

FRANÇOIS CHESNAYS

A Mundialização do Capital

José Claudio Ferraz

1999, 11.97
BXK1154

2
21/02
XXT.



tel, Fujitsu e outras), da Hughes Aircraft (a aliança Direct TV, da qual faz parte a Thomson) e da AT&T/NEC, sem falar nas alianças tecidas para promover o CD-I da Philips para o grande público (Philips-Sony-Matsushita-Nintendo-Kodak e outras), ilustram a complexidade e variedade dessas alianças. Essas características estão relacionadas com a natureza das tecnologias a serem dominadas, mas também com a multiplicidade de operadores e investidores mais interessados: os grupos de mídia e publicidade.

capítulo 9

O comércio exterior no quadro da mundialização

"As empresas se concentram em regiões onde já existem implantadas companhias análogas, onde as externalidades sejam fortes (instalações bem implantadas, recursos em tecnologia, mão-de-obra qualificada, meios de financiamento adequados) e onde haja boas perspectivas de mercado. Por não preencherem tais pré-condições indesejáveis, muitas regiões e países em desenvolvimento não participam desse processo, e tentam de superar enormes obstáculos para terem acesso a ele."

STI Review, nº 13, inverno de 1993.

O papel da liberalização do comércio na mundialização é importante, mas não é aquele celebrado pelos economistas neoclássicos. O comércio liberalizado teve um papel integrador, à escala de certas partes do sistema internacional, e precisamente nos pólos da Tríade. Mas quando se examina a economia mundial como um todo, constata-se, ao contrário, que a liberalização levou a uma notável acentuação de sua polarização, bem como à crescente marginalização de muitos países. Por outro lado, onde o comércio liberalizado aparentemente teve efeito integrador, os verdadeiros agentes do processo são sobretudo as multinacionais, às quais a liberalização permitiu organizar como desejavam o trabalho de suas filiais e suas relações de terceirização. Na época das fronteiras nacionais parcialmente protegidas e dos mercados domésticos regulamentados (que é também a época do apogeu da regulação fordista), o capital já gozava de mobilidade, mas ainda estava, em certa medida, enquadrado, delimitado. A liberalização, com a desregulamentação que a protege e acentua seus efeitos, devolveram ao capital uma liberdade de escolha quase total, no momento em que as novas tecnologias ampliam as opções como em nenhuma época anterior da história do capitalismo.

No capítulo 2, apresentamos as razões que militam em favor de um quadro analítico que priorize a produção, em relação ao intercâmbio, e portanto centrado no movimento de valorização do capital em suas diferentes formas (capital industrial e capital financeiro). Estabelecer essa prioridade não significa que o estudo da internacionalização, na época da mundialização, possa ficar limitado ao exame do IED, das operações das multinacionais e das formas de rivalidade oligopolista. Depois de tratar dessas questões, é indispensável que a análise passe da esfera da produção (entendida em acepção ampla) para a do intercâmbio. O destino reservado a certos países, em função dos fundamentos e da evolução do sistema capitalista, pode ser lido com toda a clareza no lugar que lhes é atribuído no comércio internacional.

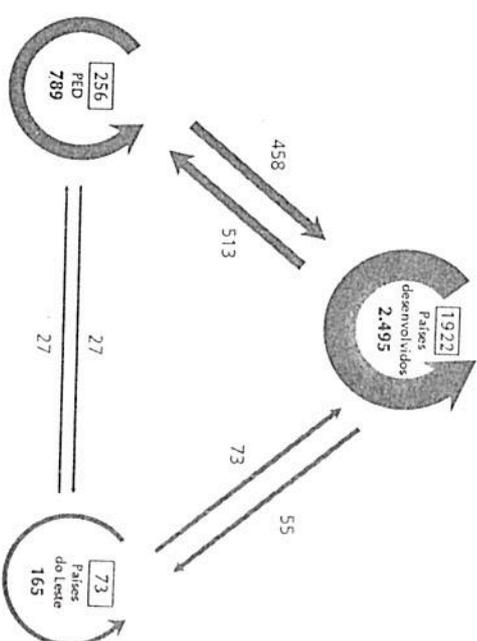
São o IED e as estratégias de localização escolhidas pelas multinacionais que comandam parte importantíssima dos fluxos transfronteiras de mercadorias e serviços, contribuindo fortemente para modelar a estrutura do sistema de intercâmbio. Isto não significa que o capital concentrado na atividade comercial ou na grande distribuição deixe de cumprir um papel, às vezes importante. Mas suas operações são calcadas nas do capital industrial, tanto quando procura tomar o lugar deste (caso das redes de fornecimento terceirizado estabelecidas pelas cadeias de lojas de departamentos), como quando afirma sua pretensão de fazer-lhe pagar caro pelos "serviços" de obtenção e transporte de matérias-primas de base ou de comercialização dos produtos acabados. Embora essas tentativas de usurpação não sejam nada apreciadas pelos grupos industriais, que então procuram, quando podem, integrar tais atividades por conta própria (ver capítulo 8), elas não refletem um movimento próprio do capital mercantil, ao contrário do que iremos verificar no locante ao capital financeiro.

Fatores que modelam o sistema de intercâmbio

Reduzido à sua configuração mais elementar, o sistema mundial de intercâmbio pode ser descrito por meio do Gráfico 12, que retomaremos várias vezes neste capítulo. Sua organização é resultante da interação combinada dos Estados e dos principais agentes da economia capitalista, que são hoje os grupos industriais e os grandes bancos, atuando em resposta à pressão de um conjunto de oportunidades (de lucro) e de obrigações: econômicas, políticas e também tecnológicas.

A liberalização do comércio exterior, organizada pelo GATT, pela CEE e pelo NAFTA, não se deu num mundo constituído por entidades soberanas que gozem de vantagens comparativas distintas, mas num patamar econômico comparável, e que troquem entre si produtos de diversos tipos, através de um comércio interseletoal. Muito pelo contrário. O sistema mundial era fortemente hierarquizado, e continua sendo, mais do que nunca, embora de maneira ligeiramente diferente daquela que prevalecia na época de hegemonia exclusiva dos EUA. Quando se considera o sistema de intercâmbio, não se deve nunca perder de vista que ele também carrega as marcas da história, em particular do modo como se constituiu o mercado mundial (a "economia-mundo" de I. Wallerstein).

Gráfico 12
Os grandes fluxos do comércio mundial de mercadorias em 1990
(em bilhões de dólares)



Para cada grupo de países, o número em negrito indica o montante total de seu comércio exterior; o quadradinho refere-se ao comércio entre os países do grupo.
Fonte: Relatório 1992 do Gatt.

A maneira como se deu, a partir do século XVI, o encontro das economias mercantis européias, já em transição rumo ao capitalismo, com sociedades que tinham avançado bem menos nesse caminho (por exemplo, a China imperial e, bem mais tarde, o Japão), e sobretudo com civilizações que haviam tido trajetórias e formas de organização social radicalmente diferentes (por exemplo, as sociedades "pré-colombianas" da América e as sociedades africanas), ainda está inscrita nas relações econômicas internacionais contemporâneas. As formas e a duração da dominação colonial ou semicolonial, bem como as características de cada formação social no momento em que tal dominação começou, foram bem mais diversificadas e variadas do que, muitas vezes, se pensa. A capacidade muito variável de que deram provas os países agrupados em bloco no chamado "Terceiro Mundo", para enfrentar os problemas do desenvolvimento capitalista "auto-centrado", nos anos 1955-1975, está frequentemente ligada a elementos de origem antiga. Para dar um exemplo: independentemente das circunstâncias

políticas específicas dos anos 50 e da ajuda americana, a Coreia e Taiwan, por sua história e pelas características de suas respectivas formações sociais, estavam infinitamente mais preparadas para enfrentar o “desafio do desenvolvimento” (ou seja, sua inserção direta na ordem capitalista mundial) do que os Estados da África Negra, recém-saídos da colonização francesa ou belga.

