

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CURSO DE GRDUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**ANTECEDENTES DA CRISE DE PODER DOS ESTADOS UNIDOS: INTRODUÇÃO
ÀS CONDICIONALIDADES HISTÓRICAS DE UM IMPÉRIO EM
DESCONSTRUÇÃO**

FELIPE CAMARGO GAIOTTO

Florianópolis (SC), Dezembro de 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**ANTECEDENTES DA CRISE DE PODER DOS ESTADOS UNIDOS: INTRODUÇÃO
ÀS CONDICIONALIDADES HISTÓRICAS DE UM IMPÉRIO EM DESCONSTRUÇÃO**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia, como requisito obrigatório para a aquisição do grau de Bacharelado.

Por: Felipe Camargo Gaiotto

Orientador: Prof. Dr. Jaime César Coelho

Área de Pesquisa: Economia Política Internacional

Palavras-chave:

1. Imperialismo
2. Estados Unidos
3. Elites Orgânicas

Florianópolis (SC), Dezembro de 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A banca examinadora resolveu atribuir a nota 9,5 ao aluno Felipe Camargo Gaiotto na disciplina CNM 5420 – Monografia, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Jaime César Coelho
Orientador

Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques

Prof^a. Dr^a. Mónica Salomón González

AGRADECIMENTOS

Hume ao explicar como deve ser o necessário equilíbrio na relação entre homem e mulher, recorre a Platão para desvendar as origens do amor. Antigamente a humanidade era formada por andróginos ou homens-mulheres, ou seja, cada indivíduo era uma combinação perfeita dos dois sexos fundidos numa mesma criatura. Contudo, Zeus separou o composto original e perfeito em dois seres distintos e imperfeitos, dando origem à mulher e ao homem. Mas, apesar da divisão, é tão viva a lembrança da felicidade pelas partes daquela união primal que nunca ambas terão paz até se encontrarem e reviver novamente na “maior das alegrias e no maior dos encantamentos”. Apesar da possibilidade do engano de ambas as partes de não encontrarem suas metades e continuar em sua caçada, eu tenho certeza que encontrei minha metade e sou tremendamente agradecido por ela ter feito parte da maior parte a minha graduação e, conseqüentemente, desta monografia. Obrigado Camila.

Não satisfeito vou além de Hume. Quando essa parte inicia sua busca, ela é orientada por outro composto original ou por partes que ainda buscam a sua metade. Agradeço ao composto original responsável por cuidar, educar e possibilitar todo o carinho e troca de experiências para essa “parte aventureira” e que chamamos de pais, juntamente agradeço as outras partes que são orientadas pelos mesmos andróginos: meus irmãos.

Agradeço aos amigos e colegas que fizeram, fazem e farão parte da aventura da “parte aventureira”, mesmo depois de ela retornar ao composto original. Em especial devo gratidão aos meus colegas e amigos que paralelamente a aventura da busca da outra metade, participaram na busca, mas não menos importante, de outra condicionalidade desta aventura chamada vida: a busca inatingível do conhecimento. Agradeço principalmente aos amigos que tiveram participação direta nesta monografia: meu orientador Professor Jaime, ao Professor Alvim, Pietro e Vítor.

E por fim, agradeço a toda estrutura que proporcionou a essa “parte aventureira”, manter a busca inatingível do conhecimento. Agradeço à Universidade Federal de Santa Catarina e a seus funcionários, conjuntamente aos terceirizados que mantêm o sangue circulando sem empecilhos. E não poderia faltar menção ao Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia para Estudos sobre os Estados Unidos (INCT-INEU) pelo apoio nesses últimos anos na busca de compreender melhor o papel dos Estados Unidos no cenário internacional.

Portanto, neste período, uma parcela da minha aventura foi sanada. E a outra, agora como composto original, continuo à busca do inatingível em tombos e tropeços.

“O menino é pai do Homem”
(poeta inglês William Wordsworth)

“De te fabula narratur! [A história é a teu respeito]”
(Karl Marx)

RESUMO

GAIOTTO, Felipe Camargo. **Antecedentes da Crise de Poder dos Estados Unidos: Introdução às Condicionalidades Históricas de um Império em Desconstrução**. Florianópolis, 2010. 107 f. Monografia – Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio Econômico.

A crise financeira de 2008 nos Estados Unidos pôs em dúvida a real eficácia da retomada da supremacia internacional por meio do sistema financeiro iniciada na década de 1980. Contudo, essa crise não foi um acontecimento isolado na história americana. Desde a década de 1960, os Estados Unidos tentam retomar a liderança global alcançada no pós-Segunda Guerra Mundial. Por meio da dialética materialista acompanhada pela lei geral da acumulação capitalista e seus movimentos contra-tendências buscou-se compreender as origens das tensões econômicas e políticas que acompanham os Estados Unidos desde então. Nesse sentido, este trabalho também procura entender como as elites orgânicas estadunidenses agiam diante das condicionalidades proporcionadas pelas mudanças na estrutura produtiva dos Estados Unidos nesse período de 1945-2008. A partir disso, se compreendeu a flexibilidade da política externa americana condicionada pela materialidade, mas sempre galgando os interesses americanos no cenário internacional, o que paradoxalmente contribuiu com a queda relativa do poder americano.

Palavras-chave: Imperialismo, Elites Orgânicas e Estados Unidos.

Sumário

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 Tema e Problema	9
1.2 Objetivos	14
1.2.1 Objetivo Geral	14
1.2.2 Objetivos Específicos	14
1.3 Justificativa	15
1.4 Metodologia	16
1.5 Estrutura do Trabalho	18
2 REFERENCIAL TEÓRICO	20
2.1 Teoria Marxista das Crises	20
3 A FORMAÇÃO DO PODER AMERICANO.....	27
3.1 A Justificativa do Poder pela Estrutura Produtiva	28
3.2 A Justificativa do Poder pela Superestrutura	35
3.2.1 As Elites Orgânicas e a Superestrutura de Poder	39
4 O ABALO DO PODER AMERICANO	48
4.1. A Estrutura Produtiva Obsoleta Americana frente a novos Métodos de Produção	49
4.2 A Recuperação pela Política Internacional: O Imperialismo.....	50
4.3 O Efeito Imperial	56
4.4 Os Efeitos da Hipertrofia Imperial.....	58
4.5 A Elite Orgânica Americana frente a Novos Desafios	64
5 A FALSA RETOMADA DO PODER AMERICANO.....	71
5.1 O Processo de Transição da Estrutura Produtiva para a Estrutura Financeira como Principal Articulador da Política Externa dos Estados Unidos.....	71
5.1.1 A Transição	71
5.1.2 A Estrutura Financeira como Fator de Recuperação Econômica.....	76
5.1.3 A Falsa Percepção da Retomada Econômica	80
5.2 A Política Externa Americana frente à Nova Ordem Internacional	87
5.2.1 O Multilateralismo como Política Imperial.....	88
5.2.2 A Transição para o Imperialismo de fato	90
5.2.3 A Ação Imperial como tentativa de Recuperação.....	93
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	97

REFERÊNCIAS	102
--------------------------	------------

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema e Problema

A última crise do Modo de Produção Capitalista, que teve como fatídico o dia 15 de setembro de 2008, com o pedido de falência do Banco secular *Leman Brothers*, não representa em si a última crise estrutural do capital. Como afirmou o Professor Francisco de Oliveira: “esta é uma crise da globalização, e não apenas global” (2008, p.4). Inserido neste contexto, não há como desvincular o atual processo do Modo de Produção Capitalista da ascensão e queda da economia dos Estados Unidos, e, conseqüentemente seu declínio hegemônico, no tabuleiro das decisões políticas e econômicas internacionais. Entretanto, não basta analisar somente o presente para encontrar respostas sobre os acontecimentos de então. Há a necessidade de remeter-se a História e suas contradições para entender os Estados Unidos de hoje.

Por conseguinte, devem-se buscar respostas para a crise de hoje e de suas conseqüências no plano político internacional no início dos anos 1960 do século XX. Após os “trinta anos gloriosos”, dos franceses, ou dos “anos dourados” de Hobsbawm, o período delimitado entre 1945 e até meados da década de 1960, em termos de taxas lucro, nunca foi o mesmo no Modo de Produção Capitalista. De taxas de lucro e de produtividade exorbitantes para os capitalistas, encabeçados, sobretudo, pela supremacia americana, à reversão de tal fenômeno a partir desse período, essas duas variáveis iniciam um período de declínio que pôs tal classe de sobreaviso para as possíveis mudanças de domínio.

O principal argumento de Robert Brenner para explicar as quedas da taxa de lucro concentra-se na concorrência entre capitalistas estadunidenses, alemães e japoneses. No início da década de 1960, os capitalistas americanos não são os únicos a fornecer mercadorias no cenário internacional. Japoneses e alemães, depois de ressurgirem das cinzas da Segunda Guerra Mundial, devido aos capitais dos Estados Unidos, com o Plano Marshall, passam a escoar suas mercadorias no mercado internacional e entram em choque direto com as

mercadorias estadunidenses. Tal choque produz uma “guerra de preços” internacional, o que contribui para o declínio das taxas de lucro nos Estados Unidos. Mesmo concentrando seu argumento nesse ponto – o que o autor denomina de “pressão horizontal”— Brenner não descarta a pressão “vertical” do capital, ou seja, o conflito entre capitalistas e trabalhadores. Entretanto, segundo o mesmo autor, os trabalhadores não possuem a capacidade de perdurar nessa luta no longo prazo, devido, sobretudo, à mobilidade do capital atrás de baixos custos. Segundo Brenner,

via de regra, a mão-de-obra não pode provocar uma retração sistêmica por tempo prolongado porque, em geral, o que se poderia chamar de esfera potencial de investimento para o capital em qualquer linha de produção costuma ir além do mercado de trabalho afetado por sindicatos e/ou partidos políticos, ou regulado por normas, valores e instituições apoiados pelo Estado (2003, p.29).

Diante de tal quadro de início de estagnação econômica em plena Guerra Fria, os Estados Unidos, na tentativa de frear o poder comunista no Leste Asiático, entraram em guerra com a região norte do atual Vietnã. Tal guerra minou os cofres públicos americanos com altos gastos com material bélico causando grandes déficits em seu balanço de pagamentos e colocou sob suspeita uma de suas principais armas de poder que havia se disseminado pelo globo terrestre com o Acordo de Bretton Woods: o dólar. Na verdade, segundo Arrighi (2007), os Estados Unidos não possuíam uma Índia, como os britânicos no fim do século XIX, para sustentar seu equilíbrio fiscal e suas guerras imperiais. Ao usufruir do padrão monetário internacional, os Estados Unidos conseguiram feitos importantes para sua retomada da supremacia com um único movimento de política monetária – o aumento substancial da taxa de juros básica. Com isso, os americanos enxugaram a liquidez mundial e proporcionaram um suspiro de alívio em sua economia, pois colocaram em xeque a concorrência intercapitalista mundial e os movimentos trabalhistas como um todo.

A elevação das taxas de juros minou a base industrial americana e seu poder passou para a esfera eminentemente financeira do capital. O dólar passou a ser fator de poder econômico diante de outros capitalistas de outros Estados. Diante disso, o poder político e econômico dos Estados Unidos concentrado na esfera produtiva transpassa para a esfera financeira internacional. Lógico que sua base produtiva é importante, mas não se compara ao poder financeiro que mantém o poder político dos Estados Unidos no cenário internacional. Desde então, todos os presidentes americanos, seja do partido democrata, seja do partido republicano, possuíam como meta principal restabelecer o poder econômico e político dos

Estados Unidos similar aos primeiros 15 anos pós-Segunda Guerra Mundial, só que a partir de então através do desenvolvimento do sistema financeiro internacional aos moldes americanos.

Depois de Nixon, a história das administrações dos Estados Unidos é uma junção de duas correntes: em primeiro lugar, uma extraordinária série de jogos, tanto com o dólar quanto com as finanças privadas internacionais, em ambos os casos explorando o regime; e, em segundo lugar, uma crença cada vez maior na importância fundamental do DWSR [Regime Dólar-Wall Street]¹ para os interesses internacionais dos Estados Unidos e tentativas de aprofundar o DWSR e radicalizá-lo (GOWAN, 2003, p.73).

Nesse momento da história do Modo de Produção Capitalista, inicia-se o processo financeiro para a retomada de hegemonia dos Estados Unidos por meio da política monetarista de 1979-1982. O Estado americano parou de alimentar o sistema com liquidez e passou a competir diretamente pelo fluxo de capital através das altas taxas de juros, incentivos fiscais e aumento da liberdade de ação para produtores e especuladores capitalistas, o que valorizou o dólar e redirecionou seu fluxo para os Estados Unidos enxugando a liquidez mundial. Essa foi a época da crise do balanço de pagamento generalizada na periferia global.

Portanto, fica claro que a exacerbação financeira pós-1980 no globo, no curto prazo, estabilizou a ordem social em vigor, pois grupos hegemônicos dominantes dos Estados Unidos repassaram para grupos subordinados o fardo da intensificação da concorrência que ameaçava sua própria hegemonia (BRENNER, 2003). Entretanto, no decorrer do tempo, contraditoriamente, a expansão financeira provoca desestabilizações econômicas, políticas e sociais. As desestabilizações econômicas aparecem através do desvio de poder de compra dos investimentos em commodities para a acumulação e especulação por meio do capital fictício²,

¹ O Regime do Dólar-Wall Street compõe o sistema monetário internacional e funciona tanto como um “regime econômico” internacional quanto como um instrumento de política econômica e de política de poder. No Brasil, tanto Maria da Conceição Tavares (1985) quanto Franklin Serrano (2008) denominaram tal instrumento de poder como “diplomacia do dólar forte” e “padrão dólar flexível”, respectivamente, sendo que há mais semelhanças do que distinções entre essas três maneiras de interpretar a relação entre economia e poder referentes ao uso do dólar no cenário internacional.

² A discussão do que seja capital fictício encontra-se esparsa em “O Capital” de Karl Marx, especialmente no livro III. Portanto, neste trabalho, tomaremos por referência a definição dada por Sabadini (2009, p. 3), embasada na leitura da obra marxiana: “O capital fictício é, portanto, a forma de capital cujo valor deriva de um fluxo de renda correspondente a um capital já realizado, sobre a qual se aplica uma taxa de juros, de forma que o proprietário do capital começa a ganhar uma remuneração sem contrapartida em capital produtivo. Dessa forma, o desenvolvimento do capital fictício – caracterizado por diversos instrumentos financeiros como as ações, títulos públicos, derivativos (...) dissimula ainda mais as conexões com o processo real de valorização do capital, consolidando a imagem de que ele se valoriza por si mesmo, nas transações de compra e venda especulativas. Ele pode ser considerado como real-fictício ao mesmo tempo; real, pois o indivíduo recebe um lucro (fictício) por suas transações financeiras, portanto existe concretizado em algo real, mas que, enquanto coletividade – a qual pertence o conjunto dos capitalistas –, não produz substância associada ao valor-trabalho, portanto, fictício” (SABADINI apud MORAES, 2009, p.3).

exacerbando os problemas da realização do lucro. Já as desestabilizações políticas aparecem através de novas configurações de poder que minam as estruturas do Estado hegemônico dominante deixando de aproveitar da intensificação da concorrência em todo o sistema. E por fim, a desestabilização social aparece a partir da distribuição maciça de remuneração e de deslocamento social que tendem a provocar o movimento de resistência e de rebelião nos grupos subordinados (ARRIGHI, 2007). Acendeu-se, assim, a luz da “crise terminal” dos Estados Unidos.

Nos Estados Unidos os anos 1990 são considerados como os anos do retorno aos anos gloriosos do período de 1945-1965. Nesse período, houve retorno da expansão econômica devido à recuperação da lucratividade e da competitividade no comércio internacional, principalmente no setor produtivo.

Contudo, é difícil distinguir até que ponto essa expansão da economia americana diz respeito somente a chamada “economia real”, ou seja, ao processo produtivo. Em toda história da economia americana não houve período de maior bolha financeira. O aumento do preço das ações, advindas do desprendimento dos respectivos lucros corporativos, ocorreu tanto na “velha economia” quanto na “nova economia” – setor de tecnologia, de mídia e de telecomunicações. Tal conjuntura proporcionou a empresas e consumidores sentirem-se a vontade para aumentar suas dívidas através de empréstimos e das corporações comprarem suas próprias ações para que estas se valorizassem sem a menor relação com os lucros correspondentes (BRENNER, 2003).

Esse quadro não diz respeito somente aos Estados Unidos. Os países do centro, sobretudo Japão e Alemanha, na verdade, não cresceram igual aos anos 1980 e demonstravam, claramente, a dependência das importações estadunidenses. Tal fato contribuiu para aumentar ainda mais os déficits nas transações de conta corrente e na balança comercial, o que demonstrou a vulnerabilidade da economia estadunidense quanto à fuga de capitais e a um colapso do dólar. Houve uma tentativa de reversão dessa situação em 1998, quando o FED executou uma operação de resgate. O efeito foi de aumento de preços ações, o que proporcionou certa tranquilidade para a economia americana, mas ainda continuavam a aumentar o hiato entre esses preços e a queda das taxas de lucro.

Em 2000, houve o estouro da bolha no mercado de ações e

as quedas resultantes no crescimento, tanto da produção como dos investimentos, foram as mais acentuadas desde a Segunda Guerra Mundial e desencadearam inevitavelmente a clássica reação em cadeia por cujo intermédio os cortes em

instalações, equipamentos e força de trabalho promovem queda na confiança e na demanda, desemprego crescente e crescente inadimplência e falência de empresas e consumidores, acarretando em última instância o declínio cíclico. Estaria a caminho uma séria recessão? (BRENNER, 2003, p.41)

Os Estados Unidos não eram mais aquele país, dos idos da década de 1950, proprietário de grandes plantas industriais e que proporcionavam uma acumulação interna de capital suficiente para equilibrar suas contas. Na década de 1990, para isso, houve apostas no capital financeiro, o que exacerbou ainda mais o hiato entre capital industrial e esse capital, e proporcionou o aprofundamento dos problemas ligados a expansão financeira.

No governo George W. Bush, esse problema fica mais evidente, principalmente, quando, por parte das autoridades conservadoras participantes desse governo, havia a aparência da prosperidade dos anos 1990. Tal situação possibilitou sinal verde para o “Projeto para o Novo Século Norte-Americano”, o qual se resumia a uma estratégia imperial com o intuito de resolver problemas do passado do país, como a Síndrome do Vietnã e progredir com o domínio americano no mundo (HARVEY, 2005).

Entretanto, havia alguns empecilhos, do governo Clinton, que precisavam ser eliminados. O principal foi a concepção de poder global através do projeto de globalização, o qual não estava mais proporcionando o objetivo principal (retomada da supremacia) por meio da liberalização do comércio e da livre mobilidade de capitais, juntamente de ações militares de baixa intensidade. Esses instrumentos estavam colocando os interesses americanos em segundo plano e um império não deve ser subserviente a isso. E dessa forma, no governo Bush, houve mudanças para um conflito aberto ou de alta intensidade. Os Estados Unidos precisavam manter a centralidade e o poder da economia global. Havia a necessidade de manter o ciclo virtuoso, e que depois se tornou vicioso, dos Estados Unidos como mercado global de último recurso e potência político-militar indispensável. Contudo, o efeito alcançado foi o contrário, ao colocar em dúvida a credibilidade política americana no cenário internacional.

Um sinal de que a atual situação dos Estados Unidos não remete mais a imagem do país que moldou o século XX, foi o aumento da dependência externa desse Estado após o estouro da bolha do início do século XXI. Neste episódio, quem financiou os títulos do tesouro americano, não foram Estados “amigos”, como Inglaterra e Japão, foram Estados hostis, sobretudo a China, que passaram a influenciar politicamente nos Estados Unidos, como a intervenção estatal em alguns fundos financeiros desse país em que a China possui investimentos, o que forçam idas e vindas de negociadores estadunidenses até Pequim. Os

Estados Unidos está, de certa maneira, refém de um Estado que mantém propriedade de títulos de seu país, que aumenta a influência política, cultural e econômica em outros países e, acima de tudo, possui um Estado forte e centralizado com um exército digno de fazer frente ao americano.

Portanto, a atual crise econômica põe em xeque essa estratégia adotada pelo governo americano e, concomitantemente, põe sob suspeita seu papel de supremacia mundial, o que desvela sua função imperial. Sendo assim, cabe analisarmos as origens de tais acontecimentos históricos nos Estados Unidos para compreendê-los e desmistificar os argumentos de que os problemas na economia mundial se encontram na concorrência desleal da China ou de qualquer outro país, os quais contribuem com o desequilíbrio entre a demanda e oferta de mercadorias mundial. Nesse mesmo sentido, compreender as causas que põe em dúvida a liderança global dos Estados Unidos no cenário internacional na tomada das principais decisões que o governam.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Descrever as origens da queda relativa do poder americano no cenário internacional, tanto economicamente quanto politicamente.

1.2.2 Objetivos Específicos

- i. Revisão histórica sobre a queda do poder americano nas questões políticas e econômicas;

- ii. Mapear as causas da atual crise financeira de 2008 e suas conseqüências para os Estados Unidos;
- iii. Analisar o conceito de imperialismo tendo como tema central o poder americano;
- iv. Analisar o papel das elites orgânicas na condicionalidade da política externa dos Estados Unidos

1.3 Justificativa

Mapear o papel econômico e político dos Estados Unidos no mundo, devido a sua importância nesses dois campos, é traçar as perspectivas sobre o futuro dos homens e das mulheres.

Os Estados Unidos são responsáveis pela estrutura comercial e financeira, a qual somos submetidos – liberalização de capital e moeda sem lastro – que devido à uma estratégia de retomada de hegemonia reformulou todo o sistema comercial financeiro mundial a partir de 1980. Sendo assim, a crise financeira de 2008 pode proporcionar uma reformulação nesse setor da economia, incluindo uma mudança de padrão monetário internacional, que conseqüentemente afetará todos os países interligados comercialmente e financeiramente. Além disso, outro fator importante de analisar os Estados Unidos relaciona-se a seu papel central na determinação dos acontecimentos do século XX e, conseqüentemente, sua influência nos acontecimentos do século XXI. Além disso, as organizações internacionais, como ONU, FMI, Banco Mundial, OTAN, que contribuíram para moldar o século XX foram estruturadas, principalmente, sob a política externa americana, o que coloca no horizonte possíveis mudanças nessas organizações.

Na verdade, se for comprovada a queda do poder econômico dos Estados Unidos, abrem-se possibilidades para outros Estados pleitear o papel de principal ator político internacional ou há a possibilidade da multipolaridade no cenário internacional, o que proporcionará maior equilíbrio nas decisões, sobretudo econômicas e políticas em âmbito mundial. Sendo assim, esta pesquisa possibilitará mapear as tendências globais de poder,

procurando demonstrar o acirramento ou não da concorrência interestatal pelo poder econômico e político.

1.4 Metodologia

O presente trabalho terá como objetivo analisar a queda do poder estadunidense tendo como pano de fundo a teoria marxista das crises. O procedimento a ser utilizado é a pesquisa em materiais bibliográficos, principalmente livros e artigos, científicos e os divulgados na imprensa, sendo que estes balizarão, sobretudo, a análise da última crise do capital. A abordagem do problema será de aspecto qualitativo, sendo que o método a ser utilizado será o materialismo dialético.

O método formulado por Karl Marx tem a função de analisar a produção e reprodução da vida dos seres humanos. A partir do concreto, o qual “é a síntese de muitas determinações, isto é, a unidade do diverso” (MARX, 2008, p.256), parte-se para a análise do real fragmentando-o no pensamento, para retornar a ele como objetivo final do conhecimento, sendo esse um processo ativo e prático. Sendo assim, o sujeito, que também é síntese da História analisa o concreto (objeto) partindo-se dele fragmentando-o em seu pensamento através das categorias abstratas que venham ser relevantes para a explicação do concreto, para, por fim retornar a esse, com o fim de reproduzir a totalidade. “Só a totalidade é verdadeira, diz Hegel, e a totalidade é a unidade do abstrato e do concreto – unidade de opostos e não sua identidade” (MANDEL, 1982, p.8). E por fim, a reprodução da totalidade deve ser bem sucedida, o qual só convence se aplicada na prática, sendo que cada estágio da análise deve ser submetido a “controle, seja pelos fatos, seja pela prática.” (LENIN apud MANDEL, 1982, p.8)

Entretanto, as categorias abstratas não são originadas da “compreensão pura”, com um começo e fim no pensamento, mas sim são reflexos do desenvolvimento histórico real. Marx resume esse método, ao explicar o efeito de contradição da contemplação do real pelo sujeito, sendo que

para remover essas coisas, ele tem, portanto, que buscar refúgio numa dupla contemplação: uma contemplação profana, que capta somente o que é “palpável”, e uma contemplação mais elevada, filosófica, que capta a “verdadeira essência” das coisas. Ele não vê como o mundo sensível, que o rodeia não é uma coisa dada imediatamente por toda a eternidade e sempre igual a si mesma, mas o produto da indústria e do estado das coisas da sociedade, e isso precisamente no sentido de que é um produto histórico, o resultado da atividade de toda uma série de gerações, que

cada uma delas sobre os ombros da precedente, desenvolveram sua indústria e seu comércio e modificaram sua ordem social de acordo com as necessidades alteradas (MARX, 2007, p.30).

Portanto, para Marx a realidade histórica deve ser explicada através da reintegração entre aparência – “contemplação profana” – e essência – “contemplação filosófica”. Sendo que tal processo realiza-se mediante o desvelar de elos intermediários, ou mediações, que permitem que aqueles se restabeleçam em uma unidade.

De fato, não há dúvida de que o processo de conhecimento deve partir de fatos empíricos, ou seja, da História concreta. Da mesma maneira, a verificação empírica dos fatos deve concluí-lo provisoriamente em sua reprodução. Sendo assim, Marx no Posfácio à 2.^a edição d’O Capital explica que:

É mister, sem dúvida, distinguir, formalmente, o método de exposição do método de pesquisa. A investigação tem de apoderar-se da matéria, em seus pormenores, de analisar suas diferentes formas de desenvolvimento e de perquirir a conexão íntima que há entre elas. Só depois de concluído esse trabalho é que se pode descrever, adequadamente, o movimento real. Se isto se consegue, ficará espelhada, no plano ideal, a vida da realidade pesquisada, o que pode dar a impressão de uma construção *a priori* (MARX, 2004, p. 28).

Em resumo, Ernest Mandel sugere uma articulação em seis níveis do método dialético de Marx nos seguintes termos:

- 1) Assimilação pormenorizada do material empírico e domínio desse material (aparências superficiais) em todo o seu detalhe historicamente relevante.
- 2) Divisão analítica desse material segundo seus elementos abstratos constituintes (progressão do concreto ao abstrato).
- 3) Exploração das conexões gerais decisivas entre esses elementos, que explicam as leis abstratas de movimento do material – a sua essência, em outras palavras.
- 4) Descoberta dos elos intermediários fundamentais, que efetuam a mediação entre a essência e a aparência superficial da matéria (progressão do abstrato ao concreto, ou a reprodução do concreto pensado como uma combinação de múltiplas determinações).
- 5) Verificação empírica prática da análise (2,3,4) no movimento em curso da história concreta.
- 6) Descoberta de dados novos, empiricamente relevantes, e de novas conexões – muitas vezes até mesmo de novas determinações elementares abstratas –, mediante a aplicação dos resultados do conhecimento, e da prática neles baseada, a infinita complexidade do real (MANDEL, 1982, p. 9-10).

Não se descreve o processo de conhecimento através de estágios. Na verdade, alguns desses momentos são interligados e ocorrem intercâmbios inevitáveis entre os mesmos (MANDEL, 1982). Sendo assim, o método de Marx é mais valioso que os métodos de “aproximação sucessiva” ou “concretização sucessiva”, típicos da ciência acadêmica indutiva e dedutiva.

Portanto, através das relações sociais históricas, ou seja, do processo de produção e do processo de circulação da economia dos Estados Unidos no século XX que alcançará a totalidade do processo a ser conhecido. Sendo assim, desvela-se tal relação até o processo de valorização do capital e de sua tendência de queda, o que possibilitará se apropriar dos efeitos disso, como a necessidade de expansão do mercado consumidor dos Estados Unidos para que suas mercadorias realizem o capital para que haja produção e reprodução do mesmo.

Por conseguinte, a tendência de queda das taxas de lucro condiciona as decisões dos “homens e mulheres de Estado”, as quais implicam na posição imperial dos Estados Unidos nas relações interestatais e nas mudanças políticas e econômicas na atual conjuntura mundial.

1.5 Estrutura do Trabalho

O trabalho está estruturado em seis capítulos, sendo o primeiro esta introdução. No segundo capítulo descreve a teoria marxista das crises sob a ótica da lei geral da acumulação capitalista e como as contradições da estrutura produtiva condicionam a superestrutura e servirá de marco teórico para balizar a discussão dos demais capítulos.

No terceiro capítulo procuramos descrever a estrutura produtiva americana do início do século XX que proporcionará altas taxas de lucro para que esse país condicione a superestrutura do pós-1945 ao moldar o cenário internacional com organizações internacionais e ações diretas de sua política externa formuladas por sua elite orgânica.

No quarto capítulo, tem como objetivo descrever o início da queda das taxas de lucro e as conseqüências desse fato no cenário internacional para Estados Unidos, como o fortalecimento imperial americano e a oscilação nas decisões de sua política externa entre posições unilaterais e multilaterais influenciados por um novo grupo na elite orgânica.

No quinto capítulo, procura-se demonstrar a mudança, em termos na relevância na determinação do poder americano no cenário internacional, da estrutura produtiva para a estrutura financeira no intuito da retomada da supremacia americana, mas que contribuirá para

a crise financeira de 2008 e, conseqüentemente, na liderança global dos Estados Unidos. A falsa percepção da retomada proporcionou a ilusão de uma política externa relacionada na busca unilateral dos interesses americanos, inclusive no governo Clinton, o qual enfrentou forte pressão das elites orgânicas ligadas ao complexo-militar e financeiro. Sendo que estes alcançaram o poder com o governo Bush agravando a crise econômica e política americana.

E por fim, o último capítulo elenca as possíveis considerações finais do trabalho, ao mesmo tempo em que descreve o cenário internacional sem a importância dos Estados Unidos com no pós Segunda Guerra Mundial.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico adotado neste trabalho baseia-se, de sobremaneira, na teoria marxista das crises. Na verdade, entende-se que é através do processo de produção e reprodução do capital que há formação do Estado e suas atividades políticas. Sendo assim, a política externa dos Estados Unidos e o contexto contraditório do cenário internacional são interpretados, neste trabalho, balizados pela tendência da queda da taxa de lucro do processo de produção e do processo de circulação do capital.

