

Arroyo, Mónica. **A vulnerabilidade dos territórios nacionais latino-americanos: o papel das finanças.**

Capítulo do livro: Amalia Inés Geraiges de Lemos, María Laura Silveira, Mônica Arroyo (org.). Questões territoriais na América Latina. Buenos Aires, Ed. Clacso, 2006.

www.clacso.org.ar

RED DE BIBLIOTECAS VIRTUALES DE CIENCIAS SOCIALES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

A VULNERABILIDADE DOS TERRITÓRIOS NACIONAIS LATINO-AMERICANOS

MÓNICA ARROYO*

INTRODUÇÃO

A divisão internacional do trabalho tem gerado historicamente uma organização hierárquica dos territórios dos Estados, a partir de uma intensidade e distribuição diferenciadas dos fluxos de dinheiro e de informação. Embora nos dias de hoje cresça o número de atores e de regiões envolvidos nessa dinâmica, o caráter seletivo se mantém, sobretudo, nas possibilidades de usufruir as novas condições de fluidez e porosidade que o meio técnico-científico informacional oferece. O volume e a variedade de instrumentos e das transações nos mercados financeiros internacionais e a financeirização acelerada dos comportamentos das grandes corporações vieram reforçar a autonomia relativa da esfera financeira. Ora, qual seria o principal problema decorrente da financeirização planetária? O caráter rentista do processo, que se desenvolve a partir de operações baseadas em lucros especulativos, sem passar necessariamente por investimentos produtivos, isto é, pela produção pura e simples de bens e serviços. Nesse contexto, os países da América Latina – como outras áreas periféricas – passam a ser “mercados emergentes”, deixando, por assim dizer, seu status de “países em desenvolvimento”. Aquela pretensão histórica de atingir autonomia econômica “desmancha-se no ar” a passos largos. Na década de 1990, um conjunto de políticas – liberalização financeira, abertura comercial e privatizações – foi uma condição indispensável não somente para a renegociação da dívida externa mas, sobretudo, para a inserção dos territórios latino-americanos nos fluxos internacionais de capital. Trata-se de uma situação de crescente dependência com o correspondente aumento de vulnerabilidade externa de suas economias. Tal vulnerabilidade imprime-se nos territórios nacionais porque submetidos aos vaivens do mercado financeiro. A divisão internacional do trabalho, conquanto apresente novidades, carrega as marcas da história, em particular do modo como se constitui a dinâmica territorial das finanças e da informação. Urge pensar em formas alternativas de potencializar as novas condições do período, tanto do ponto de vista técnico quanto político.

1. OS FLUXOS FINANCEIROS TOMAM CONTA DOS TERRITÓRIOS NACIONAIS

A vocação (intrínseca e permanente) do capitalismo por mundializar as relações econômicas apresenta-se em forma crescentemente exacerbada no período histórico atual, tanto na extensão como na velocidade que o movimento adota. Fluxos de capital atravessam as fronteiras nacionais e desenham circuitos que incluem um número cada vez maior de agentes e de países, contribuindo com o alargamento dos contextos da globalização.

Das três dimensões clássicas de internacionalização do capital: fluxos de mercadorias (comércio exterior), fluxos de dinheiro para o investimento produtivo (investimento externo direto) e fluxos de capital que mantêm a forma monetária (aplicações financeiras), destacam-se sobretudo estes últimos, vinculados aos mercados de títulos, ações, empréstimos, financiamentos, moedas e derivativos. Na década de 1980, o volume das transações nos mercados de câmbio dos países da Organização de Cooperação e Desenvolvimento (OCDE) multiplicou-se por dez, enquanto os fluxos de investimento direto triplicaram e os do intercâmbio comercial duplicaram.

□ Professora Doutora no Departamento de Geografia, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, Brasil.

O valor da massa de ativos financeiros transacionáveis nos mercados de capitais de todo o mundo saltou de cerca de US\$ 5 trilhões no início dos anos 1980 para mais de US\$ 1.000 trilhões no final dos anos 1990.

Uma das razões para explicar esse aumento radica nas transformações experimentadas pelo sistema financeiro internacional ao longo das últimas décadas do século XX. Sua função clássica era a de estimular a poupança e facilitar sua transferência às melhores oportunidades de investimento, tanto nos mercados nacionais como nos internacionais; uma forma de melhorar o processo de alocação de recursos no interior da esfera produtiva. Essa função tem sido desvirtuada pelo explosivo crescimento no volume e variedade instrumental das transações nos mercados financeiros internacionais, gerando um movimento de valorização do capital quase autônomo, com massas de dinheiro circulando em busca de maximização do retorno e minimização do risco. Nas palavras de Salama (1998: 232), de “virtuosas” as finanças tornam-se, então, “viciadas”.