Num quadro legado pela história, os aspectos mais destacados do sistema mundial de intercâmbio são o resultado imediato de três séries de fatores. Os primeiros foram examinados nos capítulos anteriores; dizem respeito ao processo de concentração e centralização do capital nas economias capitalistas dominantes, ao movimento do IED e às estratégias atuais dos grupos industriais. Os segundos decorrem das mudanças científicas e tecnológicas, sob o ângulo de seus efeitos sobre os níveis de produtividade, sobre a organização e a localização da produção industrial, sobre a demanda de força de trabalho (nível e tipos de qualificação) e sobre a demanda de insumos para a produção, em produtos primários ou produtos intermediários de origem industrial. Os terceiros são fatores políticos. Abrangem, limitando-nos à fase recente, o papel dos Estados dos países capitalistas avançados na constituição de blocos “regionais” de tipo continental, bem como a posição que esses Estados adolaram em relação à divida do Terceiro Mundo. Por fim, o lugar dos países do Leste no comércio internacional não passa de uma das muitas consequências econômicas do desastre político e social a que o sistema burocrático de origem stalinista levou os Estados e nacionalidades da ex-URSS, da Europa Oriental e da ex-Iugoslávia.

Em linhas gerais, os elementos mais marcantes do atual sistema mundial de intercâmbio são os seguintes:

- uma nítida tendência à formação de zonas mais densas de comércio em torno dos três pólos da Tráde (fenômeno chamado de “regionalização” do comércio);
- uma tendência igualmente forte à polarização do intercâmbio a nível mundial, com crescente marginalização de todos os países excluídos da “regionalização” nos três pólos da Tráde;
- o elevado nível já alcançado pela parte do comércio mundial diretamente modelada pelo IED: comércio intracorporativo, exportações das filiais, terreinização transfronteiras;

- a crescente anulação (pelo menos por enquanto) da distinção entre o “doméstico” e o “estrangeiro”, com a concorrência entre companhias exercendo-se com igual força, tanto nos mercados “internos” de cada país como nos mercados “externos”, em decorrência dos investimentos estrangeiros e da liberalização negociada do comércio exterior.

- por fim, diretamente relacionada a essa evolução, a substituição do paradigma de vantagens comparativas, com “ganhos comerciais” para todos os participantes, pelo de concorrência ou competição internacional, onde a competitividade de cada qual designa ganhadores e perdedores.

Antes de retomar o exame desses diversos elementos, é necessário nos interrogarmos sobre o significado da taxa de crescimento do comércio exterior, superior à dos PIBs.

A taxa de crescimento do comércio exterior, superior à do PIB

Desde o fim do período de reconstrução do sistema de intercâmbio multilateral, em meados da década de 50, o comércio mundial vem apresentando taxas de crescimento superiores às do Produto Interno Bruto dos países participantes. A divergência entre as duas curvas atenuou-se um pouco a partir da recessão de 1974-1975, marcando o fim dos “trinta anos gloriosos” e o início do período das “crises prolongadas” (J. Mazier *et al.*, 1993). Mas, no decorrer dos anos 80 e no começo da década de 90, o comércio retomou um crescimento mais rápido do que o dos PIBs, mesmo se esse crescimento se deu “aos solavancos”, mesmo se o IED e, sobretudo, os fluxos financeiros globalizados aumentaram a taxas ainda mais elevadas. A divergência entre as duas curvas não tem nada de “natural”. Representa um fenômeno novo na história do capitalismo, cujo sentido e causas é importante compreender.

No decorrer do longo período de florescimento de 1860 a 1914, o comércio internacional não cresceu mais rapidamente do que os produtos internos dos países. E foi, no entanto, o período que assistiu à formação do mercado mundial e ao início da situação que Paul Valéry qualificou, logo no começo do século XX, como a “era do mundo finito”. No caso dos países europeus (com pouquíssimas exceções), dos

Estados Unidos, de parte da América do Sul e do Japão, o comércio internacional contribuía para a construção dos mercados internos, mas não se substituía a estes como suporte da acumulação do capital e do crescimento da renda. A organização do comércio interno, baseada na completa separação entre a agricultura e a indústria, entre a cidade e o campo, e sobretudo através de uma divisão do trabalho e de uma diferenciação cada vez mais acentuada dentro do setor manufatureiro, levava a melhor sobre o comércio exterior. Este permitia que o país tivesse assegurado, conforme necessário, um suprimento complementar de recursos agrícolas ou minerais, bem como de bens de capital ou equipamentos, cuja importação dilava, em certas economias, o ritmo de industrialização.

Durante esse período, para a maioria dos países capitalistas em vias de industrialização, o comércio exterior ainda é caracterizado por uma lógica de busca e importação de recursos complementares. Muitas vezes, esse processo é incentivado pelo investimento internacional subjacente, cujo primeiro alvo foi o setor de matérias-primas de base. A principal preocupação econômica das potências, que vão conquistando um espaço imperial de colônias ou semicolônias (caso dos EUA), é justamente controlar reservas de matérias-primas estratégicas, cujo arquétipo será o petróleo.

Durante várias décadas, a única exceção foi o Reino Unido. Como "oficina do mundo", foi o primeiro país onde a necessidade de importar foi acompanhada pela obrigatoriedade, igualmente impenhosa, de exportar. Entre 1770 e 1870, foi o único país capaz de inundar o mercado externo de produtos manufaturados e, com suas exportações baratas, de bloquear a industrialização em outros lugares. Foi para se defender diante dos produtos ingleses que o americano Alexander Hamilton e o alemão Friedrich List¹ desenvolveram suas teorias contra a "economia política cosmopolita" do liberalismo fundado em Adam Smith. Eles justificam o protecionismo às indústrias nascentes com sólidos argumentos de economia industrial, inclusive alguns que prenunciavam as teorias de

competitividade estrutural que surgiram mais de um século depois. A partir do começo do século XX, uma imperativa exigência de exportar afirmou-se na Alemanha, na indústria mecânica pesada. Mas, nos outros países capitalistas de certo porte, existem, quando muito, alguns setores e algumas empresas que ressentem uma verdadeira necessidade de conquistar escocamentos externos. Em fins do século XIX, a expansão imperialista dos EUA na América Latina foi feita em função de motivos políticos (a doutrina Monroe) e da busca de matérias-primas industriais vitais, mas não para garantir saídas externas imperativas.

É só a partir do *crash* de 1929 e do começo da grande crise que um conjunto de países industriais vêem na exportação uma das maneiras de compensar a queda da demanda interna. Eles tentam "exportar o desemprego" para os países vizinhos, ao mesmo tempo que erguem, cada qual, fortes barreiras protecionistas. A posição de Keynes é interessante. Ele é hostil à guerra comercial, mas também não se mostra favorável às soluções de livre comércio preconizadas, na época, por certos dirigentes americanos. Lança um olhar crítico à via do "desenvolvimento para o exterior" que o Reino Unido vem seguindo há décadas, colocando seus rendimentos no setor financeiro, em detrimento do desenvolvimento e do tecido social doméstico. A política que ele defende, de retomar a demanda interna efetiva, é uma política para sair da crise, mas também de renovação mediante investimento. Em 1940-1944, não foram essas posições que prevaleceram, e sim as dos EUA, que estavam em posição de ditar as orientações das principais instituições econômicas internacionais. Redigiram-nas a partir de seus próprios interesses e dos preceitos de livre-comércio, embora tenham sido forçados a esperar várias décadas até soar plenamente "a hora do mercado" e poderem executar os ensinamentos de Keynes.

