

# GLOBALIZAÇÃO, CAPITAL FINANCEIRO E TERRITÓRIO

*Notas para investigações futuras sobre a urbanização do capital financeiro*

Bruno Lamas

## 1. A geografia de desenvolvimento da globalização

O conceito de “globalização” tornou-se sem dúvida num dos mais esquivos ao consenso. Alguns autores referem-se-lhe como um “conceito caótico” (Jessop, 1999: 2), outros negam-se mesmo a usar a palavra, tal como o famoso Galbraith, por ser “demasiado imprecisa” (Galbraith, 1999 ap. Pimenta, 2004: 23). Em ordem à descrição e explicitação do fenómeno poder avançar para uma plataforma mínima de entendimento, científico e preferencialmente generalizado, certos autores empregam cautelosamente o termo realizando distinções prévias entre “globalização”, “mundialização” e “internacionalização”, e apontando que a utilização dos dois últimos termos no lugar do primeiro tem consequências epistemológicas determinantes: mundialização pressupõe uma ideia de continuidade “natural” (em relação a formações sociais pré-capitalistas); e internacionalização pressupõe os países como realidades autónomas e suportes económicos do alargamento planetário (Pimenta, 2004: 21-25).

O debate sobre o conceito agudiza-se ainda quando a questão é a sua periodização histórica, particularmente a económica. Se entendermos globalização em termos da constituição de um sistema-mundial (weltsystem) (Wallerstein, 1976), em que a economia de acumulação do capital se expande a todo o mundo, esta pode ser datada desde o século XVI. Por outro lado, Manuel Castells, não descurando o conceito de sistema mundial, e argumentando em larga medida do ponto de vista das transformações tecnológicas das últimas décadas, define o momento actual em termos de uma economia global (ou informacional) “cujas componentes nucleares têm a capacidade institucional, organizacional e tecnológica para trabalharem como uma unidade em tempo real ou num tempo convencional, a uma escala planetária” (Castells, 1996, 2000/2002: 124). Embora com relativa utilidade para a abordagem empírica da sociedade actual, esta definição, como ferramenta teórica, não é de todo aproblemática: a forma apresentada perdeu totalmente a componente de *processo* de globalização, ou seja, o seu movimento,

presente de forma estruturante no paradigma do sistema-mundial. Consequentemente, o nexu lógico entre o modo de produção capitalista e a necessidade expansão do mercado parece desaparecer<sup>1</sup> (apesar de Castells reconhecer esta correlação), não nos sendo permitido identificar claramente que fase do capitalismo, então, é a economia global, qual a sua relação com as fases anteriores e qual a lógica que a induziu.

Estruturalmente indissociável da periodização histórica da globalização é a sua geografia de desenvolvimento, ou seja, a sua interdependência com o território. Também aqui a discussão, tal como o fenómeno, não se encontra estabilizada.

Muitas vezes acusado de ter lançado o paradigma da nova geografia económica, e reconhecendo de certa forma tal indicação, o polémico economista norte-americano Paul Krugman tem, contudo, uma posição muito céptica em relação à suposta realidade histórica da globalização e, particularmente, sobre o peso efectivo das novas tecnologias de informação e economia em rede nos aumentos da produtividade. Temos de ter em conta que Krugman argumenta em termos de economia real e do ponto de vista da teoria económica clássica de Marshall, das teorias de localização (nomeadamente Christaller) e das novas teorias do crescimento. O paradigma proposto insiste em “modelos de *equilíbrio geral*, e no qual a estrutura espacial emerge de processos de *mão-invisível*” (Krugman, 1998: 9, itálicos no original), devendo-se, então, explicar que “equilíbrio espacial possa – e talvez [*sic*] venha a emergir através de um processo dinâmico – quando indivíduos escolhem localizações para maximizar o seu bem-estar tendo em conta aquilo que outros indivíduos fazem” (Krugman, 1998: 9). Krugman reconhece que a teoria ainda necessita de se debruçar sobre dados empíricos, particularmente ao nível do comércio internacional e inter-regional, esperando que ela tenha implicações para a teoria económica em geral, e com a convicção de que a geografia é “talvez a área natural mais não-linear das ciências económicas” (Krugman, 1998: 16). Fica, então, por explicar que espécie de equilíbrio espacial é esse cuja emergência tem um comportamento não-linear<sup>2</sup>. Assim, não é de estranhar que quando Krugman tentou aplicar este modelo de equilíbrio geral de forma computadorizada o resultado não foi dos melhores para a própria teoria e é por ele descrito do seguinte modo: “a tendência para a aglomeração é mais forte no modelo do que parece ser na economia real!” (Krugman, 1998: 15). Perante isto

---

<sup>1</sup> Daí que se fale cada vez menos de expansão do mercado, porque esta é criada a partir de uma expansão da produção, mas de nichos de mercado (ver Schumpeter, 1928).

<sup>2</sup> A teoria de Keynes, aliás, mostra que mesmo em momentos de equilíbrio macroeconómico o desemprego pode prevalecer (Keynes, 1936/1996).

Krugman afirma apenas que estes “modelos não são de todo fáceis de calibrar com os dados existentes”.

Na geografia económica alguns autores assumem este desequilíbrio estrutural da geografia da globalização para derivarem daí uma teoria do crescimento. Nesta abordagem podemos referir aqui a teoria de Michael Webber (1996). O autor considera: (1) as teorias da regulação como sendo ageográficas; (2) a tese marxista da baixa tendencial da taxa de lucro como possuindo um modelo uni-regional; e (3) as teorias neo-clássicas de vantagem comparada e vantagem competitiva como tendo pouca influência na disciplina da geografia económica. Procurando construir um modelo inter-regional de acumulação capitalista, a sua preocupação prende-se com as fontes locais de crescimento (em última análise orientado para a exportação) estimando taxas de lucro desiguais.