Nos dias atuais, assim como na indústria, a diversificação do produto se converte numa estratégia importante. As instituições financeiras concorrem entre si com uma ampla oferta de novos produtos (instrumentos de emissão, instrumentos de opções múltiplas, contratos de fixação de taxas de juros, opções, futuros, *swaps*, etc). Trata-se, fundamentalmente, de operações especulativas e de arbitragem que buscam lucros rápidos mediante o aproveitamento das diferenças internacionais nas taxas de juros e das flutuações nos tipos de câmbio. As fronteiras nacionais contam, e muito, para esses negócios.

Os tipos de câmbio dependem, em grande parte, do jogo de especuladores providos de imensas massas de dinheiro e de instrumentos financeiros de crescente complexidade. A este fortalecimento dos processos especulativos e ao aumento da instabilidade financeira, soma-se uma volatilidade excessiva dos fluxos de capitais, introduzindo novos riscos. O maior problema decorrente dessas três características – especulação, instabilidade e volatilidade – é que, como se trata de um sistema fortemente integrado em escala internacional, os *shocks* são facilmente transmissíveis além das fronteiras, produzindo muitas vezes conseqüências nefastas para os territórios nacionais.

A aparição de novos agentes financeiros privados também se tornou central para a configuração deste novo período. Entre eles, destacam-se: a) os *investidores institucionais* – fundos de pensão, fundos mútuos, seguradoras –, que ao concentrarem uma grande massa de recursos determinam o resultado do movimento (por exemplo, quando recebem sinais negativos, os administradores desses fundos tendem a fazer vendas maciças da moeda ameaçada, tornando a defesa da paridade cambial praticamente inviável e muito custosa para os bancos centrais); e b) os *global hedge funds*, investidores que reúnem montantes de capital privado para se engajarem em posições altamente alavancadas, com menores massas de capital que os demais participantes – são os especuladores por excelência e funcionam como sinalizadores do mercado.

Junto a esses agentes, um novo tipo de competência técnica surge, perseguindo o objetivo de maximizar o rendimento possível para um nível de risco predeterminado (Grün, 2004): o manejo de um sofisticado conjunto de técnicas de avaliação de retorno e risco para as aplicações, que se tornam tanto mais imunes a problemas quanto mais diversificados forem os tipos de risco associados a cada um dos títulos que compõem a carteira.

O capitalismo de fins do século XX, conforme Chesnais (1996), já não se personifica em um Henry Ford ou em um Carnegie, e sim na figura de um administrador praticamente anônimo (e que faz questão de permanecer anônimo) de um fundo de pensão com ativos financeiros de várias dezenas de bilhões de dólares. Da mesma perspectiva, Jamenson (1996:281) pergunta-se ironicamente “...como em nossa época, revelaram-se tão sensuais a aridez dos negócios e da

propriedade privada, o empoeiramento da iniciativa empresarial e o sabor quase dickensiano dos títulos e das aplicações, dos rendimentos das ações, das fusões, dos investimentos bancários e outras transações similares (após o encerramento da fase heróica, ou fase dos grandes magnatas no mundo dos negócios)”.

Com efeito, outra característica para destacar é a mudança nas estratégias de investimentos dos grupos industriais. É cada vez mais freqüente a busca de alternativas por obter lucros que não se restrinjam à produção pura e simples de bens e serviços. As grandes empresas ampliam expressivamente a posse de ativos financeiros, não apenas como reserva de capital para efetuar futuros investimentos produtivos, mas como mudanças decisivas na estrutura de sua riqueza patrimonial. Souza Braga (1993) fala de “financeirização da riqueza”, como expressão geral das formas contemporâneas de definir, gerir e realizar a riqueza no capitalismo. Exemplifica com o fato de que todas as corporações – mesmo as tipicamente industriais, como as do complexo metalmeccânico e eletroeletrônico – têm em suas aplicações financeiras, de lucros retidos ou de caixa, um elemento central do processo de acumulação global de riqueza. Assim, o capital industrial, mercantil e imobiliário se integra de tal maneira às estruturas e operações financeiras que resulta cada vez mais difícil dizer onde começam os interesses comerciais e industriais e onde terminam aqueles estritamente financeiros.