A elevada taxa de crescimento das exportações, no imediato pós-guerra, teve inicialmente o aspecto de um fenômeno de "atualização", que vinha corrigir o protecionismo dos anos 30. Entre os países industrializados, levou a um sistema de intercâmbio alicercado, desde meados da década de 60, na exploração de economias de escala, bem como no desenvolvimento de especializações refinadas, baseadas, cada vez mais, na segurança de encontrar no exterior parte do mercado necessário para escoar a produção.

1. Alexander Hamilton (1757-1804) foi um dos primeiros secretários do Comércio dos EUA, autor de um célebre Report on Manufactures. Friedrich List (1789-1846) era um político exilado primeiramente na França, depois nos Estados Unidos, onde se dedicou à política de protecionismo à indústria nascente. Sobre a atualidade de algumas de suas posições, ver M. Humbert (1994).

A bifurcação dos anos 1970

Na segunda metade da década de 70, inverteu-se o signo do que poderia ter havido de positivo na taxa de crescimento das exportações, superior à dos produtos internos. Nos países industriais, a busca de liberalização, a ascensão do IED e a expansão das operações das multinacionais tiveram o efeito de passar, de uma economia de especialização internacional para a formação de um espaço concorrencial, onde as diferenças entre "mercado doméstico" e "mercado externo" ficam cada vez mais imprecisas.

O regime da economia internacional atual pode ser definido como sendo de um "espaço de concorrência diversificado, mas em vias de unificação", no qual a concorrência se dá cada vez mais diretamente entre companhias, que têm necessidade imperativa de todo o espaço para se desenvolverem. A palavra-chave desse regime de economia internacional é "competitividade". Nos mercados de bens de consumo final, em particular, as empresas, apesar da diferenciação de produtos, estão em situação de concorrência direta, quando não frontal. O sucesso de uma empresa significa, cada vez mais, a falência ou absorção de outras. Quando esse processo se exerce entre países diferentes, chega necessariamente um momento em que os países se sentem atingidos. Então, os políticos e a mídia, invocando a linguagem militar, falam em "mobilizar as energias nacionais" e se referem à "guerra econômica" na qual o país estaria comprometido. Estamos nos antípodas de uma situação em que o comércio seria "fonte de ganho para todos os participantes". Voltaremos a falar, no fim deste capítulo, da competitividade e de suas ambigüidades profundas.

A bifurcação dos anos 70 não é menor para os países em desenvolvimento. Após a recessão de 1974-1975, o recurso cada vez mais accentuado às exportações, para impulsionar o crescimento, tal como ocorreu nos países capitalistas avançados, também se deu, por um curto período, nos países em desenvolvimento. Isto representou outro aspecto da resposta de livre-comércio à crise. Foi para exportar uma produção que se tornara monumental, e não só para reciclar os "petrodólares", que os países centrais do sistema mundial ajudaram, ou até incentivaram, os países do Terceiro Mundo a acumularem uma dívida externa gigantesca, que logo iria se tornar um fardo insu-

portável. A solução de retomada de crescimento através das exportações esteve estreitamente ligada ao fortalecimento do capital moneliário concentrado (que examinaremos no capítulo 10), bem como à reafirmação do domínio único da "auto-regulação do mercado".

Para os países cujos governos e classes dirigentes mergulharam em cheio na armadilha do endividamento externo, o preço foi alto. Como sempre, são as classes oprimidas que têm de suportá-lo em primeiro lugar.

Polarização e marginalização: o destino dos países devedores do Terceiro Mundo

Vamos agora examinar mais de perto os traços principais da configuração atual do sistema internacional de intercâmbio. O gráfico 12 ilustra o peso dos países capitalistas desenvolvidos no comércio total, mas também a parte resultante do comércio que é feito entre eles. Os países do Leste ocupam um espaço apenas marginal, situação que se agravou ainda mais depois de 1990, com poucas exceções (a Hungria e a República Tcheca). A subordinação e marginalização caracterizam igualmente a situação dos países em desenvolvimento. No Gráfico 12, essa situação pode ser lida tanto no desequilíbrio dos fluxos Norte-Sul, como na debilidade do chamado comércio "Sul-Sul", cuja participação é bem inferior àquela entre os países desenvolvidos.

O Gráfico 12 é apenas um ponto-de-partida. Não há mais um único Terceiro Mundo: devido a um processo de diferenciação interna, hoje existem vários (Coutrot e Husson, 1993). Há até quem fale na existência de um Quarto Mundo (Castells, 1993). A OCDE distingue hoje, sistematicamente, os "novos países industrializados" asiáticos, do conjunto dos outros "países em desenvolvimento". É nesses países que se concentram os concorrentes efetivos ou potenciais dos países capitalistas avançados. Eles cristalizam contra si todas as fobias relativas à "concorrência desleal" e ao *dumping* social. Mas eles são também candidatos potenciais a entrar na OCDE e nos outros clubes onde se reúnem os governos dos países ricos. Entre 1966 e 1987, a participação dos novos países industrializados nas exportações mundiais passou de 1,1% para 5,5%, enquanto todos os outros países do "Sul" juntos (incluindo os países exportadores de petróleo) viram sua participação diminuir de 22,9% para 15,4%.

Foi a partir da recessão americana de 1980-1981 e das medidas tomadas para defender a perenidade dos rendimentos do capital monetário, através de uma política de taxas positivas de juros reais, que esses países foram "nomeados" para suportar, cada qual em sua categoria, o peso da crise mundial. O fardo do serviço da dívida e os planos de ajuste estrutural impostos pelo FMI e pelo Banco Mundial deram o quadro de um conjunto de medidas, impondo aos países devedores o pagamento dos juros da dívida e a reorientação de sua política econômica. O efeito combinado talvez mais importante dessas medidas, mas o menos reconhecido, foi acentuar a concorrência entre os países exportadores de produtos primários, impondo-lhes vender a qualquer preço e depreciar ou quebrar os preços dos produtos de base.

Os esforços feitos pelas empresas dos países capitalistas avançados, acossadas, pela concorrência e pela crise, a encontrarem fontes alternativas e a reduzirem seu consumo de energia e de matérias-primas, tiveram uma incidência particularmente espetacular no caso do petróleo. Menos de quinze anos depois do primeiro "choque do petróleo" (que, na realidade, não passou de uma tentativa de compensar a depreciação sofrida pelo petróleo ao longo de muitos anos), a OPEP está completamente ultrapassada, o mercado transformado de novo num mercado de compradores, e o preço reconduzido, em termos reais, ao nível anterior a 1973. Quanto às outras matérias-primas de base, o esforço das empresas dos países do "Centro" em reduzir seus custos de insumos foi altamente beneficiado pela evolução científica e tecnológica.

Algumas substituições de matérias-primas de base que destroem fluxos de comércio

Os países cuja integração ao intercâmbio mundial deu-se na época da dominação colonial ou semicolonial aberta, como exportadores de produtos primários, agrícolas ou minerais, foram particularmente atingidos por esses desdobramentos. Esses países são os exemplos típicos, e também as vítimas preferenciais, da forma de divisão internacional do trabalho enaltecida pela teoria do comércio internacional, ricardiana e depois neoclássica. Uma vez que o lugar que lhes foi atribuído de-

pende de evoluções decididas de fora, e que resulta também de investimentos estrangeiros potencialmente de grande mobilidade, a "dotação fatorial" pretensamente "natural" desses países pode desaparecer rapidamente. Foi, em particular, para caracterizar sua situação que L.M. Mouchoud (1993) cunhou a expressão "desconexão forçada".

