

# Crises e desafios para a economia política norte-americana em mudança na passagem para o século XXI

*Crises and challenges to the North-American political economy in its shifts towards the 21<sup>st</sup> century*

Rodrigo Fagundes Cezar

## Resumo

O fim da Guerra Fria trouxe novos elementos que permitiram reavaliar os estudos a respeito da posição hegemônica dos Estados Unidos, corroborando os argumentos que defendiam sua reafirmação. Com o fim do período de prosperidade dos anos 1990, novos projetos e desafios se apresentaram de maneira a fazer da virada do milênio um momento essencial para o entendimento da economia política americana, principalmente com o período da bolha e da crise subprime. Assim, este artigo visa a analisar as principais mudanças sofridas pela economia política dos EUA nos últimos vinte anos, suas crises e desafios e a posição que o hegêmona ainda detém no mundo. Para tal, utilizamos a pesquisa bibliográfica e documental.

**Palavras-chave:** Anos 1990; Século XXI; Crise na Nasdaq; Crise subprime; Globalização; Hegemonia.

## Abstracts

The end of the Cold War brought new elements for the evaluation of studies about the United States position as hegemony, corroborating the arguments that defended its reaffirmation. As the prosperous period comes to an end, new projects and challenges have presented themselves and the turn of the millennium is an essential moment to United States, especially regarding the period of the subprime bubble and crisis. Thus, the aim of this article is to expose the chief changes that the US political economy underwent in the last twenty years, its crises and challenges and the position that the hegemon still holds in the world. To do so, we work with bibliographic and documental research.

**Key words:** Nineties; 21st century; Nasdaq crisis; Subprime crisis; Globalization; Hegemony.



período após o fim da Guerra Fria emerge no bojo da revolução monetarista iniciada com as medidas do governo Reagan e seu objetivo principal de tornar o país o “centro financeiro” do mundo moderno (BRENNER, 2003) e atenuar o impulso inflacionário advindo da quebra do padrão ouro-dólar, da Guerra do Vietnã e da alta dos preços do petróleo, durante a década de 1970. A expressão mais bem acabada da década de 1980 é traduzida no que se convencionou chamar de *Reaganomics*, que foi acompanhado pelo conhecido Consenso de Washington. A partir dessa base político-econômica, durante a década de 1990 e 2000 uma euforia interna foi alimentada pelo crescimento econômico e por uma bolsa de valores em alta e, logo após, nos anos 2000, por uma bolha no mercado imobiliário, provocando a crise hoje chamada de Grande Contração. Esses e outros aspectos econômicos e políticos se juntam e servem de argumento para diversas correntes teóricas que discutem o poderio norte-americano no mundo.

Após as crises dos primeiros anos do novo milênio, envolvendo os ataques terroristas, e a conseqüente resposta dos Estados Unidos por meio da guerra ao terror, um novo momento econômico foi formado, com base na ideia de que a economia estava se desenvolvendo à parte da política. Muitos acreditavam ser possível alcançar o crescimento em meio a uma política caduca voltada para a superextensão territorial americana e para o desejo de onipotência de um governo em seu combate ao terrorismo. De fato, o *boom* que definiu o período 2003-2007 parecia mostrar que a economia caminhava a bons passos, enquanto a política externa andava com dificuldade. Dentre outros aspectos que concorreram para esse crescimento de cinco anos, cabe analisar o papel do mercado imobiliário em estimular o “efeito riqueza” americano.

Nesse sentido, este artigo visa principalmente a expor as mudanças na economia política americana, marcada pela crise da Nasdaq, pela crise *subprime* e pelos novos desafios aos EUA. Este texto será desenvolvido nos seguintes tópicos: 1) visão geral; 2) os concorrentes americanos na década de 1990; 3) a bolha tecnológica e a posterior queda no mercado de ações; 4) a bolha dos imóveis e o novo golpe desferido aos EUA pela crise subjacente e; 5) demais aspectos de uma economia política em mudança. Além desta introdução e dos pontos acima mencionados, conclui-se questionando sobre a posição hegemônica dos EUA no decorrer dos últimos dois ciclos econômicos.

## Visão geral

Sem dúvidas, o germe dos novos tempos, em termos monetários e econômicos, está no rompimento do padrão ouro-dólar. Giovanni Arrighi (2008) argumenta que os anos imediatamente após a Segunda Guerra Mundial, incorporando o chamado *boom* pós-guerra, são caracterizados pela cooperação ou jogo de soma positiva. Sobre esse momento, Eichengreen afirma que a “sobrevivência [do sistema de paridades fixas] dependia da colaboração entre os bancos centrais e os governos” (EICHENGREEN, 2002, p. 63). Esse ambiente de solidariedade típico dos países desenvolvidos, quando em meio ao padrão ouro-dólar, alterou-se progressivamente conforme os países de desenvolvimento tardio, em especial Japão e Alemanha, puderam passar de simples retardatários para países competidores no sistema internacional.

José Luiz Fiori busca identificar os “momentos” nos quais ocorreu um aumento da competição provocada pelo expansionismo das “potências líderes”. Logo após, mostra-nos que isso vem ocorrendo nos últimos quarenta anos, nos quais houve “o fortalecimento dos [...] principais concorrentes políticos e econômicos [dos Estados Unidos]” (FIORI *et al.*, 2008, p. 35). Esses concorrentes “começaram a disputar a hegemonia em suas respectivas regiões” (FIORI *et al.*, 2008, p. 40), acirrando a competição entre eles.

Nessa mudança para um jogo de soma zero, a competição tomou o lugar da cooperação, ao passo que os EUA, em seu projeto de contenção da União Soviética, estimularam a reconstrução europeia e japonesa para fazer contraponto ao perigo socialista. Esse projeto fez com que os principais beneficiários da estratégia da contenção adquirissem progressivamente capacidade para se firmarem como rivais econômicos dos norte-americanos. Com a progressiva alteração do relacionamento entre EUA, Europa ocidental e Japão, o setor produtivo manufatureiro apresentou uma crescente queda da taxa de lucros, que Robert Brenner (2003) identifica como cerne do período de estagnação que se estende de 1973 a 1996. Segundo o autor, o excesso de capital existente por conta do aumento do número de competidores na economia internacional, produzindo bens similares, aumentou a quantidade de capital disponível para um mercado limitado. Isso provocou uma superacumulação de capitais, que engendrou uma queda crescente das taxas de retorno aos produtores. Esses, cada vez mais pressionados pelo excesso de

capacidade ociosa, competiriam entre si por mercados para a absorção do capital excedente.

