

Mudanças geoeconômicas no capitalismo da segunda metade do século xx*

Marcos Aurélio da Silva**

Resumo

O texto analisa a evolução da economia mundial entre a Segunda Grande Guerra Mundial e o final do século vinte – observando os efeitos geográficos a ela relacionados. Nesse sentido, ganham destaque dois processos de grande impacto: a) crescimento e desarticulação da economia americana – e a concomitante emergência competitiva da Ásia Oriental; b) tentativa de reafirmação dos Estados Unidos e suas repercussões sobre: o padrão de localização dos investimentos asiáticos; a organização do espaço urbano e regional desses países; os fluxos internacionais de comércio e capital – todos concorrendo para a recente crise econômica asiática.

Abstract

This text analyzes the evolution of world economy between World War II and the end of the twentieth century – observing the geographic effects associated with it. Two processes of great impact, related to this matter, stand out: a) the breakup of American economy – and the concomitant competitive emergence of East Asia; b) an attempt at reassertion on the part of the United States, with repercussions on the standards of Asiatic investments, the organization of urban and regional space in these countries, the international flow of trade and capital – all concurring to cause the recente economic crisis in Asia.

* Artigo originalmente preparado para o I EREGEO - Região Sul, realizado em Florianópolis entre os dias 30/10 e 02/11 de 1998.

**Professor do Departamento de Geociências da Universidade Federal de Santa Catarina e Doutorando em Geografia Humana na FFLCH/USP.

Introdução

Pode-se dizer que na segunda metade do século XX as transformações observadas na economia mundial estiveram marcadas por três processos principais: a) perda de capacidade competitiva da economia norte-americana a partir do final dos anos sessenta, com tentativa de recuperação desde meados dos anos 80; b) emergência de novas regiões e/ou países industriais com forte poder competitivo, com destaque para a Ásia Oriental, que todavia foi tomada por violenta crise no ano de 1997; c) processo de internacionalização financeira e, imbricado a ele, avanço das políticas orientadas pelo livre jogo das forças de mercado, afetando diversos países.

Tais características revelam um processo em boa medida lógico-econômico, isto é, ligado à crise do capitalismo – com nítidas repercussões espaciais, assinaladas, entre outras, na redefinição das posições geoeconômicas das nações, ou em importantes realocações dos investimentos. Em parte, porém, e notadamente no que concerne à última característica, estamos diante de mecanismos políticos e mesmo ideológicos, ligados à tentativa dos Estados Unidos de, no bojo da desestruturação da URSS, reafirmar a sua hegemonia política e econômica mundial, através das políticas e do ideário livre cambista da "globalização" – enquanto ele próprio, na verdade, aparece cada vez menos globalizado (desde 1980, por exemplo, seu comércio exterior não representa mais que cerca de 1/5 do seu PNB) (Piven, 1995).

A análise desse conjunto de mudanças requer, pois, que se atente, quanto aos aspectos metodológicos, para duas noções principais: a) a noção de dinâmica cíclica do desenvolvimento capitalista, ancorada na perspectiva schumpeteriana dos ciclos tecnológicos de longa duração (os Kondratieffs, de 50 anos)¹; b) a

¹ No âmbito da geografia brasileira, o pioneirismo em termos de análises cíclicas do capitalismo parece caber aos trabalhos de Mamigonian (1985; 1987), notadamente apoiados na abordagem do economista

noção de formação econômico-social, tributária do pensamento marxista – e condição *sine qua non* para apreensão das especificidades e determinações nacionais e/ou regionais da redefinição geoeconômica em curso.

Expansão e crise da economia norte-americana

Para se entender a crise da hegemonia norte-americana, datada, grosso modo, dos anos de 1970, é preciso avaliar as condições de seu crescimento no período imediatamente anterior, qual seja, aquele do longo ciclo de expansão do pós II Grande Guerra Mundial. Na verdade, é preciso mesmo avaliar as condições setoriais desse crescimento ao longo do referido ciclo, notadamente dos setores de bens de consumo duráveis, bens de produção (em especial os intermediários), e aqueles ligados às compras estatais (ou ao *Keynesianismo bélico*, na expressão de Tavares & Melin (1997)). É isso que nos permitirá entender o desenvolvimento tecnologicamente desigual do capitalismo americano – um dos *motos* principais de sua derrocada competitiva frente a diversos países de capitalismo tardio surgidos no cenário da economia mundial nas últimas décadas.

Com efeito, depois de promover uma ampla revolução no consumo de massa na primeira metade deste século (Castro, 1979), lançando os rudimentos do que ficou conhecido como *padrão fordista de crescimento*, marcado, pois, por um largo acesso dos trabalhadores aos bens de consumo duráveis, dado o repasse dos

Ignácio Rangel (1982). Para Schumpeter os ciclos de negócios de longo prazo têm como motor fundamental o surgimento "dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa cria" (Schumpeter, 1984:112-3). É a aplicação dessas novas forças de produção que geram as fases expansivas da máquina capitalista, cuja duração aproximada de 25 anos costuma ser superada por uma nova fase depressiva, também de 25 anos, provocada fundamentalmente pela queda das taxas de lucro decorrente da extensão dessas mesmas técnicas para os diferentes setores da economia (Mamigonian, 1985; 1987).

ganhos de produtividade aos salários, bem como às diversas formas de salário indireto mantidas pelo Estado (Lipietz, 1988), o capitalismo norte-americano passa a se deparar com dificuldades de grande monta para promover o crescimento do departamento de bens de "luxo" de sua economia. Numa palavra, as vendas de televisores, máquinas de lavar, refrigeradores etc, estavam simplesmente saturadas no pós II Guerra. (E os efeitos perversos de uma tal saturação para diversos ramos da indústria são bastante elucidativos no caso do setor de veículos automotivos: seu crescimento relativamente medíocre –8 milhões de automóveis em 1950, elevando-se para 9 milhões durante a década, para voltar a 8 milhões em 1960 –, deixaria prostrado um importante complexo industrial a ele fortemente integrado; com destaque para as indústrias da borracha, que ali realizavam 65% de suas vendas, do ferro maleável, com 49%, do zinco, com 33%, e do aço, alumínio e cobre, com 10% –conforme dados de 1972) (Castro, 1979).

As soluções encontradas para tais limitações ao crescimento no setor dos duráveis de consumo seguiram dois caminhos principais.

Por um lado, fora possível contar com inovações de produtos importantes que dinamizaram sobremaneira o setor. Assim, o surgimento dos televisores coloridos permitiu que as vendas se multiplicassem, entre os anos de 1959 e 1971, por cerca de 860 vezes, contra apenas 1,3 vezes para os modelos em preto e branco. Igualmente, entre os anos de 1950 a 1971, as vendas de aparelhos de ar condicionado cresceram cerca de 33 vezes, enquanto a de refrigeradores apenas 2,0 vezes; e as vendas de máquinas de lavar prato multiplicavam-se por 17,3, contra apenas 1,7 dos modelos convencionais (Castro, 1979).

Mas as linhas de resistência ao crescimento dos duráveis de consumo foram também rompidas através de um movimento de exportação de capitais, marcado por fortes investimentos externos diretos no continente europeu – uma linha de ruptura, diga-se, não tão dinâmica tecnologicamente. Aliás, mesmo as saídas antes referidas bem pouco contribuíam nesse sentido. Em muitos casos, o lançamento de um novo produto (o ar condicionado que se acrescenta ao refrigerador no rol dos *gadgets* que invadem os lares

das famílias de assalariados) significa apenas uma mudança "de superfície", sem grandes alterações tecnológicas na estrutura produtiva (mais propriamente, estávamos diante de uma diversificação de produtos sem renovação de processos) (Castro, 1979) – revelando, pois, o que Mamigonian (1982) chamou de crescimento extensivo (obsolescência dos produtos, multinacionalização, etc.) da economia americana, por oposição a um crescimento de corte mais intensivo, ditado pelo dinamismo tecnológico.