Tudo converge para que esses países permaneçam prisioneiros de especializações tomadas obsoletas pela evolução dos conhecimentos científicos e das tecnologias acumuladas pelos países avançados, especialmente dentro dos grandes grupos. Como antigos países colonizados, herdeiros de aparelhos estatais criados pela potência tutelar, com elites dirigentes formadas na escola do parasitismo e da corrupção, eles ficam praticamente sem meios de defesa diante dessas evoluções. A esse respeito, dois campos são hoje particularmente importantes: a biotecnologia e os novos materiais.

Desde sua criação, em fins do século XVIII, as indústrias químicas, cuja existência sempre foi baseada na atividade científica (a P&D), tiveram como objetivo e como razão de ser, em relação ao movimento de conjunto da produção capitalista, substituir as matérias-primas de origem agrícola por matérias-primas produzidas industrialmente, por elas. A coisa começou com os corantes para a indústria têxtil, no começo do século XIX. A partir dos anos 30, a petroquímica não parou de fornecer borracha sintética em substituição à borracha natural, ou fibras sintéticas em lugar do algodão e do linho. Certas matérias-primas naturais conseguiram recuperar participação no mercado; outras simplesmente desapareceram, e seus produtores junto. No caso dos produtos oleaginosos, o próprio "negócio" de um grande grupo industrial de química aplicada, a Unilever, consiste em encontrar processos que lhe permitam transformar uma grande variedade de plantas oleaginosas (araquídicos, soja, colza, coco etc.) em produtos industriais intermediários ou produtos de consumo final, para depois desencadear uma concorrência desenfreada entre os países produtores.

A revolução no domínio dos processos da vida, nascido com a biotecnologia contemporânea, aumentou consideravelmente as possibilidades desse tipo. A clonagem de coqueiros oleaginosos é um exemplo disso: certas técnicas decorrentes da biotecnologia permitem hoje aumentar o seu rendimento e mecanizar a coleta. A Unilever foi um

dos agentes mais ativos desse desenvolvimento, e a primeira a se beneficiar dele. Atualmente, o produto de base que sofreu o contragolpe mais forte dos desenvolvimentos da biotecnologia é o açúcar. Ele perdeu quase todo o mercado dos edulcorantes industriais (entre 75 a 80% do consumo total de açúcar), em favor de substitutos produzidos industrialmente, em especial o xarope com alto teor de frutose, obtido por um processo enzimático a partir de amidos extraídos do milho. Foi um grande grupo agro-alimentar americano, a Corn Products Corporation, que desenvolveu esse processo, para aumentar suas possibilidades na origem. Mas esse grupo foi seguido por grupos açucareiros, como o inglês Tate and Lyle, apesar de engajado há mais de um século na transformação e comercialização da cana-de-açúcar, nas Antilhas britânicas. Não é de admirar que a queda nos termos de intercâmbio sofrida pelos países produtores de produtos primários tenha sido particularmente notável no que diz respeito aos insumos agro-alimentares de base (ver capítulo sobre a biotecnologia e o comércio, *in* OCDE, 1989b).

O mesmo movimento está acontecendo no âmbito das matérias-primas minerais e metalúrgicas. Aqui também, a iniciativa vem das indústrias químicas ou aparentadas. A petroquímica e os termoplásticos ofereceram à indústria da construção civil materiais mais baratos e de uso mais flexível. Para os países produtores e exportadores de cobre, essa substituição equivale à perda de sua fonte de rendimentos, e leva à desconexão. À medida que as companhias que operam no campo dos "novos materiais" oferecem, às indústrias consumidoras de ferro fundido e de aço, substitutos sob forma de ligas não-ferrosas e de materiais compostos à base de resinas plásticas, são os países exportadores de minério de ferro que sofrem o mesmo destino. A responsabilidade não pode ser abstratamente atribuída "à ciência e técnica", mas a um determinado quadro de relações sociais e de relações entre países, o qual, longe de ajudar os países golpeados pelo perigo de desconexão a gerir uma transição já difícil, exige deles que paguem a dívida e lhes impõe a recessão forçada pelo "ajuste estrutural".

O problema da "desconexão forçada" não se coloca apenas no tocante às exportações de matérias-primas de base. Pode resultar igualmente de desinvestimentos decididos pelos grandes grupos, em função de mudanças tecnológicas, que venham alterar as condições técnicas e de

custo de deslocalizações de segmentos das cadeias de produção, para países com baixos custos de mão-de-obra. Os teóricos da "nova divisão do trabalho" haviam fundamentado suas posições sobre a dupla hipótese de que os países do Terceiro Mundo possuíam vantagens comparativas duradouras, com base na mão-de-obra abundante e barata, e de que as multinacionais promoveriam uma deslocalização bastante duradoura dos segmentos intensivos em mão-de-obra, para esses países. Os exemplos do setor têxtil e da eletrônica eram citados com frequência.

Os fatos vieram demonstrar que a primeira hipótese só se verificou na medida em que tais países se revelaram capazes de adquirir e utilizar técnicas e formas de organização do trabalho quase idênticas àquelas vigentes nos países avançados. Nesse caso, os países de nível salarial baixo tornaram-se concorrentes diretos e perigosos. À falta disso, a adoção das tecnologias dos microprocessadores industriais permitiu reparar, para os países avançados, indústrias que antes eram consideradas "maduras" ou muito intensivas em mão-de-obra (EM. Mounoud, 1993). As operações das multinacionais são caracterizadas pela elevada mobilidade dos investimentos, pela capacidade de redirecionar constantemente suas atividades e, no que diz respeito aos países do Terceiro Mundo, pela total ausência de enraizamento em dado país ou de compromisso com o mesmo. São características que explicam os numerosos retrocessos sofridos, nos últimos vinte anos, pelos países em desenvolvimento "rícos em mão-de-obra". Correntes de exportação desapareceram tão depressa como haviam surgido; supostas "vantagens comparativas" evaporaram. O IED mostrou a que ponto prevalecia sobre o comércio.

As muitas formas de atuação das multinacionais no sistema de intercâmbio

Os poucos estudos já empreendidos sobre as relações entre o investimento direto e o comércio exterior têm versado essencialmente sobre o caráter substitutivo ou complementar do IED em relação às exportações, procurando responder à pergunta: o IED cria ou destrói o intercâmbio? São, em geral, trabalhos pouco conclusivos; mais precisamente, eles convergem para a idéia de que o IED destrói certos tipos de intercâmbio (as exportações de produtos acabados a partir do

país de origem da companhia que se internacionaliza) e, ao mesmo tempo, cria outros fluxos, cuja variedade examinaremos a seguir.