Giovanni Arrighi (2008) argumenta que o contexto de queda dos lucros exposto por Brenner deve ser inserido em um significado mais amplo, de queda da hegemonia americana. Fiori coloca que a teoria da estabilidade hegemônica levou a crer que a crise da década de 1970 mostrou que os Estados Unidos já não eram mais a hegemonia capaz de manter a provisão de bens públicos necessários para a estabilidade mundial. Segundo Robert Gilpin (*apud* FIORI, 1998, p. 93) “a experiência histórica mostra que, na ausência de uma potência liberal dominante, a cooperação econômica internacional mostrou-se extremamente difícil de ser alcançada ou mantida, e que o conflito tem sido a norma”.

No decorrer dos primeiros anos depois do fim do padrão ouro-dólar, os Estados Unidos sofreram, de fato, inúmeros questionamentos sobre a sua preponderância econômica, principalmente por conta da impossibilidade, posta a início, de fazer frente aos japoneses e alemães em virtude de sua rápida modernização e expansão e em meio ao crescimento da URSS. Segundo Tavares (1998, p. 30), “a existência de uma economia mundial sem polo hegemônico estava levando à desestruturação da ordem vigente no pós-guerra e à descentralização dos interesses privados e regionais”. Vide a constituição de um mercado europeu de dólares, que permitiu aos investidores escaparem das restrições naturalmente decorrentes do investimento em Estados. Nesse contexto de queda do valor do dólar e de tentativas de buscar sua revalorização, o governo Carter lançou o pacote de fortalecimento do dólar, que totalizou 30 bilhões de dólares para sustentar a moeda norte-americana. A medida inseriu confiança no mercado, que espontaneamente, a partir de então, promoveu a desejada revalorização monetária e o fim do ciclo de estagflação pós-crise do petróleo (VOLCKER; GYOHTEN, 1993).

Após os difíceis anos 1970, o pacote de fortalecimento do dólar, seguido pelo mandato de Reagan na presidência dos Estados Unidos, mostrou a reviravolta do comportamento monetário do país. Segundo Giovanni Arrighi (2008, p. 170), “a essência da contrarrevolução monetarista foi o deslocamento da ação estatal norte-americana do lado da oferta para o lado da demanda na expansão financeira em andamento”. A medida foi responsável por dar nova força à taxa de lucros da economia americana, assim como

representou uma guinada dos investimentos para a esfera das finanças. Essa guinada, no entanto, é identificada por Arrighi como um dos fatores que evidencia o período de queda da posição hegemônica dos Estados Unidos. Tal qual ocorrera com a Inglaterra durante o final do século XIX, Arrighi entende que a financeirização antecede a superação dos EUA como principal potência no globo.

A discussão a respeito da hegemonia, tal como observada por Giovanni Arrighi (2008), leva em conta a concepção gramsciana tratada por Robert Cox, que diz que “um Estado teria de fundar e proteger uma ordem mundial [...] em que um Estado não explore os outros diretamente, mas na qual a maioria desses (ou pelo menos aqueles ao alcance da hegemonia) possa considerá-la compatível com seus interesses” (COX, 2007, p. 117). Nesse contexto, a hegemonia necessariamente significa legitimação e não necessariamente dominação, podendo haver, ainda, dominação sem hegemonia. A discussão a esse respeito tem diversas correntes hoje em dia. Alguns colocam os mandatos de Reagan como momento de retomada/reafirmção temporária da hegemonia americana que ganha ímpeto com o fim da URSS, com a subsequente supremacia militar americana e também com o crescimento econômico do país nos anos 1990.

De modo geral, como destacado por Fiori *et al.* (2008), a economia global, a partir dos anos 1970, passou a ser determinada por um padrão concorrencial e de rivalidade, no qual se alternam momentos de cooperação e competitividade. O melhor exemplo disso talvez seja a crise japonesa que, ao passo que permitiu aos Estados Unidos ver sua principal ameaça cada vez mais longe pelo retrovisor, fez com que as economias se coordenassem novamente para salvar a competitividade da indústria japonesa como maneira de evitar uma crise que poderia contaminar os outros países. Fiori, escrevendo anteriormente à crise do leste asiático, enquadrou a atuação frente às tentativas de coordenação econômica através do acordo de Plaza, o Acordo de Plaza invertido, o Acordo de Louvre e as renovadas posições do Banco Mundial e do FMI como elementos de retomada da hegemonia norte-americana, sendo um dos seus componentes a coordenação hegemônica. Como dito por ele:

Neste contexto, os Estados Unidos começaram a propor, de maneira precisa, o que parecia ser as regras do novo “reinado”: um sistema de “regimes” e instituições internacionais ao estilo defendido pelos pluralistas como Robert Keohane. (FIORI, 1998, p. 120)

Samuel Pinheiro Guimarães (1999) está de acordo com a afirmação acima. Em sua obra, afirma existir estruturas hegemônicas cujo objetivo é congelar um *status quo* formado com o fim da Segunda Guerra Mundial. Essas estruturas visam a configurar o mundo de acordo com a visão das potências vencedoras e têm, ao centro, o Conselho de Segurança da ONU como órgão decisório, destituindo de importância prática a Assembleia Geral.

Um dos objetivos da chamada coordenação hegemônica foi a difusão do projeto de globalização nos anos 1980 e 1990. Esse projeto teve reflexos em todas as economias ao redor do globo, ainda que com maior ou menor intensidade. Como podemos observar por meio do argumento de Ernani Teixeira Torres Filho a respeito da necessidade de abertura do mercado financeiro do Japão, que viria a culminar com a crise bancária do país,

[...] a retomada da hegemonia norte-americana, que teve início nos primeiros anos da década de 80, chega assim a uma fase mais avançada. Não é mais necessário comprometer a economia soviética através de uma corrida armamentista nem aumentar a taxa de juros nos EUA para submeter os parceiros ocidentais. A globalização dos mercados financeiros e a internacionalização dos capitais liberaram forças capazes de colocar em xeque, por motivos endógenos, sistemas nacionais dos mais diferentes portes. (TORRES FILHO, 1998, p. 409)

A globalização, enquanto estratégia de afirmação norte-americana moldada pela expansão financeira e o livre-cambismo radical, advogados pelos regimes internacionais, impulsionou diversos autores a aplicar o termo de Robert Cox, *imperial system*, ao se referirem ao poderio norte-americano. A estratégia “rigorosamente imperial” dos Estados Unidos adentrava nos campos político-econômico e estratégico, tendo como resultado um progressivo incremento da riqueza de alguns poucos países (dentre os quais os EUA) em detrimento da “periferia” capitalista. Nesse momento, a visão de um novo século norte-americano se expande e se torna cada vez mais plausível (FIORI, 1998, p. 124-133).

Em se tratando de política externa, o governo Clinton, que passou por seu “bom momento” quando houve os acordos de Dayton, que puseram fim à guerra da Iugoslávia, foi gradualmente se enrijecendo com o pedido de *impeachment* pelo episódio com Mônica Lewinski e deu seguimento à vitória republicana durante as eleições de 2000. No âmbito político, ainda que houvesse diversas crises externas e internas, exacerbando a polarização entre liberais

e conservadores, a política externa seguiu uma linha cautelosa em vários aspectos (PECEQUILO, 2009). Isso é completamente alterado pela presidência de Bush, o resgate do *Defense Planning Guidance* (DPG), que previa que os EUA, “como única superpotência restante, deveriam aproveitar o momento unipolar para avançar sua liderança” (PECEQUILO, 2009, p. 65).