No caso do movimento de exportação de capitais, a perda de dinamismo parece, porém, condicionada igualmente às determinações das formações sociais onde vão ocorrer os investimentos. De fato, até aproximadamente meados dos anos sessenta, a Europa ocidental, principal região hospedeira do investimento externo direto norte-americano, acusava a existência de um mercado de trabalho amplamente favorável a uma superexploração da classe operária. Para isso contribuía certamente a sobrevivência de relações de produção arcaicas em toda a Europa meridional² e a conseqüente fuga de efetivos de mão-de-obra para os centros industriais mais importantes – efeito também observado com os quase 10 milhões de refugiados que partiram da zona comunista (Tchecoslováquia e Alemanha do Leste, por exemplo) para a então Alemanha Ocidental (Singer, 1989). Ora, o resultado desse fabuloso adensamento do exército industrial de reserva foi um forte rebaixamento dos salários na Europa (por volta de 1960 eles eram em média um terço do observado na economia americana) que, permitindo uma fácil ampliação do capital das empresas, desestimulou, de certo modo, a busca do progresso tecnológico (Castro, 1979). Certamente o sobreaquecimento da demanda que deu lugar aos diversos milagres econômicos no continente a partir de meados dos anos sessenta não provocou uma mudança nesse quadro. A tendência foi, mesmo, reforçar o

² Estudando o desenvolvimento italiano, T. Kemp irá se referir à "continuação do problema do Mezzogiorno, apesar dos esforços feitos nessa região durante as prósperas décadas de 1950 e 1960" (Kemp, 1985: 195).

crescimento por diversificação de produtos sem renovação de processos (Castro, 1979).²

Todavia, uma comparação com outros setores da economia norte-americana demonstra que o setor dos duráveis de consumo não fora o mais problemático do ponto de vista do dinamismo tecnológico. Com efeito, enquanto a internacionalização desse setor implicou em algum avanço técnico por efeito do choque competitivo com as firmas européias, que aliás, a partir de uma tal ameaça se sentiram estimuladas a deslocar investimentos para a América Latina (e.g. Volkswagen no caso da Alemanha, Sinca no caso da França) (Oliveira, 1988); Cardoso de Mello, 1990), os setores que permaneceram no território norte-americano, como no caso dos bens intermediários, simplesmente não tiveram estímulo algum para empreender importantes renovações de processo. Certamente, é preciso lembrar que, numa comparação internacional, estamos diante de uma economia fortemente cartelizada (Mamigonian, 1982), que, assim, não obstante a tendência livre-cambista dos EUA no período, teve uma estrutura de mercado pouco alterada para estimular um maior progresso técnico. A indústria siderúrgica é, neste caso, o exemplo mais elucidativo. Diante das principais inovações do setor no pós-guerra, como no exemplo da introdução do conversor a oxigênio, pela austríaca Voest, em 1952, as grandes siderúrgicas americanas simplesmente permaneceram inertes frente a uma total renovação do parque aceiro japonês – sendo que apenas a Mc Louth Steel Corp., a 10ª siderúrgica americana, havia adotado esse processo até 1959 (enquanto as empresas cartelizadas, fragorosamente derrotadas, limitaram-se a pressionar o governo para o

² Na verdade esse padrão de crescimento, marcado, notadamente a partir da expansão cíclica do pós-1965, pela obsolescência de produtos de que falou Mamigonian (1982), pode ser verificado mesmo fora do setor de duráveis de consumo. A indústria de alimentos, por exemplo, que nos anos de 1950 revolucionou o setor com os preparos instantâneos, limitou-se, a partir de 1965, a apresentar novas embalagens e variações de sabores. A indústria farmacêutica, após a inovação associada à penicilina, não fez mais que apresentar variações de dosagens para produtos já estabelecidos no mercado (Castro, 1979).

estabelecimento de quotas de importações na casa do 15,5 milhões de toneladas – patamar de 1968, 2,4 vezes maior que o de quatro anos antes) (Mamigonian, 1982).

De algum modo a perda de dinamismo da siderurgia americana reflete também as condições de modernização das indústrias que lhes eram insumidoras. E isso está em relação direta com o tipo de política econômica levada a efeito pelos *policy makers* norte-americanos a partir dos anos sessenta. Com efeito, de país auto-suficiente em matérias-primas (carvão, petróleo, metais), o capitalismo americano optou, a partir desse período, por uma portentosa redefinição de sua posição na divisão internacional do trabalho – passando, pois, a exportador de manufaturas e cereais e importador de recursos energéticos (no fundo, a extensão, para o setor, dos princípios liberais de política econômica, extremamente arraigados na cultura da formação social americana deste século) (Castro, 1979). Ora, isso se mostrou altamente perverso para os custos do setor siderúrgico, entre outros. Afinal, a facilidade de importações dos insumos fora equivalente ao abandono (tecnológico) da base de recursos naturais do país – situação que se mostrou insustentável com a quadruplicação do preço do petróleo (Castro, 1979) e a especulação em torno das matérias-primas que acompanhou a grande crise do capitalismo do início dos anos setenta (Mandel, 1990).

Dos três setores da economia americana por nós elencados no início desta seção, o único que parece não ter sofrido com problemas de perda de competitividade fora aquele ligado às compras do poder público (elemento importante, junto com as isenções de impostos, da política macroeconômica deficitária dos EUA a partir dos anos sessenta, – que substituiu a combinação entre tributação progressiva, seguro desemprego e preços mínimos para a agricultura da década anterior, marcada por crônicos superávites públicos) (Castro, 1979). Numa palavra, se o Estado fora ausente em relação aos demais setores, abdicando de traçar uma política industrial ativa, em relação ao setor em causa, que aqui pode ser chamado de para-militar (indústria aeronáutica, de comunicações, de equipamentos de controle), a situação fora absolutamente inversa. Com encomendas que se renovam permanentemente e

regras de lucratividade que, quanto aos gastos em pesquisa e experimentação, até certo ponto se desligam daquelas impostas pela empresa privada (não precisando esperar três ou cinco anos para produzir resultados lucrativos), importantes setores da economia americana ligados às compras estatais lograram contar com um fabuloso mecanismo de dinamização do progresso técnico, que lhes garantiram excepcional liderança na contenda intercapitalista mundial. Aliás, aqui estamos diante, também, de um processo de reestruturação espacial do capitalismo americano, que deixa de ter seu dinamismo industrial concentrado nos estados do nordeste (Nova York, Nova Jersey, Massachusetts etc.) e na região dos grandes lagos (Chicago, Detroit), para se concentrar nos estados do *sunbelt* (Califórnia, Novo México, Texas etc) (Scott e Storper, 1988)³.

Diante do até aqui exposto, é fácil perceber que, dada a desaceleração tecnológica de diversos setores a partir sobretudo de meados dos anos sessenta – o que aliás caracteriza nitidamente o período como sendo de esgotamento de uma fase "a" de um ciclo de Kondratieff – a economia norte-americana passou a operar com custos crescentes que na conjuntura dos primeiros anos da década de setenta (quadruplicação dos preços do petróleo, mercado de trabalho favorável às lutas operárias em função do sobreaquecimento cíclico da economia – um juglariano iniciado por volta de 1966 – e do engajamento de efetivos de mão-de-obra na Guerra do Vietnã, etc) tornaram-se, pois, absolutamente

³ Na verdade, como se referiu M. Gottdiener, esse processo equivale a uma transferência espacial de valor que, ademais, atua não só em favor dos estados meridionais, mas também das áreas suburbanas das grandes metrópoles. Segundo ele: "Os gastos militares do Estado são umas das razões principais da transferência espacial do valor de umas regiões para outras, considerando que as áreas com maiores impostos per capita não são aquelas que necessariamente recebem a sua justa cota de contratos do governo. Ao longo dos anos, as despesas de natureza militar têm mostrado preferência por localidades suburbanas e regiões sulista, contribuindo assim para a dispersão regional e para o mais conhecido deslocamento das regiões setentrionais para as meridionais..." (Gottdiener, 1990: 62).

insustentáveis. Fazendo-a mergulhar numa crise de grandes dimensões, são estas condições de operação do aparelho industrial que acabam por colocar em xeque a hegemonia norte-americana na economia mundial – processo que, todavia, não deixa de estar associado à emergência de modelos bem-sucedidos de industrialização noutras plagas, configurando o que I. Rangel (1982; 1990) chamou de metástases tecnológico-econômicas do capitalismo.