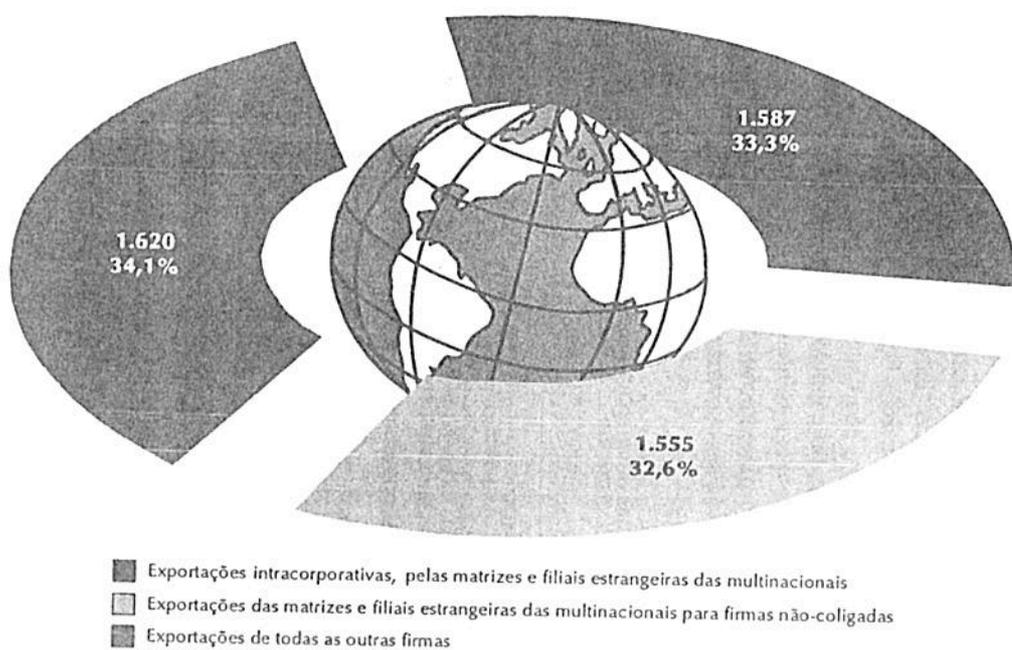
É inegável a dimensão do IED, substituindo-se às exportações. O Centro das Nações Unidas sobre Companhias Transnacionais estimava que, no caso dos principais países de origem das multinacionais, a razão entre as vendas a partir das filiais e as exportações chegou a ser da ordem de 6 para 4. Desde então, a liberalização comercial deu um impulso às exportações, mas com uma inflexão nítida a favor dos produtos intermediários. Quando se examina a situação geográfica das vendas das filiais japonesas, verifica-se que é unicamente na Ásia que as exportações das filiais são criadoras de fluxos de comércio. Nos Estados Unidos, onde o IED responde aos imperativos da concorrência oligopolista e ao medo de ressurgência do protecionismo, a produção é vendida no mercado local. É igualmente o caso da Europa, embora as ambigüidades do Mercado Único e da construção europeia façam com que os fluxos no interior desse mercado continuem a ser chamados de "exportações".

Nos fenômenos que examinamos acima, de deslocalizações e sucessivas relocalizações no setor eletrônico ou têxtil, observa-se uma situação em que a destruição de correntes de intercâmbio seguiu-se à sua criação quinze ou vinte anos antes. Mais do que levantar a pergunta sobre o caráter substitutivo ou complementar do IED em relação ao intercâmbio, parece preferível insistir sobre o modo como os grupos industriais imprimem sua marca na estrutura do comércio internacional.

As multinacionais ocupam um espaço dominante no comércio mundial. Por volta de 1988, avaliações moderadas estimavam que as multinacionais estavam envolvidas em pelo menos 40% do comércio total de produtos manufaturados da OCDE. O desenvolvimento da integração industrial transfronteiras, bem como o crescimento dos fluxos transnacionais de suprimento de produtos intermediários próprios às empresas-rede, certamente conduziram esse montante a um nível bem mais elevado. As estimativas mais recentes foram publicadas pela ONU no *World Investment Report 1995*, do qual reproduzimos uma ilustração (Figura 2).

A Tabela 17 apresenta as diversas formas de intercâmbio em que estão envolvidas as multinacionais. Essa tabela cruza o intercâmbio de tipo inter e intra-setorial com o comércio entre companhias independentes e aquele efetuado dentro do espaço próprio intemai-

Figura 2
Comércio exterior das multinacionais: exportações de bens e serviços, 1993
(em bilhões de dólares e %)



Fonte: UNCTAD, Divisão sobre Corporações Transnacionais e Investimento, *World Investment Report 1995*, p. 193.

zados dos grupos transnacionais. Encontramos multinacionais em todos os quatro casos. Como grandes empresas, elas exportam, a partir de sua própria economia, tanto dentro do setor como no comércio inter-setorial, enquanto suas filiais fazem o mesmo nos países onde estão implantadas. Elas contam com muitas redes internacionais de suprimento de produtos intermediários. Por fim, as diversas modalidades de integração industrial transnacional anteriormente examinadas dão lugar a um importante comércio "intra corporativo" ou "intragrupo", entre as filiais ou destas com a matriz. Nos casos em que modalidades de integração na origem ainda não cederam a vez às "novas formas de investimento" examinadas no capítulo 3, trata-se de comércio inter-setorial. Mas, na maioria das vezes, o intercâmbio "intra corporativo" é resultante de modalidades de integração industrial transnacional, que vêm reforçar a importância do comércio de tipo intra-setorial.

Tabela 17
Diferentes formas de intercâmbio de que participam as multinacionais

Comércio inter-setorial	Intercâmbio entre companhias independentes	Intercâmbio intracorporativo
	Exportações das matrizes e das filiais para companhias independentes, a partir do país de origem da multinacional e dos países de implantação das filiais. Nota: Parte do intercâmbio inter-setorial Norte-Norte e parte significativa do comércio Norte-Sul do mesmo tipo, depende de grandes firmas comerciais especializadas (como no campo dos cereais) ou generalistas (por ex., os <i>soga sosha</i>).	Intercâmbio inter-setorial Sul-Norte efetuado num contexto intracorporativo em função de integração vertical internacional (matérias-primas de base, petróleo, produtos agrícolas e produtos semi-acabados).
Comércio intra-setorial	Exportações das matrizes e das filiais (como no comércio inter-setorial) Intercâmbio resultante de relações de terceirização internacional entre a matriz ou suas filiais e companhias independentes (fornecimento de produtos intermediários e de equipamentos, compra de componentes)	Intercâmbio relativo às entregas intracorporativas de produtos acabados, entre filiais e matriz e das filiais entre si, visando a comercialização em diferentes mercados.

Fonte: F. Chesnais.

Os cálculos que permitem uma análise mais sistemática desse fenômeno são aqueles efetuados por F.S. Hipple (1990) com base nas estatísticas de comércio exterior americano. Eles mostram que, em 1988, nada menos que 99% do comércio exterior dos EUA envolvia a participação de uma multinacional americana ou estrangeira, como parte da transação. Só as multinacionais americanas (matrizes mais filiais) respondiam por 80% das exportações e quase 50% das importações dos Estados Unidos.

No que diz respeito ao comércio intragrupo (isto é, os fluxos organizados dentro do espaço próprio "internacionalizado" da multinacional), dos três países sobre os quais havia dados disponíveis em meados da década de 1980 (EUA, Reino Unido e Japão), os fluxos de tipo intracorporativo representavam, na época, cerca de um terço do intercâmbio do setor manufatureiro. Os dados mais recentes mostram que a porcentagem baixou ligeiramente para os EUA, mas aumentou sensivelmente para o Japão. Em 1991, 38% das exportações e 40% das importações japonesas foram intercâmbios "intragrupo".

No caso americano, essa diminuição dos fluxos intracorporativos deve-se essencialmente à queda no montante das importações cávitas efetuadas pelos grupos estrangeiros, especialmente os japoneses. O nível muito elevado dessas importações, em meados da década de 80, acarretou reações defensivas pelos EUA. Estas assumiram, em particular, a forma de criação das chamadas normas de "conteúdo local", a nível dos mais importantes Estados da federação, desprezando as regras cuja introdução nos dispositivos do GATT, na década de 70, fora imposta pelos EUA aos países em desenvolvimento. No caso, essas normas não incriminaram muito os grupos japoneses. Quando muito, acarretaram uma aceleração da instalação de redes de suprimento de proximidade, seja pela deslocalização de alguns de seus fornecedores de origem, através do IED, seja pela criação de relações locais de terceirização.

