

INTRODUÇÃO

PARTE DOIS

A TRANSFORMAÇÃO
POLÍTICO-ECONÔMICA
DO CAPITALISMO DO
FINAL DO SÉCULO XX

O intervalo entre a decadência do antigo e a formação e estabelecimento do novo constitui um período de transição, que sempre deve ser necessariamente marcado pela incerteza, pela confusão, pelo erro e pelo fanatismo selvagem e implacável.

John Calhoun

INTRODUÇÃO

Se houve alguma transformação na economia política do capitalismo do final do século XX, cabe-nos estabelecer quão profunda e fundamental pode ter sido a mudança. São abundantes os sinais e marcas de modificações radicais em processos de trabalho, hábitos de consumo, configurações geográficas e geopolíticas, poderes e práticas do Estado etc. No Ocidente, ainda vivemos uma sociedade em que a produção em função de lucros permanece como o princípio organizador básico da vida econômica. Portanto, precisamos de alguma maneira representar todos os grandes eventos ocorridos desde a primeira grande recessão do pós-guerra, em 1973, maneira que não perca de vista o fato de as regras básicas do modo capitalista de produção continuarem a operar como forças plasmadoras invariantes do desenvolvimento histórico-geográfico.

A linguagem (e, portanto, a hipótese) que vou explorar é uma linguagem na qual vemos eventos recentes como uma transição no *regime de acumulação* e no *modo de regulamentação social e política* a ele associado. Ao representar as coisas assim, recorro à linguagem de uma escola de pensamento conhecida como a "escola da regulamentação". Seu argumento básico, que teve como pioneiro Aglietta (1979) e como propositores Lipietz (1986), Boyer (1986a; 1986b) e outros, pode ser resumido em poucas palavras. Um regime de acumulação "descreve a estabilização, por um longo período, da alocação do produto líquido entre consumo e acumulação; ele implica alguma correspondência entre a transformação tanto das condições de produção como das condições de reprodução de assalariados". Um sistema particular de acumulação pode existir porque "seu esquema de reprodução é coerente". O problema, no entanto, é fazer os comportamentos de todo tipo de indivíduos — capitalistas, trabalhadores, funcionários públicos, financistas e todas as outras espécies de agentes político-econômicos — assumirem alguma modalidade de configuração que mantenha o regime de acumulação funcionando. Tem de haver, portanto, "uma materialização do regime de acumulação, que toma a forma de normas, hábitos, leis, redes de regulamentação etc. que garantam a unidade do processo, isto é, a consistência apropriada entre comportamentos individuais e o esquema de reprodução. Esse corpo de regras e processos sociais interiorizados tem o nome de *modo de regulamentação*" (Lipietz, 1986, 19).

Esse tipo de linguagem é útil, em primeira instância, como recurso heurístico. Ele concentra a nossa atenção nas complexas inter-relações, hábitos, práticas políticas e formas culturais que permitem que um sistema capitalista altamente dinâmico e, em consequência, instável adquira suficiente semelhança de ordem para funcionar de modo coerente ao menos por um dado período de tempo.

Há duas amplas áreas de dificuldade num sistema econômico capitalista que têm de ser negociadas com sucesso para que esse sistema permaneça viável. A

primeira advém das qualidades anárquicas dos mercados de fixação de preços, e a segunda deriva da necessidade de exercer suficiente controle sobre o emprego da força de trabalho para garantir a adição de valor na produção e, portanto, lucros positivos para o maior número possível de capitalistas.

Os mercados de fixação de preços, para tratar do primeiro problema, fornecem tipicamente inúmeros sinais com alto grau de descentralização que permitem que os produtores coordenem as decisões de produção com as necessidades, vontades e desejos dos consumidores (respeitando, com efeito, as restrições de orçamentos e custos que afetam as partes envolvidas em toda transação de mercado). Mas a celebrada “mão invisível” do mercado, de Adam Smith, nunca bastou por si mesma para garantir um crescimento estável ao capitalismo, mesmo quando as instituições de apoio (propriedade privada, contratos válidos, administração apropriada do dinheiro) funcionam adequadamente. Algum grau de ação coletiva — de modo geral, a regulamentação e a intervenção do Estado — é necessário para compensar as falhas de mercado (tais como os danos inestimáveis ao ambiente natural e social), evitar excessivas concentrações de poder de mercado ou combater o abuso do privilégio do monopólio quando este não pode ser evitado (em campos como transportes e comunicações), fornecer bens coletivos (defesa, educação, infraestruturas sociais e físicas) que não podem ser produzidos e vendidos pelo mercado e impedir falhas descontroladas decorrentes de surtos especulativos, sinais de mercado aberrantes e o intercâmbio potencialmente negativo entre expectativas dos empreendedores e sinais de mercado (o problema das profecias autorrealizadas no desempenho do mercado).