2.1 Teoria Marxista das Crises

Os escritos de Marx guardam, em sua essência, a própria crise do Modo de Produção do Capital. Os críticos desse autor a renegam ao afirmar que em Marx não se encontra um capítulo que analise, com foco, esse assunto. É lógico. O assunto da crise seja qual for o Modo de Produção em questão, do Modo de Produção Primitivo ao Modo de Produção Capitalista, está diluído na relação dialética – tese, antítese e síntese – entre desenvolvimento das forças produtivas e as relações de produção. Quando essas categorias tencionam-se a ponto de não contribuírem mutuamente para a produção e reprodução do Modo de Produção em questão a crise torna-se insustentável. Segundo Marx:

(...) Em uma fase determinada de seu desenvolvimento, as forças produtivas da sociedade entram em contradição com as relações de produção existentes, ou, o que é não é mais que sua expressão jurídica, com as relações de propriedade, em cujo interior se haviam movido até então. De formas evolutivas das forças produtivas que eram, estas relações se convertem em travas destas forças. Então, abre-se uma época de revolução social. Ao considerar tais revoluções, importa sempre distinguir entre a revolução material das condições econômicas de produção (...) e as formas jurídicas, políticas, religiosas artísticas ou filosóficas, em uma palavra, as formas ideológicas sob as quais os homens adquirem consciência deste conflito e o resolvem (MARX, 2007, p.45-46).

Por forças produtivas entendem-se o desenvolvimento dos meios de produção e da força de trabalho, sendo que esses são fenômenos históricos caracterizados pelo desenvolvimento da maquinaria e de incremento do processo de trabalho, o qual, dentre tantas possibilidades, é modificado pela descoberta e exploração de novas fontes de energia e pela

educação do proletariado (HARRIS, 2001). Segundo Marx e Engels, as forças produtivas representam a estrutura que condiciona as formas do Estado e da consciência social, ou seja, a superestrutura. Mas não só isso, em “O Dezoito Brumário de Luis Bonaparte”, Marx refere-se à consciência ou visão do mundo de uma classe, sendo que

[...] sobre as diferentes formas de propriedade, sob as condições sociais de existência, ergue-se toda uma superestrutura de sentimentos, ilusões, modos de pensar e visões da vida distintos e formados peculiarmente. Toda a classe cria e forma esses elementos a partir de suas bases materiais e das relações sociais que a elas correspondem (MARX apud LARRAIN, 2001, p.27).

Sendo assim, qualquer conjunto de relações econômicas condiciona a existência de formas específicas de Estado e de consciência social adequada ao seu funcionamento. Visto que qualquer transformação na base econômica de uma sociedade influencia uma transformação da superestrutura.

Diante disso, o intuito deste trabalho se concentrará na análise da crise do Modo de Produção Capitalista e quais suas conseqüências para a superestrutura desse, sendo que isso se expressa, atualmente, na queda do poder relativo dos Estados Unidos no plano internacional.

A crise nesse modo ocorre na unidade da desproporção entre os setores de produção e setores de consumo, sendo que isso se expressa na queda tendencial da taxa de lucro. É importante frisar que a teoria marxista das crises não é representada por apenas um dos fatores citados acima. A crise ocorre na unidade, ou seja, em todos esses fatores ao mesmo tempo, sem nenhum desnível de importância entre essas partes.

No processo de produção, a categoria básica que representa, aparentemente, a produção da existência dos seres humanos no Modo de Produção Capitalista é a mercadoria – forma elementar da riqueza. E, devido à divisão social do trabalho e da propriedade privada dos meios de produção, “a relação social preponderante é a relação de uns homens com outros como possuidores de mercadorias” (MARX apud SOUZA, 1992, p.14), o que acarreta na possibilidade da troca pelo valor delas. Entretanto, antes de possuir valor-de-troca, a mercadoria possui valor-de-uso, ou seja, a mercadoria é desejada ao manifestar um valor-de-uso e ser usufruída pelo comprador dela. A predominância no Modo de Produção Capitalista, na verdade, da troca das mercadorias pelo equivalente universal, o dinheiro, possibilita contradição entre esse e a mercadoria, se o valor-de-uso não se expressar, ou seja, se não houver consumo. No modo de produção de mercadorias não é obrigatória a troca de dinheiro por uma mercadoria, seja este com a função de meio de circulação ou como meio de pagamento. A venda não é obrigatoriamente uma compra e, assim, não é completada a

metamorfose da mercadoria (M-D-M), o que abre a possibilidade da condição geral para as crises.

Na verdade, em sua essência, o Modo de Produção Capitalista tem como lógica a valorização do capital, ou seja, nesse modo de produção a intenção não é produzir mercadorias, e sim mercadorias que geram mais valor do que o pago à força de trabalho que as gerou, sendo que isso é representado pela extração de mais-valia. Segundo Souza, “a lei do valor capitalista é a lei da mais-valia” (1992, p.16). E esse fato implica em um movimento cíclico obrigatório para a reprodução do capital em três fases distintas, ora se manifestando em dinheiro no processo de circulação, ora como meios de produção e força de trabalho no processo produtivo, ora como mercadoria na circulação para proporcionar certa taxa de lucro (MARX, 2004). Assim, o processo de produção e o processo de circulação constituem uma unidade que ao se romper possibilitam crises, ou seja, a mais-valia extraída da força de trabalho só existe na realização da venda/compra da mercadoria. E diante desse fato, “a crise é o estabelecimento forçado da unidade entre elementos que se independizaram (sic), e a separação forçada, um do outro, de elementos que em essência são um só.” (MARX apud SOUZA, 1992, p.17).

O que expressa essa ruptura na unidade é a tendência da queda da taxa de lucro que provoca barreiras ao livre desenvolvimento das forças produtivas. A própria lógica do capital, a qual busca a autovalorização continuamente, entra em contradição consigo mesma.

Devido ao aumento da concorrência inter-capitalistas e a necessidade de barateamento das mercadorias básicas para reprodução da força de trabalho, que são frutos de todas as relações proporcionadas pelo trabalho passado, o capital necessita cada vez mais de desenvolvimento das forças produtivas, o que proporciona cada vez mais produção de capital constante³ em detrimento de capital variável⁴, sendo este responsável pela mais-valia extraída no processo de produção. O que interessa para o capital é o aumento da taxa de lucro que é função direta da taxa de mais-valia e função inversa da composição orgânica do capital. O primeiro é uma relação entre a mais-valia extraída e o capital variável e o segundo é uma relação técnica do capital entre os meios de produção e o trabalho socialmente necessário.

Portanto, quanto maior a necessidade de revolucionar os métodos de produção, devido à lógica do capital, maior é a composição orgânica do capital.

Por sua vez, esta mudança de composição técnica do capital, ampliação operada na massa dos meios de produção, comparada com a massa de força de trabalho que a

³ Capital constante é a parte do capital adiantado que é utilizado para adquirir meios de produção e se conserva nas mercadorias por meio da atividade da força de trabalho.

⁴ Capital variável é a parte do capital adiantado e utilizado para adquirir força de trabalho

põe em atividade, se reflete na composição do valor do capital, no aumento que experimenta a parte constitutiva constante do valor do capital a expensas de sua parte constitutiva variável (MARX apud SOUZA, 1992, p.43-44).

Portanto, segundo Marx, o desenvolvimento das forças produtivas e, conseqüentemente, a elevação da composição orgânica do capital desencadeia a queda tendencial da taxa de lucro. Esta expressa a contradição do Modo de Produção Capitalista, pois o mesmo processo que é responsável pela valorização do capital por meio do uso do capital constante, é responsável pela queda da taxa de lucro ao diminuir a incorporação de capital variável no processo de produção.

Entretanto, qual é a conexão dessa tendência com a ocorrência das crises capitalistas? Como explica-se acima, o próprio capital impõe barreiras ao desenvolvimento das forças produtivas. Ao seguir sua lógica, o capital procura criar mais valor através do aumento da composição orgânica do capital. Este impulso é acelerado ainda mais com o resultado da concentração e centralização do capital no âmbito da concorrência entre capitais. “Faz-se sentir então o antagonismo entre o interesse de cada capitalista individual e o da classe dos capitalistas, do mesmo modo que antes se impunha praticamente uma identidade desses interesses através da concorrência” (MARX apud SOUZA, 1992, 45).

Sendo assim, essa concorrência reduz o ritmo de acumulação de capital e, conseqüentemente, diminui a capacidade de inversão no processo produtivo. Sem investimento, ocorre redução do emprego, redução da massa salarial e, portanto, diminuição da demanda por bens de consumo, inclusive a demanda por bens de produção para outros setores do modo de produção. No processo de produção, por conseguinte, há superprodução nos ramos de produção desses bens, expressa pela elevação de estoques de produtos finais e de matérias-primas quando da existência de capacidade de produção ociosa. É nesse ponto do processo de produção e de reprodução do capital que há a ruptura entre o processo de produção e o processo de circulação desse, ou seja, o capital que adquiriu mais-valia na produção não se realiza, na forma dinheiro, na circulação para retornar ao seu processo de valorização.

Por mais que haja tentativa de forçar a realização do capital através da diminuição dos preços das mercadorias, isso aprofunda ainda mais a crise. A mercadoria que se realiza com essa venda com menor preço não corresponde ao valor que contém nela. Diante desse fato, só parte da mais-valia é resgatada na forma dinheiro para ser reinvestido. Além do mais, com a diminuição dos preços, o retorno do capitalista é menor quando esse deveria cumprir com seus compromissos frente aos títulos da dívida que também terão seus preços diminuídos.

Sendo assim, há a possibilidade de racionamento de crédito e aprofundamento da crise. Segundo Marx:

A isso [não realização do capital] se soma que determinadas relações pressupostas de preços condicionam o processo de reprodução, e que em virtude disso este processo, por causa da baixa geral dos preços, entra em um estado de paralisação e desequilíbrio. Esta perturbação e estancamento paralisam a função do dinheiro como meio de pagamento (...), interrompem em 100 pontos a cadeia das obrigações de pagamento em determinados prazos, resultam intensificadas ainda pelo conseqüente colapso do sistema creditício desenvolvido ao mesmo tempo em que o capital (apud SOUZA, 1992, p.48).

Por conseguinte, a queda da taxa de lucro é o estopim das contradições do Modo de Produção Capitalista.

Na verdade, não há uma queda unidirecional das taxas de lucro. Há movimentos contra-tendências da queda das taxas de lucro, os quais podem se apresentar como oscilações conjunturais na economia, ou seja, como ciclos. Os ciclos no Modo de Produção do Capital, nada mais são do que uma sucessão de expansão e contração de produção de mais-valia – produção de mercadorias —, somado ao movimento cíclico de expansão e retração da realização da mesma, e por seguinte, da acumulação de capital. Segundo Mandel “O ciclo econômico consiste, assim, na aceleração e desaceleração sucessivas da acumulação” (1982, p.75).

Durante o período de “oscilação ascendente” ocorre aumento da acumulação de capital. Contudo, em determinado estágio de acumulação, as taxas de lucro não correspondem ao desejado pelo capitalista – a valorização do capital não se sustenta relativamente –, e conseqüentemente, há queda progressiva das taxas de juros referentes ao processo de produção. Essa etapa corresponde a uma situação de “superacumulação”. Por conseguinte, há o movimento de retração do capital, em que há desvalorização e destruição parcial dele, em termos do valor. Ocorre um efeito, conhecido como subinvestimento, ou seja, investe-se menos capital do que há em potencial para produção de mais-valia. “Como sabemos, esses períodos em que o capital está desvalorizado e subinvestido têm precisamente a função de elevar mais uma vez a taxa média de lucros de toda a massa de capital acumulado, o que por seu turno permite a intensificação da produção e da acumulação de capital” (MANDEL, 1982, p.76).

A explicação sobre ciclos econômicos nesta ciência é delimitada por anos. Alguns estudiosos sobre o tema acompanham tal processo através do aumento ou da diminuição de preços relativos, sendo que conforme perdure esse fenômeno delimita-se o ciclo. Um ciclo

curto, denominado Kitchin, ronda por volta de três anos, um ciclo médio, chamado de Juglar, dura mais ou menos oito anos, e, por fim, um ciclo longo de Kondratieff ronda os cinquenta anos. Todavia, para Marx o que delimita os ciclos é a duração do tempo da rotação completa do capital fixo no processo de produção. Com isso, o modo de produção do capital é característico no fato

de que cada novo ciclo de reprodução ampliada começa com máquinas diferentes das do ciclo anterior. No capitalismo, sob o látigo da concorrência e da busca permanente de superlucros, são feitos esforços contínuos para diminuir os custos de produção e baratear o valor das mercadorias mediante inovações técnicas (MANDEL, 1982, p.77).

A substituição dessas máquinas promovem o efeito 1) da diminuição de custos totais de produção abaixo da média social, ou seja, proporcionam, por um período de transição, superlucros e 2) o aumento da composição orgânica do capital devido ao aumento de participação dessas máquinas no capital total investido. Não reneguemos que só haverá aquisição dessas novas máquinas se os custos com trabalhadores, que elas potencialmente substituirão, forem maiores do que com a aquisição dessas. Na verdade, aumento da composição orgânica do capital não significa somente aumentar o investimento de capital em maquinaria, pois pode ocorrer, o que Mandel (1982) denominou de “renovação fundamental da tecnologia produtiva”, em que há pequenos aperfeiçoamentos na maquinaria, melhor organização e um ritmo acelerado de trabalho ou matérias-primas melhores e mais baratas. Mas mesmo assim, não se descarta a diminuição relativa do capital variável em relação ao capital constante.

Todavia, as crises também servem para destruir capital excedente e preparar para um novo ciclo de expansão com novos métodos aperfeiçoados de trabalho e em novos espaços onde as forças produtivas não se desenvolveram. Mesmo assim, o capital transporta junto de si suas contradições e o processo de crise voltará a ocorrer, mas de maneira ampliada quando comparada a anterior (SOUZA, 1992). Contudo, até que o capital atinja seu limite, esse, durante as crises, acionam mecanismos econômicos de retomada de valorização, o que proporciona para a taxa de lucro o retorno a um “nível adequado” de reprodução e o capital retome seu papel.

Contudo, ao analisar os acontecimentos históricos a partir da queda tendencial das taxas de lucro, precisamos observar as dificuldades de aplicar as categorias de Marx a séries numéricas a serem elencadas neste trabalho. “As estimativas oficiais desse material só podem ser reduzidas a tais categorias por meio de cálculos bastante complicados. Do ponto de vista

da teoria do valor de Marx elas contém numerosas quantidades em sobreposição” (MANDEL, 1982, p.116). As principais “sobreposições”, dizem respeito ao computo do total de salários e de vencimentos não pertencentes ao capital variável, muito menos obter a quantidade exata anual de mais-valia. Tais cálculos se aplicam aos salários destinados à colher parcela de mais-valia gerada em outro setor, mas que por si mesma não produzem mais-valia, como ocorre no comércio e outras esferas com o mesmo objetivo de estimular a acumulação do capital. Somado a isso, a dificuldade de delimitar a rotação do capital global no processo produtivo e no processo de circulação, o qual na maioria dos casos ultrapassa a jornada de um ano. Sendo que essa delimitação temporal é a mais utilizada no computo de dados econômicos. Diante disso, utilizaremos alguns índices econômicos apenas como fato de percepção dos acontecimentos no modo de produção capitalista, e não como certezas absolutas.

Portanto, este trabalho visa compreender o processo de transformação histórica dos Estados Unidos sob a ótica da lei geral da acumulação capitalista. E como estas transformações materiais condicionaram a política externa americana no intuito de reverter as tendências da queda da taxa de lucro referentes a esse país.

3 A FORMAÇÃO DO PODER AMERICANO

Não é por acaso a denominação dada ao século XX como o “século dos Estados Unidos”. Grande parte do processo produtivo e do processo de circulação de mercadorias desse Estado condicionou a superestrutura jurídica, política e ideológica – a consciência social – do Modo de Produção Capitalista desse período. Na verdade, a construção deste fenômeno se resume a apenas vinte e sete anos (1940-1967), nos quais os Estados Unidos (EUA) moldaram o mundo da maneira mais conveniente aos interesses da sua classe capitalista. Ousamos afirmar a reduzida possibilidade de existência de literatura histórica sobre o período em que não haja participação efetiva dos Estados Unidos em qualquer atividade econômica, e concomitantemente política e social, condicionando o Modo de Produção Capitalista desse período. Sendo assim, este capítulo tem a intenção de analisar os trâmites que possibilitaram aos estrategistas americanos a capacidade de mandar e desmandar nas decisões econômicas no pós-Segunda Guerra Mundial. Segundo o historiador inglês Eric Hobsbawm, “uma economia capitalista mundial desenvolveu-se assim em torno dos Estados Unidos” (2003, p.271).

Não há dúvidas quanto a supremacia econômica e política mundial dos Estados Unidos no pós-1945. Na década de 1950, este país possuía cerca de 60% de todo o estoque de capital de todos os países capitalistas avançados, e se não bastasse isso, produziam cerca de 60% de toda a produção deles (HOBSBAWM, 2003). Conjuntamente a isso, para manter no longo prazo esse quadro favorável aos estadunidenses, nesse período estruturou-se as principais Instituições Internacionais. Nesse contexto, a Organização das Nações Unidas (ONU), a Organização do Atlântico Norte (OTAN), o Banco Mundial (BM), o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) foram criados com o intuito de restabelecer o livre comércio, a livre mobilidade de capitais e moedas estáveis, sob os auspícios da moeda americana: o dólar.

Mas nem por isso, foi um mundo menos violento. Possivelmente, comparada a violência da Primeira e da Segunda Guerra Mundial, esse período foi relativamente estável. Todavia, violência, em termos qualitativos, não se compara. Os cidadãos da periferia do mundo, desse período, principalmente, coreanos e vietnamitas possivelmente concordariam, pois sofreram guerras diretas, e não menos importante, para os cidadãos latino-americanos e africanos que sofreram sob ditaduras militares perversas financiadas pelos Estados Unidos.

Nestes casos, o espectro do comunismo rondava ainda mais o mundo nesse período, e serviu de argumento explícito para a formulação da política externa norte-americana.

3.1 A Justificativa do Poder pela Estrutura Produtiva

A supremacia americana não foi fruto do acaso, como é corriqueiro descrever, do simples fato dos principais países capitalistas avançados estarem prostrados após o término da guerra.

A estruturação da base produtiva dos Estados Unidos de então, foi o grande responsável pela supremacia internacional desse país⁵, tendo em vista que já no início da década de 1910, o PIB estadunidense era 25% superior a soma do PIB da Inglaterra e da Alemanha. A participação na produção industrial mundial estadunidense passou de 23% em 1870 para 36% em 1913, enquanto que a participação inglesa nesse setor caiu de 32% para 14% e a participação alemã cresceu de 13% para 16%. E por fim, a produção de aço estadunidense era o dobro da produção alemã e superior a soma combinada da produção da mesma mercadoria da Alemanha, da Inglaterra e da França (MAZZUCHELLI, 2009). Todavia cabe ressaltar que, apesar dos louvores à “economia estadunidense”, logo após a década de 1940, a solidificação do padrão manufatureiro estadunidense e seu período de maior expansão e prosperidade ocorreram entre 1922-1929.

Dois eram os pilares do crescimento exorbitante da economia estadunidense desse período. Por um lado havia a expansão de crédito (taxa básica de 3%), o qual facilitou o consumo da classe trabalhadora, como veremos logo abaixo, e por outro lado, a execução de investimentos interligados envolvendo indústria automobilística, a ampliação da malha rodoviária, o petróleo, a construção civil, a metal-mecânica, os bens duráveis de uso doméstico, a geração e distribuição de energia elétrica. É desse ambiente favorável de início de século XX a origem das gigantes corporações: Standard Oil, American Tobacco. Internacional Harvester, Almagamated (Anaconda) Cooper, Pullman, Armor & Co, U.S. Rubber, Protector & Gamble, Remington Typewriter, Eastman Kodak, Marcy’s, Sears, Roebuck, General Electric, Westinghouse, Ford, Singer Sewing Machine. Otis Elevator,

⁵ Não cabe neste trabalho entrar em detalhes sobre as origens da base produtiva dos Estados Unidos. Contudo, um bom texto sobre isso é de Aloisio Teixeira: “Estados Unidos: A “Curta Marcha” para a Hegemonia” (2000) e o texto de Frederico Mazzucchelli: “Os Passos de um Gigante: Notas sobre os EUA entre a Primeira Guerra Mundial e a Depressão” (2009)

Western Electric, Du Pont, Union Carbide, American Telephone and Telegraph entre outras (MAZZUCHELLI, 2009).

Logo após a Primeira Guerra Mundial, a população americana era de 105,7 milhões de habitantes, sendo que 51% desses concentravam-se em cidades com mais de 2.500 habitantes. A força de trabalho estava distribuída setorialmente de maneira equânime, sendo que 30,4% na agricultura e na mineração, 31,4% na indústria de transformação e na construção civil e 38,2% no setor de serviços. Dessa forma, dois terços dos assalariados concentravam-se nas indústrias têxteis (1,5 milhão), nas de ferro e aço (1 milhão), nas de madeira (675 mil), nas de alimentos (570 mil), nas de papel e gráfica (470 mil) e nas oficinas de reparos ferroviários (470 mil) (MAZZUCHELLI, 2009).

Mas nem por isso, podemos deixar de destacar a importância, quase simbiótica⁶, do capital bancário americano no desenvolvimento das corporações nativas. Esse capital respondeu pelo crescente movimento de concentração e centralização da economia do país. Muitas vezes, tal processo exigia capital extra frente à incapacidade das empresas em auferir lucros suficientes. Por exemplo, a United States Steel resultou da fusão de interesses entre o magnata da siderurgia Andrew Carnegie e o magnata das finanças J. P. Morgan. Assim, “na medida em que o movimento de fusões se acelerava, os bancos de investimentos (...) passaram a participar do processo” (CHANDLER apud MAZZUCHELLI, 2009, p.186). Diferentemente dos pequenos bancos comerciais, espalhados pelo território estadunidense e ligados, sobretudo, à agricultura, os poderosos bancos de investimento, concentrados em Nova York, foram os responsáveis pelas grandes fusões e aquisições do capitalismo dos Estados Unidos e pelas relações financeiras internacionais desse. A casa Morgan comandou pelos primeiros 30 anos, desde sua criação em 1918, o *Council on Foreign Relations* (CFR),⁷ principal grupo de *lobby* para a formulação da política externa dos Estados Unidos desde então, sendo esses, como veremos logo adiante, os principais responsáveis pela estruturação das instituições internacionais pós Segunda Guerra Mundial (DREIFUSS, 1987).

Durante esse curto período, encontramos o ápice do que Marx denominou de “grande indústria moderna”, ou seja, elevados investimentos em capital constante e fixo integrados com o uso intensivo de métodos de produção de mercadorias em massa. Na verdade, as

⁶ Para Hilferding essa simbiose, ou seja, a relação entre o capital industrial e o capital bancário, é denominada de capital financeiro.

⁷ Segundo Dreifuss: “O Council on Foreign Relations, panteão do mundo dos negócios da política, das finanças, da universidade e da imprensa norte-americana foi um verdadeiro precursor das elites orgânicas, como umas das primeiras e mais significativas tentativas de reunir industriais, banqueiros, militares e burocratas de Estado, intelectuais e figuras de destaque da mídia num novo formato político e intelectual, que David Rockefeller chamaria de ‘casamento de cérebros e dinheiro’” (1987, p.33)

grandes corporações estadunidenses são frutos de processos de fusões e formação de trustes e cartéis do final do século XIX, sendo que destes “um terço dos ativos manufatureiros americanos passaram por fusões somente entre os anos de 1888 e 1902” (HARVEY, 2008, p.121). Portanto, a composição orgânica do capital aumentou substancialmente, elevando o grau de produtividade do trabalho, o que proporcionou aos trabalhadores gastarem com tranqüilidade, seus “cinco dólares”.⁸

Cada trabalhador estadunidense obteve aumento de produto em 45% nesse período (TEIXEIRA, 2000). A nova organização produtiva, também proporcionou o surgimento de novas mercadorias – geladeiras, automóveis, rádios, telefones, cinemas – geradoras de novos padrões de consumo. Pode-se afirmar que historicamente embalada pela estruturação produtiva “fordista”⁹, o uso das novas tecnologias acaba mudando o cotidiano do cidadão comum, mesmo antes do fenômeno que caracterizou de forma contundente nesse período: “a Era de Ouro”. Como exemplos, pode-se verificar que a produção em massa de rádios de pilha, promoveu a banalização do transistor e a miniaturização da bateria como fonte de energia de longa duração, o que possibilitou a transmissão das informações levando mensagens aos seres humanos habitantes das mais remotas regiões do globo e aos cidadãos de vida frenética das grandes metrópoles dos países centrais. O *freezer* e a geladeira possibilitaram a conservação dos alimentos e, portanto, a manipulação da sua produção em maior escala – isso não quer dizer que todos os habitantes do globo tiveram acesso a essas “maravilhas” da tecnologia. E aumentou o acesso, devido ao barateamento dos preços, a outras mercadorias como vestuário, utensílios domésticos e matérias-primas naturais, como madeira e minerais (HOBSBAWM, 2003). Enfim, a revolução tecnológica iniciava seu contato direto com a grande massa trabalhadora assalariada.

Não obstante, deve-se deixar claro que a utilização massiva de capital constante, ou seja, de utilização de meios de produção e de materiais acessórios, não é um ato neutro. Há uma razão para isso, tanto em termos concorrenciais com outros capitalistas, quanto em relação ao trabalhador. Marx n’ *O Capital* descreve a passagem da manufatura para a maquinaria moderna. Naturalmente, a intenção do autor não é somente o relato Histórico, mas também, analisar as conseqüências da utilização da maquinaria na vida do trabalhador. Ao criticar Stuart Mill, o qual afirmava que a utilização da maquinaria proporcionaria o alívio da labuta de qualquer ser humano, Marx contradiz tal afirmação, pois

⁸ Henry Ford, em 1914, introduziu os famosos dias de oito horas de trabalho e cinco dólares de recompensa para serem gastos nas, cada vez mais, compras de mercadorias.

⁹ Designação cunhada por Antonio Gramsci em seus “Cadernos do Cárcere” com o intuito de descrever o surgimento de um “novo tipo de trabalhador, um novo tipo de homem”.

não é esse o objetivo do capital, quando emprega maquinaria. Esse emprego, como qualquer outro desenvolvimento da força produtiva do trabalho, tem por fim baratear as mercadorias, encurtar a parte do dia de trabalho da qual precisa o trabalhador para si mesmo, para ampliar a outra parte que ele dá gratuitamente ao capitalista. A maquinaria é meio para produzir mais-valia (MARX, 2004, Livro I, p.427).

Portanto, podemos afirmar que só houve aumento do acesso às mercadorias pela população americana devido ao relativo barateamento das mercadorias em conjunto de um aumento real de salário. Entretanto, tal acesso a mercadorias foram suportadas pelo aumento da extração de mais-valia relativa, o que justificou os aumentos dos salários reais dos trabalhadores sem interferirem nas altas taxas de lucro auferidas pelos proprietários dos meios de produção.

Esse é o período em que todos os ramos na economia nos Estados Unidos começam a ser maciçamente industrializados. Para termos apenas uma idéia do fenômeno, a produção agrícola por homem-hora trabalhada aumentou de 100 para 377 toneladas entre 1929 e 1964 (MANDEL, 1982). Sendo assim podemos considerar que o *american dream* não foi tão sonho assim, pois desde que não afetasse as altas taxas de lucro das corporações americanas o sonho continuou. Como veremos no próximo capítulo, a partir da década de 1970, o sonho tornou-se pesadelo para classe trabalhadora estadunidense.

Portanto, as bases estruturais dos pós-1945 da economia estadunidense estão sintetizadas na unidade, do processo de produção e de circulação, descrita acima. David Harvey resumiu esse período de forte expansão e produtividade econômica dos Estados Unidos, no qual havia

um compromisso corporativo com processos estáveis, mas vigorosos de mudança tecnológica, com um grande investimento de capital fixo, melhoria da capacidade administrativa da produção e no marketing e mobilização de economias de escala mediante a padronização do produto. A forte centralização do capital, que vinha sendo uma característica tão significativa do capitalismo norte-americano desde 1900, permitiu refrear a competição intercapitalista numa economia americana todopoderosa e fazer surgir práticas de planejamento e de preços monopolistas e oligopolistas (2008, p.129).

Contudo, ocorreu a “crise de 1929”. Já é conhecido o alto número de desempregados e de “quebras” de empresas, inclusive ligadas ao sistema financeiro. De fato, neste trabalho, não cabe analisar as prerrogativas de tal crise. Não obstante, nos concentraremos na análise de outro pilar de sustentação da supremacia dos Estados Unidos no pós-guerra: o *New Deal*. “A crise de 1929” não proporcionou somente mais concentração e centralização do capital, mas também a inserção do planejamento na economia – uma pequena ajuda da União Soviética de Lênin. Não havia dúvidas para os planejadores da política econômica dos Estados Unidos de

que a economia de ‘livre empresa’ “precisava ser salva de si mesma para sobreviver” (HOBSBAWM, 2003, p.268).

Talvez um dos nomes mais significativos desse período tenha sido Franklin Delano Roosevelt, eleito em 1932 com cerca de 60% dos votos populares, sendo que no Colégio Eleitoral sua vitória foi de 472 contra 59 de Herbert Hoover¹⁰. O *New Deal* não foi um plano homogêneo, com feição explicitamente “keynesiana”. Roosevelt recusava desequilibrar o orçamento público, tendo em vista que sua campanha presidencial criticou os excessivos gastos públicos do governo anterior, o qual era seu principal concorrente na eleições presidenciais. Contudo em 1938, após 1,8 milhões de trabalhadores perderem o emprego, Roosevelt aceitou déficits na contas públicas com o intuito de aumentar os investimentos em infra-estrutura e gastos sociais por meio do Estado. E mesmo assim, durante o *New Deal*, a recuperação econômica foi parcial (MAZZUCHELLI, 2009).

Durante o período de 1933-1937, houve crescimento real dos salários, elevação da renda agrícola, redução das taxas de juros, estabilização do sistema bancário, o abandono de políticas deflacionárias e a expansão dos gastos públicos.¹¹ E toda essa recuperação, mesmo que parcial, deveu-se a intervenção estatal e foram adotadas diversas medidas, tais como:

- a) medidas destinadas a apoiar e regulamentar o sistema bancário e financeiro (Emergency Banking Act, Glass-Steagall Act, Truth-in-Securities Act);
- b) medidas de socorro e estímulo à agricultura (Agricultural Adjustment Act, Farm Mortgage Act, Farm Credit Act);
- c) medidas voltadas para a recuperação da indústria e o desenvolvimento regional (National Industrial Recovery Act, Tennessee Valley Act);
- d) medidas ligadas à criação imediata de empregos, ao apoio aos mais necessitados e à redução da carga de endividamento das famílias (Civilian Conservation Corps, Federal Emergency Relief Act, Home Owners Loan Act);
- e) medidas associadas ao abandono ao padrão-ouro” (MAZZUCHELLI, 2009, p.237).

Na verdade, assinala-se não somente a ampliação da capacidade da intervenção e regulação do Estado, mas também a expansão do gasto público como instrumento da política econômica, sendo que essa prática tornou-se uma constante nos anos vindouros, principalmente na “Era de Ouro” do capital, mas duramente criticada a partir da década de 1960, como veremos mais adiante.