Observando a retórica de que “um dos conceitos mais importantes da campanha de Bush filho foi o da fraqueza da América [...] [já que] o país atravessara a década de 90 em estado de sonolência” (PECEQUILO, 2009, p. 72), observamos que o “bom momento”, trazido à tona pela popularidade de Clinton e pelo relativo sucesso da política externa norte-americana após o governo de George H. W. Bush (1989-1993), foi superado. Nesse momento, chegava ao fim o projeto de globalização norte-americano nos termos descritos por Giovanni Arrighi. A “estranha morte do projeto de globalização” se baseara no fato de que “apesar de toda a retórica do livre mercado, o governo Bush nunca foi tão entusiasta quanto o governo Clinton do processo de liberalização multilateral do comércio e dos movimentos de capital” (ARRIGHI, 2008, p. 200), o principal aspecto institucional da globalização. Além disso, a divisão entre democratas e republicanos contribuiu imensamente para que a estratégia americana de engajamento e expansão fosse deixada de lado.<sup>1</sup>

Nesse escopo, a presença de Bush no governo fez com que o projeto de globalização fosse abandonado por conta de uma mudança no eixo da política externa norte-americana. Além disso, o próprio modelo neoliberal se enfraquecera quando uma sequência de crises nos países emergentes fez com que esses Estados passassem a manter constantes superávits como forma de responder a quaisquer ameaças de perturbações financeiras.

## Os concorrentes americanos na década de 1990

Alguns dos dados que auxiliaram a traçar a reafirmação da hegemonia americana na década de 1990 dizem respeito aos maiores concorrentes norte-americanos, que pareciam se enfraquecer relativamente durante os anos após 1992-1993. Nesses anos, mesmo a economia da China sofreu uma retração no crescimento de seu PIB

1. “Ainda que esta plataforma não pregasse o desengajamento, havia uma previsão de diminuição de compromissos e a ampliação da ação das organizações internacionais” (PECEQUILO, 2009, p. 66).

– crescimento de 14,2% anuais em 1992, diminuindo progressivamente até atingir 7,6% em 1999 – e os americanos aumentavam sua taxa de crescimento gradativamente – de 2,5% anuais em 1995, para 4,9% em 1999, considerado um alto crescimento para um país “maduro”.<sup>2</sup> O crescimento norte-americano, “com baixa inflação, baixo desemprego, ocorrência de superávits orçamentários do governo e progresso técnico, [mostrando que] os norte-americanos entraram em uma ‘nova era’” (KINDLEBERGER; ALIBER, 2009, p. 313), foi ainda mais bem posicionado pela visão, por determinados autores, a respeito do mito do milagre asiático. Paul Krugman escreveu em 1994 que:

O entusiasmo popular sobre o *boom* da Ásia merece receber um balde de água fria. O crescimento asiático rápido é menos um modelo para o Ocidente do que argumentam muitos escritores, e as perspectivas futuras para esse crescimento são mais limitadas do que quase todos imaginam atualmente. (KRUGMAN, 1994, p. 64, tradução nossa)<sup>3</sup>

A visão de Krugman à época é explicada pelo fato de que, segundo ele, naqueles países existe uma grande quantidade de fontes que podem ser utilizadas como *inputs* através, por exemplo, da expansão do emprego, crescimentos nos níveis de educação e investimento em capital físico. Através desses *inputs*, é possível que se alcance maiores *outputs*, ou seja, maior crescimento da economia. Dessa forma, caso haja capacidade de expansão da economia nacional por meio da maior mobilização de *inputs*, isso significa que os *outputs* serão necessariamente maiores, mas não significa que tenha havido maior ganho de eficiência na gestão dessas fontes, algo possível por meio do crescimento de investimento em tecnologia, por exemplo (KRUGMAN, 1994).

A economia alemã, cujo crescimento do PIB tem um trajeto similar ao dos EUA de 1971 a 1982, com taxas de crescimento parecidas, é suplantada pelo aumento norte-americano de 1983 a 1988 e novamente de 1992 a 2000, período no qual o PIB daquele país é mantido com aumento anual médio de 1,8%. Já os japoneses regridem de um crescimento de 7,1% em 1988 para 2% negativos em 1998, só se recuperando brevemente nos anos de

2. World Bank. Data. Disponível em <[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)>. Acesso em: 7 maio 2011.

3. “Popular enthusiasm about Asia’s boom deserves to have some cold water thrown on it. Rapid Asian growth is less of a model for the West than many writers claim, and the future prospects for that growth are more limited than almost anyone now imagines” (KRUGMAN, 1994, p. 64).

1999 (-0,1%) e 2000 (2,9%). Ainda assim, manteve-se, de qualquer forma, abaixo dos indicadores americanos desde 1992, salvo no ano de 2007, quando cresceu 2,4% por ano, e os EUA 1,9%.<sup>4</sup> Esses dados são significativos para os países que enchem os olhos dos analistas mais renomados, mas que tropeçaram no projeto de globalização lançado pelos Estados Unidos. Como Tavares já afirmara:

Se os EUA não tivessem conseguido submeter a economia privada japonesa ao seu jogo de interesses e se as políticas inglesa e alemã não fossem tão conservadoras, os EUA teriam enfrentado dois blocos com pretensões europeias e asiáticas de independência econômica. Deve-se salientar que, àquela altura, os interesses em jogo eram tão visivelmente contraditórios que as tendências mundiais eram policêntricas e parecia impossível aos EUA conseguir reafirmar sua hegemonia, embora continuassem a ser potência dominante. (TAVARES, 1998, p. 30)

Charles Krauthammer, que criou a noção de momento unipolar após o fim da Guerra Fria, argumenta que “a principal razão para a ausência de um desafio sério para a hegemonia norte-americana é o fato de ela ser benigna. Ela não cobra tributos. Não busca ocupação militar. Não é interessada em adquirir território”. Essa análise é totalmente oposta à da maioria dos autores, mas evidencia as crenças que estavam por trás do crescimento norte-americano. O autor cita ainda que “o milagre dos anos 90 foi o cachorro que não latiu: onde está a oposição, onde estão as coalizões de Estados de segunda ordem, levantando-se para desafiar a *pax americana*?” (KRAUTHAMMER, 1999, tradução nossa).<sup>5</sup>

Observamos, dessa maneira, o contexto da euforia interna dos Estados por meio da trajetória de diminuição do crescimento dos seus principais parceiros/rivais e das economias emergentes, que estiveram presas à ortodoxia do Consenso de Washington. O exemplo que mais se distanciou do padrão das economias do Sul global foi a China, cujas reformas não abandonaram o gradualismo e mantiveram o foco no seu interesse nacional (ARRIGHI, 2008), mas que, ainda assim, como vimos, manteve um crescimento abaixo do seu normal durante grande parte da década de 1990.