Na prática, as pressões coletivas exercidas pelo Estado ou por outras instituições (religiosas, políticas, sindicais, patronais e culturais), aliadas ao exercício do poder de domínio do mercado pelas grandes corporações e outras instituições poderosas, afetam de modo vital a dinâmica do capitalismo. Essas pressões podem ser diretas (como a imposição de controles de salários e preços) ou indiretas (como a propaganda subliminar que nos persuade a incorporar novos conceitos sobre as nossas necessidades e desejos básicos na vida), mas o efeito líquido é moldar a trajetória e a forma do desenvolvimento capitalista de modos cuja compreensão vai além da análise das transações de mercado. Além disso, as propensões sociais e psicológicas, como o individualismo e o impulso de realização pessoal por meio da auto-expressão, a busca de segurança e identidade coletiva, a necessidade de adquirir respeito próprio, posição ou alguma outra marca de identidade individual, têm um papel na plasmação de modos de consumo e estilos de vida. Basta considerar todo o complexo de forças implicadas na proliferação da produção, da propriedade e do uso em massa do automóvel para reconhecer a vasta gama de significados sociais, psicológicos, políticos, bem como mais propriamente econômicos, que estão associados a um dos principais setores de crescimento do capitalismo do século XX. A virtude do pensamento da “escola da regulamentação” está no fato de insistir que levemos em conta o conjunto total de relações e arranjos que contribuem para a estabilização do crescimento do produto e da distribuição agregada de renda e de consumo num período histórico e num lugar particulares.

A segunda arena de dificuldade geral nas sociedades capitalistas concerne à conversão da capacidade de homens e mulheres de realizarem um trabalho ativo

num processo produtivo cujos frutos possam ser apropriados pelos capitalistas. Todo tipo de trabalho exige concentração, autodisciplina, familiarização com diferentes instrumentos de produção e o conhecimento das potencialidades de várias matérias-primas em termos de transformação em produtos úteis. Contudo, a produção de mercadorias em condições de trabalho assalariado põe boa parte do conhecimento, das decisões técnicas, bem como do aparelho disciplinar, fora do controle da pessoa que de fato faz o trabalho. A familiarização dos assalariados foi um processo histórico bem prolongado (e não particularmente feliz) que tem de ser renovado com a incorporação de cada nova geração de trabalhadores à força de trabalho. A disciplina da força de trabalho para os propósitos de acumulação do capital — um processo a que vou me referir, de modo geral, como “controle do trabalho” — é uma questão muito complicada. Ela envolve, em primeiro lugar, alguma mistura de repressão, familiarização, cooptação e cooperação, elementos que têm de ser organizados não somente no local de trabalho como na sociedade como um todo. A socialização do trabalhador nas condições de produção capitalista envolve o controle social bem amplo das capacidades físicas e mentais. A educação, o treinamento, a persuasão, a mobilização de certos sentimentos sociais (a ética do trabalho, a lealdade aos companheiros, o orgulho local ou nacional) e propensões psicológicas (a busca da identidade através do trabalho, a iniciativa individual ou a solidariedade social) desempenham um papel e estão claramente presentes na formação de ideologias dominantes cultivadas pelos meios de comunicação de massa, pelas instituições religiosas e educacionais, pelos vários setores do aparelho do Estado, e afirmadas pela simples articulação de sua experiência por parte dos que fazem o trabalho. Também aqui o “modo de regulamentação” se torna uma maneira útil de conceituar o tratamento dado aos problemas da organização da força de trabalho para propósitos de acumulação do capital em épocas e lugares particulares.