Cabe salientar, com isso, o papel do Estado no Modo de Produção capitalista, o qual nada mais é do que a “proteção e reprodução da estrutura social (as relações de produção fundamentais), à medida que não se consegue isso com os processos automáticos da economia.” (MANDEL, 1982, p.333). O Estado nesse período da História ganha um

¹⁰ Dados retirados do site www.uselectionatlas.org/RESULTS, onde se encontra resultados das eleições estadunidenses desde 1789.

¹¹ Mazzucchelli explica com detalhes a intervenção estatal em cada setor da economia americana no capítulo 7 “Capitalismo Reformado: Notas sobre o New Deal.

protagonismo social no processo de acumulação do capital, sobretudo, devido às dificuldades crescentes de valorização do mesmo. O papel do Estado é proporcionar oportunidades adicionais de investimentos “lucrativos” sem distinção de setor econômico, seja na indústria bélica, na “indústria de proteção ao meio ambiente”, no investimento direto externo, seja em obras de infra-estrutura, nem que para isso tenha de manter a emissão de moedas fiduciárias, a expansão do mercado, seja local, seja extraterritorial, maiores concessões sociais para a classe trabalhadora e a criação de instrumentos de defesa do capitalista nativo contra o capitalista estrangeiro, principalmente através de barreiras alfandegárias (MANDEL, 1982). Tal protagonismo mereceu de Mandel a classificação de “hipertrofia e autonomia crescente” do Estado, que segundo o autor “quanto maior a intervenção” desse “no sistema econômico capitalista, tanto mais claro torna-se o fato de que esse sistema sofre de uma doença incurável” (MANDEL, 1982, p.341). A partir de década de 1970 a intervenção do Estado americano ganhou ainda mais importância, sobretudo com o aumento da concorrência interestatal.

A partir disso, pode-se inferir desse processo de arranque para a supremacia a notável importância do dólar, e concomitantemente do sistema financeiro estadunidense. Não que ele não tivesse tido sua importância. Entretanto, o dinheiro nada mais é do que a expressão fenomênica das relações produtivas de determinada sociedade, “é a forma acabada do mundo das mercadorias (...) que dissimula o caráter social dos trabalhos privados e, em consequência, as relações sociais entre os produtores particulares, ao invés de pô-las em evidência” (MARX, 2004, p.97). Sendo assim, o fortalecer da base produtiva estadunidense é o fortalecer de sua moeda padrão: o dólar. Inclusive como padrão monetário internacional após os acordos de Bretton Woods. De fato, a partir desse momento, o dólar é um dos pilares da supremacia americana.

Nesse período de estruturação da supremacia, os Estados Unidos já haviam liquidado suas dívidas com a Grã-Bretanha, referentes a empréstimos para construção da infra-estrutura dos Estados Unidos no século XIX, e acumulados imensos créditos, sobretudo, de mercadorias exportadas para a Europa durante a Primeira Guerra Mundial. Dessa forma,

as condições da guerra, portanto, permitiram aos Estados Unidos inverter sua posição externa, passando de receptor líquido de capitais a investidor líquido no exterior e de devedor a credor. Com isso, completavam-se as condições para que o país passasse a desempenhar novo papel no fluxo de mercadorias e capital no mercado mundial (TEIXEIRA, 2000, p.177).

Até então as relações financeiras do globo estavam sob a égide da libra, sendo que a partir disso o dólar rivaliza com essa moeda. Mesmo com o desenvolvimento das forças produtivas

americanas somadas aos crescentes índices de exportação desse Estado, seria exagerado apostar na substituição do dólar pela libra como padrão do sistema financeiro internacional¹², mesmo diante da instabilidade desse no período entre as guerras (ARRIGHI, 1996).

Mesmo a transformação do dólar como uma moeda de reserva “plenamente madura”, similar a libra esterlina, não possibilitou a substituição, pois aquela, juntamente dessa, não correspondiam com a maioria das reservas em divisas estrangeiras dos principais bancos centrais (EICHENGREEN, 2000). Além disso, segundo Arrighi, “o controle de uma parcela substancial da liquidez mundial não dotou os Estados Unidos da capacidade de administrar o sistema monetário mundial” (1996, p.280). Na verdade, as instituições financeiras estadunidenses eram frágeis. O *Federal Reserve System* (FED), o Banco Central dos Estados Unidos, criado em 1913, era um órgão mal articulado e inexperiente, até mesmo para questões domésticas, sendo que o único (de doze bancos regionais) experiente em transações externas era o banco central de Nova York, e mesmo assim, esse continuava subordinado ao Banco da Inglaterra. Portanto, não há motivos para considerá-lo como principal responsável pela supremacia estadunidense nesse período, o qual, na verdade, só tornará o principal ativo quando da necessidade da reconstrução dos Estados destruídos pela Segunda Guerra Mundial.

Não obstante os esforços do Estado americano para retirar a economia da crise, houve a necessidade de uma Segunda Guerra Mundial para retornar, no mínimo, aos níveis econômicos pré-1929. Em 1941, havia nos Estados Unidos cerca de oito milhões de desempregados (15% da força de trabalho), sendo que desses 2,2 milhões dependentes de programas oficiais de geração de emprego. Esse número só diminuiu abruptamente a partir de 1942 quando os gastos militares (US\$ 24 bilhões no ano) expandiram-se vertiginosamente (MAZZUCHELLI, 2009).

Durante a Segunda Guerra Mundial, mesmo antes da entrada definitiva dos Estados Unidos em 1942, eles atuaram como local do processo produtivo, sobretudo, dos Aliados, ao fornecer bens de consumo duráveis e não-duráveis, incluindo equipamentos bélicos. Sendo assim, para termos idéia do esforço produtivo no incremento da economia proporcionado por uma guerra, a produção de equipamentos militares necessários aos próprios soldados do exército dos Estados Unidos, foram na ordem de mais de 519 milhões de pares de meias e mais de 219 milhões de calças encomendadas (HOBSBAWM, 2003). O Produto Nacional Bruto (PNB) estadunidense aumentou de US\$ 90 bilhões em 1939 para US\$ 124 bilhões em

¹² Ver mais detalhes do Sistema Financeiro dessa época em Barry Eichengreen “A Globalização do Capital”, especificamente o capítulo 3 “A instabilidade entre as guerras”.

1941, mantendo acelerado o crescimento, mesmo depois da entrada na guerra. Apenas para sermos mais contundentes em nossa argumentação, em 1944 os Estados Unidos operavam no limite da sua capacidade ociosa, próximo ao pleno emprego e com gastos públicos na ordem de US\$ 90 bilhões (TEIXEIRA, 2000).

As guerras em que os Estados Unidos se envolveram, foram fundamentais para o processo de reprodução ampliada do capital nesse país. A Guerra de Secessão definiu “o poder e a natureza” do “capitalismo americano” colocando-o em destaque no final do século XIX como a maior potência industrial do globo. A Primeira Guerra Mundial deu destaque internacional aos Estados Unidos ao “deslocar” a Inglaterra como principal centro dinâmico de produção e reprodução do capital. E por fim, a Segunda Guerra Mundial possibilitou efetivamente aos Estados Unidos consolidar a supremacia industrial, comercial e o domínio da regulação das reservas monetárias e financeiras internacionais, ou seja, estabelece uma nova ordem econômica no planeta (TEIXEIRA, 2000). Contudo, só mais uma guerra proporcionou benefícios – a Guerra da Coreia (1949) –, tendo em vista que a partir da Guerra do Vietnã e as Guerras no Iraque (1991 e 2003) potencializaram a derrocada dos Estados Unidos. Mais adiante, como veremos, as guerras continuaram a definir o destino desse país.

Portanto, depois da declaração de guerra aos países do Eixo, o Estado americano em sua relação específica com a produção das corporações, possibilitou ao capital reproduzir-se e acumular-se sem maiores dificuldades. O acúmulo de capital, somado a capacidade da indústria e do poder bélico estadunidense, condicionaram a formação da superestrutura almejada pelos Estados Unidos para o século XX.

3.2 A Justificativa do Poder pela Superestrutura

A Segunda Guerra Mundial terminou efetivamente no dia 6 de agosto de 1945 por volta de oito horas da manhã quando da primeira explosão da bomba atômica, lançada, desnecessariamente, pelos Estados Unidos, em Hiroshima. Antes mesmo de as duas famigeradas bombas cortarem a cabeça de um corpo já de joelhos – o Japão –, anunciava-se a nova ordem mundial comandada pelos Estados Unidos.

Mesmo antes do término da Segunda Guerra Mundial, realizou-se, durante os primeiros vinte dois dias de julho de 1944, em Bretton Woods (New Hampshire), a Conferência Monetária e Financeira das Nações Unidas. Não havia dúvidas para os Aliados,

após a “Batalha de Stalingrado” e após a Invasão da Normandia, de que o fim da guerra era questão de tempo. Sendo assim, para evitar os erros cometidos no pós-Primeira Guerra Mundial, sobretudo os relacionados ao Tratado de Versailles, uma nova ordem econômica e financeira foi planejada. Mesmo encabeçada pela Grã-Bretanha e pelos Estados Unidos, cabe salientar que as iniciativas e idéias, mesmo formuladas pelos britânicos, eram dos americanos a pressão política de fato, haja vista a discordância entre John Maynard Keynes e Henry Dexter White¹³, sendo deste a “vitória”, sobre as principais diretrizes do Fundo Monetário Internacional. “A supremacia americana era, claro, um fato” (HOBSBAWM, 2003, p.269).

Desde o fim da Primeira Guerra Mundial, os Estados Unidos intencionavam por em prática o comércio multilateral, a livre circulação de mercadorias e investimentos, a conversibilidade das moedas e o câmbio livre. De fato, durante a conferência, duas instituições internacionais foram criadas: o Fundo Monetário Internacional e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). A responsabilidade do primeiro era vigiar o funcionamento do sistema monetário internacional com o intuito de conceder ajuda financeira e técnica aos Estados membros que apresentassem déficits recorrentes em seus balanços de pagamentos. A grande preocupação dos planejadores do admirável mundo novo era manter a livre conversibilidade das moedas juntamente da estabilidade dessas. Já o segundo (BIRD), deveria apoiar a reconstrução e o desenvolvimento dos países membros ao facilitar a restauração das economias destruídas ou desorganizadas pela Segunda Guerra Mundial, promover os investimentos privados estrangeiros por meio de garantias ou participações em empréstimos e promover o crescimento equilibrado do comércio internacional. Havia outros pontos de discussão, como controle dos preços de matérias-primas e medidas internacionais para manter o pleno emprego, mas esses não geraram instituições especiais.

Dessa maneira, a estrutura financeira, a princípio, construiu-se sob três elementos mutuamente complementares: um câmbio fixo ajustável, o qual resumiu-se das intenções britânica de um câmbio variável e no objetivo americano de um câmbio fixo, somado a permissão de controle de capitais e a criação do FMI. O câmbio ajustável era um instrumento para evitar déficits na balança comercial conjuntamente dos controles para evitar a ameaça de fluxos de capitais voláteis. O FMI monitoraria políticas econômicas nacionais e, quando necessário, financiaria países com déficits no balanço de pagamentos, mas sem deixar de

¹³ Henry Dexter White era o representante americano em Bretton Woods.

aplicar penas para governos responsáveis por desestabilizar o sistema financeiro internacional. Com vermos adiante, dos três elementos só o controle de capitais obteve sucesso.

Todavia, Estados Unidos e Grã-Bretanha não podiam ignorar, por mais que desejassem, o Estado responsável pela derrota do exército alemão. A importância no cenário internacional da União Soviética, que já ocupava os países do Leste Europeu, não poderia ser ignorada. Roosevelt, com receios do expansionismo soviético, resgata o projeto da Liga das Nações de Woodrow Wilson e concebe, com outro formato, uma organização internacional sob a regência dos Estados Unidos, Grã-Bretanha, União Soviética e China. No dia 14 de julho de 1944, o Itamaraty recebeu um memorando afirmando que a essas potências caberia concentrar todo o poder executivo para a preservação da paz mundial (BANDEIRA, 2006).

Entre os dias 21 de agosto e 7 de outubro de 1944, Edward Stettinius, secretário dos Estados Unidos, Andrey Gromiko, embaixador da União Soviética, Alexander Cadogan, representante da Grã-Bretanha, e V. K. Wellington Koo, embaixador da China, reuniram-se em Dumbarton Oaks, em Washington, para esboçarem o projeto de Carta das Nações Unidas, na qual criava um Conselho de Segurança, uma Assembléia Geral, um Secretariado e uma Corte Internacional de Justiça. Após diversas discussões quanto ao número de participantes nos órgãos executivos¹⁴ da nova instituição, entre os dias 4 e 12 de fevereiro de 1945, Estados Unidos, Grã-Bretanha e União Soviética, na conferência de Yalta, decidiram pela criação do Conselho de Segurança das Nações Unidas com cinco membros, os já citados acima juntamente da França logo após o reconhecimento do governo Charles de Gaulle pelos Estados Unidos. Em 25 de abril de 1945, o sucessor de Roosevelt¹⁵, Harry S. Truman inaugurou a Conferência de São Francisco, com a presença de delegados de cinquenta países, os quais concluíram e firmaram a Carta das Nações Unidas.

Portanto,

no fim da Segunda Guerra Mundial, já estavam estabelecidos os principais contornos desse novo sistema monetário mundial: em Bretton Woods foram estabelecidas as bases do novo sistema monetário mundial; em Hiroshima e Nagasaki, novos meios de violência haviam demonstrado quais seriam os alicerces militares da nova ordem, em San Francisco, novas normas e regras para a legitimação da gestão do Estado e da guerra tinham sido explicitadas na Carta das Nações Unidas (ARRIGHI, 1996, p.283).

¹⁴ O Brasil foi indicado pelos Estados Unidos para integrar o Conselho de Segurança. Contudo, a União Soviética negou tal participação com o argumento de que o Brasil era muito subordinado dos Estados Unidos, sendo que a Grã-Bretanha também foi contra. (BANDEIRA, 2006)

¹⁵ Franklin Delano Roosevelt morreu seis dias antes da inauguração da ONU de hemorragia cerebral.

Não há dúvidas de que as estruturas institucionais para a supremacia dos Estados Unidos no século XX estavam armadas. Mesmo que essas, aparentemente, não atingissem o sucesso pré-estabelecido. De fato, a nova ordem mundial para Roosevelt deveria ser uma extensão do *New Deal*, em que “somente um governo grande, benevolente e competente poderia garantir a ordem, a segurança e a justiça para os povos” (SCHURMANN apud ARRIGHI, 1996, p.285).

Todavia, havia na estruturação dessas organizações internacionais objetivos claros. Basicamente era proporcionar a “deseuropeização” do mundo, tanto em termos políticos quanto em termos econômicos. As linhas de ação dividiram-se em acordos com a União Soviética, em restrições de natureza política, econômica e militar aos países derrotados na Segunda Guerra e através do livre-comércio, com vistas a diminuir a participação britânica no comércio internacional (TEIXEIRA, 2000). Sendo assim, um discurso de paz duradoura por parte dos Estados Unidos para as nações do globo era essencial.

É obvio que a retórica não convenceu a todos. Mas também, não havia nada a ser feito, pois os principais países que poderiam não aceitar as novas “regras” ou encontravam-se em ruínas ou estavam em comum acordo com os Estados Unidos, como é o caso da Grã-Bretanha e da União Soviética – esta também em reconstrução. Para termos uma idéia da supremacia estadunidense nesse período, em 1947 praticamente os Estados Unidos obtinham o monopólio da liquidez mundial com 70% das reservas de ouro e em 1948 a renda nacional desse país equivalia mais do que o dobro da soma de Grã-Bretanha, França, Alemanha, Itália e países do Benelux¹⁶, e mais de seis vezes a da União Soviética (ARRIGHI, 1996). Com tamanha concentração e centralização de capital e com os acordos com a União Soviética firmado em Yalta, dificilmente haveria contestação frente aos Estados Unidos. Sem deixar de mencionar que para os Estados capitalistas o único país capaz de fazer frente, militarmente, aos comunistas eram os americanos.

¹⁶ Benelux foi uma organização econômica da Europa, que gerou a União Européia. Compreendia a Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo, sendo inicialmente uma área de livre comércio entre estes três países, e mais tarde, a adição da Itália, Alemanha e França acabou por criar a Comunidade Econômica Européia (CEE).

3.2.1 As Elites Orgânicas e a Superestrutura de Poder

Nos Estados Unidos, na verdade, não havia entre os planejadores políticos uma idéia homogênea sobre o papel do Estado no plano internacional. Desde a década de 1920 debatiam-se os rumos dos Estados Unidos entre um crescimento econômico auto-sustentado, um distanciamento frente à Europa e a manutenção de uma zona de influência estratégica, reduzida ao continente americano, o qual serviria como uma espécie de “base” para assumir a “responsabilidade de liderança”, outrora exercida pela Grã-Bretanha. O Congresso americano e a comunidade empresarial mantinham concepções “isolacionistas” que remontavam aos “pais fundadores” de não intervenção nos assuntos ocorridos fora da zona de influência (América Latina e Canadá) norte-americana. Segundo Arrighi, esses “eram por demais ‘racionais’, em seus cálculos de custos e benefícios financeiros da política externa estadunidense para liberar recursos” (1996, p.286). Apesar dos esforços na estruturação das instituições internacionais, essas objetivavam manter Washington como governo mundial, sem intenções de intervenções fora de sua zona de influência. O próprio Roosevelt, pouco antes do término da guerra, escreveu a Churchill no intuito de avisar de que a reconstrução da Europa era mais “interesse vital” da Grã-Bretanha do que dos Estados Unidos, pois não era dever natural deste intervir em regiões localizadas além de 3.500 milhas (KISSINGER, 1994).

Contudo, no Modo de Produção Capitalista “qualquer que seja a forma social de processo de produção, tem este de ser contínuo ou de percorrer, periódica e ininterruptamente, as mesmas fases” (MARX, 2005, L I, p.661). Mesmo com a centralização da liquidez mundial, houve a necessidade da continuidade da produção e do consumo da sociedade para que essa estrutura social reproduzisse. Não obstante, para transformar dinheiro em capital são necessários de um lado sujeitos compradores dos meios de produção e do outro lado vendedores da “substância criadora de valor”, ou seja, força de trabalho. O mundo pós-1945 apresentava os elementos perfeitos para elevar os índices das taxas de lucro, pois havia um Estado com intenções de reproduzir o capital e outros Estados sedentos para reconstrução e deixar o passado para trás.

A quebra do isolacionismo, na verdade, percorreu um longo processo. Havia uma elite orgânica¹⁷, que possuía conhecimento prático da necessidade da reprodução do capital e

¹⁷ Segundo Deifuss, elites orgânicas, são “agentes coletivos político-ideológicos especializados no planejamento estratégico e na implementação da ação política de classe, através de cuja ação se exerce o poder de classe.” (1987, p.24)

do ganho de poder que isso proporciona. E o *Council on Foreign Relations* (CFR) foi fundamental para retirar os Estados Unidos do isolacionismo. A necessidade da expansão dos investimentos estadunidenses para assegurar fontes confiáveis de matérias-primas e para aumentar as exportações faz aumentar o *lobby* desse grupo sobre o governo dos Estados Unidos. De fato, eram medidas necessárias, “nas palavras do diretor do Comitê de Pesquisas do CFR [Isaiah Bowman], para ‘evitar crises em nossas indústrias de expansão’” (DREIFUSS, 1987, p.34). Em meados da década de 1930, o CFR conjuntamente com o *Business Council*¹⁸, órgão assessor empresarial do Departamento de Comércio americano, mediante forte campanha, reverteram a tendência inicial do *New Deal* de sustentar um “capitalismo nacional” baseado no intervencionismo keynesiano.

Na década de 1940, o CFR alcançou os mais altos patamares da política através dos estudos de “*War and Peace Studies*”, os quais formularam as bases da coordenação dos principais interesses industriais e financeiros do país com as demandas das elites civis e militares – Departamento de Estado, a Casa Branca e as Forças Armadas. Além das delimitações do planejamento estratégico e militar para a vitória sobre os países do Eixo, havia, por parte do CFR, uma projeção sobre a nova ordem a ser construída nos pós-guerra.

Esses “Estudos de Guerra e Paz” foram de singular importância para delinear o almejado “século norte-americano”, que pretendia adequar a ordem política e econômica internacional às necessidades das grandes indústrias e bancos vinculados ao CFR¹⁹. O Pretendido reordenamento político-econômico propiciaria e exigiria do Estado norte-americano um papel diferente daquele desempenhado até então: o de uma potência hegemônica central na rearticulação de um sistema global emergente (DREIFUSS, 1987, p.35).

O *Council on Foreign Relations* apresentou um memorando, no dia 24 de julho de 1941, ao Presidente Roosevelt, no qual basicamente analisava a economia estadunidense e os fatores para o bom funcionamento dessa. O memorando aconselhava a necessidade de uma “grande área” geopolítica e econômica indispensável para a sobrevivência dos Estados Unidos, conjuntamente, com a contenção das ameaças japonesas e alemãs. Para o pós-guerra, o memorando recomendava a remodelação da Europa e “algumas questões que deveriam ser focalizadas em profundidade – entre elas, a criação de instituições financeiras internacionais

¹⁸ “O Business Council nasceu como um órgão assessor empresarial do Departamento de Comércio, composto nessa época (1929) por 60 empresários para lidar com a Depressão. Passaria a ter vida própria, como fórum de debates, estudos, análises e consulta informal com figuras do governo – numa interrelação profícua com o CFR: o Business Council teria até diretores do CFR, sendo que 22% de seus 200 membros também participariam do Council on Foreign Relations.” (DREIFUSS, 1987, p.35)

¹⁹ Nos vários apêndices que Dreifuss posta em seu livro há o nome das empresas beneficiadas. Mas desde já adiantamos que fazem parte a maioria das corporações já citadas neste trabalho.

para estabilizar as moedas e de instituições bancárias internacionais para facilitar investimentos e o desenvolvimento de áreas subdesenvolvidas” (DREIFUSS, 1987, p.36).

Não menos importante, em 1942 foi criado por grupos de industriais com excepcional formação intelectual e de membros da comunidade acadêmica – muitos deles já vinculados ao CFR e ao *Business Council* –, o *Committee for Economic Development* (CED), o qual, no decorrer dos vindouros quarenta anos, será inspiração e pivô na articulação transnacional de organizações estadunidenses. A preocupação central do CED, durante seu período de criação, era 1) evitar uma crise econômica nos moldes da depressão de 1929; 2) diminuir as articulações sociais reformistas e 3) disseminar técnicas de planejamento de regulação e alocação de âmbito nacional que efetivasse o “complexo capitalismo moderno” rejeitados à época pela maioria dos empresários. Cabe salientar, que este último ponto foi a ponta de lança desse grupo. Houve um esforço educativo ideológico e propagandístico através de formação de comitês e subcomitês de pesquisa, análise e informação com o intuito de subsidiar declarações sobre política nacional. Nas palavras de mentores do CED, esse grupo objetivava

resgatar o homem de negócios de seu próprio *neandertalismo* intelectual, erradicando de sua mente os clichês de uma ideologia gasta, trazer acadêmicos e teorias para uma associação livre com homens que tenham chegado por esforço próprio a posições de comando na indústria e nos negócios, esperançosos de que tal contato limpará as teias de aranha teóricas das mentes dos pensadores e com a melhor ajuda que os acadêmicos possam fornecer, levar os líderes dos negócios e da indústria a cargos onde suas contribuições à formulação da política econômica sejam aceitas como válidas (apud DREIFUSS, 1987, p.42).

Sendo assim, com esse discurso, o CED conseguiu confundir sua imagem vinculada ao capital, mas apresentada como sendo equivalente a um projeto nacional.

O CED, em muitos de seus encontros, formulara para os Estados Unidos, o conceito de orçamento estabilizado, alguns pontos do Futuro Plano Marshall – este conjuntamente com o CFR –, as disposições da Legislação de Pleno Emprego (1946), que criava o Conselho de Assessores Econômicos da Presidência e comprometia o governo com políticas fiscais e monetárias de caráter “keynesiano” com o intuito de promover políticas de estabilização – muitas vezes mais como caráter de gastos militares do que um caráter efetivamente empresarial –, participação na definição de alguns pontos para o Banco Mundial e para o Fundo Monetário Internacional – em conjunto com o CFR – e o estabelecimento do Comitê Conjunto do Congresso para Assuntos Econômicos (DREIFUSS, 1987). Portanto, não resta dúvida sobre a importância, tanto do *Council on Foreign Relations*, quanto do *Committee for Economic Development*, para a estruturação da “*pax americana*” no pós-guerra.

Apesar dos esforços de parte da elite orgânica americana em conter os “isolacionistas” no decorrer do fim da Segunda Guerra, ainda sim, havia dúvidas sobre o real sucesso da expansão efetiva dos Estados Unidos, haja vista que parte dos planejadores políticos desse Estado se contentavam com o papel de administrador global. Como vimos anteriormente, o próprio Roosevelt, apesar de sabermos que o blefe é uma arma poderosa no trato das relações internacionais, avisará Churchill que os problemas ocorridos na Europa eram problemas da Grã-Bretanha. Contudo, a dúvida foi sanada pelo argumento do medo, ou mais precisamente, através da disseminação desse através “Guerra Fria”.

Havia a outra face dessa nova ordem internacional. A União Soviética representava o outro pólo ideológico vencedor da Segunda Guerra Mundial, mas, efetivamente, não representava perigo direto para os Estados Unidos. Apesar da taxa de crescimento, em 1950, da URSS ser mais veloz que a de qualquer país Ocidental, esse Estado não tinha pretensões expansionistas e muito menos agressivas em relação a outras regiões do globo. E isso não era segredo para ninguém, sobretudo, após os acordos de Yalta, em que a União Soviética comprometia-se a estacionar-se nas áreas já controladas por Moscou após a guerra. Além disso, os soviéticos reduziram a força do exército vermelho de um pico de quase 12 milhões, em 1945, para 3 milhões em fins de 1948. Enquanto os Estados Unidos especulavam sobre uma possível supremacia soviética, esses se preocupavam com a supremacia de fato daqueles. “Em qualquer avaliação racional, a URSS não apresentava perigo imediato para quem estivesse fora do alcance das forças de ocupação do Exército Vermelho” (HOBSBAWM, 2003, p. 230). O “perigo” comunista, na verdade, encontrava-se em sua expansão ideológica sobre países Ocidentais e sobre o Japão, arrasados pela guerra, não somente para os Estados Unidos, mas também para a elite desses países. O primeiro-ministro francês, em 1946, foi a Washington advertir que se não houvesse ajuda econômica, era provável uma inclinação política francesa em direção à União Soviética. E a pressão aumentou ainda mais quando, nesse mesmo ano, ocorreu uma péssima safra européia seguido de um inverno terrível, o que potencialmente, para as elites européias, poderia aumentar a influência comunista nos cidadãos desses países.

O argumento necessário para enfraquecer os “isolacionistas” foi entregue de bandeja. Com a morte de Roosevelt, morre junto dele a concepção de um único mundo. Os estrategistas americanos sob a representação de Harry Truman, o trigésimo terceiro presidente dos Estados Unidos, utiliza a interpretação de que a União Soviética pretendia expandir suas fronteiras para além do acordo de Yalta e destoa o cenário internacional no sentido da

existência de dois mundos opostos entre si, em que “de um lado um mundo comunista agressivamente expansionista, e de outro um mundo livre, que somente os Estados Unidos eram capazes de organizar e dotar de capacidade de autodefesa” (ARRIGHI, 1996, p.286). E em 1947, lança-se o Plano Marshall, que antes mesmo de ser uma política de empréstimos para reconstrução da Europa e do Japão à imagem das relações de produção americana, foi, praticamente, uma concessão de verbas.

Outro pilar de enfraquecimento do grupo “isolacionista” foi direcionado na política doméstica dos Estados Unidos. A retórica apocalíptica da luta contra o “império do mal” era essencial por parte da elite orgânica para manter-se no poder em um sistema político em que o chefe de Estado é escolhido democraticamente, sobretudo um Estado com necessidades de políticas fiscais expansionistas. Manter altos impostos era fundamental diante das pretensões internacionais dos Estados Unidos e diante da manutenção de um Estado de Bem Estar Social a pleno vapor. Conjuntamente a isso, uma sociedade de cultura extremamente individual assentada na empresa privada precisava acreditar na capacidade do Estado de combater o comunismo. A “Guerra Fria”, na verdade, para Washington, representou menos o receio de uma dominação mundial da União Soviética, mas a “manutenção de uma supremacia americana concreta” (HOBSBAWM, 2003, p.234). Até porque,

Stalin, na realidade, não tentara valer-se das condições propiciadas pela guerra de 1939-1945 para encorajar, respaldar ou promover a revolução socialista na Alemanha ou outros países da Europa Ocidental, como França, Bélgica, Itália, Noruega e Dinamarca, onde os comunistas haviam podido tentar a completa captura do poder, se conviesse à União Soviética. Opôs-se também à revolução na Grécia e só não conseguiu evitá-la na Iugoslávia, devido à recalcitrância de Josip Broz Tito, que comandara a luta de guerrilhas contra as tropas nazistas de ocupação. Stalin receava que uma revolução vitoriosa no Ocidente abatesse a preeminência da União Soviética sobre o movimento comunista internacional, cujos partidos se converteram em instrumento de sua política exterior e de seus interesses de Estado. Sua política exterior nada tinha a ver com a militância dos primeiros anos da revolução bolchevique (BANDEIRA, 2006, p.147).

Sendo assim, mesmo havendo certa tensão nas relações interestatais, a União Soviética não condizia àquele monstro expansionista descrito pelos estadunidenses; sem contar os inúmeros tratados firmados entre soviéticos e os países capitalistas ocidentais, inclusive antes da guerra, e a dissolução da Internacional Comunista, em 1943, por Stalin²⁰. Na verdade, o único ponto de alarme para Grã-Bretanha e para os Estados Unidos foram as pretensões geopolíticas

²⁰ Em 1947, ao aproveitar a conjuntura de movimentos de independência, Stalin procurou recriar o Internacional Comunista, com intenções de colocar sob a tutela de Moscou, os partidos comunistas espalhados pelo mundo, os quais serviriam de instrumento da política exterior da União Soviética (BANDEIRA, 2006).

soviéticas de se apropriar do estreito de Dardanelos, na Turquia, e do petróleo do Irã. O resto foi pura retórica.

Pode parecer, até então, que o futuro da supremacia dos Estados Unidos no globo dependia de uma disputa doméstica sobre “isolacionistas”, “expansionistas” ou qualquer outro grupo de influência no governo. É lógico que não. Independente desse debate, a mais-valia necessita ser reposta no ciclo do capital, já que a reprodução ampliada deve seguir seu processo natural no modo de produção do capital. De nada adiantava possuir cerca de 70% das reservas mundiais ou manter o protecionismo com barreiras tarifárias altas nesse momento histórico para os Estados Unidos, sendo que a natureza do capital é sua acumulação e sua expansão. Mas mesmo assim, não há como diminuir a importância do *Council on Foreign Relations*, conjuntamente com o *Committee for Economic Development*, sobre o modelo dessa expansão. De maneira geral, a explosão das altas taxas de lucro do pós-1945 ocorreu com base no processo produtivo e do processo distributivo das grandes corporações angariado pelo modelo de Estado de Bem-Estar Social implantado no *New Deal*, “por assim dizer, uma globalização da situação dos EUA pré-45, tomando esse país como modelo de socialidade industrial capitalista” (HOBESBAWM, 2003, p. 259).