Para prosseguir Webber ilustra as relações entre valor e espaço. A relação não é de todo evidente porque o valor não é uma categoria empírica que possa ser tomada como coisa apreensível. Para poder realizar tal tarefa Webber necessita de realizar uma espécie de “curto-circuito” teórico ignorando simplesmente a transformação do valor em preço, elaborando para o efeito um outro termo, segundo ele, mensurável: o preço esperado (e a taxa de lucro esperada). Isto é possível porque, de acordo com ele, as taxas de lucro agregado são as mesmas no valor e no cálculo de preço esperado. “Modelos – quer sejam realizados em termos de valor ou de preços esperados – podem ser directamente relacionados com observações empíricas na esfera do preços” (Webber, 1996: 339)<sup>3</sup>.

Daí que, afirma ele, o valor não precisa de ser redefinido como valor esperado, uma vez que é por definição a média das condições de produção nas diferentes unidades e não é afectado pelas diferenças entre unidades. A sua magnitude surge então da seguinte forma: a quantidade da força de trabalho produtivo investido num artigo sob condições de produção socialmente normais e usando trabalho de intensidade e capacidade médias, indiferente da sua forma concreta. Deste modo, a quantidade esperada de valor criado numa indústria é igual à quantidade de trabalho produtivo investido. Se o valor de uma mercadoria é, em última instância, o tempo de trabalho directo somado do valor dos outros materiais necessários à produção, então, a geografia de uma região pode afectar o

---

<sup>3</sup> Embora aparente argumentar em termos da teoria do valor de Marx, na realidade tal não acontece. Tal como Schumpeter reconhece na sua «História da Análise Económica», abordar Marx com base na derivação dos preços (esperados ou não) do valor é confundir-lo com Ricardo (ver Postone, 1993/2003: 133n). Esta confusão é bastante comum no interior do marxismo de inspiração positivista, na qual Webber se insere perfeitamente se observarmos a tentativa paralela à teoria de elaborar um modelo matemático que a prove. Para o conceito de valor de Schumpeter ver Schumpeter (1909).

valor de uma mercadoria, uma vez que as condições técnicas e sociais de produção e transporte são diferenciadas.

Retiram-se assim 3 teses: (1) o valor de uma mercadoria produzida e consumida numa variedade de regiões possui um valor diferente em cada uma dessas regiões; (2) o valor não é espacialmente uniforme e, assim, não pode haver tal coisa chamada “o valor” de uma mercadoria num sistema multi-regional; e, mais importante, (3) mudanças na produção em cada região tendem a baixar o valor da mercadoria produzida nessa região, mas não reduzem necessariamente o valor médio da mercadoria no sistema multi-regional como um todo; porque (e aqui há uma clara referência à tese da baixa tendencial da taxa de lucro) se o valor de uma mercadoria é mais alto na região onde a procura cresce mais depressa, então o peso crescente desta região no estabelecimento da média pode compensar o efeito de desvalorização em cada região.

Em resumo, o valor de uma mercadoria varia espacialmente se as condições técnicas socialmente normais variam espacialmente. Deste modo, uma “região deve ser definida como o espaço sobre o qual técnicas de produção média são uma constante dada – como o espaço sobre o qual os processos de normalização social operam” (Webber, 1996: 340). Mas, como Webber refere, tal não significa que todas as unidades de produção numa região usam as mesmas técnicas, apenas que as técnicas não variam sistematicamente no espaço, no interior de uma região. “Operacionalmente, pode-se então dizer que as regiões deviam ser definidas de modo a não existirem diferenças estatísticas no valor entre as sub-regiões da região” (id., ibid.). O Estado-nação, argumenta ele, entendido como uma região, exerce forças de normalização (política, entenda-se!) que tendem a equilibrar as técnicas de produção entre as suas sub-regiões. Finalmente, Webber pode afirmar que, por analogia, a globalização é simplesmente o processo que tende a igualar técnicas socialmente normais no espaço global.

Embora se possam levantar imensas reservas às considerações sobre o valor levadas a cabo por Webber,<sup>4</sup> é este último conceito (abstracto) de região que levanta mais problemas para a análise do desenvolvimento geográfico da globalização, uma vez que tem a sua referência num regime de regulação em desfalecimento.

---

<sup>4</sup> Nomeadamente o seguinte: referir-se à mercadoria como sendo um valor de uso que tem a forma de valor de troca. Tal afirmação é falaciosa: a mercadoria é uma objectivação material de uma *forma de mediação social* – o valor – que é o tempo de trabalho abstracto; como tal, não é um valor de uso *que tem* um valor, é um valor de uso que *representa o valor* e, apenas como tal, tem um valor de troca; se fosse como Webber afirma, a teoria do valor seria uma teoria dos preços (o que Webber necessita para poder derivar um modelo matemático).

Aqui temos que recorrer amplamente a Robert Kurz (1995), que nos diz assim:

Como se sabe, uma actividade produtora de mercadorias é improdutivo em sentido relativo, independentemente de suas demais características, quando a sua produtividade (a relação entre trabalho gasto e resultado da produção) cai abaixo do nível social dado, isto é, abaixo da produtividade média social. Obviamente, é decisivo o campo de acção desse nível, isto é, a questão se este campo é a região, a economia nacional ou o mercado mundial. Habitualmente, uma produção de mercadorias limitada regionalmente ainda não se organiza de todo segundo a racionalidade empresarial e só se vincula indirectamente à valorização do capital (a chamada pequena produção de mercadorias, artesanato, oficinas de reparação etc.). Neste plano, a pressão de um standard social sempre mais elevado ainda não actua, ou só o faz em pequena medida. Só no plano das economias nacionais tornadas coesas no decurso da história, se afirma também, a par da "taxa média de lucro", uma produtividade social média nos diversos sectores, que se torna um ditame para as empresas.