A Ásia Oriental: emergência competitiva das mais recentes industrializações tardias

Se a desaceleração tecnológica e a perda de dinamismo competitivo de importantes setores da economia americana estiveram associadas com a adesão aos princípios do livre mercado (e.g. a quase completa ausência de mecanismos institucionais que enquadrassem a empresa privada na consecução de objetivos macroeconômicos), as exitosas industrializações tardias da Ásia Oriental (Figura 1), parecem, pois, ter encontrado o caminho do seu sucesso justamente no distanciamento destes princípios. Numa palavra, a industrialização e crescente competitividade asiática é ininteligível se não atentarmos para o papel do Estado e de diversos mecanismos institucionais que literalmente negam a ação dos mercados e da empresa privada.

Figura 1

Todavia, o acima dito nem sempre é demonstrado com todas as letras pelos críticos do modelo de mercado, com o que, curiosamente, acabam por se aproximar dos arautos do liberalismo. Com efeito, tanto instituições conservadoras (como o Banco Mundial) quanto, por vezes, analistas situados no campo da esquerda (caso notório dos teóricos da dependência), insistem em teses muito semelhantes e não menos equivocadas para a explicação do modelo asiático de crescimento. Assim, enquanto uns falam de vantagens comparativas, advindas da abundância e conseqüente baixo custo da mão-de-obra, outros apontam para a reestruturação do capitalismo em escala global, apoiada na transferência, para as zonas de baixos salários da periferia, das seções de usinagem e/ou montagem das grandes firmas dos países centrais (a tese do fordismo periférico de A. Lipietz (1988) (Amsden, 1990). Porém, como facilmente se pode depreender da análise histórico-econômica desses países, tampouco os baixos salários (certamente presentes em toda a industrialização tardia), e menos ainda os investimentos externos diretos, podem, pois, ser considerados como variáveis cruciais na explicação dos processos de crescimento e industrialização.

De fato, os dados demonstram que as inversões estrangeiras diretas nas diversas gerações de tigres asiáticos foram absolutamente irrisórias como proporção da formação bruta de capital fixo desses países. Na Coreia do Sul e em Taiwan, a média das inversões externas diretas, entre 1967 e 1986, nunca superou 2% da inversão bruta total, sendo que os investimentos estrangeiros só chegaram depois do governo acelerar o processo de crescimento com uma série de incentivos; na Tailândia, para o mesmo período, essa média jamais superou 2,9%; enquanto na Malásia (sempre para o mesmo período) a cifra máxima foi de 13,7% (Amsden, 1996). Aliás, isto está bem de acordo com a crítica feita por W. Tabb às abordagens simplificadoras que se apóiam na ilusória tese da globalização econômica. Segundo ele, apenas cerca 15% da produção industrial do mundo corresponde a firmas multinacionais, sendo os 85% restantes realizados por corporações que atuam em uma única localização geográfica – além de cerca de $\frac{3}{4}$ da produção e dos não pouco importantes investimentos externos de

empresas multinacionais americanas realizarem-se não nas periferias do capitalismo, mas antes nas zonas de altos salários (Europa Ocidental, Canadá), com produções que se voltam, pois, predominantemente para esses mercados (Tabb, 1997).

A ineficácia das estratégias de crescimento apoiadas no rebaixamento dos salários e, mesmo, da repressão da mão-de-obra, pode ser demonstrada com a experiência da indústria têxtil taiwanesa e sul-coreana dos anos 50 e 60. De fato, na tentativa de desbancar a liderança japonesa no setor, apoiada em custos salariais marcados por uma oferta excedentária de trabalho e, sobretudo, numa alta produtividade obtida através de práticas de produção acumuladas em um longo tempo de aprendizagem, bem como em taxas de juros mais favoráveis (Amsden, 1996), esses dois países trataram de implementar políticas de competitividade que não se distanciavam muito da ancoragem nos custos do trabalho. Assim, apesar de contarem com empréstimos não condicionados dos EUA, proteção frente às importações estrangeiras e contra os investidores estrangeiros interessados em produzir nas ex-colônias, bem como com incentivos à exportação diante do excesso de capacidade do final dos anos 50 e início dos 60, esses países procuraram praticar políticas de rebaixamento real dos salários através de um forte combate às demandas operárias (repressão sindical, lei marcial) e de seguidas desvalorizações cambiais (e.g. 50% em 1961) (Amsden, 1996). Os efeitos dessas políticas, porém, foram assaz desastrosos. A desvalorização cambial acabou por afetar os custos do algodão em rama importado, bem como os custos de produção do fio de algodão e de todos os produtos de algodão, o que teve por consequência uma elevação da inflação que fez cair os salários reais, sem contudo recuperar a competitividade internacional da economia, que na verdade, apesar dessas medidas, ou em função delas, permaneceu estagnada (Amsden, 1996). Na realidade, a superação dos problemas de competitividade, ao invés de depender do rebaixamento dos custos do trabalho, só foi obtida por meio de um comprometimento ainda maior do Estado que, entre outros, ampliou substancialmente os seus incentivos à exportação (ano de 1965); aumentou o alcance e a quantia dos seus créditos

subvencionados; e elevou ainda mais o nível de proteção (entre 1963-67 e 1968-72 as taxas médias de direitos alfandegários para as fiações aumentaram de 30 para 64%, sendo que para certos tecidos elas passaram de 75 para 98%) (Amsden, 1996).

Para se compreender a transformação econômica que deu lugar à industrialização da Ásia Oriental, é preciso partir de uma característica básica comum aos países que chegaram tardiamente ao desenvolvimento – em geral classificados, na literatura marxista, como *vias prussianas* de modernização. Com efeito, toda industrialização tardia tem como característica principal a instalação do seu aparelho produtor sem a presença de tecnologias pioneiras – residindo aqui, pois, uma diferença crucial frente aos países surgidos da 1ª e 2ª Revolução Industrial, cujas estratégias de crescimento e competitividade se basearam, respectivamente, na invenção (caso clássico inglês) e na inovação (caso das firmas norte-americanas, apoiadas na aquisição em massa de novas tecnologias – não raro saídas de pequenas empresas (Castro, 1979; Mamigonian, 1982) – para o desenvolvimento nos grandes laboratórios de P&D) (Amsden, 1990).

A ausência de tecnologias pioneiras implica necessariamente que o processo de transformação econômica em direção à industrialização se faça através da *aprendizagem tecnológica* (Amsden, 1990). Ora, essa característica – na verdade uma determinação própria das formações sociais atrasadas – é que permite entender os contornos gerais do modelo da industrialização tardia – do qual a Ásia Oriental aparece como o melhor exemplo (Figura 2). É ela, pois, que consegue explicar a exploração de nexos cooperativos e de reciprocidade nas relações capital-trabalho, nas formas de articulação entre os grandes conglomerados e seus fornecedores, entre as grandes empresas e os bancos, bem como a administração estratégica do comércio exterior e do investimento estrangeiro (Belluzzo, 1998). No fundo, trata-se de uma peculiar interação entre os níveis macro (as formas do Estado, suas políticas econômicas e a modalidade de inserção no comércio internacional delas derivadas) e os níveis microeconômico (a organização

Figura 2

industrial, as relações de trabalho na fábrica, com suas idiossincrasias) (Boyer, 1990).

De fato, do ponto de vista macroeconômico, o modelo da aprendizagem tecnológica torna imprescindível que o Estado tome uma enorme distância dos princípios do liberalismo econômico. Como em princípio a tecnologia é essencialmente a mesma que está disponível para seus competidores (pois que não raro tomada deles mediante contratos de transferência ou pelo simples mecanismo da "engenharia reversa"; expressão eufêmica para o furto de tecnologia), o Estado deve atuar com amplos subsídios às empresas de forma a diferenciá-las competitivamente de seus rivais internacionais (Amsden, 1990) – o que ademais pode ocorrer no próprio movimento de absorção tecnológica, uma vez realizado à base da novíssima tecnologia que não encontra aplicação nos países centrais (Rangel, 1982; 1990)⁴. Destarte, esses subsídios podem se fazer através do investimento próprio para fomentar *linkages* técnicos ou econômicos; do crédito barato para a instalação de plantas industriais em novos setores, para as exportações ou mesmo para a aquisição de tecnologia no exterior; bem como através da proteção tarifária ao mercado interno, com o intuito de viabilizar movimentos substitutivos de importações (Amsden, 1990; Oliveira, 1993).