Enquanto que nos Estados Unidos, nesse período, o “modelo fordista” de produção espalhou-se para outros setores da economia doméstica como construção civil e redes de alimentação, como as famosas *junk foods*. Para o resto do mundo, o Plano Marshall foi um continuar de “velhas tendências” americanas. O modelo de produção em massa de Ford espalhou-se pela Europa e pelo Japão. E como nos Estados Unidos da década de 1920, bens e serviços, antes restritos a uma minoria, eram produzidos em massa e consumidos em massa.

Contudo, efetivamente tal sucesso ocorreu só a partir da década de 60, sobretudo na Europa Ocidental, quando o “pleno emprego” tornou-se real nesses países, com média de desemprego estacionado em 1,5%. Arrighi (1996) sustenta que o não repentino sucesso do plano, deveu-se a escassez de dólares dificultando a reciclagem desses em âmbito mundial. Diante disso, o secretário de Estado Acheson e o chefe da Equipe de Planejamento Político, Paul Nitze, perceberam que somente uma política de gastos com rearmamento poderia superar as limitações do Plano Marshall²¹.

Os Estados Unidos expandiram essa política por meio de assistências militares a Europa com o objetivo de fortalecer a segurança desses Estados frente aos comunistas e impedir que essa região se fechasse economicamente aos Estados Unidos (ARRIGHI, 1996).

²¹ Segundo Block, o rearmamento nacional era uma nova forma de sustentar a demanda, sem a necessidade da dependência de manutenção de um superávit comercial (apud ARRIGHI, 1996).

Em 4 de abril 1949 nasce o Acordo do Atlântico Norte (OTAN), em que os estados signatários do tratado estabeleceram um compromisso de cooperação estratégica em tempo de paz e contraíram uma obrigação de auxílio mútuo em caso de ataque a qualquer dos países-membros²². Contudo, conseguir tantos recursos para tais feitos era difícil frente a um Congresso conservador em matéria fiscal, mesmo diante dos argumentos contra o comunismo, a não ser que ocorresse uma emergência internacional. Achenson, alguns anos mais tarde afirmou: “Veio a Coréia e nos salvou” (apud ARRIGHI, 1996, p.307).

O rearmamento maciço, durante e depois da Guerra da Coréia, resolveu de uma vez por todas os problemas de liquidez da economia mundial do pós-guerra. A ajuda militar a governos estrangeiros e os gastos militares diretos dos Estados Unidos no exterior (...) forneceram à economia mundial toda a liquidez de que ela precisava para se expandir. E, com o governo norte-americano agindo como um banco central mundial extremamente permissivo, o comércio e a produção mundiais se expandiram, de fato, numa velocidade sem precedentes (ARRIGHI, 1996, p.307).

De maneira geral, a economia mundial cresceu a uma taxa explosiva, sendo que entre a década de 1950 e a década de 1970 a produção de manufaturas quadruplicou e o comércio mundial dessas aumentou dez vezes (HOBSBAWM, 2003).

Na verdade, a Coréia não foi a única região em conflito responsável pela “economia de guerra” americana. No início da Segunda Guerra Mundial, Roosevelt soube aproveitar o momento certo para dismantelar a hegemonia britânica sem um único tiro, pelo menos contra esse Estado. Logo após a Alemanha invadir a União Soviética em 22 de junho de 1941, com a denominada “Operação Barbarossa”, Churchill se encontrou com Roosevelt, a bordo do encouraçado *H.M.S Prince of Wales*, em Placentia Bay, para conferenciar sobre os rumos da guerra. De fato, Churchill necessitava de financiamento para dar continuidade a mesma, pois suas reservas de ouro haviam diminuído de US\$ 4 bilhões, em 1938, para US\$ 1 bilhão em 1940. Roosevelt, pautado pela *Lend-Lease Act* prometeu financiar a Grã-Bretanha contra a Alemanha, mas como contrapartida, exigiu o compromisso britânico na dissolução do sistema do *Imperial Preference*, “vigente para suas colônias, e instituir o regime de “*open door*”, que permitisse aos Estados Unidos acesso aos mercados e às fontes de matérias-primas, na África, Ásia e Oriente Médio” (BANDEIRA, 2006, 115-16). Com isso, Roosevelt deu mais um passo

²² Os países-membros fundadores eram formados por Bélgica, França, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Islândia, Itália, Luxemburgo, Noruega, Holanda, Portugal e Reino Unido. Durante a Guerra Fria, aderiram ao tratado Grécia e Turquia (1952), Alemanha Ocidental (1955) e Espanha (1982). Com o fim da União Soviética, alguns países do antigo bloco do Leste aderiram a OTAN como Alemanha Oriental (1990), República Checa e Polônia (1999), Bulgária, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Letônia, Lituânia e Romênia (2004) e Albânia e Croácia (2009).

na anulação do movimento isolacionista americano e abre as portas do globo para o imperialismo estadunidense.

Todavia, diferente dos Estados imperialistas passados, a expansão imperialista, com exceção da América Central e do oeste do que hoje são os Estados Unidos, ocorreu através de ocupação de um vácuo deixado por esses Estados derrotados e enfraquecidos pela guerra, ou seja, não houve conquista de fato. Entretanto, isso não é motivo para negar a quantidade de confrontos encabeçados pelos Estados Unidos nas regiões coloniais, pois se houve vácuo para os estadunidenses, também houve para os movimentos de independência. Na maioria dessas regiões os “movimentos de libertação” possuíam como ideologia o nacionalismo ou o comunismo, ou ambos em conjunto, os quais, para os Estados Unidos, impediam o acesso a matérias-primas e a possibilidade da política de “portas abertas” para comercializar livremente com essas regiões. Sendo assim, os confrontos no pós-guerra, quando envolviam os Estados Unidos, eram mais com intenções, *a priori*, de apropriar-se dessas regiões antes pertencentes aos Estados imperialistas do que efetivamente de conquista, mas nem por isso não exime da natureza imperial dessa expansão, como veremos no próximo capítulo.

Mas nem sempre a apropriação ocorreu às vistas. Em 1947, o recém-criado *National Security Council* emitiu o NSC 4-A, o qual foi o responsável por vincular as operações encobertas, em tempos de paz, ao Executivo. O principal objetivo dessas operações era intervir não só nos países comunistas como também naqueles países que não se ajustassem ou não cedessem diante das estratégias estadunidenses pautadas pela Guerra Fria. O intuito das ações encobertas era “manipular os acontecimentos e a sua percepção, de tal modo que o resultado fosse alcançado, sem que seus participantes soubessem que tinham sido manipulados ou, se suspeitassem, permitisse que a verdade fosse plausivelmente negada” (BANDEIRA, 2006, p.163). Não contentes com isso, em 18 de junho de 1948 emitiu-se a nova diretriz NSC 10/2 que

ampliou e definiu outras atividades clandestinas, além das operações encobertas (*covert operation*) e da guerra psicológica, e incumbiu a CIA de realizar propaganda, guerra econômica, ações preventivas diretas, incluindo sabotagem, demolição, medidas de evacuação, subversão contra governos hostis, inclusive assistência aos movimentos de resistência, guerrilhas [...] Assim, nos anos subseqüentes, os Estados Unidos construíram gigantesca máquina militar e de inteligência, em que a “*national security*” se tornou a justificativa para massivos gastos com defesa, operações encobertas realizadas pelo exército da CIA, no exterior, e carta aberta para que J. Edgar Hoover manejassem o FBI e cometesse toda espécie de ilegalidades, em busca de “subversivos” dentro dos Estados Unidos (BANDEIRA, 2006, p.163).

Dessa maneira, os Estados Unidos fecham o cerco em todos os setores econômicos e sociais e aumentam seu controle sobre as regiões do globo.

Portanto, a estrutura produtiva dos Estados Unidos do início do século XX, contribuiu significativamente para a construção da superestrutura americana no pós-Segunda Guerra. Com a junção do liberalismo econômico com o planejamento estatal – políticas do *New Deal* –, os estadunidenses puderam angariar poder econômico para criar e controlar as organizações internacionais responsáveis pela supremacia americana. Todavia a partir do momento em que o poder econômico diminuiu, conseqüentemente a supremacia seguiu a mesma direção. A necessidade de acumulação e de expansão do capital erodiu as bases de sustentação da supremacia dos Estados Unidos estruturadas até então.

4 O ABALO DO PODER AMERICANO

Como vimos no capítulo anterior, a base produtiva dos Estados Unidos, estruturada desde a década de 1920, conjuntamente com a concepção de planejamento estatal implantada com o *New Deal*, possibilitou a esse Estado condicionar a ordem internacional do pós Segunda Guerra. Para isso, acompanhada, da agora, escudeira Grã-Bretanha, formularam-se organizações internacionais com o intuito de promover a “paz perpétua”. Na verdade, a intenção era mais uma “*pax estadunidense perpétua*”. Contudo, a própria natureza acumulativa e expansionista do capital, responsável pela sua *incontrolabilidade* (MÉSZÁROS, 2002), impede qualquer tentativa de equilíbrio ou, no mínimo, de simples administração global. O conflito, ou até mesmo o confronto, é inerente a esse modo de produção. O interesse dos estrategistas americanos, com o ideal de mundo a imagem e semelhança dos Estados Unidos, transfigurou-se nos confrontos de independência e nos conflitos financeiros responsáveis pela fragmentação da “ordem internacional” idealizada.

Em meados da década de 1960 alguns sinais já demonstravam a impossibilidade da “*pax estadunidense*”. A Europa Ocidental e o Japão já haviam se recuperado da destruição da guerra e apresentavam um mercado doméstico saturado, o que, de certa forma, proporcionou os primeiros passos na direção do mercado para exportação. Juntamente a esse fato, o processo de acumulação de capital das corporações americanas não correspondia ao esperado ao apresentar queda, as quais passaram, em média, de 20% no período de 1959-1966 para 12% durante a recessão de 1970-1971 (MANDEL, 1990). Não há dúvidas de que essa queda significou maior desemprego e, conseqüentemente, maiores gastos sociais de seguridade através do Estado, pois ainda não eram tempos de austeridade fiscal defendida pelos “teólogos do livre mercado”. Aproveitando o momento histórico “keynesiano”, os Estados Unidos resolveram o problema de enfraquecimento de “demanda efetiva” aumentando os gastos públicos e declarando guerra à pobreza e ao Vietnã (HARVEY, 2008).

Contudo, a queda da produtividade e da lucratividade corporativa após 1966, juntamente ao aumento com gastos militares, sobretudo na Guerra do Vietnã, iniciada em 1965 para os Estados Unidos, contribuiu para o desequilíbrio do balanço de pagamentos, e, conseqüentemente, aumentos de inflação. Tentativas de sanar o problema fiscal com impressão de moeda não lastreada puseram o dólar na berlinda como moeda de confiança do padrão monetário internacional. A formação do mercado de “eurodólares” e a “contração do crédito no período de 1966-1967 foram, na verdade, sinais prescientes da redução do poder

norte-americano de regulação do sistema financeiro internacional” (HARVEY, 2008, p.135). De fato, a supremacia estadunidense como um todo, no plano internacional, reduziu-se relativamente. O cenário internacional, realmente não era o idealizado pelos estrategistas americanos para o futuro dos Estados Unidos, e isso, não foi resultado, direto, nem de xeques do petróleo e nem de comunistas, para o desconforto desses últimos. “Qualquer historiador que atribui grandes mudanças na configuração da economia do mundo ao azar e a acidentes inevitáveis deve pensar de novo” (HOBSBAWM, 2003, 281).

4.1. A Estrutura Produtiva Obsoleta Americana frente a novos Métodos de Produção

Como já explicitado no referencial teórico do presente trabalho, a concorrência entre capitais proporciona concentração e centralização do capital. A queda decrescente das taxas de lucro é proveniente dessa relação ao aumentar relativamente o capital constante em relação ao capital variável na busca de escapar da concorrência. A partir da reestruturação econômica da Alemanha e do Japão, os Estados Unidos tiveram que enfrentar os desafios da incontrolabilidade do capital.

Como descrevemos no capítulo anterior, o Plano Marshall, para a Europa Ocidental e para o Japão, com o intuito de afastar o “espectro comunista” dessas regiões, impulsionou a retomada de desenvolvimento desses Estados. Contudo, paradoxalmente, geraram-se condições de retorno às crises econômicas e às tensões entre os Estados capitalistas. A partir da segunda metade da década de 50, a produtividade de trabalho no Japão e na Alemanha²³ cresceu muito mais rapidamente do que nos Estados Unidos, sendo que no primeiro foi de 289% (1960-1976) e no segundo de 145% (1960-1976), enquanto que nesse último cresceu 57%, mesmo ao considerar que nesse período houve aumento de investimento em capital fixo com o aumento de capital investido por trabalhador na indústria estadunidense de US\$ 24,00 em 1965 para US\$ 33,00 em 1969 e US\$ 45,00 em 1971 (SOUZA, 2001).

Dessa forma, Alemanha e Japão assumem a liderança, nesse período, em muitos setores de produção, sobretudo os de tecnologia de ponta como telecomunicações, informática e eletroeletrônica, o que proporcionou a capacidade de aumentar relativamente sua

²³ Os dados nesse capítulo referem-se à Alemanha Federal.

composição orgânica do capital. Com aumentos de produtividade significativos, os monopólios japoneses e alemães passam a concorrer com as mercadorias estadunidenses no mercado internacional. Os Estados Unidos, diferente de seus novos concorrentes diretos, mantiveram sua estrutura produtiva, o que proporcionou dificuldades de incorporação de novos avanços técnicos devido a altos dispêndios no processo de substituição de antigas fábricas por novas. Na verdade, houve tentativa de “modernização” da estrutura produtiva estadunidense ao transferir fábricas obsoletas e usadas para alguns países em desenvolvimento, mas mesmo assim, a capacidade de absorção desses países era limitada, o que não contribuiu muito para diminuir a “rigidez” produtiva estadunidense (SOUZA, 2001).

As mercadorias alemãs e japonesas não só concorriam, no mercado internacional, com as multinacionais estadunidenses, como conquistaram o mercado doméstico americano. Com isso, a participação dos Estados Unidos nas exportações globais diminuiu de 23,8% em 1948 para 13,7% em 1973, ao mesmo tempo em que a do Japão aumentava de 0,5% para 7,1% e a da Alemanha crescia de 1,1% para 13,7% no mesmo período. Ademais, o superávit comercial estadunidense se convertera rapidamente em déficits crônicos em relação a esses países, o que resultou na transferência unilateral de reservas internacionais e de ouro para eles, o que contribuiu na ruptura do sistema de Bretton Woods, como veremos adiante. A participação dos Estados Unidos no total das reservas estrangeiras e de ouro diminuiu de 43% em 1953 para apenas 8,3% em 1970, enquanto a dos países da Comunidade Econômica Européia, liderada pela Alemanha aumentou de 11,5% para 37% e a do Japão aumentou de 1,5% para 11,2%. Os Estados Unidos não só perdiam o controle do comércio internacional como o controle do padrão monetário internacional, o qual tinha o dólar como expressão máxima do mesmo (SOUZA, 2001).

4.2 A Recuperação pela Política Internacional: O Imperialismo

Todavia, mesmo com a perda da supremacia internacional conquistada e construída após os anos 40, essa se caracterizou relativamente na estrutura produtiva estadunidense. Mesmo que entre 1948-1975 a fatia da produção industrial japonesa aumentou de 1,3% para 8,7% e a da Alemanha, de 4,2% para 7,9%, a participação estadunidense caiu de 55,8% para 37,6%. Os Estados Unidos obtinham poder para tentar recuperar a supremacia perdida e

reverter a queda das taxas de lucro através da superestrutura política construída desde então. Na verdade, a crise estadunidense ocorrida a partir da década de 1970, nada mais é do que a impossível tentativa de recuperar a supremacia internacional dos 20 anos subseqüentes da pós-Segunda Guerra Mundial. Todavia, os caminhos escolhidos, ou até mesmo inevitáveis, propiciam contradições que ruem ainda mais os arcahouços da estrutura produtiva e, concomitantemente, da superestrutura dos Estados Unidos.

Não obstante, a perda relativa de poder econômico, expressa na queda das taxas de lucro, não se deve negligenciar, que às vésperas de estimular novos investimentos em capital constante, e com isso, diminuir o efeito de superacumulação, mesmo que temporários, há os chamados movimentos contra-tendências, que segundo Marx, se resumem em: 1) aumento de investimentos em regiões – incluso países – com baixa composição orgânica do capital; 2) aumento do grau de exploração da força de trabalho; 3) diminuição de preços dos elementos do capital constante; 4) estímulo ao comércio exterior; 5) diminuição do tempo de rotação do capital circulante, sobretudo através do desenvolvimento dos transportes e comunicação e 6) aumento do capital em ações. Sendo assim, “A transformação tecnológica resultante das revoluções da tecnologia produtiva de base das máquinas motrizes e fontes de energia conduzem, assim, a uma nova valorização do excesso de capitais que vem se acumulando de ciclo em ciclo, no âmbito do modo de produção capitalista” (MANDEL, 1982, p.83).

Os Estados Unidos, desde a década de 1970, aumentaram a intensidade do uso desses movimentos contra-tendências. O que precisa ficar claro é que sempre ocorre tentativas de fuga da concorrência no modo de produção capitalista, devido ao próprio movimento desse, com períodos de diminuição ou de aumento, dependendo das conjunturas as quais elas acontecem. Após 1945, a concorrência para as corporações estadunidenses diminuíram devido ao colapso de suas principais concorrentes, e o que facilitou a expansão dessas pelo mundo deixando-as mais *transnacionais*. Mas nem por isso, impediu que os principais Estados capitalistas retomassem sua importância na concorrência interestatal, como vimos acima.

Uma das maneiras de refrear a queda da taxa de lucro é através do comércio exterior, o qual, segundo Marx, tem como função baratear elementos do capital constante e os meios de subsistência em que se converte o capital variável. “Ademais, a expansão do comércio exterior, base do modo capitalista de produção em seus albores, torna-se, com o desenvolvimento do capitalismo o próprio produto desse modo de produção, impelido por necessidade interna e pela exigência de mercado cada vez maior” (MARX, 2008, L.III, p.313). Entretanto, tal fenômeno é temporário. Com a exportação de capital, seja na forma

capital-dinheiro ou na forma capital-mercadoria, num primeiro momento podem conseguir altas taxas de lucro. Na forma de capital-mercadoria, devido às menores facilidades de produção do país para onde é direcionado o capital, o país exportador vende suas mercadorias acima do valor, embora sejam mais baratas que os países competidores, pois qualquer venda que ocorra a um preço acima do preço de custo, mesmo não sendo pelo valor integral, há lucro. E na forma capital-dinheiro, a atração deste é feita devido à maior possibilidade de extração de mais-valia, devido ao aumento relativo de capital constante desse país. Contudo, a tendência de aumento de capital constante do país receptor de capital promove diminuição das taxas de lucro, o que acarreta no aumento de concorrência em relação ao país exportador de capital e a busca de novas regiões do capital-dinheiro em busca de taxas de lucro favoráveis. Não há dúvida de que estamos simplificando essa explicação, pois inúmeras são as exceções que podem complicar a análise, como inovações tecnológicas, matéria-prima exótica e outras possibilidades de superlucro, mesmo que momentâneos.

Mas o comércio exterior aumenta internamente o modo capitalista de produção, reduzindo assim o capital variável relativamente ao constante, e gera, por outro lado, superprodução em relação ao mercado externo, produzindo, por isso, com o correr do tempo, efeito em sentido contrário.

E assim, evidenciou-se que as mesmas causas que provocam a queda da taxa de lucro geram efeitos opostos que a embarçam, retardam e parcialmente paralisam. Não suprimem a lei, mas atenuam seus efeitos (MARX, 2008, L.III, p.314-15).

A fuga do nivelamento das taxas de lucro é intensa, sendo expresso nos conflitos e confrontos, seja na relação intra-estatal seja na relação interestatal. Na relação intra-estatal já informamos acima que o tema será discutido no próximo capítulo através da perda gradativa de direitos sociais pela classe trabalhadora estadunidense no decorrer do terceiro quartil do século XX.

E na relação interestatal, mormente, pode-se presenciar a expansão do capital de maneira violenta, a qual não se expressa através somente de guerras, mas também pelo meio de atos, por parte do Estado que busca expandir mercado, que violam a soberania e a autodeterminação de determinados Estados, ou seja, como recurso para fuga do nivelamento das taxas de lucro, pratica-se o que é conhecido como Imperialismo. Nesse trabalho entende-se soberania de um Estado como “o conceito político-jurídico que indica o poder de mando de última instância, numa sociedade política e, conseqüentemente, a diferença entre esta e as demais associações humanas em cuja organização não se encontra esse poder supremo, exclusivo e não derivado” (MATTEUCCI, 2004, p.1179), ou seja, cabe ao Estado soberano o poder de fato e legítimo de decidir sobre os rumores de suas atividades. E já

autodeterminação, a qual também significa o direito de um povo dentro de um Estado, escolher a forma de governo, mas nesse trabalho conceitua-se, inserido na ordem internacional, como “o direito de um povo não ser submetido à soberania de outro Estado contra sua vontade” (BALDI, 2004, p.70). Nesse caso, é simbiótica a soberania e a autodeterminação, pois esta, potencialmente, anularia a soberania de determinado Estado em decidir sobre os rumores do outro Estado violado.

O pré-conceito concretizado no imperialismo muitas vezes dificulta seu real entendimento. Todavia, “evitar seu uso seria, de certo modo, evitar o próprio problema” (COHEN, 1976, p.15). O conceito surgiu, com veemência, no final do século XIX, como não poderia deixar de ser devido ao próprio processo histórico de então. De certa forma podemos dividir em duas correntes de intérpretes tal fenômeno, sendo uma corrente “liberal herética”, com seu principal representante John Atkinson Hobson, e uma corrente marxista, subdividida em várias outras. Segundo Cohen (1976), as duas correntes fundamentavam-se na queda tendencial da taxa de lucro, com a diferença de que os marxistas interpretavam sob a luz da inevitabilidade do processo devido à natureza do modo de produção capitalista – lei geral da acumulação capitalista—, já a “liberal herética”, acreditava que o problema era distributivo, ou seja, havia esperanças de revitalizar o modo de produção em questão desde que houvesse equilíbrio entre poupança e consumo através de uma distribuição equitativa de renda entre as nações.

O problema para Hobson era o excesso de capital sem aplicação, o qual poderia ser resolvido através da maior participação do trabalhador nos lucros do capitalista, pois

se o público consumidor deste país elevasse seu padrão de consumo para acompanhar cada aumento das forças produtivas, não poderia haver qualquer excesso de bens ou capital clamando pelo uso do Imperialismo a fim de encontrar mercados (...) Toda a poupança que realizássemos poderia ser aplicada, se o quiséssemos, em indústrias nacionais (...)

Tornara-se agora, evidente a falácia da suposta inevitabilidade da expansão imperial como um mercado necessário à indústria progressista. Não é o progresso industrial que exige a abertura de novos mercados e áreas de investimentos, mas a má distribuição do poder de consumo que impede a absorção de mercadorias e de capital dentro do país (...)

Não há necessidade de criar novos mercados no exterior. Os mercados nacionais são capazes de uma expansão indefinida. Tudo o que for produzido na Inglaterra poderá ser consumido na Inglaterra, desde que a “renda”, ou poder de demandar bens, esteja adequadamente distribuído (HOBSON apud COHEN, 1976, p. 43-4).

Difícilmente, a lei geral da acumulação capitalista, devido a sua própria natureza de acumulação e expansão, poderia ser reformada e racionalizada como intencionava Hobson. Mas nem por isso deixou de provocar adeptos no marxismo.

Logicamente, longe do otimismo de Hobson quanto ao modo de produção, os interpretes marxistas separaram-se em duas vertentes. Uma delas apoiou-se na tese de Rosa Luxemburgo, a qual não descartou por completo a teoria do subconsumo, mas somou-se essa a concepção de Marx da inevitabilidade do aumento do capital constante em detrimento do capital variável. Sendo assim, para Rosa, a única alternativa seria através do comércio com economias de capital constante menor quando comparado com países exportadores de mercadorias, o qual ocorreria por meio de anexação colonial pelo simples fato de que seria desvantajoso manter comércio com um país exportador de mercadorias constituídas de menor valor-trabalho. Os países de maior produtividade, de maneira geral, teriam de “criar impérios coloniais a fim de assegurar mercados para a superprodução interna. Aqui estava, supostamente, a razão do novo imperialismo” (COHEN, 1976, p.45).

Contudo, o processo de aumento sucessivo de capital constante para refrear a concorrência seria o suficiente para explicar o movimento de crise, como visto acima. Inseridos nessa análise outro grupo encabeçado por Hilferding, Kautsky e Lênin definiam a expansão imperialista não somente como necessidades comerciais, mas também como necessidades financeiras. Em meio à concentração e centralização do capital, conjuntamente da expansão do papel dos bancos nesse processo, Hilferding destaca a importância desse novo agente no modo de produção do capital. Diferente das corporações, os grandes conglomerados financeiros obtêm ganhos através de dividendos, os quais são maiores onde taxas de lucros são mais elevadas. Sendo assim, devido à queda tendencial da taxa de lucro, o capital financeiro de determinado país deveria procurar no exterior novas oportunidades exclusivas de investimento do excesso de capital, justificando, assim, a expansão imperialista.

Dessa definição de Hilferding, Kautsky e Lênin derivaram suas análises opostas sobre o tema. Kautsky define imperialismo, juntamente de Hilferding e de Otto Bauer, como uma opção política de reverter crises em regiões de capital constante maior, ou seja, através do movimento do capital, seja ele capital-mercadoria ou capital-dinheiro, direcionado para regiões que ele denominava de “agrícola”, sendo que estas poderiam reverter a queda das taxas de lucro. Mas mesmo assim, esses Estados exportadores de capital não impediriam um conflito armado contra outros Estados de similar desenvolvimento produtivo, como foi o caso da primeira guerra mundial, pois haveria concorrência por regiões “agrícolas”. Com o intuito de reverter essa tendência de confronto armado, Kautsky propõe uma “Santa Aliança” de

Imperialistas com o intuito de refrear a corrida armamentista e terminar a guerra de então. Tal proposição de acordo, passou a História com a denominação de “ultra-imperialismo”²⁴.

Contudo, Lenin discordava dessa definição de Kautsky. A base teórica era a mesma, tanto em relação a Marx quanto em relação a Hilferding, mas as conseqüências eram diferentes. Para Lênin era impossível haver acordo entre os Estados imperialistas pelo fato de que a própria natureza do capital provocaria rivalidades entre os capitais financeiros nacionais, sendo que de certa forma provocaria a inevitabilidade da derrocada do modo de produção do capital. A definição dada por Lênin de imperialismo concentra-se em cinco traços fundamentais:

1. a concentração da produção e do capital levada a um grau tão elevado de desenvolvimento que criou os monopólios, os quais desempenham um papel decisivo na vida econômica; 2. A fusão do capital bancário com o capital industrial e a criação, baseada nesse capital financeiro da oligarquia financeira; 3. A exportação de capitais, diferentemente da exportação de mercadorias, adquire uma importância particularmente grande; 4. A formação de associações internacionais monopolistas de capitais, que partilham o mundo entre si, e 5. O termo partilha territorial do mundo entre as potências capitalistas mais importantes. O imperialismo é o capitalismo na fase de desenvolvimento em que ganhou corpo a dominação dos monopólios e do capital financeiro, adquiriu marcada importância a exportação de capitais, começou a partilha do mundo pelos *trusts* internacionais e terminou a partilha de toda a terra entre os países capitalistas mais importantes (LENIN, 2008, p.90).

Sendo que essa expansão não se resume apenas a “regiões agrícolas”, mas também anexar regiões em processo de industrialização, ou seja, fazer uma nova partilha do mundo. O intuito dessa política é conquistar essas regiões para dificultar o processo de desenvolvimento das forças produtivas delas e impedir novos concorrentes frente o Estado imperial (LENIN, 2008).

Dessas definições descritas acima, seria difícil enquadrar o processo de expansão dos Estados Unidos no pós-1945. Antes de utilizar somente exportação de mercadorias, ou exportação de capital-dinheiro, seja para Estados “agrícolas” ou países industrializados, podemos caracterizar o imperialismo estadunidense como a síntese de todas essas atividades,

²⁴ Segundo Kautsky: “From the purely economic standpoint, however, there is nothing further to prevent this violent explosion finally replacing imperialism by a holy alliance of the imperialists. The longer the War lasts, the more it exhausts all the participants and makes them recoil from an early repetition of armed conflict, the nearer we come to this last solution, however unlikely it may seem at the moment” (1914). Retirado de www.marxists.org/archive/kautsky/1914/09/ultra-imp.htm. Só a título de curiosidade, Kautsky escrevia no calor da primeira guerra mundial, sendo que seu artigo no *Die Neue Zeit* foi publicado em 11 de setembro de 1914 e guerra iniciou no dia 28 de julho do mesmo ano, quando do assassinato do arquiduque do Império Austro-Húngaro Francisco Ferdinando

inclusive na definição de imperialismo caracterizada por Baran e Sweezy, no intuito de refrear a queda da taxa de lucro através do aumento dos gastos militares. Mesmo ao caracterizar o imperialismo dos Estados Unidos como “ultra-imperialismo”, o que de fato pode-se considerar somente nos primeiros quinze anos após a Segunda Guerra Mundial, como demonstramos no capítulo anterior, Moniz Bandeira resumiu o que significou a expansão estadunidense a partir de então, com

o objetivo estratégico de assegurar fontes de energia e de matérias-primas, bem como os investimentos e mercados de suas grandes corporações, mediante a manutenção de bases militares, nas mais diversas regiões do mundo, nas quais avança seus interesses, através da mídia, ações encobertas dos serviços de inteligência, lobbies, corrupção, pressões econômicas diretas ou indiretas, por meio de organizações internacionais, como Banco Mundial, FMI, nas quais detém posição majoritária (2006, p.22).

Sendo que, inserido nesse sentido, as “multinacionais” obtiveram importância como linha de frente dessa política. Como argumentou Arrighi, “as corporações norte-americanas transformaram-se num punhado de ‘cavalos de Tróia’ nos mercados internos de outros Estados, mobilizando recursos externos e poder aquisitivo em prol de sua própria expansão burocrática” (1996, p.304). Talvez não houve na História, Estado capaz de espriar tal estrutura que abarcasse o globo. Contudo, como veremos mais abaixo, esse mesmo movimento proporcionou o paradoxo de ruir as próprias bases do império e colocar em dúvida a supremacia dos Estados Unidos construída no pós-45, como ficou conhecido como hipertrofia do poder americano.

4.3 O Efeito Imperial

Num primeiro momento, o objetivo dos Estados Unidos foi promover a política de “portas abertas” (“*open door*”) contra a política de preferência imperial (“*imperial preference*”) dos Estados imperialistas do século XIX com suas colônias. Como explicado no capítulo anterior tal ação iniciara antes mesmo do término da segunda guerra, como uma das condições da entrada dos Estados Unidos na mesma. Com a “carta branca” da Grã-Bretanha e com os demais Estados em processo de reconstrução, os americanos ampliaram as ações de “operações encobertas” nas regiões estratégicas de fornecimento de matéria-prima.