Diverso por sua vez é o caso do mercado mundial. Aqui não há algo como uma média mundial, mas prevalece o nível de produtividade dos países mais desenvolvidos. A causa é simples: uma média social só pode desenvolver-se na base duma contemporaneidade histórica, ou seja, no âmbito de economias nacionais historicamente maduras, cujos sectores produtivos se originaram num nível comum e podem, assim, no processo constante de cientificização, aumento de intensidade de capital etc. elaborar um parâmetro comum de produtividade. A situação é diversa quando sistemas industriais com diversos níveis históricos de desenvolvimento entram em contacto sem filtros. Em vez da formação de um novo nível médio (como supõe erradamente Paul Mattick), o que abaixaria rapidamente o nível das economias nacionais mais desenvolvidas (mais desenvolvidas porque primeiras a "ingressar" na industrialização e na capitalização), o que ocorre é a aniquilação e a liquidação da produção não-contemporânea e pouco produtiva.

Mas em Webber, a globalização *aparenta ser um enorme país à escala planetária, em que cada sub-região é um país*. No entanto, com a abertura generalizada dos mercados, não há qualquer força de normalização para nivelar produtividades desiguais. O estado-nação moderno tem uma história específica, em larga medida geograficamente delimitada (ocidental), caracterizada por políticas keynesianas com sectores improdutivos crescentes, tanto do ponto de vista do trabalho como do consumo, alimentados por acumulações creditícias e um fenómeno novo de terciarização avançada<sup>5</sup>. O que Webber não consegue captar é o

---

<sup>5</sup> Esta generalização deve-se, certamente, a influências da teoria da regulação (Aglietta, Boyer (1999), Lipietz, e mais relacionados com o território Benko (1998/1999) e Jessop (1997)) que "converte o específico regime fordista da acumulação em possibilidade geral e supra-histórica de expandir quase à vontade os limites internos da acumulação, através de intervenções reguladoras de cariz político. A partir duma única experiência histórica – a expansão fordista depois da Segunda Guerra Mundial – elabora-se sub-repticiamente a ideia de universalizar a 'regulação em geral', como se, por intermédio de um regime de regulação, fosse possível gerar um novo modelo de acumulação do capital (sendo que, na verdade, o caso do fordismo era justamente o oposto). O argumento parece supor que o capitalismo já

facto da globalização surgir historicamente 'às costas' desta realidade, e não como um derivado "aberto" do seu regime de acumulação; convencendo-se, num momento de uma nova revolução tecnológica, da capacidade imanente do modo de produção capitalista se perpetuar.

É óbvio que o que Webber tem em mente para fundamentar o seu discurso são os milagres económicos das chamadas New Industrialized Economies, que vão aparecendo nos relatórios do estado da economia global. Em ambos, no entanto, é ausente a reflexão entre o aumento da composição orgânica do capital (a cientificação da produção) – orientação para a exportação – dimensão concreta da região.

## **2. Grandes territórios e economia orientada para a exportação**

Um estudo recente da Organização Mundial de Comércio tem o seguinte título: "A Volatilidade do Rendimento em Pequenas Economias em Desenvolvimento: o Problema da Concentração das Exportações". A resposta ao problema já se encontra no próprio título: se um país, então, diversificar as suas exportações crescerá de um modo mais estável; um país que exporte um único produto pode crescer explosivamente no início mas, perante um mercado saturado (ou exaustão da matéria prima na zona), a sua economia entrará em colapso etc. Mas assim o problema real é simplesmente ignorado, que na realidade é este: poderá uma pequena economia de um país em desenvolvimento diversificar as suas exportações? (ver Pimenta, 2004).

A orientação de uma economia nacional para a exportação não garante o seu desenvolvimento. Tudo depende do valor que essa economia pode exportar. Castells aponta, por exemplo, que o *ratio* de exportação/PIB na África subsariana é maior do que nas economias desenvolvidas: 29% do PIB nos anos 90. O problema é que essas exportações são na sua maioria matérias-primas de baixo valor (tendo em conta o nível de produtividade, pela primeira vez global, e que é o dos países mais desenvolvidos) e que têm de ser vendidos pelo mesmo preço no mercado mundial. A troca é inevitavelmente desigual (Castells, 1996, 2000/2002: 132). A magnitude da "composição orgânica do capital" (Marx) fixo destes países é ínfima comparada com os países fortemente industrializados: é mesmo possível que 1000

---

tem às costas centenas de 'modelos' de acumulação e regulação, e que hoje é preciso apenas reconhecer os contornos do próximo. Na verdade, o fordismo, com a sua regulação keynesiana, foi o primeiro e também o último 'modelo' duma reprodução capitalista integral da sociedade, ou seja, no fundo não era um "modelo", mas um fenómeno histórico único" (Kurz, 1995).

operários de salários baixos aqui, e com relativamente pouco capital fixo, produzam menos valor do que um único dotado de alta tecnologia e elevado capital fixo no mesmo sector.

Mesmo aqui, no entanto, *esta mais-valia apenas diz respeito ao capital singular (empresarial) mas, entretanto, nada nos diz sobre a criação real de valor no plano da sociedade,*<sup>6</sup> *que pode conter (e contem) imenso trabalho e consumo improdutivo (ou sub-produtivo) do ponto de vista da reprodução do capital* (Kurz, 1995).

Quando se pretende dar exemplos de países com taxas de crescimento acentuado, os exemplos são sempre os mesmos, geograficamente bastante distintos, e cujo sucesso é explicado a partir de razões inteiramente culturais ou institucionais (por boas decisões políticas, etc.), como se espírito inovador shumpeteriano pudesse explicar tudo, pelo que bastaria todos os países importarem esse modelo e todos cresceriam harmoniosamente. Embora parte desse sucesso se possa explicar a partir da estrutura organizacional,<sup>7</sup> esta causa está bem longe de ser primordial e, na realidade, esconde entre outros um fenómeno particular: são todos países pequenos com população relativamente reduzida. A razão é simples: apenas países pequenos com população pouco expressiva podem especializar-se em nichos de exportação para o mercado mundial. “A má correlação entre uma população reproduzida através da relação com o mercado mundial e aqueles que são excluídos dele fere mais à vista no caso de uma população de 150 milhões do que no de 10 a 30 milhões”(Kurz, 1993).<sup>8</sup>

Senão vejam-se os aclamados exemplos de sucesso: Chile (13 milhões de habitantes); Argentina (32 milhões); Hungria (10 milhões); Rep. Checa (10,3 milhões); Polónia (38 milhões); Hong Kong (cidade-estado: 5,9 milhões); Singapura (cidade-estado: 2,7 milhões); Taiwan (20 milhões); Coreia do Sul (42 milhões).<sup>9</sup> Vejam-se agora os insucessos da exportação: Brasil (150 milhões); Rússia (parte europeia e asiática: 145 milhões); Indonésia (180 milhões); Bangladesh (107 milhões); Índia (850 milhões).