4. World Bank. Data. Disponível em <www.worldbank.org>. Acesso em: 10 maio 2011.

5. “The miracle of the ‘90s has been the dog that didn’t bark: Where is the opposition, where are the coalitions of second-rank states rising to challenge Pax Americana?” (KRAUTHAMMER, 1999).

## A bolha e a crise no mercado de ações: o apogeu e o declínio da nova economia

O período mais longo sem recessões nos Estados Unidos é o que abrange a última década do século passado; do pico da recessão que começou em julho de 1990 e foi superada em março de 1991 até o pico da recessão causada pela queda da bolsa Nasdaq – com início em março de 2001 e fim em novembro do mesmo ano, segundo a NBER – decorreram dez anos e oito meses, o maior período sem crises há mais de 150 anos.<sup>6</sup> Se, com as medidas de Reagan e a utilização do capital financeiro como parte da política monetária do dólar forte, a liberalização do capital se tornou um dado concreto, a ausência de uma crise durante mais de dez anos não deixou de ser notada, muito embora houvesse o conhecimento da maturação de uma bolha nos últimos anos da década de 1990. Nesse período, uma completa desordem estava em prosseguimento nos mais diversos cantos do mundo, enquanto os norte-americanos amadureciam seus sonhos dourados de estabilidade e crescimento econômico sustentável.

O crescimento das empresas de alta tecnologia, de internet e telecomunicações foi a grande sensação para a parcela da sociedade americana detentora de ações. Nos anos 1990, além de sua importância intrínseca, a bolsa de valores assumiu o papel “keynesiano” de “estabilizar a economia doméstica e a internacional que se encaminhava para uma crise”. Dessa forma, não é estranha a utilidade do mercado acionário em promover o incremento do consumo do público norte-americano por conta de um “efeito riqueza”, ainda que pautado na exuberância irracional dos investidores (BRENNER, 2003). Como dito por Brenner (2003, p. 261), “nunca antes se viu uma expansão econômica tornando-se tão dependente da escalada do mercado de ações”.

Durante a década de 1990, os EUA não promoveram o déficit público como usualmente feito para manter a demanda nacional e mundial. Greenspan “[teria] total consciência do impacto depressivo sobre a economia das ações de Clinton para equilibrar o orçamento [...]. [O *chairman* compensou, no entanto, essa tendência],

6. National Bureau of Economic Analysis. Business Cycles Dates. Disponível em <[www.nber.org](http://www.nber.org)>. Acesso em: 7 maio 2011. Os dados do NBER referentes aos ciclos de negócios abrangem o período posterior ao ano de 1854. Os dados referentes à duração da crise da Nasdaq, bem como do período de estabilidade durante os anos 1990, variam de acordo com as fontes.

alavancando o crédito empresarial e familiar” (BRENNER, 2006, p. 120-121). Dessa forma, podemos notar um crescente déficit privado que se ilustrou na queda da poupança dos consumidores e que de fato foi o que manteve a demanda norte-americana no lugar dos gastos do governo. Então, os preocupantes déficits públicos, que atualmente impelem diversos autores a considerarem o risco de perda do papel do dólar como moeda de reserva mundial, não eram tão ameaçadores no fim do século passado. Logo, podemos afirmar que os gastos na esfera privada nessa época e sua estrita relação com o mercado de ações foram determinantes para o crescimento e manutenção da estabilidade nacional nos anos em perspectiva.<sup>7</sup>

Um dos fatores que mostrou que a economia estava por demais aquecida foi a intensificação do número de fusões e aquisições por meio das quais as empresas puderam ampliar seu valor de mercado e impelir continuamente os preços das ações para cima. Todas as empresas *high-tech* já dependiam demais disso para manterem sua fonte de financiamento. Além disso, outro fator característico da época foi a importância do lançamento de IPOs (ofertas públicas iniciais) para as novas empresas (*start-ups*) – principalmente as chamadas empresas “ponto-com” – que “não teriam tido qualquer chance de conseguir apoio” (BRENNER, 2003, p. 260) se não fosse pela emissão de ações. A esse respeito, podemos ver em Kindleberger e Aliber:

O ‘estouro’ da cotação no primeiro dia de negociação era uma propaganda de que o preço das ações somente subiria. Durante o final da década de 1990, uma proporção extremamente alta de novas emissões de ações experimentou essas grandes disparadas nos preços em seu primeiro dia de negociação. Essas disparadas nos preços encorajaram muitas novas ofertas de ações. (KINDLEBERGER; ALIBER, 2009, p. 67)

Assim, houve uma atribuição de “valor de bilhões de dólares para empresas que nunca tinham gerado lucro, apenas dispunham de ‘boas’ ideias como patrimônio” (FARHI; CINTRA, 2003, p. 41). Dessa forma, contribuiu-se para que se firmassem no mercado em-

7. Os dados do Bureau of Economic Analysis mostram que ainda no segundo trimestre do ano de 2000 a poupança do governo era de US\$ 256,4 bilhões, diminuindo de forma progressiva até adquirir o sinal negativo no quarto trimestre de 2001 (-US\$ 127,3 bilhões). Atualmente, em grande medida por recente contração, a poupança do governo chega a US\$ 1, 29 trilhão negativo nos primeiros meses de 2011. Bureau of Economic Analysis. Government Current Receipts and Expenditures. Disponível em <<http://www.bea.gov/national/nipaweb/GovView.asp>>. Acesso em: 7 maio 2011.

presas ineficientes que acabariam cedo ou tarde por falirem, poucas delas restando como empresas sólidas no mercado – os bons exemplos são a Google, a Amazon e o Ebay.

Quando já se sabia de uma bolha no mercado das ações, a maior produtividade da economia aparecia para muitos como o dado que confirmaria os maiores lucros corporativos<sup>8</sup> e que afastaria o temor de uma recessão mais forte. Apesar disso, vemos no *Economic Report of the President* (CHAIRMAN, 2010, p. 436-437) que os lucros caíram de forma absoluta no decorrer dos anos de intensificação da bolha; de 1998 a 2000, o lucro do setor de manufaturados escorregou de US\$ 155,8 bilhões para US\$ 143,9 bilhões, sendo que o setor de produtos eletrônicos e computadores teve um prejuízo de US\$ 6,8 bilhões no ano de 1999. Enfim, enquanto os lucros sofriam a ação da gravidade, apesar do aumento da produtividade, os preços das ações orbitavam em meio às diversas tentativas de manter a nova economia em adequação aos anseios de um novo milênio.

