob domínio estrangeiro." (Ellsworth, 1950, p.427)

Há que mencionar ainda o expansionismo russo na Mandchúria e o japonês na Coreia. Em 1894/5, o Japão, já em pleno desenvolvimento capitalista, trava uma guerra vitoriosa contra a China e conquista a ilha de Formosa [Taiwan], as ilhas Pescadoras e a península de Laotínang. Pouco depois, o império czarista envia tropas à Mandchúria e ameaça a tutela japonesa na Coreia. Em 1904, estoura a guerra Nipo-Russa, rapidamente ganha pelo Japão, que consolida seu domínio sobre a Coreia, ganha o direito de arrendar o território de Kwantung e ocupa a metade da ilha de Sacalina. (Yamashiro, 1978, p.191/5)

Toda esta expansão territorial, ironicamente, representou muito pouco em termos de ampliação da área econômica, no sentido discutido acima. "De 1876 a 1914, as potências coloniais do mundo anexaram mais de 11 milhões de milhas quadradas de território. (...) Politicamente, o logro foi gratificante para muitos: o sol nunca se punha sob o pendão britânico. Economicamente, os resultados foram nitidamente menos impressionantes. Já em 1879, restava pouco mais que a palha: os melhores mercados já tinham sido formalmente anexados ou informalmente integrados na economia européia em expansão. Havia ainda ganhos a serem obtidos na África e especialmente na Ásia e de fato a parcela das exportações que iam para estas áreas cresceram nas décadas subsequentes. Mas, dada a pobreza destes países e suas reduzidas taxas de crescimento, sua demanda por produtos industrializados era limitada: na véspera da Primeira Guerra Mundial, as potências industriais do mundo ainda eram os melhores fregueses uma da outra." (Landes, 1969, p.241)

A anexação de colônias constituía um lance de longo prazo. Para desenvolvê-las como mercados cumpria dotá-las de infra-estrutura e induzir a extração mineral e vegetal e a agricultura de *commodities* tropicais, o que demandava grandes capitais e longos períodos de maturação. A enorme pressa em anexar colônias, demonstrada por todas nações que entraram na corrida pela partilha da África p.ex. se explicava pela rivalidade entre elas. Era essencial apossar-se do máximo de território com a maior rapidez antes que a nação rival o fizesse. Além disso, havia a miragem das riquezas naturais a serem descolbertas em áreas até então inexploradas. Cada governo imperialista procurava monopolizar - ou impedir que algum outro monopolizasse - cada uma das matérias primas que o avanço tecnológico ia valorizando.

Mais significativa economicamente deve ter sido a incorporação de mercados de países neutros à área econômica dominada por uma ou outra potência, mediante tratados comerciais. As tarifas protecionistas eram estabelecidas muitas vezes não para vigorarem mas para servirem de elemento de barganha em acordos com outros países. A redução recíproca de tarifas, sobretudo entre países em graus diferentes de industrialização, era altamente vantajosa para ambos e sobretudo para o mais adiantado, que

pode incorporar a sua área econômica um mercado adicional para sua produção industrial bem como fontes de matérias primas e alimentos. Desta maneira, a Alemanha, os Estados Unidos, a Grã Bretanha e a França construíam, cada um para si, um séquito de nações dependentes, ligados às nações-líderes por tratados comerciais, financiamentos de projetos de infra-estrutura, exportação de capital e alianças político-militares.

Surgem assim as chamadas esferas de influência das grandes potências. A dependência da América Latina em relação aos Estados Unidos, p.ex. foi cuidadosamente cultivada por sucessivos governos deste país, desde o fim do século passado. Melhor do que um longo arrazoado de fatos é a apreciação cândida de Nevins e Commager (1942, p.432): "Theodore Roosevelt estava motivado por um desejo genuíno de melhorar as relações com as repúblicas latinas, mas tanto suas políticas como seus resultados acabaram sendo muito conflitantes. Quando a 3a. Conferência Panamericana foi marcada para o Rio de Janeiro, ele enviou o Secretário [de Estado] Root para uma viagem de boa vontade pela América do Sul. Ele deixou claro que queria ser amigo da América Latina. Ele encarava a Doutrina Monroe como sendo uma proteção vital das repúblicas ao sul. Mas ele adicionou a esta Doutrina um famoso corolário que perturbou profundamente muitas delas. Argumentava de que como os EUA não permitiriam às potências europeias exercer ações de força sobre pequenas nações indisciplinadas que repudiavam dívidas, tomavam propriedade estrangeira ou maltratavam residentes estrangeiros, isso colocava uma responsabilidade inescapável sobre os ombros americanos. O próprio Tio Sam teria de cuidar para que tais repúblicas se comportassem. Ele ilustrava este princípio com seu tratamento de S.Domingos. Quando aquela nação estava ameaçada, em 1904, por intervenção, ele a induziu a deixá-lo estabelecer uma recebedoria financeira americana. Isso abriu um precedente para a criação de uma série de protetorados na área do Caribe."