---

<sup>6</sup> E cada vez mais no plano da sociedade mundial. Daí que Castells nos alerte que cada vez mais “menos sentido faz calcular a produtividade de “economias nacionais” ou de sectores definidos dentro de fronteiras nacionais” (Castells, 1996, 2000/2002: 119)

<sup>7</sup> O caso do Japão por exemplo. Contudo o seu paternalismo tem uma consequência bem palpável de apoio às empresas domésticas.

<sup>8</sup> Kurz, R (1993); O raciocínio aqui exposto segue o deste autor.

<sup>9</sup> Epistemologicamente sem fundamento, mas eficaz, é uma rápida pesquisa na internet nos relatórios da OCDE onde os países com mais ocorrências actualmente são: Chile, Hungria, República Checa, Polónia e Coreia do Sul.

A esta última lista pode-se mesmo adicionar a República Popular da China. A sua taxa de crescimento, embora altíssima, é falaciosa porque tem uma base de partida bem mais baixa que os restantes países. De acordo com Castells, no famoso Delta do Rio das Pérolas, na província costeira de Guandong, foram contratados para fábricas em áreas semi-rurais 5 a 6 milhões de trabalhadores, entre meados da década de 80 e 90 (Castells, 1996, 2000/2002: 310). Mas que significado tem este número numa China de 1,2 biliões de habitantes?<sup>10</sup> O PIB em 1990 era um terço da Indonésia; o seu volume absoluto de exportação é inferior ao de Taiwan; e 60% da população está empregue de modo subprodutivo em actividades agrárias, alimentadas a subsídios, sendo que este sector é propositadamente atrasado porque o desemprego gerado por um eventual desenvolvimento tecnológico não poderia ser absorvido pelo sector industrial.

O raciocínio é ainda mais elucidativo se tivermos em conta que a maioria dos países (com e sem sucesso) se encontram na lista dos que mais Investimento Directo Estrangeiro recebem (nomeadamente por parte dos países da OCDE - sem contar com os países que a compõem - sendo a China o que mais acolhe IDE), e parte dele sob a forma de capital-monetário.

### **3. A selectividade do investimento directo estrangeiro**

De acordo com Castells, o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) é a “força motriz da globalização” (Castells, 1996, 2000/2002: 309). Pode-se caracterizar por uma tomada de posição a longo prazo nas actividades económicas de um país por parte de outras entidades que lhe são exteriores. Com a abertura dos mercados e a liberalização dos movimentos do capital, aumentam as possibilidades de localização (ou realocação) vantajosa de uma empresa quanto mais ampla geograficamente forem as possibilidades de localização (Pimenta, 2004: 116-21).

Em 1997 o IDE chegou aos 400 000 milhões de dólares, um valor 7 vezes superior ao valor de 1970, significando desde 1980 um factor de 4, superior ao comércio e produção mundial (Castells, 1996, 2000/2002: 142, 162),<sup>11</sup> e possuindo a distribuição seguinte: 58% pertencem às economias industriais avançadas, 37% aos países em vias de desenvolvimento e 5% às economias de transição da Europa de Leste (Castells, 1996, 2000/2002: 162). Segundo um relatório da OCDE de 2001, este desequilíbrio tem-se agravado, não existindo ainda uma tendência clara

---

<sup>10</sup> A pergunta mantém-se mesmo que se contabilize a megacidade do Delta do Rio das Pérolas (Hong Kong, Shenzhen, Guangzhou, Zhuhai e Macau): 40 a 50 milhões de habitantes; ver (Castells, 1996, 2000/2002: 528).

<sup>11</sup> Para uma comparação anual do IDE 1986-1997 ver Sassen (2000: 15).



a apontar (Pimenta, 2004: 118). O problema é tanto mais grave uma vez que este tipo de investimentos decorrem da “atractividade” do local, sendo que nas economias desenvolvidas integram-se no conjunto global das actividades económicas aí desenvolvidas, tirando proveito dos *inputs* presentes e tendo efeitos na cadeia de valor dos sectores económicos e sociais, e nas economias em vias de desenvolvimento, por outro lado, surgem parcialmente (ou mesmo totalmente) desinseridos das actividades económicas locais, não tendo qualquer efeito gerador de valor.

Mas mesmo no interior dos países desenvolvidos o IDE não é totalmente homogéneo. O seu interesse sectorial é sobretudo nas indústrias de tecnologias de ponta e nos serviços, o que coloca as cidades no centro das atenções, particularmente aquelas que são nós das redes de investimento ou potenciais plataformas de investimentos mais alargados. Já aqui referimos o crescimento económico da Hungria. O IDE na Hungria foi em 1997 cerca de 2 biliões de euros (Sassen, 2000: 47)<sup>12</sup>; em 1999 foi 2,6 biliões de euros; entre 1991 e 1999 foram investidos 22.53 biliões de euros ou seja metade do valor para o total da Europa Central entre 1989 e 1996. Estes valores fazem da Hungria o maior recipiente de investimento da Europa Central, sendo o IDE 4,7% do PIB. O país é o único da Europa central e oriental cujo crescimento não abrandou nos últimos 3 anos, tendo registado uma taxa superior à média europeia, e atribui-se este rápido crescimento à rapidez com que se realizou as privatizações. A sua capital, Budapeste, foi obviamente, a cidade mais privilegiada. O Banco Europeu de Investimentos aplicou capital na sua regeneração urbana, tendo em conta que a cidade tem um aspecto bem ocidental e glamoroso, com os seus hotéis, restaurantes, serviços e centros de negócios; foram abertos novos centros comerciais; e a cidade tornou-se o “centro” de uma nova rede de auto-estradas<sup>13</sup> que atravessa o país e a liga ao resto da Europa Central. Budapeste emerge assim como a “plataforma internacional de negócios da região da Europa Central” (Sassen, 2000: 47).<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Para os restantes valores ver (AECOPS, 2004).