Aliás, é essa destacada ação estatal que explica a formação dos grandes conglomerados econômicos caracterizados pela propriedade familiar – chamados *Zaibatsu* no Japão (Mitsubishi, Sumitomo etc.) e *Chaebol* na Coréia do Sul (Samsung, Hyundai, Daewoo etc.) –, marca distintiva do processo de industrialização e verdadeiras locomotivas do crescimento econômico nacional (Hattori, 1984). Afinal são os fortes financiamentos públicos que permitem a diversificação econômica sem pulverização das ações das famílias, ao contrário do que ocorre nos EUA, onde a maior importância do mercado acionário para o crescimento da empresa enfraquece o controle familiar (Amsden, 1990). Na Coréia do Sul,

⁴ Uma tal absorção da novíssima tecnologia que permite saltos competitivos diferenciadores para um país retardatário foi demonstrada por A. Mamigonian (1982) no caso do já citado conversor a oxigênio introduzido pela siderurgia japonesa no pós II-Guerra.

o exemplo mais acabado é o do *Chaebol* Samsung, que acompanhou *pari passu* a política de desenvolvimento industrial do governo (início dos anos sessenta) até se constituir no maior conglomerado do país, contando com *trading* geral, manufatura de açúcar, tecidos de algodão, fibras sintéticas, fabricação de papel, construção geral, maquinaria elétrica e eletrônica, maquinaria de precisão, petroquímica, indústria pesada, seguro, jornal, hotéis e lojas de departamento (Hattori, 1984).

Do ponto de vista das relações capital-trabalho (ou relações salariais) – e isso tanto do lado da organização do trabalho no chão da fábrica quanto do lado da reprodução dos assalariados (Boyer, 1990) –, o modelo da industrialização por aprendizagem não é menos eficiente quando comparado ao do capitalismo central. Com efeito, a ausência de geração de tecnologias próprias para iniciar e expandir o processo de industrialização significa que as funções de escritório (tão próprias do fordismo americano, mas tão perversas a ele por levar a uma desmotivação dos operários e conseqüente queda de produtividade), se encontram, pois, enfraquecidas. Daí a importância das chamadas tecnologias do chão de fábrica nesses países (CCQs-Círculos de Controle de Qualidade, JIT-Just in time etc.) que, rompendo com a hierarquia e rigidez próprias da linha de montagem, mostram um grande potencial de inovação incremental e de produtividade (Amsden, 1990).

Certamente, porém, essas tecnologias, implicando um forte engajamento do operariado nas metas da empresa, não deixam de revelar a importância do paternalismo nas relações de produção, o que indica a presença de "certos vestígios, parcialmente ainda não apagados" (Marx, 1983: 223), de pré-capitalismo nessas relações, característica sempre presente nas *vias prussianas* de desenvolvimento (Lenin, 1954). Daí que, até bem pouco tempo, a rotatividade da mão-de-obra fosse bastante baixa no início da carreira, pois que (à moda feudal), as firmas cuidavam elas próprias da formação do operariado – por oposição ao capitalismo ocidental, cujo treinamento dos efetivos se dá em escolas ou no próprio mercado de trabalho, através do emprego em diferentes empresas (Osawa, 1993).

Mas o fato dos países de industrialização tardia da Ásia emergirem com tecnologias emprestadas não significa que eles não tenham feito nada no campo do desenvolvimento tecnológico. Como destacou Amsden, "O aprendiz exitoso mostra-se desembaraçado no papel de inovador, impulsionado à frente por amplos investimentos em P&D e habituado a atentar para as novas tecnologias do mundo e dominá-las em casa. Os países inovadores, porém, parecem ter dificuldade para cultivar o papel de aprendizes, dada a negligência do chão de fábrica e outras inovações como fontes de novas idéias, bem como à hostilidade em relação ao Estado" (1989: 321).

De fato, enquanto um país como os EUA sofre um forte processo de desaceleração tecnológica, diversos dos mais bem-sucedidos países asiáticos passaram a investir pesadamente nesse item, empreendendo, por meio de uma redução do antigo hiato (*gap*) tecnológico, um claro emparelhamento (*catch up*) com a economia mais avançada do mundo. E não precisamos nem dar o conhecido exemplo do Japão que, ultrapassando os EUA e a Europa Ocidental na área da robótica (já aqui numa verdadeira estratégia de *up-grading* da industrialização), logrou liderar o movimento em direção à Terceira Revolução Industrial (Mamigonian, 1982): a sul-coreana Pohang Iron and Steel Company (Posco), através de uma *joint-venture* de 1986, repassou tecnologia siderúrgica para a norte-americana United State Steel (planta de Pittsburg, Califórnia) (Amsden, 1989). Aliás, isso dá a medida de quanto o capitalismo se transformou geograficamente nos últimos anos, redefinindo posições competitivas que dão lugar a uma nova hierarquia entre as nações. E isso certamente não foi o resultado dos princípios do livre mercado, como quer o Banco Mundial; assim como não é inteligível pelas idéias veiculadas pelos teóricos da dependência.

Crise da Ásia (ou tentativa de reafirmação da hegemonia americana?)

Ainda que a interpretação da recente crise da Ásia Oriental demande que se atente para os desdobramentos das características do crescimento econômico do pós-guerra, é preciso reconhecer, pois, que ela não encontra sua explicação apenas em processos estritamente econômicos – mas antes responde, certamente, às *políticas* de reafirmação econômica e geopolítica implementadas pelos EUA desde há aproximadamente um quarto de século.

Destarte, se é possível dizer que a presença de agentes não bancários – como os fundos de pensão, as companhias de seguro de vida e outros – no controle (administração) de ativos financeiros diversos, aparece como uma conseqüência da existência e eficácia dos sistemas previdenciários públicos e privados do capitalismo fordista (Baumann, 1996), é imperioso admitir também que a ação especulativa internacional desses agentes (no mercado de ações, de títulos imobiliários etc.) é em boa medida o resultado de políticas específicas da potência norte-americana com o objetivo de se reposicionar no cenário econômico mundial (Tavares e Melin, 1997). Ademais, a crença de que esse processo representa uma verdadeira globalização financeira não passa, juntamente com outras variantes da mesma tese (e.g. globalização comercial e produtiva), de uma visão mítica e derrotista que visa abrir espaço à expansão da livre empresa e seu ideário, tão bem encarnados pela nação americana⁵.

⁵ De fato, apesar dos fluxos financeiros internacionais terem aumentado desde os anos setenta, existem dados abundantes que comprovam a falácia de idéias como a da globalização financeira. Senão vejamos. A aplicação no exterior por parte dos fundos de pensão dos principais países centrais em 1993 era relativamente pequena, com os EUA alcançando 5,7%, a Alemanha 4,5%, o Japão 9% e o Reino Unido 19%; para os investimentos das companhias de seguros de vida o padrão se repete: 3,7% para os EUA (1992), 1% para a Alemanha (1991) e 9% para o Japão (1993) (Batista Jr., 1998a). Aliás, os dados para investimentos no mercado de ações dos EUA, a maior economia do mundo, revelam o mesmo comportamento: em 1993 apenas 6% dos

A crise: periodização de seus determinantes e efeitos geográfico-econômicos

Após o estouro da grande crise mundial da primeira metade dos anos setenta, os Estados Unidos conheceram três grandes períodos de política econômica, cada qual com suas especificidades e sub-períodos menores, mas todos determinantes, entre outros, de mudanças importantes na geografia dos fluxos financeiros e comerciais e da localização dos investimentos fixos em diferentes escalas espaciais. O primeiro período corresponde ao da segunda metade dos anos setenta; o segundo, do início dos anos oitenta até meados dessa década e um pouco mais; o terceiro de meados dos anos oitenta até o momento atual.