Esse tipo de intercâmbio é acompanhado por fluxos cada vez mais importantes de suprimentos no exterior, recentemente estudados pela OCDE. "Há suprimento internacional (ou estrangeiro) quando uma empresa compra, de uma empresa independente situada em outro país dos 'subsistemas', componentes ou matérias-primas transformadas." ² Os

2. STI *Revue*, inverno de 1993, p. 19.

fluxos correspondentes, tal como aqueles resultantes do intercâmbio entre filiais no contexto de integração transfronteiras, "são importantes, pois pressupõem o intercâmbio de produtos intermediários, e em consequência relações permanentes, sob uma ou outra forma, entre empresas manufatureiras implantadas em países diferentes. Refletem, portanto, um grau de integração econômica internacional que, em geral, estende-se muito além da simples relação comercial entre companhias independentes". A Tabela 18 ilustra o crescimento dos suprimentos internacionais de produtos intermediários.

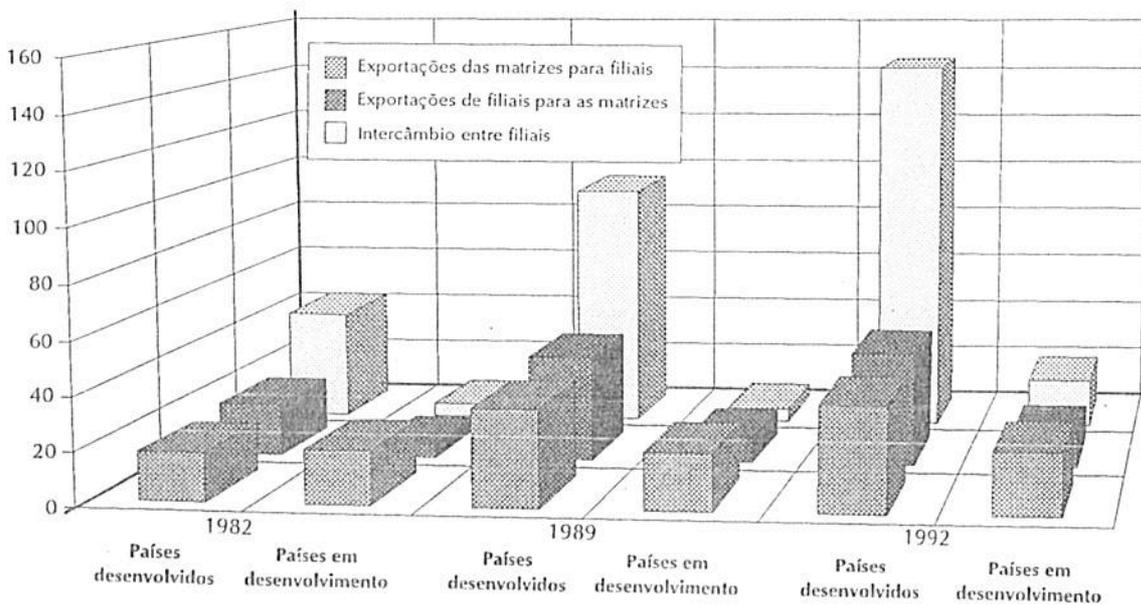
Nos países avançados, o que predomina são os intercâmbios diretos entre filiais, atualmente bem mais vultosos do que o comércio com as matrizes. Isto reflete o processo de integração produtiva, em cada um dos três pólos da Tríade. Já nos países em desenvolvimento, predominam os fluxos provenientes da matriz e do país de origem desta, para as filiais. Isto é consequência direta da liberalização do comércio exterior. As consequências são bem conhecidas: aumento das importações e déficit comercial dos países em desenvolvimento, redução dos suprimentos locais, acarretando o fechamento de empresas e elevação do desemprego, e enfraquecimento do setor industrial, onde houvera algum desenvolvimento industrializante. A Figura 3 dá indicações significativas sobre as divergências nas tendências do comércio intracorporativo, nos países avançados e nos países em desenvolvimento dependentes.

Tabela 18
Suprimento de produtos intermediários em seis países da OCDE:
relação de suprimento internacional/nacional
(em porcentagem)

	Início da década de 1970	Meados/final da década de 1970	Meados da década de 1980
França	21	25	38
Alemanha	n. d.	21	34
Reino Unido	16	32	37
Canadá	34	37	50
EUA	7	8	13
Japão	5	6	7

Fonte: OCDE (1993).

Figura 3 — Tendências no intercâmbio intracorporativo
Comércio entre empresas coligadas de multinacionais americanas, 1982, 1989, 1992
(em bilhões de dólares)



Fonte: UNCTAD, Divisão sobre Corporações Transnacionais e Investimento, *World Investment Report 1995*, e Departamento de Comércio dos EUA (1985b, 1992b e 1995).

A formação de "blocos" regionais

Na década de 80, o rápido crescimento do comércio mundial baseou-se, em grande parte, na intensificação dos intercâmbios intra-regionais, particularmente na Europa e no Sudeste Asiático. Espera-se que esse processo tenha prosseguimento na década de 90, em função da ampliação da CEE e de sua crescente transformação em zona de livre comércio, da constituição do NAFTA, e também à medida que os países do Sudeste Asiático fortalecerem os vínculos entre si e reduzirem o caráter fortemente extrovertido de sua acumulação.

O vigor dos intercâmbios intra-regionais, superior ao dos fluxos entre os pólos principais, é sem dúvida o fenômeno que mais atraiu a atenção dos comentaristas e que mais lhes pareceu "contraditório" com uma "verdadeira" mundialização. A formação de conjuntos ou "blocos" regionais (a chamada "regionalização", embora o fenômeno se refira a totalidades continentais) foi apontada, por certos autores, como imponente ameaça a tudo o que o GATT deveria representar.

A "regionalização" é o resultado combinado das estratégias de integração dos processos de produção — cujos efeitos sobre o comércio exterior acabamos de examinar — e de processos propriamente políticos. Em seu estudo de 1992, o Centro das Nações Unidas sobre Companhias Transnacionais propunha uma distinção entre os processos de integração regional por impulso político, tendo como arquétipo o Mercado Comum Europeu e a CEE, e aqueles em que o impulso seria proveniente do IED. O estudo inclui nessa categoria o começo de integração de certos países do Sudeste Asiático, onde foi inicialmente determinante o papel dos grupos japoneses, e sobretudo o NAFTA.

Não se pode subestimar o papel desempenhado pelas multinacionais europeias e extra-europeias na negociação do tratado de Roma e depois do de Maastricht, e sobretudo na criação de vínculos de interdependência de tipo industrial cada vez mais coercitivos. Esse papel torna menos cortante do que poderia parecer a contraposição sugerida pelo Centro das Nações Unidas no tocante às vias de integração. Mas, efetivamente, o papel dos grandes grupos foi ainda mais determinante no caso do NAFTA. O Centro apresenta um impressionante conjunto de dados sobre a decomposição dos processos produtivos e a deslocalização de operações para o México, pelos grupos automobilísti-

cos (General Motors e Ford) e pelas grandes companhias de eletrônica. Fornece números que demonstram a intensidade do intercâmbio entre o México e os EUA, números que se enquadraram na categoria de intra-setorial e intracorporativo ao mesmo tempo. Em 1989, 42% das importações mexicanas foram feitas por filiais americanas implantadas no México, sendo 90% destas, importações intracorporativas. Quanto às exportações mexicanas, os percentuais correspondentes são, respectivamente, 27% e 97%. Para os grupos industriais americanos, o tratado do NAFTA vem apenas consagrar uma integração industrial e fluxos de intercâmbio que eles próprios haviam constituído.