<sup>13</sup> Melhorar a rede ferroviária é mais difícil porque a entidade pública que a gere atravessa uma gravíssima crise de endividamento (ver AECOPS, 2004).

<sup>14</sup> Sassen, S (2000: 47). Nos “rankings” das cidades europeias atractivas para se investir, Budapeste aparece ligeiramente à frente da cidade de Lisboa, tendo sido motivo de lamentações e acusações das mais diversas no círculo profissional de urbanistas, algumas das quais presenciadas pelo autor. Do que aqui se apresenta, é óbvio que as razões para tal resultado pouco têm a ver com as características especificamente urbanísticas das cidades, mas devem-se a posições estratégicas dos dois países bastante diferentes na rede mundial de fluxos do mercado financeiro, que podem, isso sim, ser aproveitadas para intervenções urbanas. Se se quiser comparar mais detalhadamente as economias destas duas e de outras principais cidades mundiais, a União de Bancos da Suíça realizou um estudo em 1997 que é apresentado em apêndice em (Sassen, 2000: 147-52). Aí se pode constatar outras perfidias

É claro que isto tem outras consequências resultantes de uma economia orientada para a exportação, que nem mesmo a pequena dimensão do país consegue erradicar totalmente, e às quais Budapeste certamente não escapa: em 1995 o governo reduziu os salários reais em 10% e aboliu a maioria dos abonos da segurança social; a taxa de inflação é de 5,3% (2002); e a dívida externa é 65% do PIB (2001). Para se combater estas e outras situações, para além de planos nacionais de produtividade e formação profissional com o aval da União Europeia, surge o 'crédito'.

#### **4. A crescente importância social do capital financeiro**

*Na produção.* O crédito não é um fenómeno qualquer na economia capitalista. Embora marque presença na história quase desde os primórdios da humanidade, ou pelo menos desde que as economias dos povos atingiram um grau de organização que o permitiu, o crédito nunca teve a importância social nem o modo de agir que o capitalismo lhe exige. Schumpeter dizia que o fenómeno do crédito é a "*differentia specifica* que distingue o sistema 'capitalista' de outros, históricos ou possíveis" (Schumpeter, 1928: 362), uma vez que "por muitos séculos só havia crédito ao consumo" e o empresário moderno é o "devedor típico na sociedade capitalista" (Schumpeter, 1911/1997: 109, 107). Agora convém analisar esta particularidade.

O capital real, industrial ou comercial, é investido em força de trabalho, edifícios, máquinas etc, para se valorizar através da produção e distribuição de bens. O capital de crédito é, por sua vez, um capital-dinheiro, que não se valoriza pela produção de bens, mas se empresta ao "preço" do juro. No fundo é apenas uma forma derivada de mais valia, porque os juros do capital dinheiro emprestado apenas podem ser colectados se a entidade tomadora, geralmente um capital industrial ou comercial, aplicar esse dinheiro na produção capitalista material de mercadorias e esta se realizar no mercado. Isto apenas quer dizer que o capital produtivo tem de dividir com o capital de crédito (ou capital que rende juros) a mais-valia. Do ponto de vista do empresário, a mais valia divide-se em lucro e juros; sendo assim, o juro não é afinal senão uma parte retirada ao lucro do empresário (Kurz, 2003).

No sistema capitalista a pressão da concorrência obriga o empresário a expandir a sua produção. Mas tal só pode acontecer, de um modo geral, de uma de

---

da economia orientada para a exportação nas várias cidades do mundo, nomeadamente os salários baratos: o indicador do salário médio de Budapeste é 4 vezes inferior ao de Lisboa sendo a renda para habitação apenas metade.

duas formas: ou aumenta a mais valia absoluta, ou seja, reduz os salários; ou aumenta a mais valia relativa, ou seja, aumenta a cientificação e o grau de desenvolvimento tecnológico. A primeira hipótese foi sendo politicamente restringida (por pressão dos sindicatos, pelas políticas de emprego keynesianas etc.). A segunda hipótese tornou-se o ditame do modo de produção capitalista, nomeadamente a partir do início do século XX. Esta imposição implica um aumento progressivo do capital fixo prévio necessário na forma de investigação, desenvolvimento tecnológico, maquinaria etc, significando que um posto de trabalho rentável para o capital torna-se cada vez mais caro. A resposta ao problema só pode advir na forma de empréstimo. Este fenómeno de correlação entre crédito e inovação tecnológica foi identificada por Schumpeter ao ponto de poder afirmar que “o desenvolvimento é em princípio impossível sem crédito” (Schumpeter, 1911/1997: 110).

O que é ‘acreditado’ é, em última instância, o valor futuro de mercadorias (ou melhor: da objectivação de trabalho futuro sob a forma-mercadoria) a realizar no mercado; ou, como diria Schumpeter, “o crédito é essencialmente a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência de poder de compra existente” (Schumpeter, 1911/1997: 111); e ainda: “na vida real o crédito total deve ser maior do que poderia ser se houvesse apenas crédito totalmente coberto (...) A estrutura de crédito se projecta (...) além da base existente de mercadorias” (Schumpeter, 1911/1997: 106). O resultado desta confiança em forças produtivas antecipadas coincide com a crescente importância social dos bancos cujo capital dinheiro assume assim um duplo carácter: para os proprietários dos depósitos “mantém-se sempre na forma de dinheiro, que é aplicado na forma de capital dinheiro que rende juros”; porém como os bancos, pelo exposto acima, participam cada vez mais na produção, o capital dinheiro é transformado em capital industrial, “fixado no processo de produção” (Hilferding, 1910. ap Kurz, 2003). A este capital bancário com o duplo papel de capital que rende juros (para os depositantes) e de capital produtivo (sob a égide dos bancos) chamou Hilferding capital financeiro.<sup>15</sup> A criação dos mercados especificamente financeiros, aqueles que Schumpeter chamou “o