Aceito amplamente a visão de que o longo período de expansão de pós-guerra, que se estendeu de 1945 a 1973, teve como base um conjunto de práticas de controle do trabalho, tecnologias, hábitos de consumo e configurações de poder político-econômico, e de que esse conjunto pode com razão ser chamado de fordista-keynesiano. O colapso desse sistema a partir de 1973 iniciou um período de rápida mudança, de fluidez e de incerteza. Não está claro se os novos sistemas de produção e de marketing, caracterizados por processos de trabalho e mercados mais flexíveis, de mobilidade geográfica e de rápidas mudanças práticas de consumo garantem ou não o título de um novo regime de acumulação nem se o renascimento do empreendimento e do neoconservadorismo, associado com a virada cultural para o pós-modernismo, garante ou não o título de um novo modo de regulamentação. Há sempre o perigo de confundir as mudanças transitórias e efêmeras com as transformações de natureza mais fundamental da vida político-econômica. Mas os contrastes entre as práticas político-econômicas da atualidade e as do período de expansão do pós-guerra são suficientemente significativos para tornar a hipótese de uma passagem do fordismo para o que poderia ser chamado regime de acumulação “flexível” uma reveladora maneira de caracterizar a história recente. E, embora eu vá enfatizar, para propósitos didáticos, os contrastes, terei ocasião de voltar à questão valorativa de quão fundamentais são de fato as mudanças à guisa de conclusão geral.

O FORDISMO

A data inicial simbólica do fordismo deve por certo ser 1914, quando Henry Ford introduziu seu dia de oito horas e cinco dólares como recompensa para os trabalhadores da linha automática de montagem de carros que ele estabelecera no ano anterior em Dearbon, Michigan. Mas o modo de implantação geral do fordismo foi muito mais complicado do que isso.

Em muitos aspectos, as inovações tecnológicas e organizacionais de Ford eram mera extensão de tendências bem-estabelecidas. A forma corporativa de organização de negócios, por exemplo, tinha sido aperfeiçoada pelas estradas de ferro ao longo do século XIX e já tinha chegado, em particular depois da onda de fusões e de formação de trustes e cartéis no final do século, a muitos setores industriais (um terço dos ativos manufatureiros americanos passaram por fusões somente entre os anos de 1888 e 1902). Ford também fez pouco mais do que racionalizar velhas tecnologias e uma detalhada divisão do trabalho preexistente, embora, ao fazer o trabalho chegar ao trabalhador numa posição fixa, ele tenha conseguido dramáticos ganhos de produtividade. *Os Princípios da Administração Científica*, de F. W. Taylor — um influente tratado que descrevia como a produtividade do trabalho podia ser radicalmente aumentada através da decomposição de cada processo de trabalho em movimentos componentes e da organização de tarefas de trabalho fragmentadas segundo padrões rigorosos de tempo e estudo do movimento —, tinham sido publicados, afinal, em 1911. E o pensamento de Taylor tinha uma longa ancestralidade, remontando, através dos experimentos de Gilbreth, na década de 1890, às obras de escritores da metade do século XIX como Ure e Babbage, que Marx considerara reveladoras. A separação entre gerência, concepção, controle e execução (e tudo o que isso significava em termos de relações sociais hierárquicas e de desabilitação dentro do processo de trabalho) também já estava bem avançada em muitas indústrias. O que havia de especial em Ford (e que, em última análise, distingue o fordismo do taylorismo) era a sua visão, seu reconhecimento explícito de que produção de massa significava consumo de massa, um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho, uma nova estética e uma nova psicologia, em suma, um novo tipo de sociedade democrática, racionalizada, modernista e populista.

O líder comunista italiano Antonio Gramsci, jogado numa das prisões de Mussolini umas duas décadas mais tarde, extraiu exatamente essa implicação. O americanismo e o fordismo, observou ele em seus *Cadernos do Cárcere*, equivaliam ao “maior esforço coletivo até para criar, com velocidade sem precedentes, e com uma consciência de propósito sem igual na história, um novo tipo de trabalhador e um novo tipo de homem”. Os novos métodos de trabalho “são inseparáveis de um modo específico de viver e de pensar e sentir a vida”. Questões de sexualidade,

de família, de formas de coerção moral, de consumismo e de ação do Estado estavam vinculadas, ao ver de Gramsci, ao esforço de forjar um tipo particular de trabalhador “adequado ao novo tipo de trabalho e de processo produtivo”. Contudo, duas décadas depois dos movimentos iniciais de Ford, Gramsci julgava que “sua elaboração ainda está apenas em seu estágio inicial, sendo, portanto, (aparentemente) idílica”. Por que, então, levou tanto tempo para que o fordismo se tornasse um regime de acumulação adulto?