Logo após a guerra²⁵, o sistema colonial começou a desmoronar. Em 1945, Síria e o Líbano tornam-se independentes da França; no ano seguinte, os Estados Unidos outorgam independência às Filipinas; em 1947, ocorreu a independência da Índia e sua bipartição, originando o Paquistão. No ano seguinte, Burma e Ceilão (Sri Lanka) tornaram-se independentes, assim como as Índias Orientais Holandesas, compondo-se como Indonésia; os ingleses retiram-se da Palestina, o que proporcionou aos sionistas, depois de vários ataques “terrorista” pelos Etzel (*Irgun Zva'i Le'umi*)²⁶ sob a chefia de Menachen Begin e apoiados pelos Estados Unidos, proclamarem o Estado de Israel em 1949. E a partir de 1954 a luta pela libertação nacional irrompeu na Argélia e outras partes da África, e no mesmo ano, comunistas liderados por Ho Chi Minh, proclamaram a independência do Vietnã, o que provocará confrontos com a França.

Os Estados Unidos passam efetivamente a intervir nas ex-colônias quando esses colocam em prática políticas de nacionalização das indústrias de matérias-primas, políticas de desenvolvimento industrial ou política externa de aproximação com a União Soviética. As intervenções, na maioria dos casos, eram através de “operações encobertas”, sendo que quando essas não atingiam o objetivo esperado, declarava-se guerra aberta com o intuito de manter “o mundo livre”.

Na verdade, é difícil separar objetivos claros por parte dos Estados Unidos para cada região, pois muitas vezes as intenções de “descolonização”, de manter acesso a matérias-primas e mercado comercial ou de expurgo de governos pró-comunistas, se confundiam ou até mesmo desencadeavam-se em processos que continuavam a não contemplar os desejos americano, o que acarretava em outras intenções de intervenção. Muitos desses movimentos por parte dos Estados Unidos foram com intenções de barrar políticas de nacionalização de indústrias de matérias-primas ou movimentos de reforma agrária. Entretanto, tais intervenções ocasionavam movimentos de contra-intervenção respaldados por grupos comunistas, o que ampliava os objetivos da intervenção por parte dos estadunidenses. O que alimentava a Guerra Fria e a deterioração do balanço de pagamento dos Estados Unidos.

²⁵ Naturalmente, este não é um trabalho em que serão analisados com detalhes os feitos estadunidenses pelo mundo, referentes a sua tentativa de manter em funcionamento a estratégia do “open door” ou qualquer atividade imperial. Para isso, ler “Formação do Império Americano” de Moniz Bandeira, “Doutrina do Choque” de Naomy Klein, a qual conta as peripécias dos “*Chicago Boys*”, primeiramente comandados por Milton Friedman, e depois, mais para o fim dos anos 80, por Jeffrey Sachs, no Chile, na Argentina, na Polônia, na África do Sul, na Rússia, e outro livro é “Guerra pela Civilização” de Robert Fisk, o qual relata a intervenção dos Estados imperialistas na região do Oriente Médio, desde o início do século XX.

²⁶ Organização Nacional Militar.

4.4 Os Efeitos da Hipertrofia Imperial

Desde a iniciativa de reconstrução da Europa Ocidental e da Guerra da Coréia, juntamente com enormes gastos políticos e militares de manutenção de toda a estrutura imperial, os Estados Unidos inundaram o mundo com sua moeda. Apesar de toda estrutura produtiva e financeira estadunidense instalada nessas regiões e na América Latina, ainda sim, não foi suficiente para manter a supremacia estadunidense no cenário internacional. A ordem econômica mundial estruturada a partir de Bretton Woods fragmentava-se. Se até então, o preço do ouro era US\$ 35,00 por onça, em 1960 esse preço saltou para US\$ 40,00, demonstrando o início na perda de credibilidade no dólar. A economia dos Estados Unidos amargava passivos no exterior sob cada vez menos lastro em ouro em seu Tesouro (EICHENGREEN, 2000).

A instabilidade financeira se expressou quando ocorreu aumento da concentração de dólares na *City* londrina. Neste centro, esses “eurodólares” e “petrodólares” derivam da reciclagem dos ganhos dos xeques do petróleo, sobretudo após os aumentos dos preços do petróleo em 1973, mas não só devido a isso. Desde a década de 50, havia um pequeno “mercado de depósito” em dólares por parte dos países comunistas que mantinham relações comerciais com os países Ocidentais. Contudo, havia o receio por parte dos comunistas de congelamento desse dinheiro por parte dos Estados Unidos, se depositassem neste país. Os países comunistas mantiveram seus saldos em bancos europeus, os quais a maioria deles se encontrava em Londres. Outro motivo do inchaço de dólares nessa região do globo foi a migração de capital das grandes corporações estadunidenses a partir do fim da década de 1950. Essas foram as grandes depositantes dos bancos de Nova York, os quais transferiam dólares para o mercado de “eurodólares” para aproveitar os baixos custos e o mercado financeiro de maior mobilidade de ação diante do mercado regulado dos Estados Unidos, pois as leis financeiras da época do *New Deal*, ainda prevaleciam.

Portanto,

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

mundial, facilitou a expansão global do capital das corporações norte-americanas e tornou essa expansão financeiramente auto-suficiente, mediante a tomada de empréstimos na Europa (ARRIGHI, 1996, p.311).

Além disso, toda essa expansão do capital, sob a forma dinheiro, somou-se a fuga da queda das taxas de lucro das empresas produtoras em solo americano. Em detrimento de parte desses capitais estarem investidos em regiões da América Latina, outra parte desse capital, devido ao tempo necessário de rotação desse e de limites da estrutura produtiva, não é aplicado na produção “doméstica”. Sendo assim, assumem a forma de “capital-dinheiro, de matérias-primas em estoque, de capital-mercadoria pronto e acabado, mas não vendido ou de títulos de crédito a vencer” (MARX, 2008, L.3, p.99). Portanto, a *City* londrina encarregou-se de ser “válvula de escape” da queda das taxas de lucro americana, quando do capital em seu estado líquido.

Contudo, era clara a perda de controle do dólar pelos seus administradores. Para tentar reverter tal quadro, Kennedy proibiu cidadãos estadunidenses de reterem ouro e aumentou a pressão sobre as embaixadas dos Estados Unidos espalhadas pelo mundo para empregarem políticas de aumento de exportação somadas a estímulos ao turismo para o país com o intuito de gerar receitas. O Tesouro realizou emissão de bônus denominados em moedas estrangeiras e o *Federal Reserve* (FED) interveio no mercado de câmbio pela primeira vez desde a Segunda Guerra, conjuntamente com o Congresso, o qual eliminou os limites de depósito à prazo por parte de autoridades monetárias estrangeiras. Já em 1965, foram adotadas restrições voluntárias sobre as concessões de empréstimos no exterior pelos bancos comerciais estadunidenses e estendidos às companhias de seguros e fundos de pensão. Dessa forma, o Estado admitia “a gravidade do problema do dólar, embora demonstrassem uma disposição para atacar apenas os sintomas, e não as causas. Enfrentar as causas exigiria promover uma reforma no sistema internacional de uma maneira que reduziria o papel do dólar como moeda de reserva” (EICHENGREEN, 2000, p. 175), fato o qual não estava na ordem do dia nos corredores da Casa Branca. Apesar dos esforços do governo dos Estados Unidos, a pressão sobre o dólar aumentava ainda mais, sobretudo com a expectativa por parte dos especuladores de que essa moeda seria desvalorizada, pois já em 1963, as reservas de ouro estadunidense estavam aquém até mesmo do que era devido a autoridades monetárias e governos estrangeiros.

Sendo assim, perder a possibilidade de ser proprietário da moeda forte, até então, significava rebaixar-se ao nível de um Estado de menor grandeza que teria de competir na esfera internacional por capital circulante, seja através de comércio, seja através de

investimento, o que de fato limitaria a estrutura de poder dos Estados Unidos construída a partir da Segunda Guerra. Em Bretton Woods, Keynes ao propor o *Clearing Union* e o *bancor* tinha intenções de limitar tal privilégio a um Estado através da moeda. Contudo, a pressão estadunidense foi maior, como é conhecido.

Entretanto, no prazo de seis anos, os Estados Unidos conseguiram reverter esse quadro. O primeiro movimento ocorreu no período de 1971-1973 quando ocorreu a ruptura do Sistema de Bretton Woods que proporcionou a desvinculação do dólar frente ao ouro e a introdução das taxas de câmbio flutuantes. Com isso, os Estados Unidos passam o recado para o mundo de que reconhecia “formalmente a falência da ordem econômica do pós-guerra. Estava, na prática, assumindo que o Estado norte-americano já não podia seguir dominando, de forma absoluta, o mundo capitalista e, portanto, seguir operando como regulador das relações econômicas internacionais” (SOUZA, 2001, p.56). E assim, a economia direcionou-se para o “padrão dólar puro”.

Não obstante, mais uma vez os Estados Unidos faz uso de sua estrutura de poder criada ao longo dos vinte anos pós-1945. Alemanha e Japão foram “convidados” a valorizarem suas moedas frente ao dólar, depois de muita pressão estadunidense com o intuito de recuperar balança comercial americana. Segundo Eichengreen (2000), os Estados Unidos desestabilizariam os sistemas de comércio e monetário, caso os bancos centrais estrangeiros não sustentassem o dólar e os Estados estrangeiros não estimulassem a importação de mercadorias americanas. Além disso, não havia escolha por parte dos outros Estados, pois o dólar “era o eixo do Sistema de Bretton Woods, e porque não havia um consenso em torno de como esse sistema poderia ser reformado ou substituído” (EICHENGREEN, 2000, p.176). Contudo, havia limites para sustentação do dólar, sobretudo pelo fato, de que países como Alemanha e Japão poderiam “importar” a inflação estadunidense, sobre a qual recai uma expectativa de aumento devido à guerra do Vietnã. Para os governos e bancos centrais estrangeiros, os objetivos ligados à guerra ultrapassavam o compromisso da defesa da estabilidade de preços e do câmbio. Somado a isso, em 1973 ocorre o primeiro “choque” do petróleo, o que deteriorou ainda mais a credibilidade do dólar no sistema financeiro internacional.

O temor por parte de Alemanha e Japão sobre o futuro do sistema comercial e financeiro internacional se concretizou no segundo movimento em direção à retomada do fortalecimento do dólar. Na verdade, este, por parte da equipe administrativa estadunidense, ocorreu em dois processos. O primeiro em 1978 quando da intervenção no mercado monetário

através do aumento da taxa básica de juros a 8% ao ano pelo presidente do *Federal Reserve*, Paul Volker, e o segundo foi a subida unilateral das taxas reais de juros em outubro de 1979, tendendo ao fortalecimento do dólar e a tentativa de resgatar o papel da moeda como um padrão estável de valor. A alta da taxa de juros “foi tomado com o propósito de resgatar a supremacia do dólar como moeda-reserva. O fortalecimento do dólar tinha se transformado, então, numa questão vital para a manutenção da liderança do sistema financeiro e bancário americano no âmbito da concorrência global” (BELLUZZO, 2000, p.103).

Como vimos anteriormente, a supremacia dos Estados Unidos na ordem global estava claramente sendo minada pela concorrência da Europa Ocidental, sobretudo a Alemanha e Japão. Segundo Gowan, a quebra do Sistema de Bretton Woods era parte de uma estratégia para restaurar o domínio dos capitais estadunidenses, que até então de maneira geral, escapava do controle do FED. Um participante americano das negociações sobre a “reforma do sistema financeiro internacional” dessa época, John Williamson relata as reais intenções dos Estados Unidos:

O principal fato político é que o padrão dólar coloca a direção da política monetária mundial nas mãos de um único país, que dessa forma adquire grande influência sobre o destino econômico dos outros. Uma coisa é sacrificar a soberania do interesse da interdependência; é bem diferente quando a relação é unilateral. A diferença é aquela entre Comunidade Econômica Européia e um império colonial (...) O fato é que a aceitação de um padrão dólar implica necessariamente um grau de assimetria de poder que, embora na verdade [se] existisse nos primeiros anos pós-guerra, tinha desaparecido à época em que o mundo se viu deslizando em direção a um relutante padrão dólar (apud GOWAN, 2003, p. 46).

O problema era “convencer” os outros Estados pertencentes ao sistema financeiro internacional de um padrão dólar puro.

Num primeiro momento, o governo Nixon apoiou a criação de uma conferência sobre a reforma financeira mundial, a qual ocorreu entre 1972 e 1974, onde discutia-se a criação de um regime novo e reformado no qual *Special Drawing Rights* (SDR) desempenharia o papel de âncora cambial, em que as moedas internacionais estariam subordinadas, inclusive o dólar. Entretanto, segundo Gowan (2003) toda a conferência foi uma encenação e serviu para o governo dos Estados Unidos ganhar tempo para articular com os principais países da OPEP o aumento dos preços do petróleo e com o sistema financeiro privado americano (os principais bancos de Wall-Street) para reciclar esses dólares provenientes desse aumento. Em outubro de 1973, o preço do petróleo quadruplicou e “todos os participantes da conferência descobriram que o planejamento coletivo de uma nova ordem

monetária internacional consensual estava morto e toda a negociação fracassada” (GOWAN, 2003, p.47). Dessa forma o governo Nixon obteve seu padrão dólar e no decorrer dos anos, os Estados foram forçados a abandonar as taxas fixas de câmbio entre suas moedas e o dólar.

Na verdade, segundo o embaixador de Nixon na Arábia, James E. Akin, a intenção desse era arrasar as economias japonesas e européias com o aumento dos preços do petróleo da OPEP, altamente dependentes dessa matéria-prima. Dessa maneira coube aos operadores financeiros privados ocidentais (na época liderados pelos bancos estadunidenses) reciclarem os “petrodólares”, pois os países produtores não poderiam absorver tais recursos em seus próprios setores produtivos e por que foram pressionados pelos Estados Unidos a seguirem esse caminho. Sendo assim, “a repressão financeira”, defendida em Bretton Woods por Keynes, com o argumento de que o controle das finanças deveria pertencer aos Bancos Centrais, com o intuito de manter a estabilidade do sistema financeiro internacional, começa a ruir ainda mais, como visto anteriormente, com os “eurodólares”.

Somado a isso, o golpe de minerva no sistema de Bretton Woods ocorreu em 1974 quando os Estados Unidos aboliram os controles de capital.

A estratégia de Nixon de “libertar” os mercados internacionais era baseada na idéia de que, deste modo, *livraria o Estado americano de sucumbir as suas fraquezas econômicas e fortalecia o poder político do Estado (...)* [Eric] Helleiner resume a questão fundamental sobre o significado político e econômico total das mudanças: ‘a base da hegemonia americana estava sendo desviada de uma hegemonia de poder direto sobre outros países para uma forma de poder mais baseada no mercado, ou ‘estrutural’ (GOWAN, 2003, p.50 – grifo do autor).

A partir de então, essas novas medidas trouxeram as finanças privadas internacionais para o centro das atividades no novo sistema financeiro internacional, como veremos, com mais detalhes no próximo capítulo.

Com a valorização do dólar em 1979 através da medida adotada por Volcker com a elevação unilateral da taxa básica de juros dos Estados Unidos, o sistema de crédito interbancário orientou-se completamente para esse país e o sistema bancário ficou sob o controle da política monetária do FED, visto que as flutuações das taxas de juros e de câmbio tornaram-se fixadas ao dólar. O movimento da liquidez internacional pôs-se a serviço da política fiscal americana. “A partir da década de 80, todos os grandes bancos internacionais estão em Nova Iorque, não apenas sob a *umbrella* do FED, mas também financiando obrigatoriamente – porque não há outra alternativa – o déficit fiscal americano” (TAVARES, 1998, p.34). Sendo que, nos conturbados anos 1980 para a economia mundial, não havia outro instrumento de aplicação seguro e de alta rentabilidade para o excesso de recursos financeiros

mundiais, a não ser os títulos do governo americano que se caracterizavam como único elemento de estabilização temporária do mercado monetário e de crédito internacional. Com isso, “o preço desta ‘estabilidade’ tem sido a submissão dos demais países à diplomacia do dólar e o ajustamento progressivo de suas políticas econômicas ao desiderato do ‘equilíbrio global do sistema’” (TAVARES, 1998, p.35). Portanto, a partir disso o crescimento endógeno das economias nacionais tornou-se reféns da economia dos Estados Unidos. A diplomacia do dólar forte selou os interesses do capital financeiro internacional, o qual concretizou a retomada do poder americano no cenário internacional.

A partir da década de 1990, o dólar tornou-se denominador comum da financeirização crescente nos mercados globalizados, sendo que neste “a denominação em dólar nas operações plurimonetárias cumpre três funções primordiais para o capital internacional: provê liquidez instantânea em qualquer mercado; garante segurança nas operações de risco; e serve como unidade de conta da riqueza financeira virtual, presente e futura.” (TAVARES, 1998b, p.64), ou seja, o dólar tornou-se a moeda responsável pela ordem do sistema financeiro internacional.

Em outras palavras, as transações comerciais das grandes empresas transnacionais e os preços praticados mundialmente estão denominados em dólar, qualquer que seja a paridade cambial vigente nos mercados nacionais. Isto significa que o dólar não é mais um padrão de valor no sentido tradicional dos regimes monetários internacionais anteriores (padrão ouro-libra e padrão ouro-dólar), mas cumpre, sobretudo, o papel mais importante da moeda financeira em um sistema desregulado onde não existem paridades cambiais fixas, vale dizer, onde não há padrão monetário rígido (TAVARES, 1998b, p.64).

Contudo, como a emissão dessa moeda pertence a um único Estado em meio a uma miríade de outros, com características particulares e tendências da contradição entre as políticas econômicas dos Estados Unidos e desses outros Estados, em particular as de natureza social, as políticas econômicas americanas intervêm na soberania e na autodeterminação desses. Dessa maneira, o dólar somou-se as variações que condicionam na hierarquia nas relações internacionais, tendo no topo, como não seria diferente, os Estados Unidos.

4.5 A Elite Orgânica Americana frente a Novos Desafios

Apesar dessa nova centralidade do dólar nas relações financeiras internacionais, o que contribuiu para resgatar o poder americano de uma tendência de queda, os Estados Unidos não eram mais supremos aos moldes do pós-guerra. Em 1974, 110 países apresentaram e aprovaram na sexta Sessão Especial da Assembléia da ONU duas resoluções propondo o estabelecimento de uma nova ordem econômica internacional, a qual buscavam romper com a ordem até então vigente (SOUZA, 2001). Como afirmou Brzezinski, Conselheiro de Segurança Nacional dos Estados Unidos, no governo Carter (1977-1981), e diretor do *Council on Foreign Relations* (1972-1977), “os países capitalistas da órbita dos Estados Unidos já não dependiam, do ponto de vista político e militar, tão diretamente deles nos fins da década de 60” (DREIFUSS, 1987, p.88). Sendo assim, concessões deveriam ser feitas.

Com o retorno do Japão e dos países da Europa Ocidental na cena global e devido à crise dos anos 1960 e 1970 nos Estados Unidos, a elite orgânica americana se envolveu em um debate sobre os rumos a serem seguidos em um mundo totalmente distinto do pós Segunda Guerra. Segundo Dreifuss, houve três grandes linhas de avaliação estratégica, sendo que cada uma delas obteve a oportunidade de serem postas em prática. A primeira foi a *Realpolitik* ou equilíbrio de poder pentagonal de Henry Kissinger, secretário de Estado dos Estados Unidos (1973-1977), a qual buscava o equilíbrio global através de medidas unilaterais estadunidenses escoradas através de articulações de subalianças com o intuito de eliminar focos de tensão e atritos nas relações internacionais. A segunda avaliação estratégica foi o “trilateralismo”, a qual se concentrava na articulação global, principalmente entre as elites orgânicas japonesas e alemãs, sobre questões relacionadas às relações de força e ao equilíbrio dos poderes. E por fim, mais não menos importante, – após a queda definitiva da União Soviética, esse grupo será o principal articulador das relações políticas estadunidenses, principalmente no governo Bush (2000-2008) – a visão da “nova direita” que enfatizava a supremacia estadunidense numa abordagem global autônoma apoiada em uma “convergência Atlântica” em relação ao conflito com a União Soviética. Tanto a concepção da *Realpolitik*, quanto a concepção da “nova direita” preconizavam o confronto armado direto onde fosse necessário.

Para banqueiros e para os empresários estadunidenses, a *Realpolitik* não agradava devido à irritação por parte dos europeus e japoneses, o que atrapalhava seus interesses, pois os Estados Unidos estavam procurando “o ranço do velho adágio: aliar-se para dividir e dividir para reinar” (DREYFUSS, 1987, p.83). A *Realpolitik* funcionou quando Kissinger foi secretário de Estado e oscilou entre aproximações ora com a União Soviética ora com a China, ora com o Japão ora com a Europa Ocidental, sendo que nessas relações prevaleciam as “razões de Estado”. Contudo, o próprio *Council on Foreign Relations* (CFR), atento as mudanças ocorridas nas relações econômicas e políticas no cenário internacional, procurou reorientar estrategicamente a posição dos Estados Unidos na relação com os países da Europa Ocidental e com o Japão. Ao procurar um novo consenso entre as elites empresariais, intelectuais, burocratas, militares e estrategistas civis da segurança nacional, criou-se o “Projeto para os anos 80”, sob a liderança de seu novo presidente, David Rockefeller.

O “Projeto para os anos 80” do CFR estabeleceu as seguintes prioridades na reformulação da política exterior norte-americana:

- Uma campanha internacional em prol dos “direitos humanos” (que legitimaria a capacidade do governo norte-americano de ditar regras morais ao resto do mundo);
- Uma séria de políticas alternativas para o problema da estabilidade nuclear entre grandes potências, incluindo uma nova política, mais restritiva e de controle de proliferação da tecnologia nuclear, particularmente no Terceiro Mundo;
- Um esforço de limitar a venda internacional de armas e equipamento militar convencional e
- Um estudo da problemática das “relações Norte-Sul”.

Na realidade, o “projeto dos anos 80”, ia além destes temas, já que o CFR estava propondo “um estudo sistemático da estrutura, relações cruciais, regras, processos e instituições” do sistema internacional (DREYFUSS, 1987, p.85).

Portanto, o CFR direcionava suas avaliações em direção à construção de uma nova ordem global, a qual substituiria aquela criada após a Segunda Guerra Mundial, a qual era vista como anacrônica. Mas mesmo assim, os Estados Unidos não conseguiriam sozinhos articular uma nova ordem e foi fundado a Comissão Trilateral, a qual agregaria as elites orgânicas dos Estados Unidos com a dos países da Europa Ocidental, sobretudo, integrantes da Alemanha, Itália e França, e do Japão. Um dos principais articuladores dessa “união”, foi Brzezinski, juntamente com David Rockefeller, para os quais a Trilateral tinha a função de cooptar os países do “Terceiro Mundo”, esvaziando, com isso, a ‘ameaça’ que ele representava. Ao mesmo tempo, esperava-se que a comissão promovesse uma gradativa reintegração à economia Ocidental dos países do bloco socialista, conjuntamente com a “concretização de ‘uma estratégia para estabelecer novas regras, visando a atenuar as

rivalidades políticas e econômicas que ameaçavam a estabilidade do eixo norte-norte” (BRZEZINSKI apud DREIFUSS, 1987, p.87).

Na verdade, apesar das tentativas de reordenar a nova ordem mundial sob o “guarda-chuva” dos “Estados do norte”, tanto o CFR como o CED, este visto no capítulo anterior, não correspondiam com os interesses de uma elite orgânica neoconservadora e dos grupos econômicos do Oeste e do Sul em ascensão nos Estados Unidos. O CED não era mais aceito como modelador da agenda política, pois estava comprometido com os traços keynesianos do *Welfare State*, o qual recaía duras críticas por essa “nova” elite. Somado a esse grupo, o CFR estava sob críticas devido a sua imagem de vínculo exclusivo com o *establishment* do leste estadunidense, e ainda por cima, era considerado “suave” demais em suas relações com países do “Terceiro mundo” e com países do bloco socialista, sobretudo após o governo Jimmy Carter (1977-1981) – membro da comissão Trilateral juntamente de mais 26 membros de destaque de sua administração – considerado indeciso e com muita parcimônia na política externa americana.

Desde início da década de 1970 ascendia a influência de uma nova elite orgânica denominada *Business Roundtable*, justamente para ocupar o espaço vulnerável deixado pelo CED. Irving Shapiro, líder da *Business Roundtable*, em um artigo na *Harvard Business Review*, conclamava os empresários estadunidenses a tomar a ofensiva em suas relações com o governo e canalizarem suas prioridades através de mensagens, não só para o “grande público”, mas também para os membros-chave dos comitês do Congresso. Somado a isso, para Shapiro o “objetivo maior da política estatal deve ser o de ‘aumentar a taxa de formação de capital dos Estados Unidos, inclusive às custas dos atuais padrões de vida” (DREIFUSS, 1987, p.95). A grande influência do *Business Roundtable* devia-se à força econômica de suas lideranças pertencentes aos principais megaconglomerados mundiais como, o já citado, Irving Shapiro (DU pont), John Harper (Alcoa), Reginald Jones (General Electric), Thomas Murphy (General Motors), Clifton Garvin (Exxon), Thomas Brophy (General Telephone and Electronics), James Evans (Union Pacific) e Walter Wriston (Citicorp).

No governo Carter, os membros do *Business Roundtable* foram responsáveis pela luta contra a criação do *Consumer Protection Agency* juntamente contra a legislação de proteção ao consumidor. Apesar de atuação no governo Carter, é no governo Ronald Reagan (1981-1989), que essa elite orgânica encontrará solo fértil, ao ser ponta de lança na defesa da redução do poder dos sindicatos, na diminuição da regulação econômica e na atitude positiva do governo a favor de fusões e incorporações.

Conjuntamente com o *Business Roundtable*, houve a ascensão um novo grupo de pressão na política externa formado por neoconservadores: a *Heritage Foundation*. Esta foi fundada em 1974 por banqueiros e industriais próximos a Reagan, os quais apresentaram a ele, em 1980, um “Projeto para um Governo Conservador”. Conjuntamente com o *Committee on the Present Danger*, o *Committee for a free World* e a *Moral Majority*, a *Heritage* foi responsável pela saída dos Estados Unidos da UNESCO e, em 1984, produziu um relatório sobre “Um Mundo sem a ONU: o que aconteceria se as Nações Unidas Fechassem?” Mas mesmo assim, embora inicialmente em posições de menor importância, membros das influente elites orgânicas CFR, CED e Trilateral permaneceram no governo Reagan, como o trilateralista George Bush e o Secretário de Defesa Caspar Weinberger e de George Shultz, Secretário de Estado, destacado membro do CED. Mas nem por isso não entraram em conflito com o governo, principalmente devido à posição “unilateralista” de Reagan sobre assuntos internacionais, os quais os europeus consideravam prejudiciais a eles, como nas questões referentes a controle de armamentos e ao petróleo, quando o governo embargou materiais destinados à construção do gasoduto euro-siberiano. Esse caso de conflito com os europeus foi resolvido pela ala trilateralista do governo Reagan (DREIFUSS, 1987).

Com a crise do petróleo e a iminente queda da União Soviética, no governo Carter, houve mudança no foco da política externa dos Estados Unidos ao concentrar seus esforços no Oriente Médio. Reagan prosseguiu com a política traçada por Brzezinski de formar um “cinturão verde”, ou seja, traçar uma linha defensiva em relação ao petróleo do Oriente Médio por meio do estímulo do confronto entre o islamismo e o comunismo a partir do Afeganistão. Mas não só isso, em outras regiões do globo, outra estratégia foi traçada a partir da crise da dívida externa, não só de países da América Latina, mas também alguns países do “bloco” socialista, como a Polônia.

Com a revolução islâmica e a ocupação da embaixada dos Estados Unidos ambos no Irã, ocorridos em 1979, iniciou a transição do foco da política externa estadunidense contra o “império do mal” – União Soviética – para os “terroristas islâmicos” e contra os Estados protetores dessa ação. Na verdade, o conflito contra a União Soviética continuou até sua derrocada final em 1991, até porque, os gastos militares do governo Reagan deveriam ser justificados diante do “medo” do retorno potencial da União Soviética na invasão ao Afeganistão em 1979, que favoreceu mais para ruir as estruturas soviéticas do que um real retorno de expansão do império. Na verdade, segundo Moniz Bandeira (2006), a União Soviética só invadiu o Afeganistão porque para o Kremlin a revolução islâmica no Irã poderia

incitar as nações muçulmanas, pertencentes à União Soviética, principalmente o Afeganistão devido aos conflitos políticos envolvendo o governo de Kabul, contra os ateus soviéticos. Contudo, para os Estados Unidos, as razões eram outras. A invasão ao Afeganistão alarmou Washington, pois para eles o real interesse soviético eram as jazidas de petróleo do Oriente Médio e um acesso ao Oceano Índico. Em uma situação destas é difícil decidir quem tinha razão, pois os dois argumentos de ambas as partes são factíveis, mas o que interessa para nosso trabalho é que a partir de então o “Plano Brzezinski” é posto em prática e inicia o financiamento aos *mujahidin* afegãos com fornecimento de armas e de dinheiro.

A estrutura funcionava através da colaboração do serviço secreto paquistanês – *Inter-Service Intelligence (ISI)* – e da Arábia Saudita, e segundo Moniz Bandeira (2006), parte do financiamento vinha do comércio de drogas, sobretudo do tráfico de ópio, os quais arregimentaram “*jihadistas*” provenientes de todas as partes do Oriente Médio e do Norte da África para receber treinamento em campos especiais da CIA espalhados pelo norte do Paquistão. Um dos organizadores desse recrutamento, era o milionário saudita *Usamah bin-Muhammad bin-Awad bin-Ladin*, o qual através de seu tutor príncipe *Turki ibin Faisal as-As’ud* (diretor do serviço secreto da Arábia Saudita entre 1977 e agosto de 2001), gerenciava os recursos financeiros das operações encobertas da CIA, que já estava investindo cerca de US\$ 3 milhões no Afeganistão.

Na verdade,

a importância decisiva do Oriente Médio crescera na medida em que os países industrializados do Ocidente passaram a importar mais e mais energia. Conforme Kissinger salientou em suas memórias, a margem Sul da Ásia – Irã, Paquistão e Afeganistão –, uma região do mundo que podia parecer remota e estranha para os americanos, era, não obstante, a “essência da segurança mundial” (BANDEIRA, 2006, p.393).

Possivelmente, para os formuladores da política americana, questões econômicas relacionadas ao petróleo e à tentativa de recuperar a supremacia econômica e política internacional, justificasse o voto de confiança em grupos extremistas islâmicos, pois não era segredo que da mesma maneira que os “*jihadistas*” odiavam o “comunismo” odiavam da mesma maneira, ou até mais, devido ao consumo excessivo, o “capitalismo”. Talvez a arrogância do Império frente a um grupo de tribos medievais justifique o terreno movediço em que os Estados Unidos entravam.