Sobressai, desse modo, a presença ativa dos grupos predominantemente industriais no seio do sistema financeiro. Serfati (1998) explica que a instituição dos mercados de bônus e a desregulamentação lhes proporcionam acesso direto aos mercados financeiros e a possibilidade de colocar seus títulos de curto e médio prazo sem passar pelos bancos. A experiência e a liquidez de que dispõem lhes permitem tornar-se aplicadores financeiros de pleno direito, aproveitando as oportunidades para obterem lucros puramente financeiros nos mercados de câmbio ou de derivativos. Daí decorrem várias conseqüências na organização interna e na gestão dos grandes grupos (crescimento de seus serviços e de seus departamentos financeiros, aumento da influência dos diretores financeiros), bem como nas suas opções de investimentos.

Qual é um dos maiores problemas de tudo isto? O caráter rentista do processo. Como explica Chesnais (1996: 309), “a esfera financeira alimenta-se da riqueza criada pelo investimento e pela mobilização de uma força de trabalho de múltiplos níveis de qualificação. Ela não cria nada por si própria. Representa a própria arena onde se joga um jogo de soma zero: o que alguém ganha, dentro do circuito fechado do sistema financeiro, outro perde. Quando a esfera financeira deixa de ser alimentada por fluxos substanciais, cuja origem encontra-se exclusivamente na esfera da produção, as tensões dentro do circuito fechado se intensificam, e com elas a aproximação de crises financeiras”.

Assim, na fase contemporânea do capitalismo, é a esfera financeira que comanda cada vez mais a repartição da riqueza produzida na esfera da produção. As transferências efetivas de riqueza para a esfera financeira via, por exemplo, serviço da dívida pública ou políticas monetárias, outorgam um caráter predominantemente rentista a esses novos agentes, que crescem a partir de operações baseadas em lucros puramente financeiros, sem passar por investimentos produtivos.

Esse dinheiro em estado puro, e ao qual todos os territórios nacionais são chamados a se adaptar, produz o que Milton Santos (2000) chama de “violência do dinheiro”, característica estrutural da globalização, que pode conduzir à emergência de novos totalitarismos – ou, no dizer de Maria Conceição Tavares, ao “fascismo dos mercados”.

2. FLUIDEZ E POROSIDADE TERRITORIAL PARA OS FLUXOS FINANCEIROS

A importância crescente da circulação de dinheiro em estado puro, tornada fator central da acumulação no capitalismo contemporâneo, explica-se em grande parte pelas novas condições técnicas e políticas que os territórios nacionais oferecem. A uma base material adequada para aumentar a fluidez territorial, soma-se uma base normativa que facilita a porosidade do território a partir de regulações flexíveis.

A expressão mais acabada desse processo é a configuração do meio técnico-científico informacional (Santos, 1994) que está presente em todas partes, embora suas dimensões variem segundo os continentes, os países, as regiões. Objetos de alta complexidade e sofisticação e ações racionais e pragmáticas se conjugam e proporcionam condições eficientes para que os fluxos financeiros possam se realizar na escala do mundo.

A ampla diversidade de operações financeiras é facilitada pelo desenvolvimento das tecnologias de informação que permitem a execução de transações em frações de segundo a quase qualquer ponto do planeta, durante as 24 horas do dia. O uso de computadores e as comunicações eletrônicas têm elevado muito a capacidade e a eficiência dessas operações assim como têm reduzido enormemente os custos de processamento e transmissão da informação, facilitando, junto à instantaneidade e à simultaneidade, uma maior integração das praças financeiras. A revolução da telemática, ao permitir operar a grandes distâncias em tempo real, diminui os riscos e as incertezas das operações internacionais e, sobretudo, cria a possibilidade de exercer um novo comando da distância.

A expressão “mercados emergentes” que surge no mundo das finanças, no início da década de 1990, é atribuída às praças financeiras da periferia por ficarem interligadas diretamente, em forma de rede, aos mercados dos países do centro do sistema. Assim, cidades como São Paulo, México, Buenos Aires e Santiago se somam ao grupo das tradicionais praças de Nova Iorque, Londres e Tóquio, concentrando transações em ações, operações do mercado a termo e do mercado de câmbio, operações do mercado de *swaps*, opções e futuro. A paisagem da City londrina repete-se, parcialmente, em alguns pedaços das cidades latino-americanas, que cada vez mais albergam em seus respectivos centros sedes de bancos estrangeiros, empresas de seguros, corretoras de valores, escritórios de consultoria internacionais, além de *shoppings*, *flats*, *apart-hotel*, escritórios comerciais em prédios inteligentes, etc.