O rompimento da economia interna, sob a forma da crise do mercado de ações, teve grandes implicações para a primeira década de 2000. Uma delas é evidência de que a crise na Nasdaq marcou a mudança do eixo das crises de volta para os países desenvolvidos. De acordo com Francisco Luiz Corsi:

A instabilidade crônica da economia mundial até 2001, quando da crise da chamada nova economia expressa no estouro da bolha especulativa na Nasdaq, estava concentrada nas economias periféricas que arcaram com severas crises econômicas e sociais, muitas vezes aprofundadas pela imposição de rígidas políticas ortodoxas pelo FMI, pelo Banco Mundial e pelos governos dos países desenvolvidos. A partir desse momento, a crise se deslocou para o centro do sistema. (CORSI, 2010, p. 62)

Quanto àquilo que se pode chamar de a quebra das ilusões que envolveram a nova economia durante a década de 1990, sua repercussão na mídia internacional àquele momento leva Krugman (2008, p. 55) a afirmar que “o aparente sucesso de uma economia e a admiração dos mercados e da mídia por seus gestores não representam garantias de imunidade contra crises financeiras repentinas”. Isso é bem visto quando observada a figura controversa de

---

8. A produtividade do setor não-agrícola cresceu de uma média de 2,1% de 1990 a 2000, para 2,6% de 2000 a 2007, e 2,8% de 2007 a 2010; o patamar atingido no pós-guerra, entre 1943 e 1973, período considerado de grande prosperidade e relativa estabilidade, foi de 2,8%. No decorrer dos anos 1970 e 1980 a produtividade cresceu apenas 1,1% e 1,4% respectivamente. Disponível em: <www.bls.gov>. Acesso em: 11 maio 2011.

Alan Greenspan. Considerado “guru improvável”, seu discurso era a favor do convencimento “de que os enormes investimentos em novas tecnologias permitem à economia crescer rapidamente – e por mais tempo - com menos risco de inflação” (BUSINESSWEEK, 1998, p. 31, tradução nossa).<sup>9</sup>

Ainda assim houve a queda e, sobre o momento a ela posterior, Brenner lucidamente questiona se:

[...] a inevitável grande reversão ocorrida no mercado de valores terá um efeito tão profundo a ponto de seriamente reverter os ganhos do período de expansão dos anos 1990 e levar a economia de novo ao lento crescimento que caracterizou as duas décadas anteriores e ainda pior, ou se a força subjacente da economia permitirá limitar o impacto da queda nos valores das ações, e continuar, após uma interrupção relativamente breve, a deixar definitivamente para trás o longo declínio e sustentar com vigor um novo e longo período de ascensão. (BRENNER, 2003, p. 311)

Apesar da crise na Nasdaq e das preocupações expostas por Brenner, a economia americana deu a volta por cima por meio do impulso a uma nova bolha especulativa e a sociedade novamente mergulhou no *American way of life*. Ainda que nessa nova fase a política tivesse tomado os rumos diferentes dos que haviam feito alguns estudiosos considerarem os Estados Unidos o “império benevolente” da década anterior, as estratégias da potência ainda estavam sendo executadas e o crescimento econômico nacional em última instância voltaria a se projetar.

## **A bolha e a crise no mercado de imóveis: um novo golpe desferido nos Estados Unidos**

Os dois momentos de maior crescimento da economia americana nos últimos anos foram impulsionados pelo consumo, que, num primeiro momento, causou um enorme endividamento privado, que substituiu os déficits do governo. No entanto, nos anos 2000, os gastos militares, para além dos gastos privados, impulsionaram déficits governamentais crescentes. Esses dois momentos de aumento do valor do dólar e de crescimento das importações americanas impulsionaram um melhor desempenho mundial. No entanto, dentro dos EUA, as empresas nacionais sofriam com lu-

---

9. “Alan Greenspan: an unlikely guru. [...] He is increasingly convinced that huge business investments in new technologies allow the economy to grow faster – and longer – with less risk of inflation” (BUSINESSWEEK, 1998, p. 31).

ros que minguavam frente à perda de competitividade da indústria em âmbito internacional.

As bolhas no mercado de ações e imóveis foram geradas no mesmo contexto – são chamadas de “as bolhas de Greenspan” por Paul Krugman (2008). Quando a primeira estourou, a ação rápida do Fed no sentido de injetar liquidez na economia e reestimular o consumo facilitou que houvesse uma expansão da bolha nos imóveis que, de certa forma, fez a crise na Nasdaq ser conhecida como ter dado início a uma recessão branda. Com relação a isso:

Quando o mercado acionário caiu e a expansão terminou em 2000, a bolha imobiliária se manteve graças em parte à redução dos juros determinada pelo Fed, mas também à transferência de recurso das ações para o mercado imobiliário. (BRENNER, 2006, p. 137)

Além da recuperação da recessão por meio de uma nova bolha de ativos, os cortes tributários e os gastos militares na esteira da Guerra do Iraque também ajudaram a impulsionar a economia para fora da recessão de 2001. Os gastos militares responderam por 65% e 80% dos aumentos do gasto do governo nos anos de 2001 e 2002, da mesma forma que os cortes tributários representaram US\$ 35 bilhões em 2003 (BRENNER, 2006, p. 131). Além disso, com o aumento dos gastos do consumidor, crescimento das importações e queda das taxas de juros, os setores da construção civil, o comércio varejista e o setor financeiro tiveram bom desempenho, “dando um tom característico à trajetória econômica dos Estados Unidos no novo milênio” (BRENNER, 2006, p.132).

Com relação às duas primeiras crises do século XXI, uma observação é bastante lúcida quando tratamos de analisá-las. Apesar de a retração econômica iniciada pelo que se chama de o estouro da bolha tecnológica ter causado perdas e falências, aumentado a concentração de riqueza, assim como o número de desempregados<sup>10</sup> e de a desvalorização do dólar ter agravado as crises dos países periféricos, a questão é que ela esteve associada ao advento de novas tecnologias, como tantas outras bolhas. Veja-se o caso da invenção do transporte ferroviário. Datado do início do século XIX, foi objeto de especulação em oito episódios que levaram às crises econômicas: em 1836, 1847, duas vezes em 1848, duas vezes em 1857, 1866 e, finalmente, em 1873 (KINDLEBERGER; ALIBER, 2009). Ou seja:

---

10. Principalmente no Vale do Silício, sede das empresas mais atingidas pela crise na Nasdaq e onde 140 mil pessoas (25% da força de trabalho dessa região) ficaram desempregadas no período 2000-2004.

após o desenvolvimento da tecnologia do trem a vapor, comprovada a sua importância e caráter revolucionário, especulou-se sobre seu valor. Da mesma forma, a internet, os computadores e os produtos eletrônicos provaram-se revolucionários e também foram objetos de especulação.