Diante disso, o governo Carter autorizou o Departamento de Defesa a estabelecer novos tratados militares com o Quênia, Somália, Omã, Egito e Paquistão e reforçou a base naval de Diego Garcia, território britânico no Oceano Índico, juntamente da criação do *U.S.*

Rapid Deployment Joint Task Force (RDJTF), estabelecida na base área MacDill, na Flórida, para empregar no sudoeste da Ásia e Oriente Médio. Em 1979, por meio do *National Security Council* aprovou a instalação de bases militares, áreas e navais, na Somália, Omã e Quênia para qualquer eventual uso dessa Força Tarefa. Na verdade, a “doutrina Carter”, aprovada no fim de seu governo, intencionava resgatar a supremacia estadunidense no mundo.

Somado a derrota no Vietnã, desde 1974 organizações de esquerda haviam capturado o poder em Angola, Moçambique, Guiné-Bissau, Etiópia, Yêmen do Sul, Vietnã do Sul, Laos, Camboja, Rodésia, Afeganistão e Nicarágua, a Líbia aproximava-se na União Soviética, em 1979 houve a revolução islâmica no Irã, a guerra no Líbano e as dificuldades econômicas domésticas, colocaram o prestígio dos Estados Unidos na berlinda. Em conjunto a isso, Carter, que até então direcionou a política externa dos Estados Unidos com intenções de propagar os direitos humanos diante das críticas da comunidade internacional devido à cooperação dos Estados Unidos com os regimes ditatoriais nos países do “Terceiro Mundo” e devido às ações das “operações secretas” da inteligência estadunidense em outros países que tornaram-se públicos, sofria críticas de grupos neoconservadores em ascensão econômica e política contrários a *détente* e a política multilateral dos Estados Unidos, sobretudo, com os países da Europa Ocidental, como vimos no capítulo anterior, inclusive ao pagamento das contribuições desse país à ONU. Diante da reeleição, Carter tentou agradar esse grupo favorável a expansão armamentista dos Estados Unidos, mas já era tarde diante de um concorrente na corrida presidencial nascido das entranhas do neoconservadorismo: Ronald Reagan.

Sendo assim, o governo Carter, tendo como braço direito Zbigniew Brzezinski, desenvolveu conceitos e esquemas geoestratégicos de interesse dos Estados Unidos que se estendiam da cordilheira do Hindu Kush, no Afeganistão e nordeste do Paquistão, e envolviam o Irã, o Oriente Médio até o Estreito de Bósforo. “O “*arco of crisis*”, do Paquistão até a Etiópia, circundava os Estados do Oriente Médio, com suas jazidas de petróleo, região de convergência da política internacional dos Estados Unidos, as necessidades da economia mundial capitalista e os interesses das grandes corporações” (BANDEIRA, 2006, p.395).

O governo Reagan aprofundou ainda mais a relação dos Estados Unidos com o Oriente Médio. Nos anos 1980, os Estados Unidos adquiriram acesso à ilha de Marisah, na costa leste do sultanato de Omã, com apoio de outras bases em Berbera (Somália), Mombasa (Quênia) e Ras Banas (Egito, localizado no Mar Vermelho) e bases militares sobre a supervisão do *Army Corp of Engineers* e outros contratados, em Hasa , Qasim, King Hhaled e

Asad, Kharmis al-Mushayt, Tabuk e Sharura, assim como bases navais em Jubail e Dammam, sobre o Golfo Pérsico, e Jeddah, no Mar Vermelho, todas situadas na Arábia Saudita. Nesse período as despesas militares estadunidense aumentaram de US\$ 143,9 bilhões em 1980, para US\$ 294,7 bilhões em 1985, somado aos US\$ 273 bilhões em 1986, sendo que, nesse período, cerca de 7 milhões de trabalhadores estavam, direta ou indiretamente, empregados na construção de mísseis, aviões de guerra e outros armamentos (BANDEIRA 2006). Para justificar ao Congresso esse aumento com gastos militares, inclusive com fabricação de mais armas nucleares, o governo Reagan começou a ligar “atos terroristas” a Estados conhecidos como “irresponsáveis” (*rogue states*), os quais supostamente apoiavam o terrorismo, seja o ligado a grupos islâmicos ou a grupos de esquerda, como o caso da Líbia e do Irã. Com a queda iminente da União Soviética, no fim dos anos 1980, os Estados Unidos precisavam concentrar seus gastos militares, apoiados pelo complexo militar, em outro “bode expiatório”.

A retórica sobre o “terrorismo internacional e o *“state-sponsored terrorism”*”, apresentados, desde os anos 80, como nova ameaça visou a encobrir, sobretudo, a questão do petróleo no Oriente Médio e as profundas contradições dos Estados Unidos com alguns Estados muçulmanos, onde o nacionalismo e o islamismo se fundiram, como forma de reação à sua preeminência, e ao irrestrito apoio que freqüentemente deram a Israel. O conflito Leste-Oeste, comunismo *versus* democracia, fora substituído pela teoria do *clash of civilizations*, cristianismo *versus* islamismo nacionalista, designado evasivamente como “terrorismo internacional” (BANDEIRA, 2006, p.507).

Portanto, a “*pax americana*”, chegou ao fim. A crise dos anos 1960 e 1970 obrigaram os Estados Unidos a perderem os anéis para não perderem os dedos, mesmo sempre existindo a possibilidade de reconquista do espaço perdido através do jogo político internacional. A decisão de romper com os acordos de Bretton Woods possibilitaram um alívio aos Estados Unidos no jogo político internacional, mas o caminho da atrofia do sistema financeiro, como consequência, aumentará ainda mais os paradoxos para esse país conjuntamente da mudança de foco da política externa ao concentrar seus esforços militares no oriente Médio, como veremos no próximo capítulo.

5 A FALSA RETOMADA DO PODER AMERICANO

Os Estados Unidos no limiar do século XXI manteve o objetivo de recuperar a supremacia internacional perdida nos anos 1970. Sob a falsa percepção de que nada interromperia tal objetivo após a derrocada da União Soviética, estruturou e ampliou seu domínio político e econômico em algumas regiões do globo através do sistema financeiro e da política externa transitando entre o multilateralismo e o unilateralismo a partir da década de 1990.

Com o aumento do capital constante em relação ao capital variável por meio da expansão do complexo eletrônico²⁷ na estrutura produtiva, a economia americana fragilizou-se ainda mais, diante do incremento desse processo por meio do sistema financeiro. Contudo, o paradoxo do sistema financeiro contribuiu para a crise de liderança enfrentada pelos Estados Unidos no início do século XXI e coloca em dúvida o papel dos americanos no cenário internacional. As decisões sobre os principais temas que condicionam as relações interestatais, como comércio, moeda, segurança, não condizem única e exclusivamente aos Estados Unidos como projetavam seus estrategistas. Na verdade, possivelmente eles sejam os principais responsáveis pelos desconcertantes rumos da política externa americana.

5.1 O Processo de Transição da Estrutura Produtiva para a Estrutura Financeira como Principal Articulador da Política Externa dos Estados Unidos

5.1.1 A Transição

²⁷ Segundo Luciano Coutinho a expansão do complexo eletrônico corresponde ao “1) peso crescente do complexo eletrônico; 2) um novo paradigma de produção industrial – automação integrada flexível; 3) revolução nos processos de trabalho; 4) transformações das estruturas e estratégias empresariais; 5) as novas bases da competitividade; 6) a ‘globalização’ como aprofundamento da internacionalização; e 7) as ‘alianças tecnológicas’ como nova forma de competição” (COUTINHO, 1992, p.71).

Logo após a retomada do gerenciamento do capital, através das altas taxas de juros propugnadas pelo FED, a economia estadunidense não havia recuperado sua liderança internacional semelhante aos idos dos 20 anos após a Segunda Guerra. Mesmo ao utilizar-se da vantagem do controle da moeda do padrão monetário internacional, seu limite de manobra havia diminuído e sua estrutura produtiva ainda era insuficiente para retomada das taxas de lucro de então, como vimos no capítulo anterior. Nesse contexto, inicia o governo de Ronald Reagan (1981-1989), encabeçado pela ascensão de uma nova direita, cujo grupo era relacionado ao setor bélico-financeiro e sob a crença de que deveria ressurgir a “grande nação americana” do pós-guerra (SOUZA, 2001).

Anteriormente, descrevemos quais os principais fatores responsáveis pelo movimento de contra-tendência da queda das taxas de lucro. No capítulo anterior analisamos que os Estados Unidos, num primeiro momento, optaram pelos fatores desse movimento ligados “ao exterior”. Contudo, a partir dos anos 1980, outro movimento de contra-tendência de queda das taxas de lucro foi posto em prática com maior ênfase: a diminuição dos salários.

Reagan foi eleito sob a bandeira “neoliberal”. O problema da economia dos Estados Unidos, segundo os neoliberais, se encontrava no aumento excessivo de gastos pelo Estado com questões que o mercado resolveria naturalmente. Sendo assim, num primeiro momento, políticas fiscais de diminuição de gastos e de impostos provocaram o aperto de crédito, somado a austeridade nos gastos sociais e privatizações de setores “não produtivos”. Segundo Brenner (2003), essa política econômica de Reagan foi planejada para diminuir o excesso de capacidade e de produção – excesso de capital – através da retirada do mercado de empresas manufatureiras de alto custo e baixa lucratividade. Essas empresas foram mantidas, até então, pela expansão de crédito dos anos 1960 e 1970. Entre 1979 e 1982, a produção no setor de manufaturados diminuiu 10%, juntamente dos investimentos que caíram 8%. O desemprego nesse período ficava em torno de 11% nos Estados Unidos, somado as mais altas taxas de falência desde a depressão de 1930. Além da diminuição da pressão dos salários, foram aplicadas reduções de impostos, sendo que a cobrança percentual em relação aos lucros corporativos do setor produtivo decresceu para uma média de 28% entre 1981 e 1990, comparados aos 46%, em média, cobrados entre 1965 e 1981.

Na verdade, Ronald Reagan implementou essa política no primeiro ano de governo para expurgar a “rigidez” da estrutura produtiva estadunidense frente a seus concorrentes diretos no comércio internacional, como Alemanha e Japão. Mas havia outra rigidez criada pelos Estados Unidos que impedia a retomada de crescimento. As altas taxas de juros reais

alavancadas de -2% em 1979 para uma média de 7,5% entre 1981 e 1985 por Volcker para sustentar o dólar como padrão monetário internacional que dificultava a retomada do crescimento através da exportação devido a alta apreciação da moeda americana. Somado a isso, na metade de 1982, com o crédito restrito no mercado internacional e com o dólar apreciado deflagrou a crise de endividamento latino-americana, o que pôs em dúvida a capacidade de solvência dos principais bancos estadunidenses, que haviam “reciclado” dólares nos países dessa região no período das crises do petróleo. De fato, não houve escolha para o governo Reagan do que resgatar a velha política keynesiana de expansão fiscal por meio de gastos públicos, mas mesmo assim, manteve a redução de impostos para os ricos.

Todavia, esses gastos fiscais não foram similares ao de Roosevelt, na década de 30, quando os direcionou para gastos em infra-estrutura e para gastos sociais. A escolha de Reagan foi a mesma de Hitler, ou seja, retirar a economia da recessão através de gastos militares, inclusive diminuiu gastos sociais para direcioná-los para áreas militares. Os gastos nessa área, que durante o governo Carter cresceram a uma taxa real de 5% ao ano, cresceram a um ritmo médio real de 8% ao ano e nominal de 13% na administração Reagan, sendo que aumentaram de US\$ 211 bilhões em 1982 para US\$ 240 bilhões em 1983 e estava programado para serem gastos entre 1984-1988 US\$ 1,8 trilhão, sendo que essa soma equivalia a três vezes a dívida de toda a periferia (SOUZA, 2001).

Os déficits federais dos Estados Unidos atingiram recordes sem precedentes. Em 1981, a conta corrente estadunidense apresentava um superávit de US\$ 5 bilhões ou 0,2% do PIB, mas em 1985 estava deficitária em US\$119 bilhões ou 3% do PIB, sendo que essa reviravolta deu-se devido, sobretudo, ao aumento do déficit comercial do setor produtivo em US\$106 bilhões durante o período desses quatro anos. O aumento de importação, em quase 15%, frente ao aumento de apenas 1% nas exportações, ocorreu em razão do financiamento dos déficits fiscais dos Estados Unidos pelos japoneses, os quais obtiveram garantia de mercado consumidor americano. O Ministério de Finanças do Japão incentivou companhias de seguros e outras instituições financeiras a financiar os déficits estadunidenses em troca de cobertura de perdas futuras devido aos altos riscos de desvalorização do dólar (BRENNER, 2003). Sendo assim, os japoneses proporcionaram o crédito tão buscado pelo governo dos Estados Unidos para financiar os déficits orçamentários e facilitar a retomada de queda das taxas de juros pelo FED.

Para atrair mais capitais, segundo Gowan (2003), os Estados Unidos iniciaram uma campanha junto à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE)

com o objetivo de retirar o controle de capitais dos países pertencentes ao grupo. Sendo assim, já a partir de 1979, a primeira decisão administrativa de Margareth Thatcher, primeira-ministra da Inglaterra (1979-1990), foi acabar com os controles britânicos sobre movimentação financeira. Na Alemanha, o chanceler alemão Helmut Kohl (1982-1998) retirou o controle de capital em 1982; a Dinamarca liberalizou em 1988, a Itália iniciou o processo por meio de estágios no mesmo ano e a França, no mesmo sentido, iniciou a liberalização em 1989. Essa campanha por parte dos americanos foi bem recebidas, pois

[...] as dificuldades específicas das economias européias em ultrapassar a crise e reabsorver o desemprego foram atribuídas à rigidez estrutural herdada do período keynesiano: excesso de regulamentação do mercado de trabalho, compartimentação dos mercados financeiros, controle dos preços, domínio dos setores públicos sobre a economia. Às novas interdependências criadas pela mundialização da economia e ao ascenso do poderio de novos protagonistas, devia corresponder uma maior flexibilidade das economias nacionais, ou seja uma libertação das forças do mercado e da iniciativa privada. Assim, desregulação, privatização e redução da carga fiscal passaram a ser as palavras chave das políticas econômicas convertidas ao liberalismo (Adda apud Moraes, 1997, p. 4).

Em outras regiões do globo, a crise da dívida externa, que assolou principalmente os países latino-americanos, possibilitou a remoção do controle de capitais desses Estados, já que essa foi uma das imposições do FMI para ajudá-los a sanar seus compromissos com bancos e investidores externos.

Na verdade, a remoção mundial do controle de capital, apesar de fortalecer o sistema financeiro estadunidense, não contribuiu para que o setor produtivo retomasse suas anteriores taxas lucro. Havia uma questão que travou o processo: a taxa de câmbio. Com o aumento das taxas de juros por Volcker, a cotação no mercado mundial do dólar disparou. Entre 1978 e 1985 a taxa de câmbio real efetiva dessa moeda elevou-se em 37% com o valor nominal do dólar crescendo em 46,5% e 15%, respectivamente, em relação ao marco e ao iene no mesmo período. Somado a isso, com dificuldades de demanda mundial devido às recentes crises econômicas e com aumento de custos de empréstimos, era impossível competir no mercado internacional com essa taxa de câmbio. As quedas das taxas de lucros chegaram a 43% em 1982 comparado a 1978 (BRENNER, 2003).

Diante desse quadro adverso ao investimento produtivo, o sistema financeiro estadunidense desenvolveu-se mais ainda. As empresas cortaram investimentos em novas instalações, equipamentos, pesquisa e desenvolvimento, pois as taxas de lucro não atraíam novos investimentos e, também, porque os acionistas dessas corporações pressionavam para

maiores retornos nos dividendos e maiores compras das próprias ações da empresa visando o aumento dos preços dessas. Contudo, estimulados por reduções de impostos que garantiam retornos mais altos sobre os rendimentos não-salariais e ganhos de capital, por um brando cumprimento das leis antitruste, pela acelerada desregulamentação do setor financeiro e pela vulnerabilidade dos trabalhadores e fornecedores, empresários e financistas em comum acordo financiaram ações de empresas através de empréstimos que não direcionavam para o investimento produtivo, e sim para pagar recompras de ações, fusões e aquisições, o que aumentou a relação dívidas/patrimônio nas empresas a níveis exorbitantes, sendo que 50% dos empréstimos do setor produtivo foram destinados, entre 1983 e 1989, a financiar compras líquidas de ações. Os gastos atingiram US\$ 184 bilhões ao ano comparada a média anual de US\$ 84 bilhões gastos em investimento direto externo. No final da década as empresas estavam sobrecarregadas de dívidas, com pouca expansão real da produtividade (BRENNER, 2003).

A recuperação das taxas de lucro só ocorreu após o Acordo do Plaza em 1985 entre os Estados Unidos, Alemanha e Japão por meio da desvalorização conjunta do dólar entre esses Estados. Antes do acordo, o congresso americano já pressionava, junto aos principais empresários estadunidenses, para aprovar leis protecionistas, além daquelas utilizadas pelos Estados Unidos no comércio internacional por meio das “restrições voluntárias às exportações” de automóveis japoneses na década de 1980, dos “Acordos Multifibras” de 1973 e a Seção 301 da Lei Comercial de 1974, como forma de restaurar o setor produtivo estadunidense.

Sendo assim, diante da pressão dos Estados Unidos, no dia 22 de setembro de 1985, Japão e Alemanha juntamente dos americanos acordaram para a desvalorização conjunta do dólar para estimular as exportações estadunidenses. Mas mesmo assim, a partir desse período e no decorrer da década de 1990 serão aprovadas leis protecionistas, mantendo a constante do governo Reagan, George H. Bush (1989-1993) e seguirá ao governo de Bill Clinton (1993-2001), como o Acordo de Semicondutores de 1986 e 1991, o qual obrigava o Japão a abrir seus mercados para *chips* estadunidenses, a Lei Múltipla de Comércio e Competição de 1988 (a “Super 301”), que buscava estender o número de países com exportações “injustas” para os Estados Unidos e a Lei de Impedimentos Estruturais de 1989 que visava uma abertura ainda maior do mercado japonês e medidas hostis com o intuito de abertura do mercado da Coreia do Sul e de Taiwan. Portanto, o dólar desvalorizado e muita pressão política foram os

responsáveis pela recuperação econômica internacional americana. De certa forma, o comércio internacional não era tão livre assim, como pregava-se nos quatro cantos do mundo.

O Acordo Plaza, e o que veio em sua esteira, provou-se o ponto básico na reviravolta do setor manufatureiro dos Estados Unidos e um momento crítico para a economia mundial como um todo. Desencadeou dez anos demais ou menos contínuas e consideráveis desvalorizações do dólar em relação ao iene e ao marco, acompanhadas por um congelamento de uma década no crescimento dos salários reais. Abriu, portanto, o caminho ao mesmo tempo para a recuperação da competitividade, junto com uma aceleração no crescimento das exportações no setor manufatureiro americano, uma crise duradoura na indústria alemã e japonesa e uma explosão sem precedentes de expansão manufatureira voltada para as exportações por todo o Leste Asiático, onde as economias em sua maioria atrelavam suas moedas ao dólar (BRENNER, 2003, p.109).

Mas cabe frisar, que essa recuperação nas taxas de lucro no setor produtivo dos Estados Unidos, que entre 1986 e 1989 aumentou 49%, não estava relacionada diretamente na melhora do dinamismo de seu setor produtivo. Os investimentos em novas estruturas produtivas continuavam estagnados, visto que permaneceu a tendência de empréstimos por parte das empresas com o intuito de continuar com a estratégia de fusões e aquisições e com o propósito de alavancar recompras de ações, em detrimento de investimentos em novas instalações e equipamentos.

Sendo assim, uma diminuição da remuneração da força de trabalho²⁸, somado a baixa captação de impostos e dólar desvalorizado, conjuntamente da pressão estatal para aberturas de mercados, retiraram os Estados Unidos da recessão, mesmo passando por uma crise da bolsa de valores em 1987 e uma pequena crise econômica em 1990-91, logo sanada pela diminuição da taxa básica de juros de 9,2% em 1989 para 3% em 1993. Entre 1986 e 1997 a economia dos Estados Unidos acompanhou uma inversão do que havia ocorrido até então. As exportações de bens aumentaram a uma taxa média anual de 9,3%, o que proporcionou superávits em sua balança comercial, como veremos adiante (BRENNER, 2003).

5.1.2 A Estrutura Financeira como Fator de Recuperação Econômica

²⁸ Entre 1985 e 1995, os salários nominais estadunidenses cresceram a uma taxa média anual de 4,65%, enquanto no Japão e na Alemanha cresciam, respectivamente de 15,1% e de 13,7%, sendo que em 1995 o custo da força de trabalho por hora nos Estados Unidos no setor produtivo estava US\$17,19 enquanto que no Japão estava US\$23,82 e na Alemanha estava US\$ 31,58 (BRENNER, 2003).

A partir do fim do governo Bush e no primeiro governo Clinton, os Estados Unidos mantiveram o crescimento econômico conquistado após a recessão de 1990-91 através da queda de impostos, da queda do salário real e da desvalorização do dólar como vinha ocorrendo desde o acordo com Alemanha e Japão. Diferente de anos anteriores em que o Estado era o principal articulador de crédito, sobretudo, mediante a oferta de Títulos do Tesouro, a meta do governo Clinton era equilibrar o orçamento e recuperar a atividade econômica às portas de uma “nova ordem mundial” que se abria com a década de 1990 devido à queda definitiva da União Soviética.

O setor financeiro nos Estados Unidos, como vimos anteriormente, ganhou ímpeto após a pressão de Nixon frente aos outros Estados para os bancos privados estadunidenses “reciclagem” os “petrodólares”, em vez do FMI, como queriam aqueles. Somado a esse acontecimento, após o aumento das taxas de juros por Volcker, o setor financeiro, principalmente Wall Street, se fortaleceu ainda mais devido à restrição de crédito no mundo e à crise do setor produtivo estadunidense que direcionou capital-dinheiro no processo de fusões, aquisições e na compra de ações.

Desde a ruptura do Acordo de Bretton Woods, a característica estrutural do sistema financeiro americano modificou-se. Num primeiro momento, declinou o papel dos bancos comerciais no fornecimento de crédito para o setor produtivo, os quais foram substituídos por fundos mútuos²⁹ que compravam obrigações³⁰ das empresas interessadas em crédito e repassavam para poupadores a uma taxa de juros maior do que o banco comercial. Sendo assim, o fornecimento de capital-dinheiro às empresas e às “poupanças” de pessoas físicas ficaram atreladas à alta e a baixa dos preços dos mercados de títulos. Outra mudança na estrutura financeira foi a entrada dos bancos comerciais no mercado de operações de fundos mútuos, sendo que esse acontecimento deveu-se à retirada das barreiras existentes entre os vários setores das finanças. No mesmo processo, as instituições estadunidenses de Poupança e Empréstimo puderam negociar títulos e agiam como bancos comerciais. Sendo que “dessa forma todo sistema financeiro americano foi sugado para o turbilhão dos mercados de títulos, uma fórmula para abrir o sistema financeiro a fortes pressões especulativas” (GOWAN, 2003, p.91).

²⁹ Fundos Mútuos é um conjunto de recursos administrados por uma sociedade corretora, distribuidora de valores ou banco de investimento, que os aplica em uma carteira diversificada de títulos, distribuindo os resultados aos cotistas.

³⁰ Obrigação no jargão do sistema financeiro é um título de dívida expedido por um governo ou empresa prometendo pagar com lucro o capital-dinheiro que lhe emprestaram.

A terceira mudança significativa foi a criação de novos tipos de valores mobiliários que conectavam a movimentação de preços relativos de um mercado, como ações ou títulos, a movimentações de preços de outros mercados, como de câmbio, o que potencializa os contágios de determinada crise em um mercado financeiro com outro. Por exemplo, contratos de hipoteca tornaram-se pedaços populares de papéis negociáveis – títulos de alto risco (*junk bonds*) com taxas de juros muito altas –, as quais eram utilizadas para reunir grandes quantidades de recursos direcionados à aquisição ou fusão de empresas.

Já a quarta mudança foi a surgimento dos fundos *hedge*³¹, os quais, segundo Gowan (2003), são organizações especulativas para fazer capital-dinheiro por sua conta e risco com o objetivo de obter vantagens nas movimentações de preços de ações e títulos ao longo do tempo e na diferença de preços desses em diferentes mercados mundiais. Na verdade, por trás dos maiores fundos *hedge* estão os grandes bancos e sociedades financeiras, como Goldman Sachs e o extinto Salomon Brothers, os quais não deveriam, por lei, especular. Contudo, essas instituições criam fundos *hedge* fora de seus países de origem, para fugir da tributação, e “emprestam” grandes quantidades de capital-dinheiro aos próprios fundos para especular no mercado financeiro.

E por fim, ocorreu a internacionalização dos fundos mútuos, dos fundos *hedge* e dos bancos de investimentos comerciais, sendo que o setor mais dinâmico foi o mercado de câmbio e os derivativos de câmbio relacionados ao dólar. Essas mudanças ocorreram conforme crescia a estrutura financeira dos Estados Unidos desde a desvinculação do dólar ao ouro e da retirada do controle de capitais pelo governo Nixon.

O Acordo Plaza de 1985, e conseqüentemente a desvalorização do dólar, ameaçou os preços dos ativos americanos em termos internacionais. Sob o dilema da proteção do sistema financeiro ou do sistema produtivo, o governo Reagan, no início de 1987, por meio do Acordo do Louvre, juntamente dos outros Estados do G-7, buscaram impedir um novo colapso do dólar, o que na época poderia proporcionar uma quebra financeira global e recessões nas economias japonesas e alemãs, devido à valorização de suas moedas. Nesse mesmo ano, grande parte do capital privado deixou de fluir para os Estados Unidos e os Bancos Centrais do Japão e da Alemanha foram obrigados a financiar dois terços dos US\$ 163,5 bilhões do

³¹ Segundo o dicionário financeiro igf (WWW.igf.com.br – acesso 27/05/2010) é “um movimento de proteção ou estratégia para diminuir o nível de risco de uma determinada posição. Trata-se de uma operação financeira que pode ser realizada de diversas maneiras (por exemplo, através de opções ou derivativos) para proteger uma determinada posição contra indesejáveis variações futuras, por exemplo, fazendo um investimento de igual valor, mas em outro mercado. Os profissionais do mercado financeiro usam muito a expressão “fazer um hedge” ou “hedgiar” significando que estão tomando medidas preventivas para diminuir um determinado risco presente ou futuro.”

déficit de conta corrente americanos (BRENNER, 2003). A crise de 1987 foi estagnada temporariamente com a intervenção maciça nos mercados de valores pelo FED e pelas autoridades japonesas, que diminuíram ainda mais as baixas taxas de juros e pressionaram os investidores japoneses a aumentarem suas aplicações no mercado estadunidense, mesmo com o conhecimento de altas probabilidades de perda no câmbio devido as continuadas quedas na cotação do dólar. Realmente o dólar desvalorizou ainda mais e as perdas de bilhões de dólares colocaram a economia japonesa em estagnação até os atuais dias. A crise na bolsa de valores de 1987 só terminou com o resgate governamental exercido pelo FED ao reduzir as taxas de juros reais de curto prazo para zero impedindo que o sistema financeiro entrasse em colapso, sobretudo após a recessão de 1990-91, quando as instituições de empréstimo ficaram incapacitadas de conceder crédito ao sistema produtivo coberto de dívidas.

Com a queda de juros de curto prazo estabelecida pelo FED e início dos ganhos com o aumento das exportações devido à desvalorização do dólar, o sistema financeiro concretiza sua ascensão no governo Clinton, com Alan Greenspan a frente do FED e de Robert Rubin, ex-CEO da Goldman Sachs, a frente da Secretaria do Tesouro.

A profunda redução pelo FED das taxas de juros de curto prazo capacitou os bancos a obterem em golpes de sorte, lucros sobre os bônus que possuíam e continuarem com um sucesso sem paralelo, os seus negócios básicos de tomar empréstimos baratos a curto prazo de modo a conceder empréstimos caros a longo prazo. Quando Clinton prometeu equilibrar o orçamento evitando em empreender novos gastos que não fossem equilibrados por cortes nas despesas, estava oferecendo uma garantia aos emprestadores de que a inflação não comeria os seus lucros. Para remover todas as dívidas quanto a isso, em 1994 Alan Greenspan elevou marcadamente as taxas de juros em três pontos percentuais a fim de desacelerar a expansão nascente (BRENNER, 2003).

Sendo assim, durante esse período, o aumento de demanda por empréstimos somou-se a queda com perdas nesse setor. Se em 1990 só 30% de todos os ativos bancários eram classificados como “bem capitalizados”, em 1996 97% atingiram essa classificação. Toda essa “confiança” na economia contribui para elevar vertiginosamente o preço das ações da bolsa de valores dos Estados Unidos, como veremos adiante.

Com a consolidação do setor financeiro, o governo Clinton apostou na sustentação do sistema produtivo estadunidense através de empréstimos desse setor, diminuindo a responsabilidade do Estado como fornecedor de liquidez por meio de uma expansão fiscal. Com os juros básicos em baixa, o setor produtivo, juntamente com um dólar desvalorizado, obteve crédito barato para investir em máquinas e equipamentos, aumentando, dessa forma, a produtividade do setor. Se entre 1982 e 1990 os investimentos ocorriam em ritmo anual médio de 4,1%, entre 1993 e 1997 o ritmo anual passou para 9,5% elevando a produtividade

nesse período em 4,4%. Conjuntamente a esse fato, o custo da força de trabalho diminuiu 2,2% entre 1993 e 1997, o que abriu caminho para um aumento de 33% da taxa de lucro ao longo desses anos. Sendo assim, retirando a responsabilidade financeira do Estado, mas mantendo subsídios e leis protecionistas, e com o dólar desvalorizado, o governo Clinton diminuiu o déficit orçamentário de 4,7% do PIB para zero em 1997. Desde então criou-se a expectativa de que idosos do pós-45 poderiam retornar. Havia a expectativa, principalmente da elite orgânica estadunidense, de que os Estados Unidos liderariam a economia mundial rumo a novo *boom*, e deixariam para trás anos de longo declínio econômico. Com vermos adiante, o equilíbrio do orçamento foi conquistado com muita “diplomacia” dos principais integrantes de sua equipe econômica, conhecidos como “globalistas”³², que reconheciam

que o fortalecimento do capitalismo americano deveria ser atacado sobretudo pela ação política internacional. Em concordância com isso estava a sua crença na importância e até mesmo na centralidade da ação político-estatal em assuntos econômicos; uma convicção de que o sucesso do capitalismo nacional era “dependente de um caminho” e o caminho podia ser construído por instituições modeladas por Estados. E não deveria haver contraposições estereis dos Estados nacionais e das forças de mercado: eles deveriam trabalhar em conjunto, ajudar um ao outro, seja tecnologia, comércio ou finanças. Eles não eram protecionistas clássicos, mas também não eram partidários do livre comércio (GOWAN, 2003, p.124).