Uma tecnosfera sofisticada que se apoia em uma psicofera de novos termos, novos discursos, novos valores. Assim como surgem complicadas técnicas de cálculo e avaliação de retornos e riscos, há também um vocabulário das finanças que se amplia com palavras difíceis, somente decifráveis para especialistas. Grün (2004) explica que a sociologia das finanças – um novo ramo das ciências sociais – estuda as formas por meio das quais o consenso sobre as taxas de câmbio se constrói, corroborando a idéia de que em torno do léxico das finanças se construiu uma espécie de língua franca das elites contemporâneas que, entre outros efeitos, acaba redefinindo a ordem de prioridades das agendas societárias modernas.

Todavia, para explicar o crescimento e aceleração dos fluxos financeiros deve-se entender o papel da porosidade dos territórios nacionais. Seu aprofundamento é resultante da interação combinada dos Estados e das grandes empresas a partir da criação de normas específicas em diferentes níveis geográficos (mundial, regional – supranacional – e nacional).

Com efeito, nenhuma das mudanças acima mencionadas teria sido possível sem uma intervenção política ativa dos governos nacionais. O modelo de abertura das economias, inspirado nos princípios do neoliberalismo e “inaugurado” por Thatcher e Reagan na década de 1980, aparece como uma necessidade inexorável para adaptar-se às mudanças do sistema econômico mundial. É assumido como a única resposta possível pelos mais variados dirigentes políticos.

Conforme Braga e Cintra (2004), a marca distintiva do atual movimento de internacionalização capitalista é a forma em que se deu a globalização das finanças, viabilizada pelas políticas de desregulamentação dos mercados, iniciada pelos EUA e alavancada pelo sistema de taxas de câmbio flutuante. As finanças passaram a operar num espaço mundial, hierarquizado a partir do sistema financeiro norte-americano e viabilizado por sua política monetária, imitada, de imediato, pelos demais países industrializados.

Os programas de liberalização e desregulamentação dos mercados são implementados com diferentes ritmos, graus e modalidades na maioria dos países do mundo, centrais e periféricos, orientais e ocidentais. A abertura da economia, decisão política dos governos nacionais, busca eliminar qualquer restrição ao movimento dos capitais, criando as condições necessárias para sua expansão. Assim, a redefinição do aparelho normativo a partir das exigências do mercado é uma demonstração da opção dos Estados por oferecer as melhores condições aos setores mais concentrados da economia. Não se trata, então, de um Estado ausente, mas sim de um Estado que opta por acentuar a porosidade de suas fronteiras territoriais.

As políticas de reforma econômica que incluem, além da abertura dos mercados e das privatizações, diminuição dos controles ao setor privado e redução do aparelho estatal, são medidas que apontam à conformação de espaços regulados privadamente. Trata-se, então, de uma nova regulação e não de uma “desregulação”, termo com o qual se vulgarizou esse processo. Um território fluido e poroso é a condição necessária para fazer parte do circuito das finanças mundiais.

3. UMA HIERARQUIA ESPACIAL EM PERMANENTE REAFIRMAÇÃO

A economia internacional contemporânea, embora possa ser mais aberta e interdependente, ainda está formada por unidades de escala nacional: o território dos Estados. Isto é, essa economia continua associada ao sistema interestatal moderno. A questão, portanto, continua dependendo do tipo de inserção externa que cada uma de essas unidades nacionais possa atingir, fato que se relaciona diretamente com a divisão internacional do trabalho.

A divisão internacional do trabalho é uma construção histórico-geográfica que mostra o caráter desigual do processo de desenvolvimento capitalista, isto é, a existência de relações de subordinação entre países. Esse caráter desigual é permanente, mudando sua feição segundo o período histórico. “[...] as ‘novas’ divisões regionais e internacionais do trabalho que se vêm configurando nos últimos vinte anos não são substitutos completos das ‘antigas’ divisões, que não apenas permanecem vivas como também em plena atividade. A geografia histórica do capitalismo não tem sido marcada por grandes reviravoltas e substituições completas de sistemas, mas, antes, por uma seqüência evolutiva de reestruturações parciais e seletivas, que não apagam o passado nem destroem as condições estruturais profundas das relações sociais e espaciais capitalistas” (Soja, 1993: 206).