De outra forma, no entanto, a última crise foi gestada com base num outro tipo de inovação, as relacionadas ao setor financeiro e à busca da diminuição do risco associado aos ativos comercializados. Dentre as inovações havia a estratégia de segmentar a dívida *subprime* e formar pacotes (*tranches*) a serem comercializados juntamente com outras dívidas, como a do cartão de crédito, por exemplo. O mecanismo prometia evitar riscos e a pulverização das dívidas *subprime* fez com que a carteira de ativos de todos os grandes investidores tivesse em meio a si essas promessas de pagamento futuro, que eram tão desejadas por conta da cobrança de juros superiores dos tomadores de empréstimos então chamados de *ninja* (no income, no jobs or assets). Segundo Borça Jr. e Torres Filho:

Essa combinação de títulos, com naturezas distintas e riscos diversos, permitiu que inúmeros papéis lastreados nas hipotecas *subprime* fossem classificados como de baixo risco ou, até mesmo, como *investment grade* pelas agências internacionais de rating. O resultado final desse processo gerava uma ampla disseminação do risco de crédito, o qual era transferido das instituições financeiras originadas para os mais diversos tipos de investidores. (BORÇA JÚNIOR; TORRES FILHO, 2008, p. 142)

Esses novos esquemas se desenvolveram *pari passu* ao crescimento do setor financeiro, que auferiu ganhos imensos nos anos 1990 e 2000, apesar da queda do mercado de ações. A baixa inflação na economia americana e a baixa taxa de juros protegiam e estimulavam os empréstimos, alavancando os ganhos do setor (BRENNER, 2006).

Além disso, em meio ao sistema bancário que naturalmente se conhece, havia ainda uma plêiade de bancos paralelos: os bancos de investimento e corretores, fundos de renda fixa, fundos de *hedge*, fundos de participações etc. Esses bancos não estavam sujeitos ao mesmo tipo de regulamentação que aqueles que encontramos a cada esquina. Eles não tinham caixa e apresentavam passivos líquidos e ativos ilíquidos, combinação perigosa para o caso de uma corrida bancária. Eles apresentavam maiores rendimentos, mas,

em compensação, também apresentavam riscos muitos maiores por não terem acesso ao prestador de última instância, nem um equivalente aos chamados seguros de depósitos.<sup>11</sup>

No bojo do crescimento dos lucros financeiros estava a grande preferência pelos CDOs (*collateralized debt obligations*), títulos que carregavam dívidas dos mais diversos tipos, entre as quais as dos prestadores de baixa renda, com maior risco de calote. No mercado imobiliário, o preço crescente das casas e terrenos era motivo de folia para os que torravam o dinheiro da hipoteca na crença de que o mercado em alta permitiria que pagassem a dívida anterior ao hipotecarem novamente seu imóvel, que permaneceria sendo valorizado (KRUGMAN, 2008).

Quando os riscos inerentes à distribuição de títulos com componentes de risco como as dívidas *subprime* vieram à tona com a inadimplência dos tomadores de empréstimos de baixa renda no mercado imobiliário, o alcance das possíveis perdas era completamente desconhecido e a insegurança se instalou. As dívidas de alto risco estavam completamente espalhadas pelo sistema financeiro. Roubini e Mihm (2010, p. 213) afirmam que “é relativamente fácil dar alguma transparência aos títulos lastreados em ativos simples; é mais difícil fazê-los no caso dos títulos absurdamente complicados como os CDOs”. Era impossível quantificar o risco naquele sistema.

Como ocorreu próximo ao estouro da bolha tecnológica em empresas como WorldCom e Enron, próximo ao início da mais recente crise financeira, a contabilidade dos bancos envolvidos na comercialização dos títulos lastreados em hipotecas (MBS) ou nos CDOs e tantos outros instrumentos que formavam a sopa de letrinhas da securitização financeira na última crise era duvidosa e tinha de lidar com o desafio de disfarçar os prejuízos provenientes da alavancagem excessiva e dos títulos podres que detinham em suas carteiras de ativos. Além disso, outra vez, também como havia acontecido nos anos da bolha tecnológica, o alto salário dos CEOs, liderado pelo recebimento de bônus que estimulavam a tomada irresponsável de riscos, levou as empresas à beira do abismo. Enquanto os investidores simples e desavisados não viam o problema que se avizinhava, os grandes executivos deixavam seus cargos com milhões debaixo dos braços.

11. Para mais detalhes sobre o papel dos bancos paralelos na crise de 2008, ver Roubini e Mihm (2010, p. 89-93).

Com a crise, não só a desconfiança no sistema bancário secou o crédito da economia, envolvendo os Estados Unidos e o mundo numa espiral de baixo consumo, baixo investimento, baixo crescimento e altas taxas de desemprego, como também existem repercussões no baixo crescimento americano hoje e na atual situação de crise da União Europeia.

Segundo Nouriel Roubini e Stephen Mihm (2010, p. 143), “como nos Estados Unidos, a maioria dos países praticamente ignorou a necessidade de regulamentação de seus mercados financeiros ou imobiliários”. Em muitas regiões, as crises que tiveram lugar em diversos países após o estouro da bolha imobiliária dos EUA, não foram meramente uma consequência dessa última. “O crash [...] pode ter sido o catalisador, mas não foi a causa: a maioria e talvez todos esses países com o mercado imobiliário superaquecido estavam caminhando para um crash” (ROUBINI; MIHM, 2010, p. 144).

Esta sucinta apresentação não dá conta dos complexos aspectos envolvendo a última crise e as engenhocas criadas por Wall Street para securitizar os ativos; de outra forma, visa a mostrar como, novamente, a versão mais atualizada do *American way of life* se mostrou insustentável. O objetivo estratégico dos Estados Unidos no pós-guerra é, segundo Samuel Pinheiro Guimarães (1999), assegurar um nível cada vez maior de bem-estar à população americana, motivo pelo qual havia um otimismo tão grande a respeito das benesses do crescimento dos anos 1990, da mesma forma que nos anos 2000. Muitos disseram que a economia se movia à parte da política, ou que o *boom* de produtividade das empresas *high-tech* era sólido. No entanto, em nenhuma das ocasiões o padrão de consumo americano foi sustentável por muito tempo e acabou gerando duas crises com muitos pontos em comum quanto à sua formação, minando, em todo o caso, a confiança numa economia americana baseada em fundamentos que permitam vislumbrar um crescimento sem grandes recessões.