A Tabela 19, devida a F. Sachewald, ilumina o comércio intra-regional de dois diferentes ângulos. Ao examiná-la, deve-se ter em mente que "a parcela do intercâmbio intra-regional no total do comércio de uma zona varia em função do grau de integração dessa zona, ao passo que a parcela desse intercâmbio no total mundial depende também da evolução do comércio dessa zona em relação à evolução do total". No caso dos países asiáticos, o grande aumento da participação de seu intercâmbio intrazonal no total mundial resulta do crescimento do intercâmbio entre eles e do aumento de suas exportações totais. O mesmo vale para a Europa, mas com uma dinâmica bem inferior. No caso da América do Norte, que nos anos 80 abrangia apenas os EUA e o Canadá, o retrocesso das exportações intra-regionais reflete as grandes dificuldades encontradas para implementar o acordo de livre comércio entre esses dois países.

Tabela 19
Intercâmbios inter-regionais
(em % do intercâmbio total da zona e em % do comércio mundial)

Zonas	Exportações intra-regionais no total da zona		Exportações intra-regionais no total mundial	
	1986	1991	1979	1989
América do Norte	39,1	33,0	4,6	5,3
América Latina	14,0	16,0	1,1	0,5
Europa Ocidental	68,4	72,4	28,8	31,1
Europa Central e ex-URSS	53,3	22,4	4,3	3,5
Ásia	37,0	46,7	6,3	10,0
África	5,9	6,6	0,3	0,2
Oriente Médio	7,7	5,1	0,4	0,3

Fonte: GATT 1990, 1993

O "imperativo da competitividade"

Esses desenvolvimentos, como um todo, tiveram o efeito de alçar a um nível muito elevado o indicador mais exato do grau de interdependência produtiva e comercial entre países, que é o índice de comércio "intra-setorial". Como mostra o Gráfico 14, no caso dos países da CEE, esse índice situa-se entre 75% e 80%; no caso dos EUA, aumentou 30 pontos em vinte anos, atingindo praticamente o mesmo valor que nos países europeus. A única exceção é o Japão, por uma série de razões, entre as quais, o baixo grau de penetração no país do IED de fora.

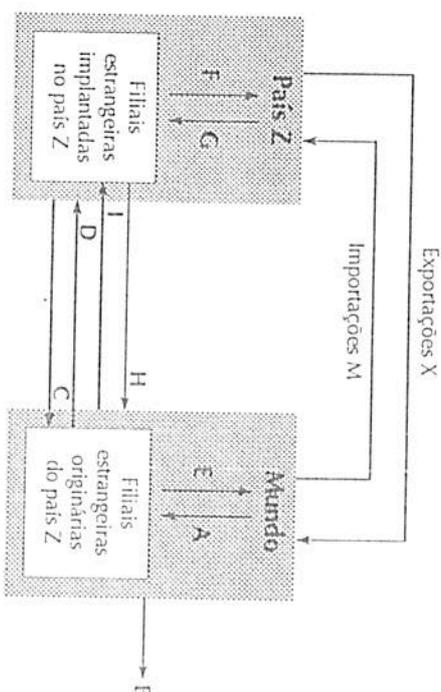
Os estudos sobre investimento direto também levaram, depois de um interessante trabalho de D. Julius (1990), a uma nova apresentação das balanças comerciais, com base na *nacionalidade dos ativos produtivos*, em vez do quadro geopolítico usual (Gráfico 13). No entanto, exige-se ainda de cada país que ele assegure o equilíbrio de suas contas externas. O saldo da balança comercial está entre os indicadores "fundamentais" a partir dos quais os "mercados financeiros" exercem sua tirania sobre as moedas.

Para ficarmos só nos países da OCDE, os governos desses países são portanto obrigados a fingir que controlam intercâmbios cujo domínio, independentemente dos comportamentos dos mercados de câmbio, está em grande parte nas mãos das multinacionais. O único jeito que eles concebem para tentar desatar esse nó é apelar para a "guerra econômica" em que seu país estaria envolvido, ao passo que, na maioria dos casos, o país, em toda a sua história, nunca esteve preso a relações de interdependência industrial e comercial. Atravem-se então a políticas de competitividade internacional e de atratividade de seu território para as multinacionais estrangeiras, cuja chegada procuram apressar, para compensar a deslocalização acelerada em que estão empenhadas suas próprias empresas industriais.

As políticas de competitividade e de atratividade são caracterizadas por seu baixo grau de transparência. Tanto por seu conteúdo como pelo espírito que as rege, elas ferem os preceitos de livre-comércio ao qual declaram aderir os países da OCDE. Sua implementação pressupõe, muitas vezes, recorrer a meios que se comprometeram a banir, no quadro do GATT ou de outros instrumentos internacionais. Então, é preciso maquiagem essas políticas, ou mobilizar centenas de advogados espe-

cializados para tentar justificar sua utilização, como fazem os Estados Unidos em relação aos instrumentos do GATT.³

Gráfico 13
Avaliação da balança comercial de um país Z,
segundo a nacionalidade de suas empresas



Exportações X' do país Z, segundo a nacionalidade de suas empresas:

$$X' = X + A + B + G - C - H, \text{ onde:}$$

X = Exportações tradicionais do país Z.

A = Vendas das filiais estrangeiras do país Z aos mercados internos dos países de implantação.

B = Exportações das filiais estrangeiras do país Z para terceiros países.

G = Vendas das empresas nacionais do país Z às filiais estrangeiras implantadas no país Z.

C = Exportações das empresas do país Z a suas próprias filiais no exterior.

H = Exportações das filiais estrangeiras implantadas no país Z para o mundo todo.

Importações M' do país Z, segundo a nacionalidade de suas empresas:

$$M' = M + E + F - D - I, \text{ onde:}$$

M = Importações tradicionais do país Z.

E = Compras das filiais do país Z provenientes do mundo todo, exceto do país Z.

F = Vendas locais das filiais estrangeiras implantadas no país Z.

D = Importações do país Z provenientes de suas próprias filiais no exterior.

I = Importações das filiais estrangeiras implantadas no país Z provenientes do mundo todo.

O balanço comercial segundo a nacionalidade das empresas será:

$$B' = X' - M' = (X + A + B + G - C - H) - (M + E + F - D - I)$$

Fonte: T. Hatzichronoglou, documento de trabalho da Divisão de Ciência, Tecnologia e Indústria da OCDE.