Na Europa, os pequenos países indisciplinados se localizavam nos Balcãs. Ali a Alemanha procurava estabelecer sua influência hegemônica mediante alianças com impérios mais antigos: o Austro-Húngaro e o Otomano. A ponta de lança da ofensiva alemã era o projeto de construção da ferrovia Berlim-Bagdá. Mas, a Rússia também se intrometia como campeã dos interesses eslavos, representados na região pela Sérvia. E a Itália igualmente cultivava pretensões territoriais, na margem oriental do Adriático. Para completar o quadro, as nações e etnias balcânicas estavam secularmente mergulhadas em conflitos infundáveis entre vizinhos, em que a regra era que 'o inimigo do meu inimigo é meu amigo'. Guerras regionais eram frequentes, com envolvimento indireto das potências maiores. Foi uma guerra destas que detonou a 1a. Guerra Mundial em 1914.

Um exemplo marcante de como as relações financeiras e políticas se condicionavam reciprocamente foi o financiamento das campanhas bélicas e da construção ferroviária da Rússia czarista. Até 1887, de 60 a 67% da parte internacional deste financiamento foram fornecidos pelos alemães, mas a partir de 1879, quando a Alemanha adotou tarifas protecionistas contra o trigo russo, os dois impérios começaram a divergir. Os russos retaliaram com tarifas protecionistas contra importações de ferro. Em 1887, o governo imperial alemão proibiu os bancos de seu país de continuar adquirindo títulos russos. A França se dispôs a substituir a Alemanha como principal financiadora do governo czarista. "A transferência do papel de credor da Rússia da Alemanha para a França foi parcialmente político. Mas, deve ser atribuída também em boa medida ao fato da expansão industrial ser vigorosa na Alemanha e não na França. A taxa de juros da *rente* francesa foi convertida de 4,5% para 4% e para 3% em base perpétua em 1887 e isso estimulou os investidores franceses a procurar um campo mais amplo de oportunidades para manter suas rendas." (Kindleberger, 1984, p.227) Não por acaso, em 1894, a França e a Rússia entraram numa aliança militar, que também foi determinante da 1a. Guerra Mundial vinte anos depois.

Em suma, a volta ao protecionismo tarifário pelas nações européias a partir das duas últimas décadas do século passado foi parte maior duma nova delimitação de funções, objetivos e poder entre o capital privado e o estado. A nova era, chamada sem sentido pejorativo de 'imperialista' pelos seus próprios protagonistas, se caracterizava pelo comando estatal do comércio exterior e das finanças externas. Em cada país, o grande capital, formado pelas firmas gerenciais ou no processo de se tornarem gerenciais, constituía o verdadeiro dinamismo da economia: era ele que implantava as inovações tecnológicas mediante a construção de plantas gigantescas e de redes de distribuição que cobriam nações e conjuntos de nações. O grande capital comandava, enfim, o desenvolvimento das formas modernas de produção e distribuição em massa, compelido irresistivelmente a superar fronteiras nacionais e a se engajar em concorrência monopólica nos mais diversos mercados. Mas, se o impulso vinha do capital, a direção era dada pelo governo nacional, mediante política tarifária e de tratados comerciais e orientação direta, em geral informal, à alta finança.

Esta relação de reciprocidade entre estado e capital variava concretamente de nação para nação. Nas de desenvolvimento mais antigo, como a Inglaterra, a prática do livre-câmbio dava maior liberdade ao capital e ao estado cabiam tarefas mais específicas de caráter diplomático e militar. Nas de desenvolvimento mais recente ou retardado, o papel do estado na liderança da acumulação de capital era maior. O caso, até aquele momento (1914) mais extremo, deve ter sido o do Japão, onde o processo de desenvolvimento (e de ocidentalização) foi diretamente dirigido pelo governo.