Ford acreditava que o novo tipo de sociedade poderia ser construído simplesmente com a aplicação adequada ao poder corporativo. O propósito do dia de oito horas e cinco dólares só em parte era obrigar o trabalhador a adquirir a disciplina necessária à operação do sistema de linha de montagem de alta produtividade. Era também dar aos trabalhadores renda e tempo de lazer suficientes para que consumissem os produtos produzidos em massa que as corporações estavam por fabricar em quantidades cada vez maiores. Mas isso presumia que os trabalhadores soubessem como gastar seu dinheiro adequadamente. Por isso, em 1916, Ford enviou um exército de assistentes sociais aos lares dos seus trabalhadores “privilegiados” (em larga medida imigrantes) para ter certeza de que o “novo homem” da produção de massa tinha o tipo certo de probidade moral, de vida familiar e de capacidade de consumo prudente (isto é, não alcoólico) e “racional” para corresponder às necessidades e expectativas da corporação. A experiência não durou muito tempo, mas a sua própria existência foi um sinal presciente dos profundos problemas sociais, psicológicos e políticos que o fordismo iria trazer.

Era tal a crença de Ford no poder corporativo de regulamentação da economia como um todo que a sua empresa aumentou os salários no começo da Grande Depressão na expectativa de que isso aumentasse a demanda efetiva, recuperasse o mercado e restaurasse a confiança da comunidade de negócios. Mas as leis coercitivas da competição se mostraram demasiado fortes mesmo para o poderoso Ford, forçando-o a demitir trabalhadores e cortar salários. Foi necessário o New Deal de Roosevelt para salvar o capitalismo — fazendo, através da intervenção do Estado, o que Ford tentara fazer sozinho. Ford tinha se esforçado por antecipar-se aos acontecimentos, nos anos 30, fazendo seus trabalhadores proverem a maior parte de suas próprias necessidades de subsistência. Eles deveriam, alegava ele, cultivar legumes nas horas vagas nos próprios jardins (uma prática seguida com grandes resultados durante a Segunda Guerra Mundial na Inglaterra). Ao insistir em que “a autoajuda é a única maneira de combater a depressão econômica”, Ford reforçou o tipo de utopia controlada de volta à terra que caracterizou os planos de Frank Lloyd Wright para Broadacre City. Mas, mesmo nesse caso, podemos detectar interessantes sinais de futuras configurações, visto que foi a suburbanização e desconcentração da população e da indústria (e não a autoajuda), implícitas na concepção modernista de Wright, que se tornaria o principal elemento de estímulo da demanda efetiva pelos produtos de Ford no longo período de expansão do pós-guerra a partir de 1945.

O modo como o sistema fordista se estabeleceu constitui, com efeito, uma longa e complicada história que se estende por quase meio século. Isso dependeu de uma miríade de decisões individuais, corporativas, institucionais e estatais, muitas delas escolhas políticas feitas ao acaso ou respostas improvisadas às tendências de

crise do capitalismo, particularmente em sua manifestação na Grande Depressão dos anos 30. A subsequente mobilização da época da guerra também implicou planejamento em larga escala, bem como uma completa racionalização do processo de trabalho, apesar da resistência do trabalhador à produção em linha de montagem e dos temores capitalistas do controle centralizado. Era difícil, para capitalistas e trabalhadores, recusar racionalizações que melhorassem a eficiência numa época de total esforço de guerra. Além disso, as confusões entre práticas ideológicas e intelectuais complicavam as coisas. A direita e a esquerda desenvolveram sua própria versão de planejamento estatal racionalizado (com todos os seus atavios modernistas) como solução para os males a que o capitalismo estava tão claramente exposto, em particular na situação dos anos 30. Foi esse tipo de história intelectual e política confusa que fez Lênin louvar a tecnologia de produção taylorista e fordista enquanto os sindicatos da Europa Ocidental a recusavam; Le Corbusier aparecer como apóstolo da modernidade enquanto se aliava a regimes autoritários (Mussolini por algum tempo e o regime de Vichy na França); Ebenezer Howard forjar planos utópicos inspirados no anarquismo de Geddes e Kropotkin — apenas para serem apropriados por desenvolvimentistas capitalistas — e Robert Moses começar o século como “progressista” político (inspirado pelo socialismo utópico apresentado em *Looking backwards*, de Edward Bellamy) e terminar como o “corretor do poder” que “levou o moedor de carne” para o Bronx em nome da automobilização da América (ver, por exemplo, Caro, 1974).