Em torno de 1970 começa a se falar em uma “nova” divisão internacional do trabalho, devido à manifestação de certas alterações no antigo esquema (alguns países e regiões convertem-se em novos centros de crescimento industrial frente ao declínio de outros, surge um certo movimento de deslocamento industrial, há uma incorporação de novos mercados etc). Isso não significa que a divisão do trabalho tradicional tenha caducado; pelo contrário, muitos dos países do Terceiro Mundo continuam mantendo sua antiga inserção – exportadores de matérias-primas e importadores de manufaturas. Mesmo aqueles países mais industrializados do Terceiro Mundo (quer latinos ou asiáticos) que diversificaram o quadro de suas exportações mantêm uma

forte dependência das finanças internacionais. Formas renovadas de desvendar a sua condição periférica.

As relações de assimetria e subordinação perduram, recriando os processos de diferenciação geográfica em escala mundial. As finanças são a força que comanda esses processos tendo os Estados Unidos como o principal nó de um rede na qual estão entrelaçados os interesses do capital financeiro de distintas origens nacionais. São vários os países que, através de seus governos e empresas, participam no mercado de ativos financeiros norte-americanos (ações, bônus corporativos, títulos do Tesouro e de agências federais), aumentando a dimensão e diversidade dos fluxos de dinheiro que circulam através de suas fronteiras.

Também conta na explicação dessa organização hierárquica, o fato de os Estados Unidos serem o país de origem dos maiores fundos de pensão privados do mundo - principais agentes no processo de centralização de gigantescos capitais que, ao concentrarem ativos de várias dezenas de bilhões de dólares, determinam o resultado dos movimentos do mercado financeiro.

Isso se explica, em parte, pelo comportamento das classes altas e médias norte-americanas que passaram a deter importantes carteiras de títulos e ações, diretamente, mas sobretudo através de cotas em fundos de investimentos, de fundos de pensão e de seguro. Segundo Tavares e Belluzo (2004), o patrimônio típico de uma família de renda média passou a incluir ativos financeiros em proporção crescente, além dos imóveis e bens duráveis, alterando a distribuição de renda entre salários e rendas provenientes de ativos financeiros. Esses autores assinalam, com informações do Federal Reserve, que, no primeiro trimestre de 2004 (depois do estouro da bolha dos anos 1990), o valor dos ativos financeiros detidos pelas famílias americanas – ações, cotas de fundos, títulos de dívida públicos e privados – era de US\$ 34,8 trilhões contra US\$ 20,1 trilhões em ativos tangíveis (casa própria, bens duráveis).

Mas talvez seja a transformação do dólar em denominador comum da financeirização crescente o fator que melhor sustenta a hierarquia mundial sob o comando dos Estados Unidos nas últimas duas décadas do século XX. Nas palavras de Tavares e Melin (1997: 64), “o dólar não é mais um padrão de valor no sentido tradicional dos regimes monetários internacionais anteriores (padrão ouro-libra e padrão ouro-dólar), mas cumpre, sobretudo, o papel mais importante de moeda financeira em um sistema desregulado onde não existem paridades cambiais fixas, vale dizer, onde não há padrão monetário rígido”. Eles denominam a esse processo como “a diplomacia do dólar”, por essa moeda tornar-se referência obrigatória à medida que a dívida pública americana se expande, convertendo-se em ativo internacional utilizado nas carteiras de quase todas as instituições financeiras.

Um dinheiro nacional que opera como dinheiro mundial, impondo um conjunto de normas aos territórios nacionais que geralmente precisam ajustar sua contabilidade ao imperativo das finanças dolarizadas.

4. OS TERRITÓRIOS LATINO-AMERICANOS SUBMETIDOS AO VAIVÉM DAS FINANÇAS

O processo de financeirização, hierárquico e assimétrico, chega também à América Latina. Durante a década de 1980, impõe-se um ajustamento obrigatório das economias endividadas a partir de um programa de políticas econômicas, apelidado em 1989 por um economista americano, John Williamson, de o “Consenso de Washington”. Esse conjunto de políticas – desregulação dos mercados, liberalização financeira, abertura comercial e privatizações – foi a condição indispensável não somente para a renegociação da dívida externa mas, sobretudo, para a reinserção dos territórios latino-americanas nos fluxos internacionais de capital.