---

<sup>15</sup> Samuelson, por outro lado, preso à ‘economia real’ afirma rigidamente que “o capital financeiro corresponde muitas vezes ao direito ao capital físico mas *nunca* é um factor do processo de produção” (Samuelson e Nordhaus, 1993: 36, itálico nosso). Tal não significa que ele não altere drasticamente o processo de produção. O seu professor, Joseph Schumpeter, partilhava a opinião de Laughlin que, e apenas acerca do crédito, dizia: “O crédito não aumenta o capital (ou seja, os meios de produção) mas o mobiliza e o torna mais eficiente e conduz assim a um aumento do produto”(Schumpeter, 1911/1997: 104n). É claro que não nos podemos esquecer que este aumento do produto é o aumento do número de mercadorias e não necessariamente de valor.

quartel-general do sistema capitalista”, foi o fenómeno lógico seguinte, uma vez que “o capital não é nem o todo nem uma parte dos meios de produção – originais ou produzidos. Tampouco o capital é um estoque de bens de consumo. Ele é um agente especial. Como tal deve ter um mercado naquele sentido teórico em que há um mercado para bens de consumo e para bens de produção” (Schumpeter, 1911/1997: 124).

*No consumo.* Schumpeter, é sabido, apenas se referia ao crédito na produção, afirmando que o crédito ao consumo só pode ter um significado limitado porque “não é um elemento das formas e necessidades fundamentais da vida industrial” (Schumpeter, 1911/1997: 108). Se economicamente já se podem fazer reservas a esta afirmação, face à necessidade de reprodução do capital (uma vez que hoje a produção industrial, além de financiada com créditos, depende também de mercados de bens de consumo financiados também com créditos: ‘crédito à segunda potência’), então socialmente ela revela-se totalmente falaciosa. É claro que à época da “Teoria do Desenvolvimento Económico” ainda não havia rebentado a bolha financeira de 1929, abrindo um caminho prático às teorias de Keynes.

O crédito ao consumo massificado aparece, então, primeiro sob a forma de crédito estatal: o grau de concentração do capital obrigou a uma expansão das funções do estado que aparece sob diversas formas, a maior parte de consumo e em larga medida improdutivas do ponto de vista da reprodução do capital (administração, infra-estruturas sociais várias, habitação social, obras-públicas etc.) cujos impactos na cidade foram amplamente apresentados por Harvey (1985: 34-43), nomeadamente uma *urbanização orientada pela procura*. Isto forçou o próprio estado ao endividamento, o qual, tal como o endividamento industrial, necessita de ser saldado e, desta feita, através da cobrança regular de impostos (parte dos lucros e salários). O estado em expansão vê-se assim forçado ao uso do crédito, a ser pago com uma crescente antecipação das suas futuras receitas fiscais. A ironia é que a ideia inicial de Keynes era a resolução de um problema específico a curto prazo, que podia ser usado pontualmente numa expectativa a longo, e não a implantação de um modelo de regulação a ser simplesmente generalizado daí em diante. Os resultados de tal política fazem-se hoje sentir.

A importância social do crédito ao consumo tem, contudo, crescido de forma mais evidente no endividamento dos particulares. E aqui, podemos-nos reportar ao sistema económico português porque, pelo menos neste aspecto, não tem características de excepção. O Banco de Portugal referiu em Dezembro de 2004 que o endividamento dos particulares em percentagem do rendimento disponível para o ano de 2005 seria de 118%, 7% maior que em 2003, desvalorizando no entanto a gravidade da situação porque ela é “elevada em termos internacionais” (AA.VV.,

2004). Se a situação não é grave, então é porque é superável tal como foi no passado? Mas se observarmos o mesmo indicador nos 14 anos anteriores, verificamos que a situação tem tido um crescendo evidente e incontrolável.

Quadro 1 – Endividamento dos particulares em percentagem do rendimento disponível

Endividamento dos particulares em percentagem do rendimento disponível													Unidade: %
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	19,6	20,9	22,5	27,5	32,2	38,2	45,7	55,0	68,0	83,0	92,0	97,0	103,0

Fonte: Banco de Portugal, Relatório Anual de 2002

As situações de endividamento, pelas razões mais diversas e não inteiramente económicas (nomeadamente a propensão ao consumo dos grandes aglomerados urbanos), fazem-se mais sentir na cidade de Lisboa (e é nas cidades que as crises se fazem sentir em primeiro lugar). Desta forma, segundo o Instituto Nacional de Estatística, em 2002 os créditos a clientes superaram os depósitos no dobro (I.N.E., 2003: 117-21). Na região de Lisboa foi concedido 54% do crédito para habitação de todo o país; assim se em termos nacionais o valor médio do saldo de crédito à habitação por habitante era de 6 mil euros, este valor atingiu mais do dobro na região de Lisboa (13 mil euros), verificando-se que em todas as restantes regiões o valor se situou no intervalo entre os 3 os 4 mil euros por habitante. Quanto ao concelho o mesmo crédito era superior 5 vezes e meia ao valor nacional. Faz-se notar que, apesar do crédito à habitação sofrer oscilações significativas em Portugal (dependendo em larga medida dos regimes existentes e do próprio mercado imobiliário), o crédito no geral tem esboçado sempre crescimento. Lembra-se também que o caso do mercado da habitação é um exemplo paradigmático de *crédito à segunda potência*, ou seja, além de uma construção financiada com créditos, depende de mercados de bens de consumo financiados também com créditos, aumentando a bolha financeira.

## 5. O mercado financeiro, as 'cidades globais' e a urbanização do sistema creditício

O mercado financeiro global é "espinha dorsal" (Castells, 1996, 2000/2002: 130) da globalização. Já aqui foi referido o facto de tal mercado se encontrar separado da produção. Tal não significa, de todo, que a sua estrutura, dinâmica e actividade não tenham articulações e impactos no território. Apenas vamos referir

aqui a relação nodal com as ditas 'cidades globais' (Sassen, 2000) e a urbanização dependente do sistema creditício. Duas outras situações particulares poderiam igualmente surgir, a saber, zonas de processamento de exportações e centros bancários offshore, cuja complexidade excede em muito o objectivo da nossa reflexão.