Houve, ao que parece, dois principais impedimentos à disseminação do fordismo nos anos entre-guerras. Para começar, o estado das relações de classe no mundo capitalista dificilmente era propício à fácil aceitação de um sistema de produção que se apoiava tanto na familiarização do trabalhador com longas horas de trabalho puramente rotinizado, exigindo pouco das habilidades manuais tradicionais e concedendo um controle quase inexistente ao trabalhador sobre o projeto, o ritmo e a organização do processo produtivo. Ford usara quase exclusivamente a mão de obra imigrante no seu sistema de produção, mas os imigrantes aprenderam e os trabalhadores americanos eram hostis. A rotatividade da força de trabalho de Ford mostrou-se impressionantemente alta. O taylorismo também enfrentou fortes resistências nos anos 20, e alguns comentaristas, como Richard Edwards (1979), insistem que a oposição dos trabalhadores infligiu uma grande derrota à implantação dessas técnicas na maioria das indústrias, apesar do domínio capitalista dos mercados de trabalho, do fluxo contínuo de mão de obra imigrante e da capacidade de mobilizar exércitos de reserva da América rural (e, por vezes, negra). No resto do mundo capitalista, a organização do trabalho e as tradições artesanais eram simplesmente muito fortes, e a imigração muito fraca, para permitir ao fordismo ou ao taylorismo qualquer facilidade de produção, muito embora os princípios gerais da administração científica fossem amplamente aceitos e aplicados. Nesse sentido, *Administration industrielle et générale*, de Henri Fayol (publicado em 1916), mostrou-se um texto muito mais influente na Europa do que o de Taylor. Com sua ênfase nas estruturas organizacionais e na ordenação hierárquica do fluxo de autoridade e de informação, o livro deu origem a uma versão bem diferente da administração racionalizada, em comparação com a preocupação taylorista de simplificar o fluxo horizontal dos processos de produção. A tecnologia de linha de mon-

tagem para produção de massa, implantada em muitos pontos dos Estados Unidos, tinha um desenvolvimento muito fraco na Europa antes da metade dos anos 30. A indústria de automóveis europeia, com exceção da fábrica da Fiat em Turim, permanecia em sua maior parte uma indústria artesanal de alta habilidade (embora organizada corporativamente), produzindo carros de luxo para consumidores de elite, sendo apenas ligeiramente influenciada pelos procedimentos de linha de montagem na produção em massa de modelos mais baratos antes da Segunda Guerra Mundial. Foi preciso uma enorme revolução das relações de classe (uma revolução que começou nos anos 30, mas só deu frutos nos anos 50) para acomodar a disseminação do fordismo à Europa.