## Economia política em mudança

Se na década de 1990 a posição dos Estados Unidos frente aos concorrentes era de vantagem, nos anos 2000 novos desafios surgiram ou foram reafirmados. Um deles diz respeito à China que, assim como o pequeno Japão havia ameaçado os Estados Unidos

com a reestruturação “considerada paradigmática por seus concorrentes ocidentais” (TORRES FILHO, 1998, p. 394) até o momento em que foram tomados por uma crise bancária sem precedentes que afundou sua economia numa tremenda recessão, os chineses, atualmente, com sua extensão territorial e seu bilhão de habitantes causam repulsa e temor aos norte-americanos. Esse temor e indecisão são evidenciados pela ausência de uma estratégia estadunidense frente aos seus concorrentes mais próximos, como mostrado por Giovanni Arrighi. Segundo o autor, existem três correntes de política externa norte-americana. A primeira, defendida por Kaplan, tem como objetivo principal dissuadir a China de maneira sutil. Já Kissinger defende uma acomodação dos Estados Unidos frente ao crescimento econômico asiático com base na doutrina de ascensão pacífica da China. Por sua vez, Pinkerton mescla as estratégias anteriores, buscando um equilíbrio de poder na Ásia. Os EUA passariam a assistir aos conflitos mútuos daquela região sem precisar intervir: seriam o *tertius gaudens* ou o “terceiro alegre”.<sup>12</sup>

O crescimento chinês, apesar do discurso da ascensão pacífica, causa temor, desconfiança e dúvida entre os americanos. Esses últimos elementos ganham destaque quando observamos as discussões entre Zbigniew Brzezinski e John Mearsheimer. Brzezinski argumenta que a China tem a consciência de seu poder e fraqueza simultâneos; de sua assimilação ao sistema internacional; e dispõe de maior flexibilidade entre seus líderes. O autor defende que a teoria das Relações Internacionais é essencialmente retrospectiva e não dá conta da realidade política, que pode mudar. Mearsheimer argumenta, por sua vez, que justamente por não ser possível prever como a China irá se comportar em 2025, os Estados Unidos devem se manter alertas. Além disso, o objetivo último da China seria se tornar hegemônica, buscando “maximizar os lapsos de poder entre ela própria e seus vizinhos, especialmente Rússia e Japão, e assegurar que nenhum Estado na Ásia possa ameaçá-la” (BRZEZINSKI; MEARSHEIMER, 2005, p. 2, tradução nossa).<sup>13</sup>

Além disso, as discussões que envolvem os novos desafios e perspectivas de crescimento para os Estados Unidos incluem a

12. Uma síntese das estratégias propostas como adequadas aos Estados Unidos em seu posicionamento frente à China, segundo as visões de Kissinger, Pinkerton e Kaplan, pode ser vista em Arrighi (2008, p. 285-309).

13. “China will strive to maximize the power gap between itself and its neighbors, especially Japan and Russia, and to ensure that no state in Asia can threaten it” (BRZEZINSKI; MEARSHEIMER, 2005, p. 2).

substituição do dólar como moeda de troca internacional. Na reunião dos Brics em Sanya, China, no dia 14 de abril de 2011, um dos pontos de discussão entre os representantes dos países foi a reforma do sistema monetário internacional e a reforma das instituições para uma melhor governança, havendo ainda a retórica de defesa de uma cesta de moedas no lugar do dólar, o conhecido DES (direitos especiais de saque).

Nessa discussão, um dos fatores mais tratados nos novos tempos é a questão do balanço de pagamentos dos Estados Unidos, que em muito preocupa os analistas mais renomados. No entanto, segundo Franklin Serrano, o déficit americano – que em 2010 atingiu US\$ 470,2 bilhões (balanço de transações correntes) de acordo com o U.S. Bureau of Economic Analysis – e a desvalorização da moeda, então decorrente, não levariam a um crescente aumento da inflação, causando recessão nos EUA e o *hard landing* – queda do dólar como reserva mundial. Em termos práticos, o autor mostra que isso não acontecerá nos Estados Unidos até mesmo porque durante a grande contração de 2008, os países preferiram aportar seu capital nesse país e não o contrário, como se poderia esperar. Nesse sentido, buscando mencionar aspectos práticos não levados em conta por muitos economistas, tanto ortodoxos quanto heterodoxos, Serrano faz uma relação da “sabedoria convencional” envolvida na discussão sobre o declínio dos EUA. Chama, dessa forma, nossa atenção para aspectos que conferem uma base mais ampla para a discussão da substituição do dólar por uma cesta de moedas (FIORI *et al.*, 2008).

Unindo a visão de Serrano com a de Zakaria, observamos que existe contraponto ao argumento de queda do papel do dólar como moeda de reserva. Segundo o último autor, “talvez não estejamos a medir as coisas corretamente” (ZAKARIA, 2008, p. 189), de forma que “a questão da hegemonia é muito mais complexa do que os indicadores econômicos mais evidentes são capazes de demonstrar” (TAVARES, 1998, p. 28).

O que se observa é que os emergentes querem mostrar que têm voz e que devem ser ouvidos e que não podem mais ser excluídos. Nesse ambiente, segundo Joseph Nye Júnior, o desafio dos Estados Unidos em construir um modelo de *smart power* que se adapte às novas configurações internacionais “não é sobre maximizar o poder ou preservar a hegemonia. É sobre maneiras de combinar recursos em estratégias de sucesso no novo contexto de difusão de

poder e ‘ascensão do resto’”. O autor enfatiza que o grande desafio dos Estados Unidos não é a perda de sua hegemonia ou a ascensão de outras economias. A grande questão é a respeito das influências negativas que essas variáveis podem exercer sobre a determinação das políticas do governo, induzindo-o ao erro. Assim, “um número crescente de desafios requererá que os Estados Unidos exerçam *poder com os outros* tanto quanto *poder sobre os outros*” (NYE JÚNIOR, 2010, p. 12, tradução nossa, grifo nosso).<sup>14</sup> Somando-se ao exposto, Samuel Huntington afirma:

Para tratar de qualquer questão mundial relevante, os Estados Unidos precisam da cooperação de ao menos algumas das principais potências. Sanções e intervenções unilaterais são a receita praticamente infalível para verdadeiras catástrofes no âmbito da política externa. (HUNTINGTON, 2000, p. 23)

## Conclusão

O período imediatamente posterior aos anos 1990 esteve intimamente ligado à retórica de reafirmação do poderio americano. Obviamente, o grande motivo que impulsionou Charles Krauthammer a chamar de momento unipolar o novo período dos Estados Unidos frente à política mundial foi a queda da União Soviética e o sentimento de plenitude política e militar. Além disso, como nos mostra Samuel Pinheiro Guimarães (1999), a estratégia americana após a Segunda Guerra Mundial em termos militares, econômicos e ideológicos foi baseada na manutenção do poderio nacional para alcançar pacificamente seus interesses ao redor do mundo, elevar o nível de bem-estar da sociedade norte-americana e permitir a livre propagação do *American way of life*. Dessa forma, além da virtude militar, a economia também parecia estar de acordo com o projeto para o novo século norte-americano.