A segunda metade dos anos setenta, marcada pelo governo Carter, teve por característica básica uma administração keynesiana da crise. Embora operando a custos elevados, o governo democrata, através de uma política monetária francamente favorável à emissão de moeda de crédito, associado à desvalorização do dólar, favoreceu um forte crescimento econômico que permitiu aos EUA enfrentar com algum sucesso o problema do emprego no período (Lipietz, 1988). Outrossim, tal expansão significou alimentar a economia mundial, fornecendo mercado, por exemplo, para a expansão japonesa e também para diversos capitalismos tardios do Terceiro Mundo – mas, principalmente, significou lançar nas áreas da OPEP, os recursos que vão dar lugar aos chamados petrodólares. Não totalmente aplicados pelos países petrolíferos, esses dólares, dirigidos aos

investimentos em ações americanas eram aplicações externas; enquanto que, para o mesmo ano, 95% do investimento americano em debêntures e ações permaneceu no interior dos EUA (Piven, 1995). Este conjunto de dados certamente confirma os argumentos recentes dos historiadores econômicos que têm afirmado ser toda essa quantidade de títulos transnacionais negociados atualmente, muito inferior aos índices registrados nos anos anteriores à I Guerra; bem como que os mercados financeiros do final do século XIX e início do XX eram, pois, mais completamente integrados do que o foram antes desse período ou têm sido desde então (Tabb, 1997).

bancos europeus e mesmo americanos, que assim passam a operar empréstimos para países da periferia capitalista (Lipietz, 1988), é que estão, pode-se dizer, na origem de um primeiro movimento de internacionalização das finanças no período recente.

Todavia, a partir do final dos anos setenta, a elevação das taxas anuais de inflação para a casa dos dois dígitos, para a qual contribuiu o segundo "choque" do petróleo, associada ao retorno do partido republicano ao poder, que dará início à era Reagan, parece ter motivado uma mudança de rota importante – cujo efeito sobre a economia mundial será de grandes proporções.

As restrições monetárias e a grande elevação das taxas de juros (cerca de 20% ao ano) de fato ocasionaram dois impactos de grandes dimensões e, o que é ainda mais importante, orientações geográficas diferentes. Por um lado, a recessão mundial que se abre a partir de 1979 e se estende até 1983 irá provocar uma forte queda do preço das *commodities*, cujo efeito imediato será uma deterioração dos termos de troca dos países exportadores de matérias-primas da América Latina e África, bem como a explosão da dívida externa do Terceiro Mundo (já excitada pelo choque dos juros) e, mais adiante, a moratória mexicana (1982) (Tavares e Melin, 1997). Por outro lado, o choque dos juros estará associado à valorização do dólar que irá promover desvalorizações efetivas reais importantes de diversas moedas mundiais (Tavares e Melin, 1997) residindo aqui, pois, um dos motivos dos grandes superávites japoneses, taiwaneses e sul-coreanos, mas também dos grandes excedentes financeiros dos bancos japoneses, bem como das seguradoras e corretoras nipônicas (Belluzzo, 1998).

Mas nos EUA, os bancos e fundos de pensão, abalados com o choque dos juros e a crise da dívida do Terceiro Mundo, acabam por contar com uma importante política de recomposição patrimonial. Dela é que surgem novos instrumentos financeiros, como os *derivativos* (títulos imobiliários ou de empresas de boa reputação) utilizados na *securitização* (redefinição dos prazos) das dívidas (Tavares e Melin, 1997), e que se tornaram objeto de investimento dos chamados grandes investidores institucionais (seguradoras, fundos mútuos, fundos de pensão) (Batista Jr., 1998a).

Esse segundo período começa a chegar ao fim a partir de meados dos anos oitenta com dois episódios importantes: 1. O Acordo do Plaza (1985), que vai implicar uma desvalorização "negociada" do dólar e conseqüente valorização das moedas européias e japonesa (esta última conhecida como *endaka*); 2. O *crash* da Bolsa de Nova York em outubro de 1987, seguido, pois, pelas pressões dos EUA sobre a Ásia para a liberalização financeira de suas economias e da posterior (pós-1992) baixa das taxas de juros na economia americana (Belluzzo, 1998).

De fato, estes dois episódios significaram a abertura de um novo período na economia mundial que deu lugar, pois, as mais importantes redefinições geográfico-econômicas da fase recente. Elas são notórias na tendência de inversão das posições deficitárias e superavitárias de países e mesmo blocos econômicos regionais inteiros – mas podem aparecer no interior mesmo dessas unidades geográficas, no exemplo das novas localizações produtivas e/ou através de importantes reestruturações do espaço urbano e regional.

Senão vejamos.

A desvalorização do dólar e conseqüente valorização da moeda japonesa estabelecida pelo Acordo do Plaza irá impor dificuldades para a competitividade das empresas japonesas com efeitos perversos sobre o desempenho das contas externas desse país. Ao mesmo tempo, os próprios bancos, bem como as seguradoras e corretoras de títulos (ações) nipônicas, dispendo de grandes aplicações em dólar, acabam por sofrer enormes perdas (Belluzzo, 1998).

A reação a esses efeitos, desencadeada sobretudo por parte das empresas, consistiu na realocização dos investimentos para a Europa e os EUA, promovendo um novo momento concorrencial que aparecerá com maior nitidez nos setores automobilísticos e da indústria eletroeletrônica (Tavares e Melin, 1997). Em seguida, porém, esse movimento espacial se fará em direção à própria Ásia, para países como Coréia do Sul e Taiwan, mas igualmente para Tailândia, Malásia, e Indonésia (como também na costa leste da China, para as chamadas "zonas liberadas") que, atrelando suas moedas ao dólar desvalorizado, tornavam atrativos os investimentos japoneses; aliás realizados, em boa medida, com o

apoio dos próprios bancos nipônicos, que procuravam compensar as perdas sofridas com as aplicações em dólar (Belluzzo, 1998).

Ora, essas realocações acabaram por provocar uma reação em cadeia na região. Coréia e Taiwan, usando a mesma lógica locacional, em parte decorrente, também, das pressões americanas por uma maior liberalização comercial e financeira, realizaram uma nova onda de investimentos em direção aos chamados tigres de segunda geração (Tailândia, Malásia, Indonésia), e, principalmente, em direção à China (Belluzzo, 1998). Como resultado, formou-se um ambiente de feroz concorrência em terceiros mercados, notadamente nos setores automobilístico, de microprocessadores e eletrônica de consumo (caso de Coréia e Japão), mas também uma rede densa de relações de solidariedade (quanto ao fornecimento de peças, máquinas e mesmo financiamentos) que transformaram a região numa espécie de planta integrada de bens de alto conteúdo tecnológico voltados para a exportação (Belluzzo, 1998; Schwartz, 1997).

Do ponto de vista da organização do espaço urbano-regional dos países da Ásia Oriental, tal realocação não parece ter tido efeitos menos importantes. E aqui o Japão comparece como um destacado exemplo.

Com efeito, muitas fábricas *labour intensive* localizadas nas áreas interioranas, mesmo rurais, pertencentes a grandes conglomerados cujas sedes administrativas se localizavam na região metropolitana de Tóquio, foram fechadas e realocadas para fora do país – o que também ocorreu com sistemas inteiros de subcontratação –, levando, pois, a um forte impacto desindustrializante e conseqüente esvaziamento populacional (Tabb, 1990). Aliás, esse processo atingiu mesmo as regiões mais fortemente industrializadas do país. Kansai, onde se localiza a cidade de Osaka, segunda maior do Japão e, juntamente com Nagoya e Tóquio, responsável por praticamente a totalidade da industrialização nipônica (entre 1950 e 1970, controlaram 95% da capacidade nacional de produção de aço, 80% do refino de petróleo, 100% da indústria petroquímica, 82% das sedes das grandes empresas), tem sido uma vítima evidente: a Matsushita, maior empresa de bens de consumo eletrônicos do Japão e maior

empregadora de Kansai, que em meados de 1987 tinha cerca de 12% de sua produção no exterior, planejava para o ano de 1992 alcançar a marca dos 25%; enquanto que a Sanyo, outra grande empregadora de Osaka, já havia ultrapassado esta última cifra (Tabb, 1990).⁶ Demais, como que dando forma geral a um verdadeiro processo de reestruturação urbano-regional do espaço, paralelamente a todo esse movimento de exportação de capitais, muitas empresas passaram a deslocar suas sedes ou escritórios regionais e mesmo departamentos executivos inteiros de Osaka para Tóquio (Tabb, 1990).