5.1.3 A Falsa Percepção da Retomada Econômica

Na verdade, a estrutura montada para a recuperação econômica dos Estados Unidos na década de 1980, pelo governo Reagan, principalmente fundamentada no controle da moeda do padrão monetário internacional, estava sob uma fina camada de gelo que começou a trincar a partir de 1997 com a crise econômica no Sudeste Asiático. A razão disso se resume na característica dos Estados Unidos retomarem seu crescimento econômico por meio de estagnações econômicas na Europa Ocidental, sobretudo Alemanha e Japão, sem mencionar a completa recessão latino-americana iniciada nos anos 1980.

Para reverter tal cenário adverso, os Estados Unidos retrocederam em relação ao Acordo Plaza, pois o que contribuía para alimentar o sistema financeiro estadunidense eram

³² Esse novo conceito concentrava-se no argumento de que a competição entre os países desviava do domínio dos recursos e das relações político-militares para o domínio de tecnologias sofisticadas e para o controle de mercados (GOWAN, 2003).

os capitais japoneses e alemães. Diante desse fato, os americanos inverteram a lógica do Acordo ao valorizar o dólar frente ao marco alemão e, sobretudo, frente ao iene, já que o Japão possuía grandes quantidades de títulos do Tesouro americano e havia sérias probabilidades de liquidarem com essas, frente a crise econômica que enfrentavam. Se realmente ocorresse a liquidação, provavelmente haveria um aumento das taxas de juros e retraina a expansão econômica dos Estados Unidos, o que não era nada agradável para um presidente com intenções de se reeleger.

O Acordo Plaza Invertido se resumiu na valorização conjunta do dólar, entre Estados Unidos, Alemanha e Japão, por meio de aquisições em dólar dos bônus do tesouro dos Estados Unidos e por meio da queda das taxas de juros japoneses. É importante frisar que isso, como veremos adiante, alimentará ainda mais a bolha financeira, pois será normal emprestar a taxas de juros baixas no Japão e aplicar em ações em outras praças financeiras no curto prazo. Em 1995, esse acordo interrompeu dez anos de crescimento da economia estadunidense. Já a partir de 1996 iniciava uma queda relativa das taxas de lucro do setor produtivo. Como não poderia deixar de ser em uma economia com seu sistema financeiro desenvolvido, empréstimos que antes eram direcionados à produção, direcionavam-se a compra de ações, inclusive por meio de endividamento das famílias, o que provocou uma bolha em expansão nas bolsas de valores.

De fato, com o dólar valorizado e a economia dos Estados Unidos sob o “efeito prosperidade”, ou seja, crescimento de investimento e aumento de consumo, os preços das ações elevaram-se a níveis históricos pelos anos subsequentes a 1997. Contudo, com as taxas de lucro em queda, ocorreu o fenômeno similar aos anos 1980. Com crédito barato no mercado estadunidense, as empresas do setor produtivo se endividaram na recompra das próprias ações para aumentar cada vez mais seus preços, o que de certa maneira, proporcionava expectativas de lucros. Contudo, não ocorriam lucros, de fatos, realizados, com vimos anteriormente com Marx no desenvolvimento do conceito de capital fictício. Os ganhos das empresas com o sistema financeiro, em 1997, 1998, 1999 e 2000, se resumiram no valor bruto de retiradas de ações por essas empresas que alcançaram as cifras de US\$ 220,2 bilhões, US\$ 299,5 bilhões, US\$ 261,3 bilhões e US\$ 246,4 bilhões, respectivamente, sendo que desses, nesses respectivos anos, com exceção de 2000, US\$134,3 bilhões, US\$169,1 bilhões e US\$145,5 bilhões, representaram recompras de empresas de suas próprias ações. Antes dos anos 1990 a maior cifra anual registrada para recompras de ações havia sido de US\$51,4

bilhões em 1989 (BRENNER, 2003, p.209). Mas além da situação econômica favorável para isso,

o desejo das empresas de tomarem esse rumo derivou-se em geral, é claro, da incansável pressão sobre as gerências para produzir os maiores retornos possíveis aos acionistas no espaço de tempo mais curto realizável. Expressava, no entanto, mais especificamente, os interesses executivos dos altos escalões, que recebiam uma parcela cada vez maior de seus salários sob forma de opções de ações conforme subia o valor dessas ações, assim como do interesse dos funcionários, em especial os do setor de tecnologia de informação, que em números crescentes recebiam parte de suas compensações salariais em opções de ações (BRENNER, 2003, p.211).

Somado a isso, a inflação de preços das ações concedeu às pessoas físicas a percepção de riqueza que justificou a diminuição da poupança particular, da mesma maneira que estimulou a tomada de empréstimos que mais incitaram o consumo e a compra de ações na bolsa de valores. Sendo assim, “essa inflada garantia colateral proporcionou, por sua vez, a base para a maior farra de deseconomia na história americana, tanto das empresas como das pessoas físicas, e que foi provida, sem muitas perguntas, por emprestadores dispostos” (BRENNER, 2003, p.254).

Em 1997, definitivamente havia a percepção, pelo menos por empresários e cidadãos, de que os Estados Unidos haviam deixado para trás épocas de crise que desde anos 1970, os incomodavam. Mas não só esse Estado. Nesses anos após o Acordo Plaza Invertido, outras economias capitalistas centrais libertaram-se de suas depressões econômicas contribuindo para uma intuição de que havia uma nova ascensão cíclica internacional. Contudo, países do Leste Asiático, que mantinham paridade fixa com o dólar e acompanhavam o crescimento econômico dos Estados Unidos durante esses anos de bonança, entraram em crise após o acordo de 1995. Junto com a crise do Leste Asiático, os Estados Unidos notaram a falsa percepção de então e quão vulnerável era a economia deles.

A crise do Leste Asiático, basicamente, ocorreu devido à valorização do dólar, o que, num primeiro momento, diminuiu suas exportações e aumentou sua dívida como consequência de uma expansão do setor produtivo. Até o Acordo Plaza Invertido, em 1995, o crescimento das exportações da Ásia, com exceção do Japão, crescia em um índice superior a 30% ao ano, sendo que em 1996 esse índice caiu a zero (BRENNER, 2003). Paralelamente a esse processo, fluxos especulativos direcionados a essa região continuavam a crescer, sobretudo devido à valorização das moedas da região e devido à desvalorização do iene pelo Banco Central japonês. E o fósforo para iniciar o processo de combustão veio com a liberação de crédito dos países dessa região com o intuito de manter as moedas locais desvalorizadas. E com isso,

gigantescas loucuras nos mercados de valores, de terras e de construção foram o resultado inevitável. (...) Conforme a bolha no valor das ações americanas decolava a partir de 1995, uma bolha no Leste Asiático inflava-se e juntava-se a ela, mesmo com as bases da exportação de manufaturados da economia regional do Leste Asiático – e, na verdade, as da dos Estados Unidos – sendo solapadas pela reversão dramática das taxas de câmbio (BRENNER, 2003, p. 223).

Com a crise do Leste Asiático, todo o esforço de manter a conta corrente equilibrada por parte do governo Clinton foi em vão. Para reverter a crise, os Estados dessa região iniciaram um processo de desvinculação ao dólar e desvalorizaram suas moedas ainda mais em relação a essa, o que contribuiu para aumentar a importação dos Estados Unidos de mercadorias provenientes dessa região. Somado ao processo de valorização do dólar no Acordo Plaza Invertido, as exportações estadunidenses caíram em termos reais de 14% em 1997 para 2% em 1998, sendo que as importações reais aumentaram em 11,8% nesse mesmo ano. Somado a isso, em 1998, os preços das mercadorias para exportação caíram a um ritmo de 3,1%, o que contribuiu para a queda da taxa de lucro do setor produtivo estadunidense de 14% nesse ano comparado a 1997. Sobre tal efeito de queda e diante da instabilidade do mercado financeiro mundial, que já atingira a Rússia e o Brasil, o preço das ações no *Russel 2000 Index*, o que representa as empresas de menor porte no mercado de ações dos Estados Unidos, caiu 20% entre abril e agosto de 1998 e no mesmo diapasão o S&P 500, o qual representa as ações das maiores empresas no mercado de ações estadunidense, apresentou queda de 10% no preço de suas ações no mesmo período (BRENNER, 2003).

Sendo assim, entre em cena mais uma vez o papel do *Federal Reserve* (FED) como “salvador” de última instância, como havia feito na crise do início da década de 1990, e estimula o que Brenner chamou de “keynesianismo do mercado de ações”. O primeiro estímulo do FED foi o resgate, por meio da formação de um consórcio de quatorze bancos e empresas de corretagem de Wall Street no valor de 3,6 bilhões, do gigantesco fundo de *hedge Long-Term Capital Management* (LTCM). Segundo o argumento do Fed, foi necessário salvar essa instituição não-bancária com o perigo de colocar o sistema financeiro internacional sob bancarrota. E a partir do resgate, o Banco Central dos Estados Unidos efetuou três cortes sucessivos nas taxas de juros e encorajou organizações ligadas ao mercado hipotecário patrocinadas pelo governo federal, como a *Federal National Mortgage Association* (FNMA), mais conhecida como Fannie Mae, a *Government National Mortgage Association* (GNMA), mais conhecida como Ginnie Mae, a *Federal Home Loan Mortgage Corporation* (FHLMC), conhecido como Freddie Mac e, por fim, a *Federal Housing Administration* (FHA), dedicarem-se na concessão e na tomada de empréstimos sem limites,

sendo que o principal objetivo do Fed era reavivar o preço do mercado de ações de longo prazo, sendo que entre os anos 1998-99, o governo emprestou para essas organizações US\$600 bilhões para compras de moradias e afins. O sinal estava dado aos especuladores de que o governo dos Estados Unidos procurava, sem medidas, a valorização das ações para estabilizar a economia.

Na verdade, o Fed nada mais fez que manter a estratégia de substituir o papel dos déficits fiscais em políticas anti-cíclicas, pelo mercado financeiro privado com o intuito de manter acelerado o consumo e o investimento doméstico dos Estados Unidos. Enquanto o orçamento federal permanecia relativamente equilibrado, com um pequeno superávit em 1998, o déficit do setor privado – representa os empréstimos de pessoas físicas e empresas com fins de financiar gastos –, que estava com superávit de 5% do PIB de 1990, aumentou para 6% do PIB em 2000.

De fato, a lógica por trás desses acontecimentos era a total confiança de Greenspan e sua equipe, de que a produtividade da “Nova Economia”³³ poderia manter a economia crescendo e a inflação sob controle, impulsionada pelos investimentos em alta tecnologia através de empréstimos do mercado financeiro privado, o que justificaria o crescimento das taxas de lucro e realimentaria o preço das ações proporcionando novas oportunidades de investimento de capital e aumento de produtividade. Segundo Greenspan:

Algo especial aconteceu à economia americana [...] As sinergias que se desenvolveram, em especial entre as tecnologias de microprocessamento, de *laser*, fibras óticas e satélites, dramaticamente elevaram as taxas potenciais de retorno em todos os tipos de equipamento incorporando ou utilizando essas novas tecnologias. Além disso, as inovações em tecnologia de informação começaram a alterar a maneira como fazemos negócios e criamos valor, com frequência de formas que não eram de imediato previsíveis mesmo cinco anos atrás (apud BRENNER, 2003, p.244).

Contudo, Greenspan deixa de mencionar que enquanto o preço das ações ligadas a esse setor de tecnologia, mídia e telecomunicações – os preços das ações dos outros setores produtivos permaneceram estagnados nesse período – subia 126% de março de 1995 a julho de 1998, a taxa de lucro nesse setor havia subido apenas 22%. Antes de ser a produtividade da “nova economia”, eram as dívidas que sustentavam o crescimento da economia dos Estados Unidos.

³³ Segundo Danny Quah, da London School of Economics, a “nova economia” concentra-se em quatro elementos: “as tecnologias de informação e comunicação; a propriedade intelectual (não apenas patentes e direitos autorais, mas também marcas, capacidades de oferta de serviços de consultoria conforme o cliente etc.); bibliotecas e bases de dados eletrônicos (incluindo novas mídias, vídeos de entretenimento etc.) e biotecnologia (bibliotecas e bases de dados com base no Carbono, farmacêuticos)” (apud CANUTO, 1999, p.2).

Na verdade, Greenspan conhecia a situação da economia estadunidense e dava sinais ao mercado financeiro ao aumentar em 0,25% a taxa básica de juros e alertar os bancos sobre a vulnerabilidade das garantias das ações na posse deles em 1999. Todavia, nesse mesmo ano, alimentou ainda mais o preço das ações ao injetar liquidez no sistema bancário e ao diminuir a taxa básica de juros de 5,5% para 4% ao ano, o que ampliou em 19,4% os empréstimos bancários durante o último trimestre desse período. O índice Dow Jones E-Commerce quadruplicou após as últimas alterações na taxa básica pelo Fed e o índice Nasdaq saltou de 2736 pontos no início de outubro de 1999 para um pouco acima de 5000 em março de 2000. E a soma total dos preços das ações das empresas não-financeiras dos Estados Unidos, no último trimestre de 2000, atingiu US\$15,6 trilhões, subindo de US\$4,8 trilhões em 1994 (BRENNER, 2003), quando o FED iniciou essa nova estratégia de deixar ao sabor do mercado os financiamentos do setor produtivo. Mas nem por isso, reverteu a tendência de queda da taxa de lucro do setor produtivo frente ao Acordo Plaza Invertido e a crise do Leste Asiático, o qual entrou em total descompasso com o mercado de ações, o que caracteriza a falsa retomada do poder econômico dos Estados Unidos após as constantes crises que ocorreram até o início da década de 1990.

Apesar de a economia estadunidense em meados de 2000 estar com crescimento do PIB de 5,2% e com produtividade da força de trabalho à um ritmo de 4,1%, sem mencionar que as exportações reais expandiram-se em 12,8%, somado à dinâmica dessa economia que havia contribuído para a recuperação econômica do Leste Asiático, e com menor frequência com a recuperação da economia da Europa Ocidental e a do Japão, os quais aproveitavam a “carona” dessa nova ascensão, a “bolha estourou”. Na verdade, com a dinâmica positiva da economia dos Estados Unidos, o Fed, esperava diminuir gradativamente, através de aumentos gradativos das taxas de juros, o preço das ações para refrear o crescimento do consumo, pois a inflação, nesse ano, dobrara de ritmo de crescimento para 2,7%. Segundo Brenner, Greenspan esperava apenas “desaquecer” um pouco a economia, tanto é que o aumento das taxas de juros foi de apenas 1% – aumentou de 0,75% para 1,75% – sendo que as taxas de juros reais de curto prazo praticamente nem se modificaram.

Contudo, a estabilização dos preços das ações estava mais dependente do Fed do que Greenspan cogitava. Os primeiros atingidos foram os títulos das empresas ligadas a “nova economia”, os “*e-businesses*”, que despencaram vertiginosamente, sendo que em 2001 o índice Nasdaq apresentou uma queda de 60% de seu pico em 2000, conjuntamente da queda de 20% do índice S&P 500 no mesmo período. Dessa maneira, “Cinco trilhões em ativos

desfizeram-se como fumaça” (BRENNER, 2003, p.315), sendo que entre 2000 e 2001, o total dos preços das ações de posse das pessoas físicas, que atingiram um pico de US\$12,7 trilhões no primeiro ano caiu para US\$8,8 trilhões o que fez com que o consumo dessas caísse 5,7% no ano de 2000 e com o setor produtivo não foi diferente, sendo que em 2000 o preço das ações despencou 33%, de US\$15,7 trilhões em 2000 para US\$10,5 trilhões no início de 2001. A taxa de lucro do setor produtivo, nesse período, apresentou queda de 23% comparada a 1997, sendo que desses, só o setor da “nova economia” correspondeu a uma queda de 46%, ou seja, a dívida ficou em torno de US\$525 bilhões, o que correspondia ao triplo do preço dos *junk bonds* em circulação. Isso, naturalmente, contribuiu para a dívida das empresas do setor produtivo atingir 86,5% do PIB dos Estados Unidos no início de 2001.

Diante da iminência de uma grave recessão, o Fed, já no governo George Walker Bush (2001-2009), mas ainda sob a presidência de Greenspan, adiou a recessão com mais gasolina na fogueira mantendo a constância da política monetária ao reduzir ainda mais a taxa básica de juros com o intuito de estimular o consumo com maior número de empréstimos, pois “tal como o Fed veio a descobrir, é muito mais fácil desacelerar uma economia aquecida pelo excesso de demanda do que impulsionar uma economia sobrecarregada com excesso de capacidade produtiva que resulta em oferta excessiva” (BRENNER, 2003, p.29) e com isso restaurou a aparência da estabilidade, sendo que o consumo aumentou cerca de 3% em 2001. Com esse fato, os empréstimos às famílias cresceram mais ainda do que fora na segunda metade da década de 1990 movido pelo endividamento, principalmente por meio do refinanciamento das hipotecas. Mas nem por isso, houve estímulo para investir em expansão do sistema produtivo devido ao aumento da capacidade ociosa desde a valorização do dólar em 1995.

Em uma economia que até então projetava-se para crescer dependendo do comércio exterior, em 2001 os déficits comerciais e de conta corrente alcançaram níveis recordes pelo terceiro ano consecutivo, sendo que só no primeiro semestre de 2002 as importações cresceram cerca de 70% a mais do que as exportações. E para piorar, até o início da crise das empresas da “nova economia”, investidores estrangeiros financiavam os déficits ao fazer investimento direto nos Estados Unidos e compra de bônus e ações das corporações desse país. Contudo, com a recessão esses investimentos diretos diminuíram cerca de 60% em 2001, enquanto que as compras de ações caíram cerca de 40% em 2001 e cerca de 50% no primeiro semestre de 2002, o que contribuiu para a desvalorização do dólar, especialmente em relação ao euro. Somado à crise de credibilidade dos balanços contábeis das empresas que foram

“maquiadas” para atrair compra de ações referentes a elas, sobretudo, após o “estouro da bolha” que provocou a tendência de queda do preço dessas. Não só o famoso caso da Enron, mas também as gigantes da telecomunicação Global Crossing, Qwest e World.com, AOL Time Warner, Bristol Meyers, Kmart, Lucent Technologies, Merck, Reliant Services, Rite Aid, Vivendi e Xerox, além dos bancos Citigroup, J. P. Morgan Chase e Merrill Lynch, perderam com a crise financeira.

Em 2004, os déficits gêmeos dos Estados Unidos se encontravam em níveis recordes. O déficit comercial era de US\$ 617 bilhões, sendo que destes, cerca de US\$ 162 bilhões apenas com a China e o déficit fiscal, até setembro deste ano, era de US\$ 412 bilhões, sem contar o aumento com gastos militares ocorridos nos meses subsequentes em 2004. Até então, as dívidas americanas eram sustentadas pelo setor público e privado e pelas famílias de todo o mundo. Contudo, as constantes desconfianças nas contas das empresas americanas, somados a desconfiança no aumento sucessivo da dívida externa americana em plena guerra “contra o terror” e ao aumento de inadimplência das famílias com o setor de construção, acarretaram na crise econômica de 2008.

Em 2008, fechou-se um ciclo de tentativa de recuperação econômica da crise de 1980 por meio do sistema financeiro. Durante os anos 1990, os estrategistas americanos apostaram nas finanças para dinamizar o setor produtivo com o intuito de ganhar a concorrência no comércio internacional. Contudo, o processo foi inverso, pois apesar de dinamizar poucos setores da economia, sobretudo o de comunicações e informática, houve uma “desindustrialização” no território dos Estados Unidos acarretando em altos desempregos e subsequentes aumentos das dívidas das famílias, inclusive com as hipotecas, as quais foram utilizadas como política de recuperação econômica da crise Asiática de 1997.

5.2 A Política Externa Americana frente à Nova Ordem Internacional

Após a queda definitiva da União Soviética uma nova ordem mundial pôs-se aos formuladores da política externa americana. Esses continuaram com suas velhas dúvidas sobre a posição americana nesse novo cenário: retornarem ao “isolacionismo” e recuperar a economia ou reformular o ambiente internacional à imagem dos Estados Unidos. Nos anos

1990, as duas estratégias foram postas em prática na política externa americana com o objetivo de recuperar a supremacia americana, sendo que tais estratégias oscilavam entre instrumentos econômicos ou intervenções militares.

5.2.1 O Multilateralismo como Política Imperial

O governo George H. Bush (1989-1992), inicia-se sob a bandeira do multilateralismo nas relações internacionais, mas sem deixar de pôr os interesses americanos em primeiro plano. Segundo Kissinger (1994), cria-se no cenário internacional a esperança numa nova ordem internacional em termos tipicamente wilsonianos³⁴. Bush proclamou que os Estados Unidos possuem

Uma visão de uma nova parceria das nações que transcende a guerra fria. Uma parceria baseada na consulta, na cooperação e na ação coletiva, especialmente através de organizações internacionais e regionais. Uma parceria unida por princípios, pelo cumprimento da lei e baseada numa partilha igual, tanto de custos como de obrigações. Uma parceria cujos objetivos são incrementar a democracia, a prosperidade e a paz e reduzir as armas (BUSH apud KISSINGER, 1994, p.702).

Mas tal discurso não passou de retórica. Os interesses americanos eram prioridade diante da “partilha igual” de custos e obrigações. Na administração Bush, mantiveram-se na equipe de governo os “falcões” participantes do governo Reagan e que dividiram espaço na formulação da política externa americana com os trilateralistas. Os “falcões”, em sua maioria civis que trabalhavam no Pentágono e no alto escalão do governo, representavam os interesses das indústrias especializadas em armamentos com tecnologia intensiva de capital e relacionadas à indústria do petróleo, localizadas no *sunbelt* (Texas, Missouri, Flórida, Maryland e Virgínia), sendo estas beneficiadas com a Guerra Fria e para onde deslocara a concentração demográfica e econômica nos Estados Unidos a partir da década de 1970.

Em 1992, Dick Cheney, um dos “falcões” e Secretário de Defesa de Bush, emitiu um documento denominado *Defense Planning Guidance* (DPG), elaborado em sua grande maioria pelo seu subsecretário Paul Wolfowitz, o qual defendia o principal objetivo político e militar dos Estados Unidos, após a Guerra Fria, que consistia na prevenção da emergência de um novo rival, bem como impedir forças hostis aos interesses estadunidenses, sobretudo o acesso

³⁴ Alusão feita a Woodrow Wilson responsável pela formulação da Liga das Nações após a Primeira Guerra Mundial

às matérias-primas, principalmente o petróleo, sendo que essas regiões incluíam Europa Ocidental, Ásia Oriental, o território da antiga União Soviética e o sudeste da Ásia. Para Wolfowitz, os Estados Unidos deveriam proclamar abertamente sua hegemonia, manejar o *big stick*, como polícia global e usar seu poderio bélico para impedir a proliferação de armas de destruição em massa.

Todavia, nem todos dentro do partido republicano eram favoráveis ao DPG, sendo que Bush era um deles. Bush fazia parte da ala mais ao centro do partido republicano relacionado ao “trilateralistas” e conservadores tradicionais que favoreciam a formação de blocos econômicos regionais, como o NAFTA. Os Estados Unidos, para esta ala do partido republicano, deveriam liderar o clube das nações mais ricas e poderosas por meio da ONU, do Banco Mundial e do FMI, e utilizar as forças armadas em casos de manter o *status quo* na América Central, Caribe e Oriente Médio. Sendo assim, tal plano foi arquivado, sendo que Cheney e Wolfowitz irão iludir o outro Bush. Apesar disso, Bush não deixou de aumentar os gastos militares na ordem de US\$ 290 bilhões (3,5% do PIB), logo após a Guerra do Golfo, e manter uma força de aproximadamente 1,6 milhões de efetivos.

Para outras regiões do globo, como América Latina, África e Ásia e para os países originários da fragmentação da União Soviética, os Estados Unidos, junto da Europa Ocidental e do Japão, mantiveram relativo controle por meio da dívida externa. Desde a crise Mexicana, em 1982, que colocou em risco o sistema financeiro estadunidense, o FMI e o Banco Mundial passaram a acompanhar mais de perto as contas públicas desses Estados com altas dívidas, inclusive determinando políticas econômicas mediante empréstimos. Na verdade, desde a criação dessas organizações, basicamente para reconstrução das áreas atingidas pela segunda guerra mundial e para manter a “fluidez” do sistema financeiro internacional, tanto o FMI quanto o Banco Mundial foram catalisadores de políticas econômicas nessas regiões que visassem a abertura comercial e a liberdade de fluxo de capitais. Com as crises da dívida externa, políticas econômicas relacionadas a isso mais a flexibilidade de preços, foram implementadas através do programa reconhecido como “Consenso de Washington”, no qual a viga mestra se concentrava na diminuição do controle estatal na economia. A América Latina já havia passado pelo “laboratório” chileno com o golpe de 1973, quando os “*chicago’s boys*” obtiveram relativo êxito, sobretudo no controle da inflação, mediante altos custos sociais e desconsideração com os direitos humanos.

A estratégia dos Estados Unidos, no âmbito multilateral, consistiu em vincular a renegociação da dívida externa à adoção de programas de *structural adjustment*, i.e. à aceitação da condicionalidade, que implicava a abertura de mercado para bens,

serviços e capitais, privatização das empresas estatais e desregulamentação da economia, supervisionadas pelo FMI e pelo Banco Mundial (BANDEIRA, 2006, p.520).

No mesmo diapasão, em 27 de junho de 1990, o governo Bush anunciou o *Enterprise of the Americas Initiative* (EAI), no qual consistia, mesmo em revelia aos sindicatos dos Estados Unidos, na instituição de uma zona de livre comércio, desde Anchorage, no Alaska, até a Terra do Fogo. Segundo, Moniz Bandeira (2006) a estratégia estabelecida pelo governo estadunidense era reduzir os desequilíbrios na balança comercial através de exportações para os países da região, sem precisar negociar com os governantes da região, bem como eliminar a concorrência européia e japonesa. O primeiro foi o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), com o México e com o Canadá, no qual as corporações transnacionais poderiam transacionar mercadorias e fatores de produção, exceto força de trabalho, e o segundo seria por em prática a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), que envolveria, basicamente, o livre comércio e a livre mobilidade de capitais, dentre os 34 países da região.

Contudo, essas não foram as primeiras tentativas dos Estados Unidos de apostar na livre mobilidade comercial e de capital no mundo para recuperar a parcela de suas exportações no comércio internacional. Desde as negociações da Rodada Kennedy (1962-1967), seguida das negociações da Rodada do Uruguai (1987-1994), que culminou na transformação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) em Organização Mundial do Comércio (OMC), sendo que esta “tornou-se outro pilar da ordem econômica mundial e conformou com o FMI e o Banco Mundial, destinada a supervisionar e fazer cumprir as normas do sistema de governo ultra-imperial (...), sufocando a autonomia e erodindo a soberania dos Estados nacionais, por meio da globalização” (BANDEIRA, 2006, p.522). O Governo Clinton tentou seguir nessa mesma linha, mas a profecia de Eisenhower estava consolidada.

5.2.2 A Transição para o Imperialismo de fato

Apesar de sinalizar na direção de cortes no orçamento de defesa sob o argumento de que os Estados Unidos poderiam cortar em até um terço seus gastos militares com o fim da Guerra Fria sem enfraquecer a segurança nacional, Bill Clinton se deparou com os *lobbies* das indústrias armamentistas. Havia um planejamento de reverter tais gastos em investimento “produtivo”, mas era difícil converter indústrias bélicas para fins civis, sem acarretar

profundas implicações políticas, como dificuldades econômicas e alto desemprego em diversas regiões, especialmente no *sunbelt*. Sendo assim, o governo Clinton continuou a orientar a estratégia dos Estados Unidos pelo princípio de que os interesses econômicos e de segurança são inseparáveis.

Nos anos 1990, além das 6.000 bases instaladas no seu território e possessões, como Guam, Havaí, San Diego, os Estados Unidos mantinham em torno de 702 bases em cerca de 130 países, onde estavam estacionados em torno de 253.288 militares, fora seus dependentes, os funcionários civis do Departamento de Defesa, e um adicional de 44.446 empregados locais, sem mencionar os militares e civis em serviço em instalações secretas. Além desse aparato militar, Bill Clinton o ampliou através de implantação de comandos regionais na América Latina (SOUTHCOM), Pacífico (PACOM), Europa (EUCOM), os quais somaram ao já existente comando para o Oriente Médio (CENTCOM). O presidente Clinton, em seus oito anos de governo, reverteu o déficit fiscal de US\$ 290 bilhões, em 1994, para um superávit na ordem de US\$ 124 bilhões em 1999 através de uma política de corte de despesas. Contudo, a área militar continuou a receber investimento na média de US\$ 35 bilhões por ano o equivalente a US\$ 96 milhões por dia, com sistema de armas nucleares, acordos sobre controle de armamentos e pesquisa na defesa de mísseis balísticos. E em 2000, sob a pressão do complexo militar-industrial, o presidente Clinton elevou o orçamento para o Pentágono a US\$ 276 bilhões, sendo este o maior aumento desde 1986.

Como já mencionado anteriormente, é no governo Bill Clinton que as intervenções “humanitárias” e guerras contra o tráfico se intensificam. Os Estados Unidos, sob este argumento se envolvem em conflitos regionais na Somália, no Iraque, na região dos Bálcãs, ao procurar defender as minorias de ditadores e na Colômbia para o combate ao tráfico, mas sem intervenção direta. Mas segundo Bandeira (2006), além de provar para o Congresso que não deveria haver cortes no orçamento do Pentágono, havia nessas regiões matérias-primas como petróleo, gás e outros minerais, sendo que na Somália os poços de gás e petróleo já estavam alocados para as corporações americanas Conoco, Amoco, Chevron e Phillips Petroleum desde o final da década de 1980. O mesmo autor relata:

Ivan Eland, diretor do *Center on Peace & Liberty at the Independent Institute*, em Oakland, Califórnia, qualificou a administração de Clinton como a mais intervencionista dos últimos anos, durante a qual a OTAN, de uma aliança com missão defensiva, criada para contrapor-se à União Soviética, transformou-se em uma aliança ofensiva e passou a intervir em conflitos fora de sua órbita, como ocorreu na Bósnia e no Kosovo. Clinton, [...], preferia fazer intervenções militares, dando-lhe um caráter multilateral, sob pretexto humanitário (2006, p.620).

Além disso, a política externa dos Estados Unidos na era Clinton também arregimentou armas na esfera econômica. Os Estados Unidos intensificaram os esforços na obtenção de acordos comerciais para reverter a situação deficitária da balança comercial e compensar os enormes déficits nas transações em relação aos europeus, japoneses e chineses. Em 1994, no âmbito do GATT, na Rodada do Uruguai, foi criada a Organização Mundial do Comércio, juntamente da liberalização do comércio com queda brusca das tarifas, da desregulamentação da economia e abolição e flexibilização dos monopólios estatais. No fim desse mesmo ano, na Cúpula das Américas, em Miami, Clinton convocou todos os chefes de Estado do continente para que estes se comprometessem a entrar na Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) projetada para 2005. Outro projeto de área de livre comércio de Clinton foi o *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC) com o mesmo intuito de livre mobilização comercial e de capitais, prevista para ser implantada em 2020. Segundo Madeleine K. Albright, Secretária de Estado de Bill Clinton, os Estados Unidos precisam moldar o sistema econômico global para que este trabalhe para os estadunidenses, ao mencionar sobre o objetivo da política externa de Clinton. Bandeira (2006) afirma que com a Rodada do Uruguai, os Estados Unidos aumentaram suas exportações em 34% e criaram 1,6 milhões de empregos. Segundo Coelho,

Neste contexto a estratégia do crescimento interno passa a ser função da conquista dos mercados externos. A expansão do capital americano para o mercado mundial dependia da combinação de um quadro interno com baixas taxas de juros e de um cenário internacional propício, do ponto de vista normativo, para a internacionalização dos negócios (2008, p. 11).