Uma solução para a crise da dívida foi oferecida, em 1989, pelo secretário do Tesouro dos Estados Unidos, Nicholas Brady, quando apresentou um plano de reestruturação que previa desconto no valor das dívidas e sua substituição por títulos emitidos pelos países devedores, processo conhecido como securitização. Os títulos podem ser negociados no mercado financeiro internacional, passando de um credor para outro. Durante quase toda a década de 1990, os “bradies” representaram grande parte das negociações de papéis no mercado de dívida dos países emergentes.

Essa década caracteriza-se por um ingresso maciço de capitais na América Latina (com diferentes ritmos e graus), revertendo sua posição marginal nos fluxos financeiros mundiais, na qual esteve confinada ao longo dos anos 1980. O problema principal dessa nova situação é que, por um lado, esse ingresso se baseia especialmente na captação de investimentos de portfólio, saltando de uma média anual de US\$ 5,4 bilhões no período 1986-90 para US\$ 67,9 bilhões em 1993, e tendo os investidores norte-americanos – administradores de fundos – desempenhado um importante papel nessa situação (Gonçalves, 1996). Trata-se, como já foi mencionado, de capitais financeiros voláteis, sem vínculos diretos com a chamada economia real (atividades produtivas e comércio exterior).

Por outro lado, embora uma parte desse ingresso de capitais tenha se traduzido em um crescimento dos investimentos externos diretos, estes se destinaram, principalmente, a privatizações e a operações de aquisição e fusão de empresas. Por estarem vinculados a ativos já existentes, mais do que um investimento real, esses processos significam ora uma mudança patrimonial, ora uma mudança do controle do capital. É bom lembrar que, em outros períodos, os fluxos internacionais de crédito e financiamento estiveram vinculados ao processo de industrialização, tendo como resultado a constituição de novas capacidades produtivas. Inclusive, como enfatiza Mamigonian (1999), a reserva de mercado para as atividades internas também foi um elemento central que acompanhou tal processo.

Na década de 1990, em forma concomitante ao processo de liberalização econômica, ocorre um avanço gradual e não coordenado da dolarização. Batista (2005) assinala que a instabilidade decorrente das crises cambiais e de endividamento representa uma ameaça à própria existência de moedas nacionais na América Latina, produzindo tipos distintos de dolarização. Além de uma dolarização espontânea ou informal, aplica-se o *currency board* (na Argentina) – regime monetário que atrelou a moeda nacional ao dólar de forma rígida por mais de dez anos – e uma dolarização plena (no Equador e em El Salvador), quando o dólar é declarado moeda de curso legal em substituição à moeda nacional.

Face à dominância da lógica financeira, pode-se apontar duas conseqüências difíceis para os países latino-americanos, que nas décadas finais do século XX tendem a reforçar sua posição subordinada na divisão internacional do trabalho. Uma é o aumento da vulnerabilidade externa que enfrentam suas economias, dada a crescente dependência financeira na qual elas estão envolvidas. O serviço da dívida externa e os planos de ajuste estrutural impostos pelo FMI e pelo Banco Mundial resultaram em um conjunto de medidas que, por sua vez, impôs aos países devedores o pagamento dos juros da dívida e a reorientação de sua política econômica.

Outra conseqüência é a paulatina perda de autonomia dos governos nacionais para definir sua política econômica, cada vez mais subordinada às flutuações dos mercados financeiros internacionais. As recomendações do Consenso de Washington não significavam apenas a possibilidade de renegociar a dívida externa, também exigiam uma redução do papel do setor público na economia nacional, isto é, uma redução da capacidade de regulação econômica estatal. Claro está que nenhuma dessas recomendações teria sido possível de adotar sem uma decisão dos governos nacionais (dos diferentes países da América Latina), que foram aplicando durante a

década dos noventa, de forma mais ou menos ortodoxa, aquele programa. Muitos dos governos latino-americanos abriram mão do controle das suas políticas internas, colocando seus objetivos macroeconômicos acima de qualquer outro objetivo nacional. As fronteiras tornaram-se porosas para o dinheiro global e para certas ordens que acabaram desordenando os territórios, cada vez mais fragilizados e fragmentados.