Mas os impactos geográfico-econômicos das mudanças no cenário mundial sobre a Ásia Oriental serão ainda maiores a partir do *crash* da Bolsa de Nova York de 1987 e do tipo de manejo da política monetária feito pelos EUA desde 1992.

De fato, vendo-se diante de desequilíbrios comerciais crônicos e de uma grande acumulação de reservas, os EUA, a partir do *crash* de 1987, passam a pressionar o Japão e os Tigres para que operassem uma liberalização financeira de suas economias (ou seja, abertura para a livre entrada e saída de capitais de curto prazo na conta de capital do balanço de pagamentos) e um crescente afrouxamento dos controles sobre a atividade dos bancos (Belluzzo, 1998). Associada às baixas taxas de juros que passam a ser praticadas nos EUA desde o início dos anos 90, cujo objetivo era, pois, diminuir o serviço das dívidas de empresas, bancos e famílias, a adoção dessa liberalização financeira-desregulamentação bancária acaba por atrair os grandes investidores institucionais americanos para aplicações na Ásia – adquirindo empresas, ações e investindo em projetos imobiliários de alta rentabilidade, já que muitas dessas economias vinham desenvolvendo ambiciosos planos de modernização urbana

⁶ Há que fazer aqui uma ressalva: o problema do esvaziamento industrial de Osaka, embora acentuado com o Acordo do Plaza, não se restringe ao pós segunda metade dos anos 80, sendo mais antigo e estrutural. Segundo dados do *The Economist*, entre 1955 e 1984, a participação de sua prefeitura no produto industrial japonês caiu de 12,6 para 8,4%; enquanto sua participação no total das exportações do país passou de 52,6 para 20,5% (Tabb, 1990).

(Belluzzo, 1998), num nítido esforço de aproximação com as infra-estruturas e modelos do ocidente, como tão bem demonstrou C. A. de Figueiredo Monteiro (1998): museus e jardins suspensos em Cingapura; arranha-céus e hotéis de luxo na cidade portuária de Shanghai, na China; notável verticalização em Kuala-Lumpur, Malásia; além das *free-ways* e centros comerciais, encontrados por toda parte. Demais, as próprias desregulamentação e liberalização, bem como a realocização das unidades administrativas dos conglomerados, favorecendo, todas, um crescimento econômico apoiado na diversificação dos serviços financeiros, comerciais e empresariais, compõem para a reestruturação sócio-econômica do espaço urbano. Em Tóquio, onde o crescimento desses serviços fora importante durante anos 80, o preço dos terrenos e o aluguel dos escritórios se elevou de tal modo que afetou sobremaneira a distribuição espacial de famílias e empresas tradicionais: as primeiras, pressionadas por altos aluguéis, acabaram empurradas para áreas cada vez mais distantes do centro; enquanto as últimas, achando dispendioso manter suas atividades na área central, descobriram que poderiam lucrar vendendo terras e armazéns de sua propriedade (Tabb, 1990).

Certamente essa ampla modernização urbana e os maciços investimentos em empresas e ações não contaram apenas com capitais do ocidente, bem como a liberalização financeira e a desregulamentação bancária que estiveram por trás desse processo, tampouco foram apenas um produto dos interesses externos à região. Governo, bancos e empresas japonesas tiveram também interesse nessa liberalização-desregulamentação. Por um lado, as autoridades monetárias nipônicas, tradicionalmente arredias a uma política de juros altos, interessavam-se pela liberalização porque ela era capaz de evitar que os excedentes dos bancos e empresas sem aplicação na produção de bens exportáveis, pressionassem as taxas de juros via especulação com papéis do governo, provocando assim uma expansão indesejada da dívida pública – bem como uma valorização ainda mais excessiva do iene; por outro, os próprios conglomerados japoneses, mas também sul-coreanos, às voltas com excedentes em caixa muito acima de seus cronogramas de gastos, exigiam uma oferta de serviços mais sofisticados e diversificados

por parte dos bancos locais – que assim, ao invés de se limitarem a prover crédito industrial como sempre o fizeram, passaram a intermediar operações nos mercados imobiliários, conceder empréstimos para aplicações especulativas (a chamada alavancagem) nas bolsas de valores, e para negócios com derivativos (Belluzzo, 1998).

O estopim da crise

Ora, todos esses elementos que concorreram para a redefinição geográfico-econômica que vimos tratando (mudanças nos fluxos financeiros e comerciais, na localização dos investimentos industriais, na estruturação do espaço urbano e regional), são os mesmos que ajudam a entender a violenta crise capitalista de 1997 – que tomou de cheio parte importante da Ásia Oriental e acabou se projetando mesmo sobre a Europa do leste e o Brasil.

De fato, valorizações cambiais por efeito de depreciações importantes do dólar de um lado, associadas a liberalizações financeiras e desregulamentações bancárias que contavam com taxas de juros muito baixas no Japão e EUA de outro, é que explicam, pois, o aparecimento de dois elementos cruciais deflagradores da crise da asiática, manifesta em fortes saldos externos negativos (comerciais e de todo o balanço de pagamentos) e/ou na derrubada dos mercados acionários por efeitos de ataques especulativos. São eles: a) uma forte superprodução de bens industriais e b) uma violenta crise do sistema bancário regional.

Por certo, as fortes desvalorizações competitivas da moeda americana, suscitando uma reação asiática por meio de investimentos relocizados – ademais financiados por bancos que haviam registrado fortes perdas com as mesmas desvalorizações, mas também por investidores em ações que fugiam das baixas taxas de juros americanas – , não poderiam deixar de levar à formação de uma capacidade excessiva de produção em toda a região – patente em taxas de crescimento econômico que, na casa dos 7 e 10% anuais, não encontravam, pois, ritmos de crescimento

semelhantes nos agora mais protegidos (via câmbio) mercados do Primeiro Mundo, seus principais clientes (Singer, 1997; Belluzzo, 1998). É esse o caso da indústria de semicondutores, em que o Leste asiático, incluindo o Japão, tornou-se o maior produtor mundial, concentrando cerca de 50% do seu mercado (Oliveira, 1993). Com efeito, no mercado dos chips de memória eletrônica, fortemente dominado pela presença dos *Chaebols* sul-coreanos Samsung, Hyundai e Goldstar, a produção cresceu de tal modo acima da oferta, que recentemente o preço unitário do chip de 16 megabites despencou de mais de US\$ 50 para menos de US\$ 10 (Singer, 1997).

Ora, a formação dessa supercapacidade de produção (que aliás ocorreu também em setores como o automobilístico, de vestuário e mesmo na construção civil), com efeitos negativos sobre os preços, não poderia senão, ao nível microeconômico, trazer fortes prejuízos para os conglomerados asiáticos e os bancos que os financiaram – enquanto que, na escala macroeconômica, provocar volumosos saldos negativos na balança comercial dos países da região (Singer, 1997; Zini Jr., 1997).

Mas certamente os prejuízos do sistema bancário regional não se devem apenas à incapacidade de resgatar os empréstimos feitos estritamente a empresas industriais sujeitas a uma capacidade de produção redundante. Muitos dos empréstimos se destinavam à simples especulação irracional com ações e notadamente imóveis. Passando por surtos de sobrevalorização, esses ativos acabaram sendo usados para afiançar a contínua captação de mais e mais créditos – que, todavia, quando os preços iniciaram sua derrocada (em função, por exemplo, de uma super oferta de imóveis que não conseguia encontrar compradores), mostraram (tais fianças) sua verdadeira face de garantias podres, impossibilitando, pois, aos bancos (sobretudo nipônicos), reaver seus empréstimos (Zini Jr., 1997; Belluzzo, 1998).