Além de trabalhar no âmbito das organizações internacionais como forma de alavancar o comércio exterior dos Estados Unidos, houve grande estímulo à espionagem industrial pelo governo americano com o objetivo de incrementar as exportações desse país. Segundo Bandeira (2006), os espiões americanos repassaram informações à Boeing sobre o interesse do Vietnã na compra de aviões de carga, juntamente do caso da espionagem aos fabricantes japoneses que projetavam automóveis com zero-emissão de gás, sendo estas informações repassadas à Ford, General Motors e Chrysler, entre outros. O Governo Clinton estava disposto a tudo para compensar os elevados déficits comerciais com a Europa, Japão e China.

5.2.3 A Ação Imperial como tentativa de Recuperação

A arquitetura da política externa de George W. Bush iniciou durante o governo Clinton com a formulação do *Project for New American Century*. O Projeto nasceu da insatisfação da indústria bélica com a política externa de Clinton, a qual não aceitava, unida com os *neocons* do partido republicano, as intervenções multilaterais dos Estados Unidos. Além disso, *lobbies* provenientes das indústrias do complexo militar e de instituições conservadoras, como a *Munitions Industrial Base Task Force*, *The Heritage Foundation* e outros acusaram o governo Clinton de dismantelar sistematicamente a defesa nacional, reconstruída pelo presidente Reagan, sob o argumento de que a força militar era muito pequena para defender os interesses dos Estados Unidos. Sendo assim, para os *neocons*, havia a necessidade de atacar o Iraque e dominar o Oriente Médio com o objetivo de levar a democracia à região.

Munidos de tal argumento, em 3 de junho de 1997, Jeb Bush, governador da Flórida de então, Dick Cheney, Francis Fukuyama, I. Lewis Libby, Paul Wolfowitz, Donald Rumsfeld e mais alguns *neocons*, vinculados ao *American Enterprise Institute*, *Hudson Institute* e outros *think tanks*, lançaram o *Project for the New American Century* (PNAC). As principais diretrizes do projeto resumiam-se em aumentar os gastos em defesa, fortalecer os vínculos democráticos e combater os “regimes hostis aos interesses e valores americanos”, promover a liberdade política em todo o mundo e que os Estados Unidos fossem os responsáveis exclusivos na ação de preservar e estender uma ordem internacional amigável à segurança, prosperidade e princípios estadunidenses.³⁵

A possibilidade real de pôr em prática o projeto adveio com os ataques às Torres Gêmeas em 11 de setembro de 2001. Não cabe aqui neste trabalho discutir se o alto escalão da Casa Branca conhecia ou não conhecia a possibilidade dos ataques. Conspiração ou não, o ataque possibilitou aos *neocons* retomar o espírito da Guerra Fria de combate ao “*empire evil*”, cujo objetivo era destruir o *way of life* dos Estados Unidos, sua sociedade e sua democracia. O presidente Bush classificou os ataques ao *World Trade Center* e ao Pentágono como “*an act of war...in a monumental struggle between good and evil*” (apud BANDEIRA,

³⁵ Os princípios estabelecidos pelo *Project for the New American Century* são: “1- *We need to increase defense spending significantly if we are to carry out our global responsibilities today and modernize our armed forces for the future*; 2- *We need to strengthen our ties to democratic allies and to challenges regimes hostile to our interests and values*; 3- *We need to promote the cause of political and economic freedom abroad*; 4- *We need to accept responsibility for America’s unique role in preserving and extending an international order friendly to our security, our prosperity, and our principle*” (apud BANDEIRA, 2006, 582).

2006, p.639). Para Bush, os ataques foram classificados como o *Pearl Harbor* do século XXI, em alusão ao ataque japonês aos Estados Unidos que proporcionaram a entrada, definitiva, destes na Segunda Guerra Mundial. A busca de paralelos na História por Bush não era em vão. Dessa forma a administração obteve justificativa para aumentar as despesas militares, desrespeitar os princípios do Direito Internacional, sobretudo o conceito de soberania internacional, combater os regimes supostamente hostis aos Estados Unidos e expandir a outros países uma ordem internacional amigável aos conceitos de segurança, prosperidade e princípios americanos, pois da mesma maneira que os japoneses feriram a honra do país da liberdade e da democracia, os “terroristas” islâmicos agiram com o mesmo intuito.

Assim, com o pretexto de uma falsa justificativa, os Estados Unidos se colocaram acima das organizações multilaterais. Com o intuito de preservar os interesses unilaterais americanos, esses denunciaram o Tratado sobre Mísseis Antibalísticos com a Rússia, retiraram a assinatura dos EUA do Tratado que criava a Corte Penal Internacional, para crimes de guerra, e denunciaram o Acordo de Kyoto. Além de não concordar com o protocolo, a administração Bush se opôs a permanência do chefe do *Intergovernmental Panel on Climate Change* (IPCC), o cientista Robert Watson, e o substituiu pelo economista indiano Rajendra Pachauri, atendendo à demanda da Exxon Mobil. O governo Bush também interveio no alto comissariado da ONU para os Direitos Humanos ao se opor a Mary Robinson, por esta criticar a situação dos prisioneiros em Guantánamo. Ela foi substituída pelo brasileiro Sérgio Vieira de Mello. Outro a perder o cargo devido a pressão americana, foi o embaixador brasileiro José Maurício Bustani, o qual era diretor da Organização para a Proibição de Armas Químicas (OPAC). A alegação dos Estados Unidos foi que Bustani interferiu indevidamente nas negociações entre a ONU e o Iraque e ignorou a colaboração dos estadunidenses na redação de um documento relativo aos atentados terroristas de 11 de setembro. Na verdade, Bustani convencia o Iraque a aderir à Convenção sobre a Proibição do Desenvolvimento, Estocagem, Produção e Uso de Armas Químicas e aceitar a inspeção de uma equipe de inspetores independentes das armas iraquianas. Sendo assim, segundo Bandeira:

O assalto à OPAC, ao Alto Comissariado da ONU para Direitos Humanos e a outras organizações multilaterais constituiu parte da ofensiva dos Estados Unidos para impor seus interesses e consolidar sua hegemonia, refletindo a tendência para o unilateralismo, latente na sua política internacional. Essa tendência se acentuou após a desintegração da União Soviética, quando os Estados Unidos entenderam que dentro de um sistema unipolar já não necessitavam mais de aliados e sim de vassallos, e Clinton acobertou-a sob o manto do *assertive multilateralism*. George W. Bush, condicionado pelo triunfalismo dos *neocons*, optou pelo *assertive nationalism*, o unilateralismo global, julgando que os Estados Unidos, como única superpotência,

deviam assumir e exercer, com exclusividade e isoladamente, o poder internacional de decisão (2006, p.679).

O unilateralismo dos Estados Unidos se concretizou quando, no dia 1º de junho de 2002, ao se dirigir aos cadetes de *West Point*, George W. Bush anunciou a mudança na estratégia de segurança nacional americana, com a substituição da doutrina de *containment e deterrence* pela de *preemptive attack*, ou seja, de ataques antecipados contra grupos terroristas ou qualquer país percebido como ameaça. Tal doutrina feria o Direito Internacional de que o emprego da força só seria permitido sob alegação de o país sofrer ataque, isto é, sob ameaças reais e não como ação preventiva ou antecipada. Segundo Robert Kagan, um dos formuladores do *Project for the New American Century*, a política externa de Bush, não diferenciava muito da política externa de Clinton, pois as duas partiam do princípio de que os Estados Unidos são uma nação indispensável para manter a ordem liberal internacional e por fim acrescentou: “*If this is arrogance, at least it is not a new arrogance*” (apud BANDEIRA, 2006, p.682). Como não poderia deixar de acontecer diante da nova estratégia de segurança, o orçamento para gastos em defesa aumentaram para US\$ 400,2 bilhões proposto para o ano de 2003.

Naturalmente que parte dessa quantia se destinava a empresas privadas americanas. Sob o vácuo da destruição da guerra do Iraque empresas do complexo industrial-militar-petrolífera se estabeleceram nesse país. A guerra constituiu como excelente negócio para a família Bush, para Dick Cheney, para outros pertencentes aos *neocons*, fornecedores do Pentágono e da CIA e firmas empreiteiras, as quais foram responsáveis por prestarem serviços, realizarem obras e renovarem o material bélico e muitas vezes pela terceirização de ações militares táticas. A Halliburton, empresa a qual o vice-presidente Dick Cheney foi presidente de 1993-2000, recebeu do governo americano, sem concorrência, contratos no valor de US\$ 18,6 bilhões e mais US\$ 1,2 bilhões para restaurar as instalações de petróleo, continuando as obras de sua subsidiária KBR (*Kellog, Brown & Root*) que já receberá US\$ 2,2 bilhões. O Parsons Energy and Chemicals Group Inc. ganhou um contrato de US\$ 800 milhões juntamente da empresa Betchel Group Inc. que recebeu da *United States Agency for International Development* (USAID) um contrato no valor de US\$ 34,6 milhões, com perspectivas de aumento de até US\$ 680 milhões, para a reconstrução de instalações e redes de energia elétrica, aeroportos, estradas.

Mas nada se compara aos favorecimentos proporcionados às empresas administradas pela Carlyle Group, cujo grupo, o pai do presidente americano, George H. Bush, possuía investimentos. O então embaixador americano Paul Bremer III, sob comando da *Coalition*

Provisional Authority, expediu a *Order 39*, a qual autorizava à privatização de duzentas companhias estatais do Iraque e que as empresas estrangeiras poderiam reter 100% da propriedade dos bancos, minas e fábricas e transferir 100% de seus lucros para o exterior, visto que as empresas americanas possuíam a preferência de aquisição e as companhias européias, provavelmente, poderiam adquirir. Sendo assim, havia mais objetivos do que honrar as vítimas do ataque de 11 de setembro de 2001, mesmo sendo confirmado que não havia a menor possibilidade de auxílio do Iraque para os ataques. Sem sombras de dúvidas, a questão estava além da guerra contra o mal.

Apesar da tentativa de recuperação econômica por meio do estímulo à produção do complexo industrial-militar, sem deixar de mencionar à defesa das reservas de petróleo, os Estados Unidos permaneciam sob a latência de uma crise econômica como mostrado anteriormente. Os gastos com assuntos militares, que variavam de manter soldados em zonas de conflito a benefícios propiciados por meio do Departamento de Assuntos Veteranos, atingiam a estimativa de US\$ 840 bilhões em 2005. Segundo Bandeira,

a situação financeira que se delineava afigurava-se das mais sombrias. Conquanto houvesse desprezado a ONU e Ronald Rumsfeld, arrogantemente, chamasse a França e a Alemanha de “*old Europe*”, George W. Bush aparentemente compreendeu, se é que haja compreendido alguma coisa, que o unilateralismo dos Estados Unidos tinha fortes limites e que os custos das guerras no Afeganistão e no Iraque, tanto em termos financeiros quanto humanos, eram bem mais altos do que ele e os *neocons* imaginaram (2006, p. 753).

Logo após seu segundo mandato, Bush foi à Europa pedir auxílio na guerra “contra o terror”. Não obteve sucesso. As dificuldades econômicas e financeiras dificultavam a sustentação do império por mais algumas décadas. Os Estados Unidos, apesar da supremacia militar, tornaram-se altamente dependentes de outros países tanto em relação a seu abastecimento energético quanto ao influxo de capitais para o financiamento de seus déficits e de sua dívida externa. Se os estrategistas americanos projetaram a continuidade unilateral dos Estados Unidos para o século XXI, terão de refazer às projeções. A hipertrofia do império, no mínimo, leva à dúvidas sobre o papel dos Estados Unidos na ordem internacional que se abre com novos atores advindos do Sul. O Norte, sob a liderança dos Estados Unidos, não decide mais nada sozinho.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo central desse trabalho foi descrever as origens da atual crise de liderança global dos Estados Unidos posto em prática no pós- Segunda Guerra Mundial e como as elites orgânicas moldaram e foram moldadas desde então. A outra face da mesma moeda se concentrou em explicar as origens da crise financeira de 2008 e que contribuiu para desvelar ainda mais a crise de liderança americana no cenário internacional.

Nosso argumento baseou-se na lei geral da acumulação capitalista que se expressa na queda tendencial das taxas de lucro e na necessidade na diminuição relativa da concorrência, por meio de fusões e aquisições e/ou através da procura de novos mercados tanto para consumo das mercadorias quanto para apropriar-se de matérias-primas de baixo custo. Diante dos desafios da necessidade da valorização do capital, as elites orgânicas, direta ou indiretamente, proprietária dos meios de produção se unem para reverter tal processo e formulam políticas, principalmente relacionados à política externa, para reverter, ou no mínimo, diminuir o ritmo da queda tendencial da taxa de lucro, seja através da luta de classe seja por meio da concorrência entre capitais. Através do Estado, essas elites orgânicas

[...] detém os atributos da coerção legal e física para a manutenção da ordem, isto é, das relações sociais dominantes. No caso específico do Estado capitalista, assegurar condições legais, políticas e sociais para a acumulação de capital é requisito indispensável à governabilidade (AYERBE, 2002, p.258).

Em busca da governabilidade e das taxas de lucro, os Estados Unidos após a Segunda Guerra mundial modelaram o sistema econômico internacional por meio das organizações internacionais – principalmente o Banco Mundial e o Fundo Monetário Mundial – criados pelos Acordos de Bretton Woods. A ONU configurou uma reprodução bem sucedida da Liga das Nações e “tornou-se a *Aufhebung* (negação/conservação) das contradições entre os Estados Unidos e a União Soviética” (BANDEIRA, 2006, p.766). Durante a Guerra Fria, a liberdade dos *Founding Fathers* se resumiu ao capitalismo de consumo tendo como símbolo o livre empreendedorismo, sendo esta parte da definição do *American Way of Life*. O mundo livre, disseminado pelos Estados Unidos, era o da iniciativa privada e do mercado livre, onde reinava a livre circulação de bens e capitais, câmbio livre e comércio multilateral. Essa ideologia liberal disseminada teve influência das elites orgânicas, principalmente o *Council*

Foreign Relations, com participação na formulação nessa nova estrutura política internacional.

Contudo, devido à “incontrolabilidade” do capital na busca de novas tecnologias e novas regiões para reverter a queda tendencial da taxa de lucro, o cenário econômico e político ideal para os americanos nas relações internacionais é desestruturado. Os altos gastos com ações imperiais nas ex-colônias e na recuperação econômica e política dos países europeus, sobretudo a Alemanha e o Japão, colocaram em contradição a estratégia do simples gerenciamento do mundo Ocidental frente ao “império do mal” soviético. As intervenções militares, diretas e indiretas, como as “ações encobertas” diminuíram o poder de liderança dos Estados Unidos em direção a um mundo livre e democrático. As desvalorizações constantes do dólar colocam em dúvida a capacidade dessa moeda de estabilizar o sistema monetário internacional e o comércio internacional. Sendo que a dúvida foi revertida com o fim definitivo de Bretton Woods em 1979 e com o aumento unilateral da taxa básica de juros pelo FED.

A retomada da supremacia só seria possível através da única mercadoria exótica pertencente aos Estados Unidos: o dólar. Com o sistema financeiro mais desenvolvido e tendo como “investimento” mais seguro em tempos de incerteza econômica – os Títulos do Tesouro –, os Estados Unidos retomaram o controle da liquidez e a perspectiva de crescimento econômico baseado no sistema financeiro. Nesse sistema as dívidas são produtos a serem vendidos.

Durante a década de 1990, mesmo que o governo Clinton com intenções de resgatar o crescimento econômico por meio do neomercantilismo, o sistema financeiro já estava arraigado nas elites orgânicas americanas juntamente da estruturação do complexo industrial militar e do petróleo. Com exceção do petróleo, por causa do qual os Estados Unidos, mudaram o foco do inimigo, após os anos 1980, da União Soviética para o mundo árabe, o sistema financeiro e o complexo industrial militar estadunidense representavam as vantagens desse país no concorrido comércio internacional. Clinton com medidas de refrear a dependência econômica desses setores recorreu a uma política externa que oscilou entre o unilateralismo e o multilateralismo, ou seja, a estratégia americana em sua política externa foi o uso das instituições internacionais quando da certeza do benefício para os Estados Unidos. O “sucesso” econômico do primeiro mandato do governo Clinton favorecia tais políticas. Mas mesmo assim, Clinton não deixou de utilizar da “velha” política de intervenções militares diretas e indiretas. Segundo Bandeira (2006), eram políticas de *assertive multilateralism*.

Todavia, o controle do sistema internacional através do sistema financeiro começa a ruir na crise Asiática de 1997. Além disso, o modelo econômico americano baseado no investimento e no consumo por meio das finanças em detrimento do Estado começa a se desfragmentar, como caracterizou o período de 1930-1980. Com intuito de diminuir os gastos do Estado no governo Reagan, houve uma espécie de “terceirização” do Estado como fomentador da economia americana. Ao procurar alavancar o sistema financeiro e reverter crises nesse sistema por meio de desregulações e de novas tecnologias financeiras (BELLUZZO, 2009), houve a formação de uma grande “bolha financeira” que estourou na crise das hipotecas de 2008. Mas não só esse fato. Segundo Serrano o problema da aposta de crescimento por meio do sistema financeiro americano foi também

a necessidade cada vez maior de sustentar o crescimento do consumo a partir da expansão cada vez maior do crédito e do endividamento das famílias mais pobres, cuja renda tem aumentado pouco, devido ao forte aumento do processo ainda em curso de concentração de renda nas mãos de algumas poucas famílias (2008, p. 102).

O sistema financeiro americano não foi utilizado para facilitar o investimento no setor produtivo. Ele foi utilizado no processo de aquisições e fusões e no processo de alavancar os preços das ações, ou seja, de gerar capital fictício.

Contudo, mesmo antes da crise financeira, com a eleição de George W. Bush, retornaram em larga escala os investimentos no complexo industrial militar. Após os ataques de 11 de setembro de 2001 põem-se em prática o Projeto para um Novo Século Americano, o qual baseava sua ação externa em políticas unilaterais no campo militar e nas decisões em âmbito multilateral como o aquecimento global, comércio exterior e direitos humanos. Segundo Bandeira,

O estado de guerra perpétua, a guerra sem fim, constituía uma necessidade vital para os Estados Unidos, não apenas econômica, mas também política. Sua economia passara a depender, em grande proporção, das indústrias de material bélico e de alta tecnologia, eletrônica e digital, cujo maior consumidor era o governo americano. Havia uma simbiose entre essas indústrias e o Estado americano. Os imensos recursos financeiros, de orçamento de defesa, destinavam-se a mantê-las em funcionamento, mediante a renovação de encomendas, tais como aviões, mísseis, tanques, canhões, fuzis, metralhadoras, granadas, munições e outros petrechos bélicos ou de utilidade dual. E tornava-se necessário queimar os excedentes da produção. As guerras, portanto, decorriam de uma necessidade tanto econômica quanto política dos Estados Unidos, ajudavam seu metabolismo, assim como as exportações de material bélico, realizadas para os mais diversos países, como forma também de influir e assegurar sua preeminência econômica, política e militar, criando Estados clientes, vassallos, eventuais fornecedores de tropas, eventuais sipaios, para poupar as vidas dos *boys* americanos (2006, p.684).

Apesar das amostras claras de imperialismo por parte dos Estados Unidos nas relações internacionais nesse início de século XXI, este trabalho tentou demonstrar que os americanos sempre agiram dessa forma na tentativa de recuperar o *status* no cenário internacional no pós-1945. E não agiam somente através da guerra ou de ações encobertas por meio do serviço secreto. Os Estados Unidos agiam por meio do poder econômico, os quais ocorriam através de preferências comerciais com países alinhados, de empréstimos sob condições de mudanças estruturais, como privatizações com preferência de aquisição por empresas americanas, por meio ou não das organizações internacionais. Segundo Robert Kagan, fundador e participante do Projeto para um Novo Século Americano, os Estados Unidos “*did not change on September 11. It only become more itself*” (apud BANDEIRA, 2006, p.679).

Contudo, o cenário mundial, obviamente havia mudado. Segundo Kissinger,

No plano das relações entre Estados, a nova ordem (...) terá no mínimo seis grandes poderes – Estados Unidos, Europa, China, Japão, Rússia e, provavelmente, a Índia –, assim como uma multiplicidade de países pequenos e medianos. Ao mesmo tempo, as relações internacionais tornaram-se verdadeiramente globais pela primeira vez. As comunicações são instantâneas, a economia mundial opera em todos os continentes simultaneamente. Tem surgido um conjunto de questões que só podem ser tratadas numa base mundial, tais como proliferação nuclear, meio ambiente, explosão populacional e interdependência econômica (1994, p. 23e 24).

Clinton, de certa maneira, tentou se adaptar a essa nova ordem, mas diante dos *lobbies* das indústrias do complexo militar e petrolífero e do setor financeiro, sucumbiu. O governo Bush, ao contrário optou pelo unilateralismo sem reconhecer as mudanças no cenário internacional diante do “destino manifesto” americano. A política externa de Bush retoma concepções utilizadas no auge da Guerra Fria, como “guerra ao império do mal”. Mas diferente do espectro do comunismo, o qual constituía um fator de coesão Ocidental, o espectro do terrorismo não correspondeu a essa expectativa. Segundo Bandeira, os americanos estavam “cada vez mais isolados na opinião pública mundial, os Estados Unidos estavam a perder a liderança das potências industriais e, conseqüentemente, as condições de exercer hegemonia, dada a repulsão que sua beligerância estava a provocar” (2006, p.756). Mas, além disso, a retórica contra a tirania e a defesa da democracia pelos americanos abalava alianças históricas com europeus e japoneses, pois a própria administração Bush não respeitava as convenções internacionais e as liberdades civis em solo americano (BUZAN, 2004).

Para o Futuro, Michael Mann projeta que

o império americano vai se transformar num gigante militar, num palpíteiro econômico, num esquizofrênico político e num fantasma ideológico. O resultado é um monstro perturbado e deformado que cambaleia desajeitado pelo mundo. Tem

boas intenções. Pretende espalhar a ordem e a benevolência, mas acaba criando mais desordem e violência (2006, p.28).

E “nesse cenário, não é absurdo imaginar que Washington desempenhe um papel desestabilizador” (CONESA, 2009, p.28). Sem rivais criou-se, para os estrategistas americanos, a justificativa de um “particularismo sacralizado” ou um “messianismo democrático radical”, visto que isso significou a capacidade de recusar as regras de segurança comuns, como o recuo em relação à justiça coletiva representada pela Corte Penal Internacional.

Mesmo a esperança representada sob a figura do presidente Barack Obama caminha para o fim. O novo presidente americano ampliou a presença militar no exterior em relação a George W. Bush e propôs para 2011 o maior orçamento militar da história – 708 bilhões de dólares, um crescimento de 7,1% em relação a 2010 –, enquanto restringe gastos em nome da crise e da legitimação do déficit público. Gastos que superam sete vezes os da China, dez vezes os da Rússia e milhares de vezes os da Al-Qaeda, contra os quais se mobilizam tais recursos (COSTA, 2010). Em outro artigo Costa, considera que

Washington deve conservar a supremacia militar pelo futuro previsível, mas esta pouco significa sem uma direção política coerente [...] O Pentágono é perfeitamente capaz de causar grandes estragos, mas não basta para dobrar a realidade a seu gosto e nem mesmo em países periféricos de médio porte – e seu uso para fins mesquinhos, com pretextos obviamente hipócritas e aplicando dois pesos e duas medidas, minou por muito tempo sua pretensão de oferecer um norte ético a diplomacia internacional.

Mesmo que consiga superar suas contradições internas, os EUA não voltarão a ditar as normas ao resto do mundo como fizeram nos anos 80 e 90. Sua importância relativa continuará a diminuir. Sua economia encolhe como fatia de produção mundial, seu modelo econômico perde prestígio e ainda por muito tempo sua dívida limitará a liberdade de movimento da política econômica e os obrigará a dar atenção aos credores, dos quais os quatro maiores são hoje China, Japão, Reino Unido e Brasil (2010, p.42-43).

Portanto, novo desafio se impõe para as elites orgânicas americanas em relação a sua política externa. Em um horizonte previsível, apesar dos Estados Unidos manterem posição de destaque no cenário internacional, não o moldarão unilateralmente diante da sua fragilizada estrutura produtiva. Os Estados Unidos do pós-1945 não passam de um ideal a ser atingido pelos americanos.

REFERÊNCIAS

ARRIGHI, G. **O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo.** Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: UNESP, 1996.

_____. **Adam Smith em Pequim: Origens e Fundamentos do Século XXI.** São Paulo: Boi Tempo, 2008.

AYERBE, Luis Fernando. **Estados Unidos e América Latina: A Construção da Hegemonia.** São Paulo: Unesp, 2002.

BALDI, Carlom. **Autodeterminação.** Brasília: UNB, São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2000.

BANDEIRA, Luiz Alberto Moniz. **Formação do Império Americano: da Guerra contra a Espanha à Guerra no Iraque.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

BELLUZZO, Luiz G. Dinheiro e as Transfigurações da Riqueza *in* **Os Antecedentes da Tormenta: origens da crise global.** São Paulo: Editora UNESP; Campinas, SP: FACAMP, 2009.

_____. **Finança Global e Ciclos de Expansão, in Estados e Moedas no desenvolvimento das nações.** Petrópolis: Editora Vozes, 2000.

BRENNER, R. **O Boom e a Bolha: Os Estados Unidos na economia mundial.** Editora Record: Rio de Janeiro, 2003.

BUZAN, Barry. **The United States and the Great Powers: World Politics in the Twenty-First Century.** Cambridge: Polity Press, 2004.

CANUTO, Otaviano. **A insustentável leveza da Economia.**
(<http://www.eco.unicamp.br/artigos/artigo87.htm>) – acesso em 23/05/2010.

COELHO, Jaime C. Trajetórias e Interesses: Os EUA e as Finanças Globalizadas num contexto de crise e transição. **Revista de Economia Política.** No prelo 2008.

COHEN, Benjamin J. **A Questão do Imperialismo: a Economia Política da Dominação e Dependência.** Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

CONESA, Pierre. O "amigo" Inconveniente. **Le Monde Diplomatique**, São Paulo, nº. 9, p.28-29, abr. 2008. Mensal.

COSTA, Antonio Luiz M. C. Crise de Inteligência. **Carta Capital**, São Paulo, n. 582, p. 36-38, 10 de fevereiro de 2010.

_____. Sem Volta ao Passado. **Carta Capital**, São Paulo, n. 578, p.40-43, 13 jan. 2010.

COUTINHO, Luciano. A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica: as Grandes Tendências de Mudança. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 1, n. 1, p.69-87, ago. 1992.

DREIFUSS, Rene Armand. **A Internacional Capitalista: estratégia e táticas do empresariado transnacional (1918-1986)**. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo, 1986.

EICHENGREEN, Barry. **A Globalização do capital: uma historia do sistema monetário internacional**. São Paulo (SP): Ed. 34, 2000.

FISK, Robert. **A Grande Guerra pela Civilização: a Conquista do Oriente Médio**. São Paulo: editora Planeta, 2007

FIORI, J. L.; TAVARES, M. C. **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. 6. Ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

GOWAN, Peter. **A roleta global**. Rio de Janeiro: Record, 2003.

HARRIS, L. Forças Produtivas e Relações de Produção. In: BOTTOMORE, Tom (Org). **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001. p. 157-159.

HARVEY, David. **Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Loyola, 2008.

HOBBSBAWM, E. J. **Era dos Extremos: O breve século XX (1914-1991)**. São Paulo: Cia das Letras, 2003.

KISSINGER, Henry. **Diplomacia**. Lisboa (Portugal): Gradiva, 1996.

KLEIN, Naomi. **A Doutrina do choque: a ascensão do capitalismo de desastre**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2008.

LARRAIN, Jorge. Base e Superestrutura in: BOTTOMORE, Tom (Org). **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001. p.27-29.

LENIN, V. **O imperialismo: Fase Superior do Capitalismo**. São Paulo: Global, 1985.

MANDEL, Ernest. **A crise do capital: os fatos e sua interpretação marxista**. São Paulo: UNICAMP: Ensaio, 1990

_____. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARX, K. **A Ideologia Alemã**. São Paulo: Boi Tempo, 2007.

_____. **Contribuição à Crítica da Economia Política**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

_____. **O Capital: Crítica da Economia Política**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004. 3 livros.

MATTEUCCI, Nicola. **Soberania**. Brasília: UNB, São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2000.

MAZZUCHELLI, Frederico. **Os Anos de Chumbo: Economia e Política Internacional no Entreguerras**. Campinas: Facamp; São Paulo: Editora UNESP, 2009.

MÉSZÁROS, Istvan. **Para além do capital: rumo a uma teoria da transição**. São Paulo: Boitempo, 2002.

MILIBAND, R. Estado. In: BOTTOMORE, Tom (Org). **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001. p. 133-136.

MORAES, Livia de Cássia Godoi. **Capital Fictício e Capital Produtivo: Uma Análise Introdutória de sua Inter-relação e as Consequências para o Mundo do Trabalho**.

(http://www.estudosdotrabalho.org/anais-vii-7-seminario-trabalho-ret-010/Livia_Moraes_Capital_ficticio_capital_produtivo.pdf) – acesso no dia 22/05/2010

OLIVEIRA, F. Quo vadis capitalismus. **Le Monde Diplomatique Brasil**, São Paulo, n. 22, p.4-5, maio 2009.

SERRANO, Franklin. A economia americana, o padrão dólar flexível e a expansão mundial dos anos 2000 *in* Fiori, J. L.; Medeiros, C. & Serrano, F. **O Mito do Colapso do Poder Americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008.

SOUZA, Nilson Araújo de. **Teoria Marxista das Crises**. São Paulo: Editora Global, 1992.

_____. **Ascensão e Queda do Império Americano**. São Paulo: Edições Mandacaru, 2001.

TAVARES, Maria C. A Retomada da Hegemonia Americana *in* Fiori, J. L. e Tavares, M. C. **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Editora Vozes, 1998.

_____. Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais: a Modernização Conservadora. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 1, n. 1, p.69-87, ago. 1992.

_____. Pós-Escrito 1997: a reafirmação da hegemonia norte-americana *in* Fiori, J. L. e Tavares, M. C. **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Editora Vozes, 1998b.

TEIXEIRA, Aloísio. Estados Unidos: a “curta marcha” para a hegemonia *in* **Estados e Moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Editora Vozes, 2000.

WEEKS, J. Imperialismo e Mercado Mundial. *In*: BOTTMORE, Tom. **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001. p. 187-190.