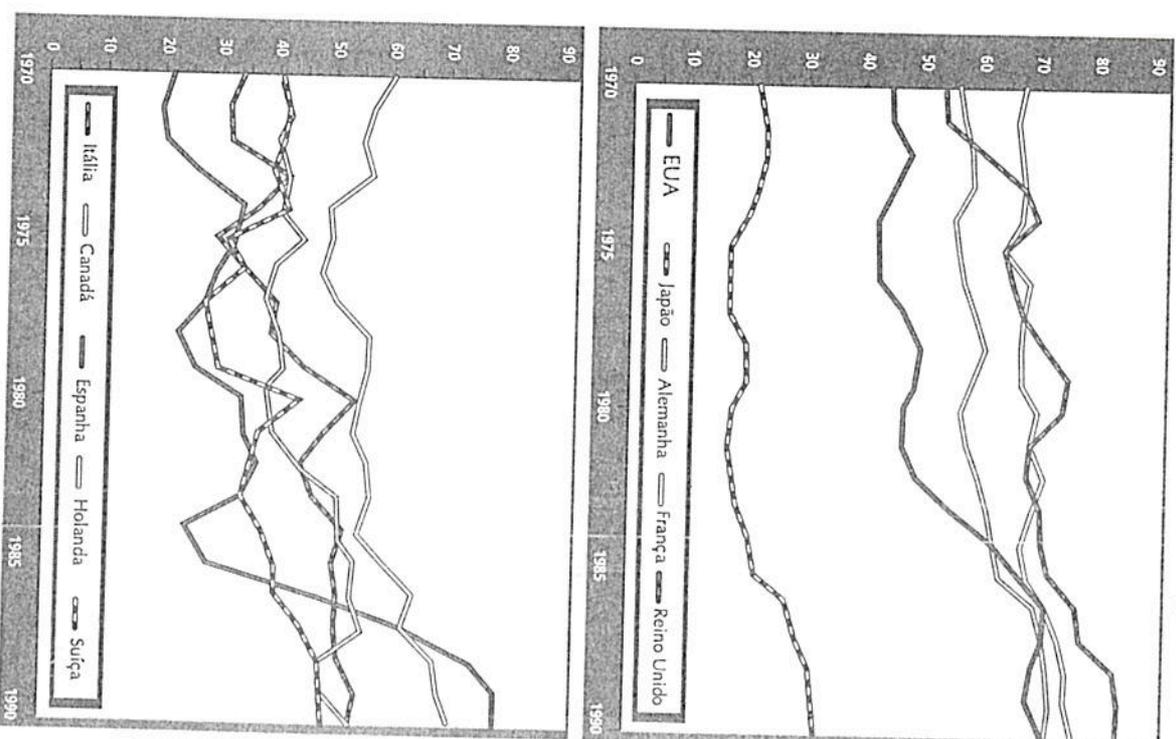
3. A importância dos instrumentos jurídicos internacionais, a batalha política em torno da Rodada Uruguai e o contexto internacional como um todo, de que tratamos anteriormente, explicam por que a política comercial tornou-se hoje um elemento constitutivo indispensável na panóplia de meios aos quais se pode recorrer no quadro de uma

Não se deve confundir o início de desmantelamento do Estado providenciário, ou seja, das conquistas democráticas de tipo social em matéria de legislação trabalhista, saúde, assistência social e ensino público, com o desaparecimento, nos países da OCDE, da intervenção estatal no campo das relações econômicas internacionais e na sustentação à competitividade das companhias, mediante instrumentos de política industrial e sobretudo tecnológica. O nível atualmente alcançado pelos intercâmbios intra-setoriais (Gráfico 14) significa que o terreno sobre o qual se desenrola a concorrência internacional abrange, atualmente, o *mercado interno* dos países de origem das companhias concorrentes. Sendo assim, as políticas de competitividade não podem limitar-se a simples medidas de apoio às exportações. Elas incluem uma série de instrumentos que são aplicados “do lado de cá das fronteiras” (a famosa *agenda beyond the borders* cuja negociação no GATT foi pleiteada pelos EUA). Essa concorrência comporta perdedores e ganhadores. Pressupõe uma ruptura radical com os postulados que fundamentam a teoria dominante do comércio internacional, em 1971 bem poucos economistas ousaram publicamente.

Somente o Reino Unido é exceção no tocante à prioridade conferida à competitividade industrial. Ali, a retirada do Estado estendeu-se ao plano industrial e tecnológico, com efeitos destrutivos no tecido industrial e social. Esse “caso à parte” deve ser ligado ao fortalecimento das posições do capital financeiro britânico e da City de Londres, no quadro do fortalecimento mundial das posições dos órgãos bancários e financeiros em relação ao capitalismo industrial, na década de 80. O Reino Unido parece estar-se orientando para uma “vantagem comparativa” baseada na posição conquistada pela praça financeira de Londres e em suas indústrias de serviços. Oplotu, pois, pelas finanças, mas é uma escolha que poquíssimos países capitalistas podem se permitir, mesmo no interior da OCDE.

Em praticamente todos os outros países da OCDE, os governos julgaram que era imperativo contrabalançar o alto grau de abertura para o política eficaz de competitividade. Seria bom que todos os países tivessem uma capacidade, análoga à dos EUA, de associar, para implementar a política de competitividade, juristas especializados em manejar instrumentos jurídicos internacionais. Estes têm demonstrado sua habilidade em recorrer a um vasto leque de medidas protecionistas tradicionais (especialmente o *antidumping* e diversas outras chamadas “salvaguardas”), as quais têm comprovado sua utilidade, tanto na consolidação de potenciais industriais e tecnológicos particulares, como para ajudar setores industriais em dificuldades.

Gráfico 14
Índices de intercâmbio intra-setorial, todos os produtos



Índices Grubel-Lloyd calculados com base em CTCI (Rev. 2) a nível de 3 números; ajustados em função dos desequilíbrios comerciais acumulados. Fonte: OCDE, banco de dados ESDNA/EXT; Divisão da Indústria, OCDE, *Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE*, Paris, 1992, p. 225.

exterior, que se seguiu ao notável (e em certos casos, quase completo) rebaixamento das barreiras tarifárias, mobilizando, e se necessário até criando, uma grande variedade de instrumentos para melhorar a competitividade de suas empresas, tanto nas exportações como no mercado interno, já totalmente escancarado à concorrência estrangeira.

As exigências decorrentes dessa obrigação podem até entrar em conflito com aquelas correspondentes aos objetivos de desmantelamento do Estado previdenciário, em que muitos países estão fortemente empenhados. Isto é mais válido ainda no tocante à base atual de competitividade industrial resultante de características específicas das tecnologias industriais. Essa competitividade decorre do montante e da qualidade dos investimentos em materiais, bem como da organização das empresas e de sua capacidade de cooperar, pelo menos tanto quanto do nível salarial. Em muitos países da OCDE, essa contratação evidencia-se no caso do ensino público em todos os níveis e da pesquisa pública: de um lado, os governos querem reduzir drasticamente os gastos e entraquecer posições institucionais que têm pouca simpatia pelo neoliberalismo; de outro, multiplicam-se tais medidas terão, em breve, efeitos negativos sobre a competitividade. O principal fator que efetivamente vem estabelecer limites cada vez mais severos ao nível dos investimentos públicos necessários para manter as mensões estruturais de competitividade, é a crise fiscal dos Estados e sua dificuldade em financiar os gastos preparatórios a médio e longo prazo. Essa crise fiscal é resultado da queda das receitas fiscais, devido à recessão, mas também da diminuição da taxa sobre o capital, em função da globalização financeira. Soma-se a isso a diminuição das possibilidades de os Estados tomarem empréstimos, sem que seja "colocado em dúvida" o valor da moeda nacional aos olhos dos "mercados financeiros", o que iria desencadear ataques contra essa moeda nos mercados de câmbio.

No Japão, na Alemanha, na França, e hoje também nos EUA (com a ala intervencionista e protecionista do governo Clinton), os governos e as elites políticas, de modo geral, abstêm-se de atacar frontalmente o neoliberalismo, que a qualquer momento poderá ser-lhes útil politicamente, tanto no plano interno com em suas relações mútuas. Mas atuam "pragmaticamente" no sentido de defender ou reforçar sua competitividade industrial, da qual depende sua soberania.

O resultado de todos esses desenvolvimentos é simplesmente o desaparecimento de todas as condições subjacentes à teoria neoclássica ou neoliberal do comércio internacional, e em particular da idéia de que uma divisão internacional do trabalho, caracterizada por especializações claras e bastante diversas entre os países, garantiria que todos os países participantes saíssem ganhando no intercâmbio (jogo de soma positiva).

capítulo 10

O movimento próprio da mundialização financeira

"Por serem os que movimentam os bilhões e bilhões de dólares de capitais que transitam, a cada dia, de um país para outro, os mercados financeiros tornaram-se, ao mesmo tempo, polícia, juiz e jurá da economia mundial, o que não deixa de ser preocupante, dada sua propensão a enxergar os acontecimentos e políticas através das lentes deformantes do medo e da cobiça."

Financial Times, 30 de setembro de 1994.