A segunda barreira importante a ser enfrentada estava nos modos e mecanismos de intervenção estatal. Foi necessário conceber um novo modo de regulamentação para atender aos requisitos da produção fordista; e foi preciso o choque da depressão selvagem e do quase-colapso do capitalismo na década de 30 para que as sociedades capitalistas chegassem a alguma nova concepção da forma e do uso dos poderes do Estado. A crise manifestou-se fundamentalmente como falta de demanda efetiva por produtos, sendo nesses termos que a busca de soluções começou. Com o benefício da compreensão *a posteriori*, é verdade, podemos ver com mais clareza todos os perigos representados pelos movimentos nacional-socialistas. Mas, à luz do fracasso evidente dos governos democráticos em fazer qualquer coisa além de parecer condescender com as dificuldades de um imenso colapso econômico, não é difícil ver o atrativo de uma solução política em que os trabalhadores fossem disciplinados em sistemas de produção novos e mais eficientes e em que a capacidade excedente fosse absorvida em parte por despesas produtivas e infraestruturas muito necessárias para a produção e o consumo (sendo a outra parte alocada para inúteis gastos militares). Não poucos políticos e intelectuais (cito o economista Schumpeter como exemplo) consideravam os tipos de soluções explorados no Japão, na Itália e na Alemanha nos anos 30 (despidos do apelo à mitologia, ao militarismo e ao racismo) corretos, e apoiaram o New Deal de Roosevelt porque o viam precisamente sob essa ótica. A estase democrática dos anos 20 (embora vinculada a classe) tinha de ser superada, muitos concordavam, por um pouco de autoritarismo e intervencionismo estatais, para os quais bem poucos precedentes (salvo a industrialização do Japão ou as intervenções bonapartistas da França do Segundo Império) podiam ser encontrados. Desiludido com a incapacidade dos governos democráticos de assumir o que ele considerava tarefas essenciais de modernização, Le Corbusier se voltou primeiro para o sindicalismo e, mais tarde, para regimes autoritários como as únicas formas políticas capazes de enfrentar a crise. O problema, tal como o via um economista como Keynes, era chegar a um conjunto de estratégias administrativas científicas e poderes estatais que estabilizassem o capitalismo, ao mesmo tempo que se evitavam as evidentes repressões e irracionalidades, toda a beligerância e todo o nacionalismo estreito que as soluções nacional-socialistas implicavam. É nesse contexto confuso que temos de compreender as tentativas altamente diversificadas em diferentes nações-Estado de chegar a arranjos políticos, institucionais e sociais que pudessem acomodar a crônica incapacidade do capitalismo de regulamentar as condições essenciais de sua própria reprodução.

O problema da configuração e uso próprios dos poderes do Estado só foi resolvido depois de 1945. Isso levou o fordismo à maturidade como regime de acumulação plenamente acabado e distintivo. Como tal, ele veio a formar a base de um longo período de expansão pós-guerra que se manteve mais ou menos intacto até 1973. Ao longo desse período, o capitalismo nos países capitalistas avançados alcançou taxas fortes, mas relativamente estáveis de crescimento econômico (ver figura 2.1 e tabela 2.1). Os padrões de vida se elevaram (figura 2.2), as tendências de crise foram contidas, a democracia de massa, preservada e a ameaça de guerras intercapitalistas, tornada remota. O fordismo se aliou firmemente ao keynesianismo, e o capitalismo se dedicou a um surto de expansões internacionalistas de alcance mundial que atraiu para a sua rede inúmeras nações descolonizadas. A maneira como esse sistema veio a existir é uma história dramática que merece ao menos um ligeiro escrutínio caso desejemos compreender melhor as transições que ocorreram a partir de 1973.

O período pós-guerra viu a ascensão de uma série de indústrias baseadas em tecnologias amadurecidas no período entre-guerras e levadas a novos extremos de racionalização na Segunda Guerra Mundial. Os carros, a construção de navios e de equipamentos de transporte, o aço, os produtos petroquímicos, a borracha, os eletrodomésticos e a construção se tornaram os propulsores do crescimento econômico, concentrando-se numa série de regiões de grande produção da economia mundial — o Meio Oeste dos Estados Unidos, a região do Ruhr-Reno, as Terras Médias do Oeste da Grã-Bretanha, a região de produção de Tóquio-Yokohama. As forças de trabalho privilegiadas dessas regiões formavam uma coluna de uma demanda efetiva em rápida expansão. A outra coluna estava na reconstrução patrocinada pelo Estado de economias devastadas pela guerra, na suburbanização (particularmente nos Estados Unidos), na renovação urbana, na expansão geográfica dos sistemas de transporte e comunicações e no desenvolvimento infraestrutural dentro e fora do mundo capitalista avançado. Coordenadas por centros financeiros interligados, tendo como ápice da hierarquia os Estados Unidos e Nova York, essas regiões-chave da economia mundial absorviam grandes quantidades de matérias-primas do resto do mundo não comunista e buscavam dominar um mercado mundial de massa crescentemente homogêneo com seus produtos.