A economista Saskia Sassen avançou com o conceito de "cidades globais", ou seja, grandes concentrações internacionais de capital e informação que parecem ter mais relações entre si do que com os seus hinterlands. Potenciada pelas infra-estruturas de tecnologia de informação, esta inter-relação em rede é de tal modo intensa que torna impossível a existência de uma única cidade global (Sassen, 2000: 4). Algumas destas cidades já são centros bancários e de comércio internacional há séculos enquanto outras simplesmente emergiram quase imediatamente de posições muito baixas do ponto de vista da importância na economia global, e muitas vezes nas economias nacionais respectivas, outras ainda tentam entrar para os circuitos da rede com um sucesso não garantido<sup>16</sup> outras vão sendo simplesmente excluídas (Leysdon e Thrift, 1995). As cidades globais caracterizam-se por exercerem funções de comando na economia mundial; locais estratégicos e nichos de mercado para as actividades agora predominantes – finanças e serviços especializados de apoio a empresas; e locais-chave de produção para fornecedores destas actividades, incluindo de inovações. Assim, é possível observar que a capacidade das actividades financeiras operarem globalmente, na maioria das vezes, depende significativamente de actividades nucleares realizadas localmente, nomeadamente ao nível dos serviços.

Em última instância, esta concentração espacial veio alterar a correlação entre centralidade e CBD's, uma vez que os critérios de localização das empresas variam consideravelmente. As empresas de produtos e serviços altamente standardizados têm agora opções de localização crescentes desde que mantenham a sua integração no sistema económico independentemente do local onde se localizem. Isto é válido também para as empresas que não necessitam de redes muito complexas de fornecedores ou elevada dependência de mão-de-obra específica, que se deslocam para locais de custo de produção mais baixos; as suas sedes, por sua vez, podem então deslocar-se para fora das grandes cidades. Uma segunda situação diz respeito às empresas que estão profundamente envolvidas com a economia global e cujas sedes possuem funções crescentemente complexas e que, como tal, necessitam de se localizar na cidade. A terceira situação diz

---

<sup>16</sup> É óbvio que a esmagadora maioria das cidades do mundo estão arredadas deste processo das cidades globais tal como as economias dos seus países, o que não significa, certamente, que não sejam atingidos pela sua *lógica*, sendo essa mesma exclusão uma das formas dela se expressar.

respeito ao sector dos serviços altamente especializados: são estes que mais beneficiam da aglomeração espacial; estão imensamente dependentes de transacções com outras empresas noutras especialidades, estando intensamente sujeitos a pressões de tempo e constrangimentos de informação imperfeita. Esta característica força estas empresas a uma dependência em relação ao espaço muito superior àquela que a hipermobilidade dos seus produtos e trabalhadores poderiam sugerir (Sassen, 2000).

A centralidade pode, assim, assumir diversas formas geográficas que muito provavelmente coexistem de uma forma não inteiramente definida e que aqui apenas pode ser aludida. Os CBD's podem então continuar a existir nos mesmos locais mas com funções diversas de há duas décadas, ou podem surgir outros CBD's em locais inesperados (ou "planeados" e com resultados inesperados). Uma segunda situação pode ser a definição de um centro através de uma grande área metropolitana com grandes nós de actividade intensa, organizados e interligados de modo a superar uma prévia existência de suburbanização e dispersão geográfica (e aqui chama-se atenção que as infra-estruturas viárias podem ser tanto ou mais importante que as tecnologias de informação), obrigando a uma redefinição do conceito de região. A terceira situação prende-se pela formação de um centro trans-territorial constituído pelas transacções económicas intensas pela rede de cidade globais, tanto através de tecnologias de informação como dos canais rodoviários e ferroviários tradicionais.

Neste contexto, e na tentativa de lançar algumas luzes sobre o funcionamento do mercado financeiro global, Castells esboçou algumas das suas principais características na tentativa de apontar para uma pretensa nova teoria do valor do capitalismo informacional. Aí, o autor faz a observação de que as acções da Amazon.com em 1999, com apenas três anos de existência, eram avaliadas em mais do dobro de toda a economia russa. A contribuir para este processo de valorização que o mercado encarou de forma entusiasmada, Castells atribui dois factores-chave: confiança e expectativa. Devemos, no entanto ter em atenção que apontar a importância destes dois factores nos mercados financeiros não é de todo um facto teórico novo, porque são justamente aqueles que Keynes já havia apontado no capítulo 12 «O Estado da Expectativa a Longo Prazo» da sua obra principal em 1936 (Keynes, 1936/1996: 159-79); o que é uma novidade é ter a ambição de esboçar uma teoria do valor a partir daí, única e exclusivamente devido à sua importância crescente no (des)governo dos mercados financeiros; como se isto tivesse tornado obsoleta a teoria do valor de Marx. Ao fazê-lo, Castells vai anedoticamente parar à psicologia das massas, à importância dos media, ao

suposto valor do conhecimento<sup>17</sup> etc., deixando as suas observações sobre a correlação sistémica entre mercado financeiro e mercado imobiliário num plano meramente descritivo.<sup>18</sup>

À medida que a economia global se expande e incorpora novos mercados, também organiza a produção dos serviços avançados necessários à gestão das novas unidades que aderem ao sistema, e das condições das suas conexões em contínua mudança. Um bom exemplo para ilustrar esse processo é Madrid, relativamente atrasada em relação à economia global até 1986. Nesse ano, a Espanha aderiu à Comunidade Europeia, abrindo-se totalmente ao investimento de capital estrangeiro nos mercados das bolsas de valores, em operações bancárias, na aquisição de património das empresas, e em bens imóveis. Como ficou demonstrado em nosso estudo, no período de 1986-90, o investimento estrangeiro, directo, na bolsa de valores de Madrid fortaleceu uma base de rápido crescimento regional a par de um boom no sector imobiliário e de uma rápida expansão dos níveis de emprego em serviços empresariais. A aquisição de acções por investidores estrangeiros, entre 1982 e 1988, saltou de 4494 milhões para 623 445 milhões de pesetas. O investimento estrangeiro directo subiu de 8 000 milhões de pesetas, em 1985, para quase 400 000 milhões em 1998. *Assim, a construção de escritórios no centro de Madrid e de imóveis residenciais de alto nível, no final dos anos 80, registou o mesmo entusiasmo frenético ocorrido em Nova Iorque e em Londres. A cidade foi profundamente transformada devido a saturação do espaço de maior valor, no centro e, também, por um processo maciço de suburbanização que antes havia sido um fenómeno de certa forma limitado em Madrid* (Castells, 1996, 2000/2002: 497-8, itálico nosso).