De uma forma geral, a ampliação do âmbito estatal não se limita ao imperialismo, entendido como proteção e expansão da área econômica dominada pelo capital monopólico de cada potência. Cabe mencionar também a promoção de obras de infra-estrutura (ferrovias, portos, linhas telegráficas e telefônicas, sistemas de abastecimento de água e de coleta de esgotos, redes de transporte urbano, de superfície e subterrâneas, sistemas de geração, transmissão e distribuição de energia elétrica e muitas outras), a expansão do ensino público e da saúde pública, a operação do sistema nacional de moeda e crédito através da criação e funcionamento de bancos centrais etc.. É fácil ver que estas funções 'novas' do estado decorrem dos avanços e transformações devidos à 2a. Revolução Industrial, que estreitou os laços de dependência de todos os setores da economia de grandes sistemas de serviços que, pela dificuldade de restringir o acesso a eles e condicioná-lo a pagamento, tiveram que ser públicos, ou seja, ou concedidos e regulados pelo estado ou operados por ele.

11. Modalidades de globalização

Durante os últimos 500 anos, a globalização foi progredindo, exceto em períodos de conflagração bélica geral ou de grave crise econômica. Durante os séculos XVI, XVII E XVIII, a globalização foi praticada na modalidade 'mercantilista', ou seja, no bojo da formação dos primeiros estados-nação modernos. Nesta modalidade, o intercâmbio dentro das novas fronteiras nacionais foi sendo liberado das travas feudais, mas o intercâmbio internacional era disciplinado por regras que visavam, não a ampliação dos mercados, mas o enriquecimento dos estados e o engrandecimento das casas reinantes. Neste longo período, não houve verdadeiramente encurtamento das distâncias. O comércio a longa distância crescia quando não era interrompido pelas numerosas guerras religiosas ou dinásticas, que ensanguentavam a Europa.

A invenção da máquina a vapor e depois o domínio da eletricidade revolucionaram transporte e comunicações e deram início à 1a. Revolução Industrial. A partir do fim das Guerras Napoleônicas, em 1815, começa o liberalismo na prática, mediante a gradativa liberalização do comércio internacional, ao mesmo tempo que a construção acelerada de redes ferroviárias, de navegação a vapor, de telegrafia e de telefonia encurta distâncias em escala local, regional, nacional e internacional. Como vimos, o pleno livre-

câmbio foi praticado apenas por poucas décadas, mas dada a hegemonia britânica na economia mundial e a hegemonia liberal na Grã Bretanha, o período entre Waterloo e a revogação das Leis do Trigo (1846) deve ser considerado como de transição ao livre-câmbio, que tem seu curto auge no século XIX até o fim dos 1870s.

Portanto, à modalidade 'mercantilista' de globalização seguiu-se uma modalidade 'liberal'. Depois, a luta contra o liberalismo confundiu-se com a luta contra o domínio inglês sobre a economia mundial. O abandono sucessivo do livre câmbio pelo protecionismo não significou de modo algum o abandono da globalização. Pelo contrário, o encurtamento das distâncias continuou sendo perseguido com empenho e a invenção do automóvel, do navio movido a diesel e do avião contribuiu poderosamente para isso.

O comércio internacional, submetido aos desígnios das potências imperialistas, foi enquadrado e condicionado, mas não reduzido. Tarifas elevadas eram adotadas para serem rebaixadas em seguida mediante acordos bilaterais. A divisão internacional do trabalho foi 'distorcida', se se quiser, pelas prioridades imperialistas das grandes potências e seus séquitos de dependências pseudo-soberanas e coloniais, mas o seu avanço é inegável. Entre 1876/80 e 1896/1900 a população mundial cresceu 13,9%, a produção industrial mundial cresceu 116% e o comércio mundial de produtos industriais cresceu 74,2%. Entre 1896/1900 e 1911/13, estes números foram respectivamente de 10%, 75,9% e 74,1%. (Calculado à base de índices de Maizel, 1963, p. 80).