O estopim da crise que atingiu seguidamente cada país (Tailândia, Filipinas, Coréia do Sul, Indonésia, Malásia) fora desatado quando, diante de importantes contas deficitárias nas balanças comerciais e de serviços (ou então, na ausência delas, diante apenas da "exuberância irracional" dos diversos preços), as

expectativas quanto à evolução da rentabilidade das ações, dos imóveis e das paridades cambiais passaram a ser negativas, fazendo com que os capitais (asiáticos, europeus e americanos) ali aplicados, contando com a liberalização financeira dessas economias (destacadamente da conta de capitais, onde figuram os capitais de curto prazo) vendessem em massa suas posições em moeda sobrevalorizada, retornando para as aplicações mais seguras, denominadas em dólar – o que fez os governos reagirem de modo convencional, elevando os juros para segurar esses capitais e as paridades cambiais, mas cujo efeito fora apenas quedas espetaculares nas bolsas... com o que as autoridades tiveram que deixar o câmbio se desvalorizar (Singer, 1997; Belluzzo, 1998).

Conclusão: o milagre da Ásia acabou?

É certo dizer que o sucesso econômico asiático chegou definitivamente a termo? E que, do mesmo modo, os EUA recuperaram a hegemonia econômica que nitidamente vinham perdendo desde a grande crise do início dos anos setenta?

As conclusões nessa direção parecem pois, apressadas, ou mesmo superficiais – quando não revelam uma não tão bem dissimulada opção ideológica. Afinal, não foram exatamente os intelectuais do *establishment* conservador, ou próximos dele, aqui (P. Malan, A. L. Resende) e nos EUA (P. Krugman) que, numa matreira condenação da ação do Estado nessas economias, têm utilizado a idéia de que a crise se deveu às relações promíscuas, viabilizadoras de crédito fácil entre bancos locais e empresas familiares engordadas e favorecidas com amplos subsídios dos governos? (a tese das *rent seeking societies*, ou do "capitalismo de cupinchas" – *crony capitalism*) (Pilagallo, 1998; Belluzzo, 1998; Castro, 1996). Aliás, vale notar, tamanha superficialidade na caracterização das formações atrasadas que fizeram forte uso do Estado para enfrentar o subdesenvolvimento já estava presente mesmo nos antigos teóricos da dependência – como P. Baran e A. Gunder Frank (Castro, 1996).

No fundamental, as análises em termos de capitalismo ou governos "rentistas", esquecem que parte dos "créditos fáceis" que inflacionaram os mercados imobiliários e de ações da Ásia era formada por aplicações americanas que, ademais, só lograram entrar nesses mercados após os processos de liberalização financeira. Portanto, trata-se antes de uma ausência (muito recente) do Estado, e não de sua suposta atuação (estruturalmente) "rentista".

De fato, tais interpretações parecem não conseguir dar conta do porquê de a crise não ter atingido toda a região, deixando de fora países que, tal como os atingidos, fizeram das empresas poderosos "vetores da política de desenvolvimento" estatal (Castro, 1996: 9)⁸ mas que, diferente deles, não optaram pelo recente jogo da *ampla* liberalização dos movimentos de capitais. Taiwan, que soube manter um sistema cambial de flutuação administrada, diferente dos esquemas (fixos) atrelados ao dólar dos países afetados pela crise, passou praticamente incólume pela turbulência regional, podendo manter, para 1997, um superávit comercial de US\$ 7,7 bilhões e reservas internacionais de US\$ 83,5 bilhões – enquanto sua moeda caiu apenas 15% nos seis meses seguintes à crise, e o mercado de ações apenas 9% (contra cifras de 50% para Coréia e Indonésia) (Chien-Jen, 1998). Igualmente, a China, praticando um sistema de câmbio gerenciado entre os anos de 1994 e 1997, que lhe permitiu, pois, resistir aos ataques especulativos, parece conseguir manter controles cambiais que lhe garantem soberania na área externa – cujo excepcional desempenho pode ser retratado num superávit comercial na casa dos US\$ 40 bilhões, para 1997, e reservas internacionais de US\$ 150 bilhões, em meados de 1998 (Gang, 1998; Batista Jr., 1998b).

⁸ Evidentemente a conhecida situação de Hong Kong, com uma vida econômica dominada pelo setor financeiro (cerca de 70% do PIB na década de 90), difere dos demais asiáticos de forte industrialização. Do mesmo modo, as Filipinas, embora tenham investido fortemente em educação como a maioria deles, não lograram avançar industrialmente por deixar de lado variáveis mais cruciais do modelo. Vide a respeito Amsden (1992 e 1996).

Mas a questão ainda é outra. Mesmo os países que foram tomados por ataques especulativos não estão fadados a sucumbir economicamente, como querem fazer crer os acólitos do mercado de todos os quadrantes. Com efeito, a crise foi essencialmente especulativa e de excesso de capitais. Por baixo desse processo há, em cada país industrialmente bem-sucedido da região, uma base produtiva altamente moderna – e que ademais conta, entre seus principais ativos competitivos, com práticas de produção e gestão acumuladas por um longo tempo de aprendizagem (Amsden, 1990; 1996). Por outro lado, os próprios nichos de mercado em que se posicionam não se encontram estruturalmente estagnados, mas antes integram o conjunto de inovações que correspondem à Terceira Revolução Industrial (Schwartz, 1997).

Tais elementos certamente estão na base de uma pujante recuperação – que na verdade já se desenha. Feitas as desvalorizações cambiais de que a indústria necessitava, tais países passaram a registrar espetaculares saldos comerciais nos doze meses que se seguiram a setembro ou outubro de 1997 (conforme o país), comparados com os doze meses anteriores à crise: a Malásia registrou um superávit de US\$ 10 bilhões contra um saldo negativo de US\$ –1 bilhão no período anterior; a Tailândia de US\$ 13 bilhões contra US\$ –11 bilhões; a Coreia do Sul de US\$ 38 bilhões contra US\$ –12 bilhões (Pires de Souza, 1998). E muito desse superávit regional se fez com exportações dirigidas à própria economia americana – que absorveu cerca de 25 a 30% do crescimento das vendas externas asiáticas nos meses que se seguiram à crise (Biondi, 1998).

Ademais, estamos diante de formações sociais marcadas por uma forte tradição nacionalista. Ora, isso representa o caldo de cultura necessário para resistir à aplicação das reformas liberalizantes pretendidas pelos EUA/FMI – como de resto está ficando claro no exemplo das reestruturações industriais e bancárias levadas a efeito após a crise, todas tomando uma grande distância dos processos de desnacionalização e enfraquecimento dos conglomerados, objetivos maiores dos EUA: na Coreia, as fusões para redução do excesso de capacidade se concentraram no reforço dos próprios *Chaebols* (a Ford tentou comprar a Kia, mas

ela foi vendida para a Hyundai); enquanto que no Japão, a reforma do sistema financeiro, ao invés de abrir espaço às instituições estrangeiras para aumentar a concorrência, como estava sendo dito antes da crise, privilegia a aquisição de bancos regionais por instituições nacionais, objetivando que estas diversifiquem suas operações (Schwartz, 1998a; 1998b). Aliás, as ações em direção à autonomia econômica aparecem mesmo no planejamento espacial, que não se limita a atenuar os efeitos perversos da evolução passada, mas antes projeta o território em sintonia com as políticas de posicionamento bem-sucedido da nação no cenário internacional. A região de Kansai, no Japão, parece um bom exemplo. Esvaziada pela realocação industrial, programou-se ali a implantação de uma "Cidade da Ciência" – que, concluída no ano de 2015, espera-se que "gere novas indústrias na área de Osaka-Kyoto-Nara" (Tabb, 1990: 207).