Não é assim de estranhar que, nas últimas décadas, qualquer mega-operação de desenvolvimento urbano ou suburbano que faça as delícias das administrações locais corra sistematicamente o risco de ficar refém de factores pretensamente 'externos', e que, simultaneamente, uma nostalgia pela suposta eficácia das velhas teorias da localização esteja ideologicamente a instalar-se na cabeça dos que, até há pouco tempo, se distinguiam como optimistas do ordenamento do território.

Dezembro de 2004

---

<sup>17</sup> Bob Jessop, mesmo que numa abordagem regulacionista, tem aqui uma palavra a dizer: "o conhecimento é colectivamente produzido e não inerentemente escasso (em termos económicos é um bem sem-rival), apenas adquire a forma de mercadoria desde que é tornado artificialmente escasso e o seu acesso depende daí em diante de pagamento. Deste modo, ao invés de naturalizarmos o conhecimento, devemos então assumir que a informação não é inerentemente valiosa mas que uma profunda reorganização social é necessária para o tornar em algo valioso" (Jessop, 2000).

<sup>18</sup> Não esquecendo uma semelhança muito particular: o facto de ambos os mercados terem oscilações com uma forte componente subjectiva: no caso do mercado financeiro são os gurus televisivos e da alta tecnologia; no caso do mercado imobiliário são os ditos 'avaliadores'. Quando alguma coisa corre mal no reino do capitalismo de casino os sujeitos culpados estão ali mesmo à mão de semear.



## Bibliografia

- AA.VV. 2004. "Banco Central alerta para riscos de crescimento apoiado no consumo." *Diário Económico*,  
<http://www.diarioeconomico.com/edicion/noticia/0.2458.561431.00.html>
- AECOPS. 2004. "Monografia sobre o estado do Mercado da Hungria, Associação de Empresas de Construção e Obras Públicas." [www.aecops.pt](http://www.aecops.pt)
- Benko, Gorges. 1998/ 1999. *A Ciência Regional*. Oeiras: Celta
- Boyer, Robert. 1999. "The Political in the Era of Globalization and Finance: focus on some Régulation School Research." *International Journal of Urban and Regional Research* 24.
- Castells, Manuel. 1996, 2000/ 2002. *A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura. Sociedade em Rede*, Vol. 1. Lisboa: F. Calouste Gulbenkian
- Harvey, David. 1985. "The Urbanization of Capital." in *The Urban Experience*, editado por D. Harvey: Basil Blackwell Ltd.
- I.N.E. 2003. "Retrato Territorial de Portugal." Instituto Nacional de Estatística, Lisboa.
- Jessop, B. 1999. "Reflections on Globalization and Its (II)logic(s)." 4 de Outubro de 2004, <http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/papers/Jessop>
- Jessop, Bob. 1997. "The Regulation Approach." *The Journal of Political Philosophy* 5:287-326.
- Jessop, Bob. 2000. "The State and the Contradictions of the Knowledge-Driven Economy." 4 de Outubro de 2004,  
<http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/papers/Jessop>
- Keynes, J.M. 1936/ 1996. *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Editora Nova Cultural
- Krugman, P. 1998. "What's New About The "New Economic Geography"?" *Oxford Review Of Economic Policy* 14.
- Kurz, Robert. 1993. "As Luzes do Mercado se Apagam: as falsas promessas do neoliberalismo ao término de um século em crise." Universidade de São Paulo: <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz93.htm>.
- Kurz, Robert. 1995. "A Ascensão do Dinheiro aos Céus: Os limites estruturais da valorização do capital, o capitalismo de casino e a crise financeira global." <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz101.htm>
- Kurz, Robert. 2003. "As Perfídias do Capital Financeiro: Limites Internos da Acumulação, Crítica reduzida do Capitalismo e Síndrome Anti-semita." 6 de Março de 2004, <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz159.htm>
- Leyshon, Andrew e Nigel Thrift. 1995. "Geographies of Financial Exclusion: financial abandonment in Britain and the United States." *Transactions of the Institute of British Geographers* 20:312-341.
- Pimenta, Carlos. 2004. *Globalização: Produção, Capital Fictício e Redistribuição*. Lisboa: Campo da Comunicação
- Postone, Moishe. 1993/ 2003. *Time, Labour and Social Domination: a reinterpretation of Marx's critical theory*. Cambridge University Press
- Samuelson, Paul e W.D. Nordhaus. 1993. *Economia*. Lisboa: McGraw-Hill
- Sassen, S. 2000. *Cities in a World Economy*: Pine Forge Press
- Schumpeter, J. 1909. "On the Concept of Social Value." *The Quaterly Journal of Economics* 23:213-232.
- Schumpeter, J. 1928. "The Instability of Capitalism." *The Economic Journal* 38:361-386.
- Schumpeter, J. 1911/ 1997. *Teoria do Desenvolvimento Económico*. São Paulo: Editora Nova Cultural
- Wallerstein, I. 1976. "A World-System Perspective on the Social Sciences." *The British Journal of Sociology* 27:343-352.

Webber, Michael. 1996. "Profitability and Growth in Multiregion Systems: Theory and Model." *Economic Geography* 72: 335-352.