Esse foi o legado para os primeiros anos do século XXI. Um indicador emblemático desse momento pode ser a participação ativa das agências de classificação de riscos. Mas, qual é sua função? Com a emergência das finanças como variável-chave do período histórico atual, os países passam a ser classificados segundo a capacidade para pagar suas dívidas. Agências especializadas norte-americanas (*Moody's*, *Standard&Poor's*, *JP Morgan*) estabelecem os critérios para a elaboração de índices de “risco de crédito”, concedendo notas aos países e às empresas. Com base nas informações elaboradas pelas agências, os investidores decidem como aplicar seu dinheiro e quanto cobrar de juros sobre os empréstimos concedidos. Quanto pior a nota estipulada, mais alto o risco de investimento e mais elevados os juros a serem cobrados; ou seja, mais altos serão os juros que o governo terá de pagar para renovar seus empréstimos ou obter novos. Quanto menor o risco, melhores são as expectativas dos investidores em relação à solvência do país, e menores serão as chances de um governo não honrar seus compromissos.

Essas agências impõem os critérios de julgamento e passam a distinguir entre os papéis de “*investment-grade*” que podem ser comprados por instituições cujos objetivos não lhes permitem correr riscos, e os papéis de “*non-investment-grade*”, que podem ser comprados por instituições dispostas a assumir riscos aceitáveis. Assim os países latino-americanos começam a orientar sua política econômica para atingir uma nota de investimento recomendado. Em 2000, somente os papéis emitidos no México e no Chile alcançavam este último patamar.

Um dos principais pontos avaliados pelas agências é a relação entre o endividamento de um país e sua capacidade de gerar receita; daí que o superávit primário se transforme numa obsessão para os governos latino-americanos, condicionando suas opções de alocação de recursos e limitando o dinheiro disponível para investimento e para aplicação em programas sociais. O dinheiro nacional, então, fica preso a uma lógica financeira global e o conteúdo do território perde a possibilidade de uma regulação interna e soberana.

Isto se relaciona diretamente com a situação de vulnerabilidade na qual se encontram os territórios latino-americanos, que não necessariamente tem a mesma lógica da vulnerabilidade econômica externa (Gonçalves, 2005). A relação entre a dívida externa total e a exportação de bens e serviços é um indicador tradicional do desequilíbrio de estoque causado pelo endividamento externo. Quanto mais elevado, maior a vulnerabilidade externa. Podemos observar que, nos últimos anos, na maioria dos países da América Latina existe uma tendência à diminuição da vulnerabilidade externa (tabela 1), graças sobretudo ao aumento das exportações.

Tabela 1. América Latina - Relação dívida externa/exportações

PAIS	1990	2000	2001	2002	2003	2004
Argentina	5,04	5,88	6,26	6,10	5,58	4,97
Bolívia	4,08	3,02	3,26	3,13	3,01	2,20
Brasil	3,93	3,94	3,61	3,49	2,94	2,09
Chile	2,18	2,04	2,19	2,33	2,16	1,40
Colômbia	2,64	2,75	3,18	3,14	2,96	2,39
Equador	4,50	2,75	3,08	3,23	2,75	2,25

México	2,50	0,89	0,91	0,84	0,80	0,69
Paraguai	1,74	3,24	2,68	3,01	2,49	1,84
Peru	6,04	4,08	3,98	3,72	3,31	2,52
Uruguai	2,62	3,87	4,34	5,67	4,99	3,97
Venezuela	2,14	1,18	1,40	1,48	1,55	1,23

Fonte: Associação Latino-Americana de Integração (ALADI). Indicadores Sócio-Econômicos.

Contudo isto não significa que os territórios nacionais fiquem menos vulneráveis. Por que? Várias são as razões; entre outras: a) o pagamento da dívida via exportações retira do território a possibilidade de ganhar mais investimentos em obras de infra-estrutura, mais créditos para pequenos produtores, mais financiamento para saúde, educação, saneamento, habitação etc.; b) extensas áreas do território são destinadas à produção de *commodities* agrícolas e minerais, sob o comando de grandes grupos econômicos nacionais e estrangeiros, relegando a população local a rincões menos produtivos do território, ou obrigando-a a mudar de atividade e até a migrar em busca de outras fontes de renda.