No entanto, os *booms* econômicos dos anos 1990 e 2000 culminaram, cada um ao seu tempo, em crises econômicas que colocaram em questão a possibilidade de os Estados Unidos crescerem sem formarem bolhas especulativas em sua economia. A primeira recessão deste século trouxe efeitos limitados no sentido de não ameaçar a euforia da sociedade americana, muito alimentada durante todos os dez anos sem grandes tumultos nos Estados Unidos,

---

14. “An increasing number of challenges will require the United States to exercise power with others as much as power over others” (NYE JÚNIOR, 2010, p. 12).

de 1991 a 2001. Ainda assim, a queda da Nasdaq deu seguimento à especulação do mercado de imóveis e criou bases para a segunda crise do século, nefasta em termos econômicos e que trouxe consigo o germe de uma nova avaliação acerca da economia estadunidense.

Assim, nas duas décadas após o fim da URSS, observa-se que, a partir da análise dos dados econômicos e políticos, os Estados Unidos enfrentam maiores desafios por conta das crises que minam a confiança em seu crescimento, pela prática política arrogante que tanto chama a atenção de Joseph Nye (2002), pelo seu efeito no *soft power* nacional e pela ascensão relativa do “resto”, cuja importância crescente nos fóruns de debate, como o G-20, por exemplo, pronuncia a mudança. No entanto, não se pode esquecer que os Estados Unidos ainda têm o “privilegio exorbitante” que lhes confere o dólar, seu poder militar é incontestável, a política mundial é marcada por estruturas que, em última instância, foram criadas para congelar o poder mundial no pós-guerra e o país ainda exerce uma influência ideológica como nenhum outro é capaz.

Assim, tendo as estratégias dos EUA após a Segunda Guerra buscado manter sua liderança, notamos que as crises mostram o enfraquecimento da estratégia econômica de promover o bem-estar duradouro da sociedade estadunidense, visto que as duas últimas recessões mostraram a inviabilidade de um crescimento duradouro no consumo sem que para isso sejam geradas grandes bolhas especulativas. Esse é um dos aspectos da financeirização da economia que diria Arrighi ser uma evidência do declínio americano. No entanto, existem outras estratégias e, na área política, as estruturas hegemônicas formadas no pós-guerra ainda são as mesmas, baseadas num sistema de regimes internacionais. Dessa forma, não há como induzir dos novos desafios citados no texto uma queda absoluta do poderio americano. Qualquer afirmação teria de levar em conta as outras estratégias em seus aspectos políticos, militares e ideológicos que, mesmo em meio a dificuldades, ainda se mostram muito eficazes para satisfazer os interesses nacionais norte-americanos.

## Referências

ARRIGHI, G. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. São Paulo: Boitempo, 2008.

BORÇA JÚNIOR, G. R.; TORRES FILHO, E. Analisando a crise do subprime. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 15, n. 30, p. 129-159, dez. 2008.

- BRENNER, R. *O boom e a bolha: os Estados Unidos na economia mundial*. Rio de Janeiro: Record, 2003.
- BRENNER, R. Novo boom ou nova bolha? A trajetória da economia norte-americana. In: SADER, E. (Org.). *Contragolpes*. São Paulo: Boitempo, 2006.
- BRZEZINSKI, Z.; MEARSHEIMER, J. Clash of the titans. *Foreign Policy*, 5 jan. 2005. Disponível em: <[http://www.foreignpolicy.com/articles/2005/01/05/clash\\_of\\_the\\_titans?page=0,2](http://www.foreignpolicy.com/articles/2005/01/05/clash_of_the_titans?page=0,2)>. Acesso em: 30 abr. 2011.
- BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. *Government current receipts and expenditures*. Washington: BEA, 2011.
- BUREAU OF LABOR STATISTICS. *Productivity change in the nonfarm business sector, 1947-2011*. Washington: BLS, 2012.
- BUSINESSWEEK. *The 21st century economy*. Nova Iorque: BusinessWeek, 1998.
- CHAIRMAN OF THE COUNCIL OF ECONOMIC ADVISORS. *The economic report of the President*. Washington, fev. 2010. Disponível em: <[http://www.gpoaccess.gov/eop/2010/2010\\_erp.pdf](http://www.gpoaccess.gov/eop/2010/2010_erp.pdf)>. Acesso em: 24 abr. 2011.
- CORSI, F. L. A crise estrutural e a recuperação cíclica do capitalismo global. In: SALA, J. B.; GASPAROTO, A. L. (Org.). *Relações internacionais: polaridades e novos/velhos temas emergentes*. Marília: Unesp; Oficina Universitária, 2010.
- COX, R. Gramsci, hegemonia e relações internacionais: um ensaio sobre o método. In: GILL, S (Org.). *Gramsci, materialismo histórico e relações internacionais*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2007.
- EICHENGREEN, B. *A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional*. Lisboa: Bizâncio, 1999.
- FARHI, M.; CINTRA, M. A. M. O crash de 2002: da 'exuberância irracional' à 'ganância infecciosa'. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 23, n. 1, p. 39-61, jan./mar. 2003.
- FIORI, J. L. Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. 5. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.
- FIORI, J. L.; MEDEIROS, C.; SERRANO, F. *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro: Record, 2008.
- GUIMARÃES, S. P. *Quinhentos anos de periferia*. Porto Alegre: Editora da Universidade; Contraponto, 1999.
- HUNTINGTON, S. P. A superpotência solitária. *Política Externa*, v. 8, n. 4, p. 13, mar./maio 2000.
- KINDLEBERGER, C.; ALIBER, R. *Da euforia ao pânico: uma história das crises financeiras*. Rio de Janeiro: Gente, 2009.
- KRAUTHAMMER, C. A second American century? *Times*, 27 dez. 1999. Disponível em: <<http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,992955-1,00.html>>. Acesso em: 11 maio 2011.
- KRUGMAN, P. *A crise de 2008 e a economia da depressão*. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

KRUGMAN, P. The myth of Asia's miracle. *Foreign Affairs*, v. 73, n. 6, p. 62-78, 1994.

NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. *US business cycle expansion and contractions*. Cambridge (Massachusetts): NBER, 2012.

NYE JÚNIOR, J. *O paradoxo do poder americano*. São Paulo: Editora da Unesp, 2002.

NYE JÚNIOR, J. The future of American power: dominance and decline in perspective. *Foreign Affairs*, v. 89, n. 6, p. 2-12, 2010.

PECEQUILO, C. *Manual do candidato: política internacional*. Brasília: Funag, 2009.

ROUBINI, Nouriel; MIHM, Stephen. *A economia das crises: um curso-relâmpago sobre o futuro do sistema financeiro internacional*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2010.

TAVARES, M. C. A retomada da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. 5. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

TORRES FILHO, E. A crise da economia japonesa nos anos 90 e a retomada da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. 5. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

VOLCKER, P.; GYOHTEN, T. *A nova ordem econômica: as finanças internacionais, o surgimento dos novos blocos regionais e a ameaçada hegemonia americana*. Porto Alegre: Ortiz, 1993.

WORLD BANK. *Data*. Washington: WorldBank, 2012.

ZAKARIA, F. *O mundo pós-americano*. Lisboa: Gradiva, 2008.