Enfim, como nitidamente estão sugerindo as diversas variáveis aqui colocadas em foco, a redivisão internacional do trabalho surgida no anos setenta e oitenta que, em detrimento dos EUA, projetou a Ásia Oriental no cenário geoeconômico mundial, parece, pois, mais viva do que nunca. E as condições recentes do sustentado ciclo de crescimento dos EUA, marcado por uma sustentação da demanda que se apóia unicamente na confiança dos consumidores, em função da exuberância do mercado acionário dos setores *high tech* (pois que, no fundo, vem apresentando problemas de déficit no comércio exterior, bem como de investimentos e lucros em desaceleração) (Cardim de Carvalho, 1998), só ajudam, pois, a confirmar esta tese.

Referências bibliográficas

- AMSDEN, A. H. (1989): *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*, Oxford: Oxford University Press, 1989.
- _____. (1990): Third World industrialization: 'global fordism' or a new model ?, in *New Left Review*, n. 182, jul., 1990.

- _____. (1992): A difusão do desenvolvimento: o modelo de industrialização tardia e a Grande Ásia Oriental, *in Revista de Economia Política*, vol. 12, n. 1, (45), jan./mar., 1992.
- _____. (1996): Un enfoque de política estratégica para el crecimiento y la intervención pública en la industrialización tardía, *in Pensamiento Iberoamericano*, n. 29, jan./jun., 1996
- BATISTA, Jr. P. N. (1998a): "Globalização" financeira e regimes cambiais *in Revista de Economia Política*, vol. 18, n. 2, (70), abr./jun., 1998.
- _____. (1998b): Epidemia Financeira Internacional?, *in Folha de São Paulo*, 03.09.1998.
- BAUMANN, R. (1996): Uma visão econômica da globalização, *in* BAUMANN, R. (org.), *O Brasil e a economia global*, Rio de Janeiro: Campus, SOBBET, 1996.
- BELLUZZO, L. G. (1998): Notas sobre a crise da Ásia, *in Praga: estudos marxistas*, n. 5, maio, 1998.
- BIONDI, A. (1998): Não é o fim do mundo. Só o recomeço, *in Folha de São Paulo*, 03.09.1998.
- BOYER, R. (1990): *A teoria da regulação: uma análise crítica*, trad. Renée B. Zicman, São Paulo: Nobel, 1990.
- CARDIM DE CARVALHO, F. (1998): Há mais crises financeiras no horizonte?, *in Boletim de Conjuntura*, vol. 18, n. 4, Rio de Janeiro: I.E./UFRJ, dez., 1998.
- CARDOSO DE MELLO, J. M. (1990): *O capitalismo tardio*, 8 .d., São Paulo: brasiliense, 1990.
- CASTRO, A. B. (1979): *O capitalismo ainda é aquele*, Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1979.
- _____. (1996): O Estado, a empresa e a restauração neoclássica, *in* CASTRO, A. B. , POSSAS, M. L. PROENÇA, A. (orgs.), *Estratégias empresariais na indústria brasileira: discutindo mudanças*, Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.
- CHIEN-JEN, C. (1998): Como Taiwan vem reagindo à crise asiática, *in Folha de São Paulo*, 10.05.1998.
- FIGUEIREDO MONTEIRO, C. A. de (1998): Este & Oeste - mesmidade ou mudança nas relações destes grandes lugares do

- homem no mundo atual ? in *Geosul*, vol. 13, n. 26, jul./dez., 1998.
- GANG, F. (1998): A China é o estabilizador da Ásia ?, in *Folha de São Paulo*, 22.07.1998.
- GOTTDIENER, M. (1990): A teoria da crise e a reestruturação socio-espacial: o caso dos Estados Unidos, in VALLADARES, L. & PRETECEILLE, E. (coords.), *Reestruturação urbana: tendências e desafios*, São Paulo: Nobel; Rio de Janeiro: Iuperj, 1990.
- HATTORI, T. (1984): Zaibatsu and family structure: the korean case, in Akio Okochi and Shigeaki Yasuoka (eds.), *Family business in the era of industrial growth: its ownership and management*, Tokyo: University of Tokyo Press, 1984.
- KEMP, T. (1985): *A Revolução Industrial na Europa do século XIX*, trad. José M. Lima, Lisboa: Edições 70, 1985.
- LENIN, V.I. (1954): *O programa agrário da social democracia na primeira revolução russa de 1905-1907*, trad. (?), Rio de Janeiro: Editorial Vitória, 1954.
- LIPIETZ, A. (1988): *Miragens e milagres: problemas da industrialização no Terceiro Mundo*, trad. Catherine M. Mathieu, São Paulo: Nobel, 1988.
- MAMIGONIAN, A. (1982): Tecnologia e desenvolvimento desigual no centro do sistema capitalista, in *Revista de Ciências Humanas*, vol. 1, n. 1, 1982.
- _____. (1985) Periferia capitalista: metrópoles e equipamentos coletivos. *Simpósio "A Metrópole e a crise"*. São Paulo: IG-DG/USP, 1985.
- _____. (1987) Introdução ao pensamento de Ignácio Rangel, in: *Geosul*, vol. 2, n. 3, jan./ jun., 1987.
- MANDEL, E. (1990): *A crise do capital: os fatos e sua interpretação marxista*, trad. Juarez Guimarães e João M. Borges, São Paulo: Ensaio; Campinas: Ed. da Unicamp, 1990.
- MARX, K. (1983): O método da economia política, in *Contribuição à crítica da economia política*, trad. Maria H. B. Alves, 2 ed., São Paulo: Martins Fontes, 1983.
- OLIVEIRA, F.(1988): *A economia brasileira: crítica à razão dualista*, 6 ed., Petrópolis: Vozes, 1988.

- OLIVEIRA, A. P. (1993): Coréia do Sul e Taiwan enfrentam o desafio da industrialização tardia, *in Estudos Avançados*, vol. 7, n.17, jan./abr., 1993.
- OSAWA, M. (1993): Transformação estrutural e relações industriais no mercado de trabalho japonês, *in HIRATA, H. (org.), Sobre o modelo japonês: automação, novas formas de organização e relações de trabalho*, São Paulo: Edusp, 1993.
- PILAGALLO, O. (1998): Origem da crise da Ásia ganha nova teoria, *in Folha de São Paulo*, 14.01.1998.
- PIRES DE SOUZA, F. E. (1998): A carta e o câmbio: uma nota, *in Boletim de Conjuntura*, vol., 18, n. 4, ... *op. cit.*
- PIVEN, F. F. (1995): Is it global economic or neo-laissez-faire ?, *in New Left Review*, n. 213, set./out., 1995.
- RANGEL, I. (1982): *Ciclo, Tecnologia e crescimento*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.
- _____. (1990) O quarto ciclo de Kondratiev, *in: Revista de Economia Política*, vol.10, n. 4 (40), out./dez. 1990.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1984) *Capitalismo, socialismo e democracia*. Trad. Sergio G. de Paula. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- SCHWARTZ, G. (1997): Tecnologia salvará a Ásia, *in Folha de São Paulo*, 24.10 1997.
- _____. (1998a): Ásia rejeita modelo de ajuste latino-americano, *in Folha de São Paulo*, 18.01.1998.
- _____. (1998b): Ultracionalismo dificulta os ajustes, *in Folha de São Paulo*, 27.05.1998.
- SCOTT, A. J. & STORPER, M. (1988): Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica, *in Espaço e Debate*, n. 25, 1988.
- SINGER, P. (1989): *A crise do "milagre"*, 8 ed., Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.
- _____. (1997): A crise de 1997, *in Folha de São Paulo*, 18.11.1997.
- TABB, W. K. (1990): As cidade mundiais e a problemática urbana: os casos de Nova York e Tóquio, *in VALLADARES, L. & PRETECEILLE, E. (coord.), Reestruturação urbana: tendências e desafios ... op.cit.*

- _____. (1997): Globalization is *an* issue, the power of capital is *the* issue, in *Monthly Review*, vol. 49, n. 2, jun. 1997.
- TAVARES, M. C. & MELIN, L. E. (1997): Pós escrito 1997: A reafirmação da hegemonia norte-americana, in TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (orgs.), *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*, Rio de Janeiro: Petrópolis, Vozes, 1997.
- ZINI Jr., A. A. (1997): A crise na Ásia, in *Folha de São Paulo*, 26.10.1997.