Estes dados mostram que o processo de industrialização manteve-se intenso durante o período em que a modalidade dominante de globalização foi a 'imperialista'. O comércio internacional de produtos manufaturados também se expandiu muito - 2,8% ao ano entre 1876/80 e 1896/1900 e 3,8% ao ano entre 1896/1900 e 1911/13 - embora a produção industrial mundial tenha crescido ainda mais. O que indica que sobretudo no primeiro período a industrialização deu-se em grande medida em função dos mercados internos, provavelmente por substituição de importações. É que no início deste primeiro período a Grã Bretanha quase monopolizava a produção industrial mundial, de modo que a industrialização dos demais países tomava a forma de substituição de importações industriais inglesas. No fim do período, em 1899, o Reino Unido ainda respondia por 36,1% das exportações mundiais de manufaturados, seguido pela Alemanha com 21,3%, França com 13,7% e Estados Unidos com 11,5%; em 1913, a parcela britânica tinha caído para 30,6%, a francesa caiu para 12,1% ao passo que as frações alemã e dos EUA subiram para 26,6% e 13% respectivamente. (Dados brutos em Maizels, 1963, Table A4 p.433)

É interessante notar que o comércio mundial de manufaturas cresceu mais durante os primeiros 13 anos do século XX do que nos 20 anos precedentes. O que não seria de se esperar, já que o protecionismo se agravou ao longo destes períodos. Mas, o protecionismo não era um obstáculo absoluto nem à industrialização nem ao comércio internacional de manufaturas. Como os dados acima sobre a participação das grandes potências neste comércio mostram, nas duas últimas décadas do século passado tanto os EUA como a Alemanha deviam estar completando a substituição das importações inglesas, ao passo que, no início deste, estas nações estavam capturando dos britânicos pedaços de seu mercado. No caso específico dos tecidos de algodão, o grande artigo de exportação britânico, tanto a Índia quanto o Brasil substituíram-no por produção nacional nesta época.

Não há correlação direta entre livre-câmbio e globalização. Esta avança sempre em termos de tendência secular, se abstrairmos crises e guerras. O principal motor da globalização é encurtamento das distâncias, que permite ao homem vencer com menor custo de trabalho e tempo a resistência do espaço. Mas, a globalização está sujeita a condicionamentos institucionais, o que permite distinguir modalidades do

processo. A análise histórica feita até este momento permite distinguir uma longa globalização mercantilista, uma curta globalização liberal e uma globalização imperialista mais breve ainda.

Bibliografia

- Barrat Brown, Michael, *The economics of imperialism*, Middlesex (UK), Penguin, 1974
- Beniger, James R., *The control revolution. Technological and economic origins of the information society*, Cambridge, Harvard University Press, 1986
- Benns, F. Lee, *Europe since 1914 in its world setting*, N.York, F.S.Crofts, 1945
- Bukharin, Nikolai I., *A economia mundial e o imperialismo. Esboço econômico*. S.Paulo, Abril Cultural, 1984 (escrito em 1915 e publicado originalmente em 1918)
- Chandler Jr., Alfred, *The visible hand. The management revolution in American Business*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1977
- Dunning, John H., 'Capital movements in the twentieth century' in Dunning, John H. (org.) *International investment*, Middlesex (UK), Penguin, 1972
- Ellsworth, P.T., *The international economy. Its structure and operation*. NY, The Macmillan Co., 1950
- Galbraith, John Kenneth, *The new industrial state*, Boston, Houghton Mifflin Co., 1967
- Heilbroner, Robert, *The making of economic society*, Englewood Cliff, NJ, Prentice-Hall, 1962
- Hilferding, Rudolf, *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Berlin, Dietz Verlag, 1947 (publicado originalmente em 1910)
- Hobsbawm, Eric, *A era dos extremos. O breve século XX 1914-1991*, S.Paulo, Cia. das Letras, 1995
- Kindleberger, Charles P., *A financial history of Western Europe*, Londres, George Allen & Unwin, 1984
- Landes, David S., *The unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge, At the university press, 1972 (publicado originalmente em 1969)
- Maizels, Alfred, *Industrial growth and world trade. World trends in production, consumption and trade in manufactures*, Cambridge, Cambridge University Press, 1965
- Nevin, Allen e Commager, Henry Steele, *The pocket history of the United States*, NY, Pocket Books Inc., 1942
- Polanyi, Karl, *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Mexico, Fondo de Cultura Económico, 1992 (publicado originalmente em inglês em 1957)
- Roebuck, Janet, *The making of modern English society from 1850*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1973
- Rosanvallon, Pierre, *La crise de l'Etat-providence*, Paris, Seuil, 1981
- Sargant Florence, P., *The logic of British and American industry. A realistic analysis of economic structure and government*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1953