REFLEXÕES FINAIS

Face à dominância das finanças globais, como negar a persistência histórica da condição periférica dos países da América Latina? Como falar em “desterritorialização”, quando o chamado “risco soberano” (grau de risco do endividamento externo) se constrói a partir do comportamento das contas nacionais? No período da globalização, os territórios nacionais ficam “nervosos” em razão, sobretudo, da circulação do dinheiro em estado puro (que não tem pátria, mas precisa dela). Pequenas variações nas taxas de câmbio ou nas taxas de juros podem ser fonte de grandes negócios para os grandes investidores financeiros.

A vulnerabilidade maior é atingida quando se assimila, se confunde, mercado com território. Como nos lembra Milton Santos (1996:184), “território e mercado se tornam conceitos xifópagos, em sua condição de conjuntos sistêmicos de pontos que constituem um campo de forças interdependentes”.

Com essa imposição do período histórico atual, reduz-se uma existência plena (representada pelo território) a uma sobrevivência em migalhas (representada pela mercado financeiro). O poder crescente dos investidores institucionais, dos administradores privados, das grandes corretoras, das bolsas de valores, das agências de avaliação de risco parece eliminar as possibilidades de uma resistência. Há várias iniciativas, entretanto, que mostram um movimento nesse sentido. É o caso, por exemplo, das propostas para o controle da especulação financeira e dos movimentos desestabilizadores de capital (como a taxa Tobin); dos plebiscitos que condenam o processo de endividamento externo; das manifestações anti-globalização que desde Seattle, em 1999, não param de expressar seu descontento com o poder das finanças e do dinheiro em estado puro.

BIBLIOGRAFIA

Batista Jr., Paulo Nogueira 2005 *O Brasil e a economia internacional: recuperação e defesa da autonomia nacional.* (Rio de Janeiro: Elviesier).

Braga, Jose Carlos de Souza. “A financeirização da riqueza” In *Revista Economia e Sociedade*, Campinas: Unicamp, n° 2, 1993, pp.25-57.

Braga, Jose Carlos de Souza e Cintra, Marcos Antonio. 2004 “Finanças dolarizadas e capital financeiro: exasperação sob comando americano” In: Fiori, José Luís (org.), *O poder americano* (Petrópolis: Vozes, pp.253-307).

Chesnais, François 1996 *A mundialização do capital* (São Paulo: Xamã).

Grün, Roberto. “A evolução recente do espaço financeiro no Brasil e alguns reflexos na cena política” In: *Dados – Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, vol. 47, n° 1, 2004, pp. 5-47.

Gonçalves, Reinaldo. “Globalização financeira, liberalização cambial e vulnerabilidade externa da economia brasileira”, In: Baumann, Renato (org.), *O Brasil e a economia global*, Rio de Janeiro: Campus, 1996, pp.133-165.

Gonçalves, Reinaldo. 2005 *Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil* (Rio de Janeiro: Elsevier).

Jameson, Frederic. 1996 *Pós-Modernismo: a lógica cultural do capitalismo tardio*. (São Paulo: Ática).

Mamigonian, Armen. “A América Latina e a economia mundial: notas sobre os casos chileno, mexicano e brasileiro” In: *Geosul – Revista do Departamento de Geociências*, vol. 14, n° 28, Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 1999, pp. 139-151.

Salama, Pierre. “A financeirização excludente: as lições das economias latino-americanas”, In: Chesnais, François (coord.), *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*, São Paulo: Xamã, 1998, pp. 211-247.

Santos, Milton. 1994 *Técnica, Espaço, Tempo. Globalização e meio técnico-científico informacional*. (São Paulo: Hucitec).

Santos, Milton 1996 *A natureza do espaço. Técnica e tempo. Razão e emoção*. (São Paulo: Hucitec).

Santos, Milton. 2000 *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal* (Rio de Janeiro: Record).

Serfati, Claude. “O papel ativo dos grupos predominantemente industriais na financeirização da economia”, in Chesnais, François (coord.), *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*, São Paulo: Xamã, 1998, pp.141-181.

Soja, Edward. 1993 *Geografias Pós-modernas. A reafirmação do espaço na teoria social crítica*, (Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor).

Tavares, Maria Conceição e Melin, Luiz Eduardo. “Pós-escrito 1997: a reafirmação da hegemonia norte-americana”, in Tavares, Maria Conceição e Fiori, José Luís (org.), *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*, Petrópolis: Vozes, 1997, pp. 55-86.

Tavares, Maria Conceição e Belluzo, Luiz Gonzaga. “A mundialização do capital e a expansão do poder americano”, in Fiori, José Luís (org.), *O poder americano*, Petrópolis: Vozes, 2004, pp.111-138.