Mas o crescimento fenomenal da expansão de pós-guerra dependeu de uma série de compromissos e reposicionamentos por parte dos principais atores dos processos de desenvolvimento capitalista. O Estado teve de assumir novos (keynesianos) papéis e construir novos poderes institucionais; o capital corporativo teve de ajustar as velas em certos aspectos para seguir com mais suavidade a trilha da lucratividade segura; e o trabalho organizado teve de assumir novos papéis e funções relativos ao desempenho nos mercados de trabalho e nos processos de produção. O equilíbrio de poder, tenso mas mesmo assim firme, que prevalecia entre o trabalho organizado, o grande capital corporativo e a nação-Estado, e que formou a base de poder da expansão de pós-guerra, não foi alcançado por acaso — resultou de anos de luta.

A derrota dos movimentos operários radicais que ressurgiram no período pós-guerra imediato, por exemplo, preparou o terreno político para os tipos de controle do trabalho e de compromisso que possibilitaram o fordismo. Armstrong, Glyn

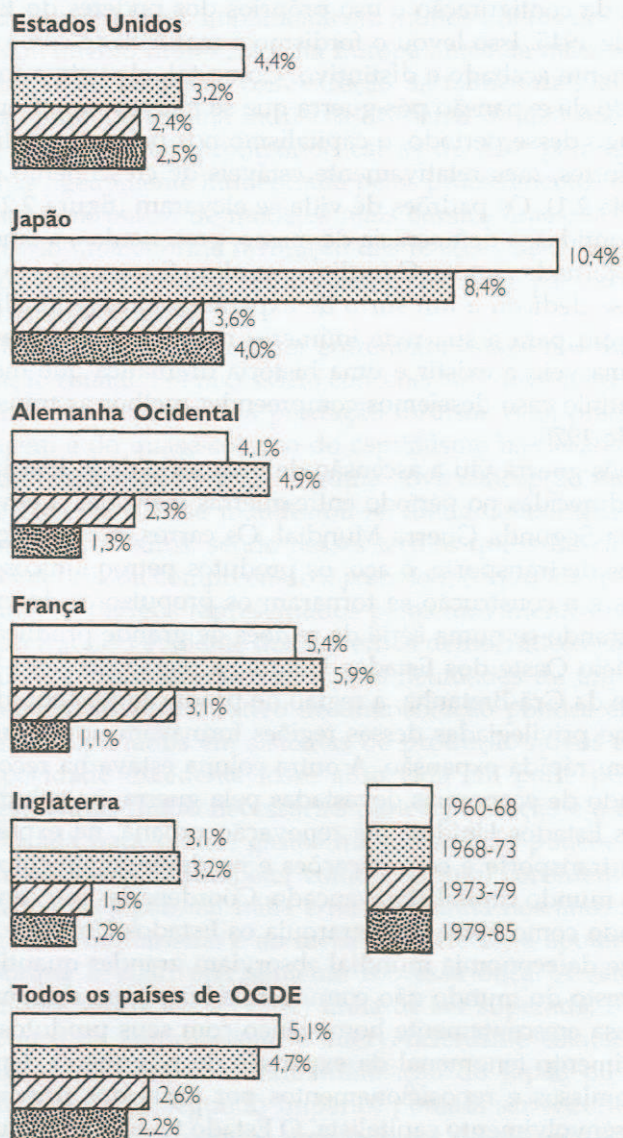


Figura 2.1 Taxas anuais de crescimento econômico em países capitalistas avançados selecionados e da OCDE como um todo segundo períodos de tempo selecionados, 1960-1985. (Fonte: OCDE)

e Harrison (1984, capítulo 4) oferecem detalhada análise de como se preparou o ataque às formas tradicionais (orientadas para os ofícios) e radicais de organização do trabalho tanto nos territórios ocupados do Japão, da Alemanha Ocidental e da Itália como nos territórios supostamente “livres” da Grã-Bretanha, da França

e dos Países Baixos. Nos Estados Unidos, onde a Lei Wagner de 1933 tinha dado aos sindicatos poder no mercado (com o reconhecimento explícito de que os direitos de negociação coletiva eram essenciais para a resolução do problema da demanda efetiva) em troca do sacrifício no campo da produção, os sindicatos viram-se sob um ataque virulento nos anos de pós-guerra por uma pretensa infiltração

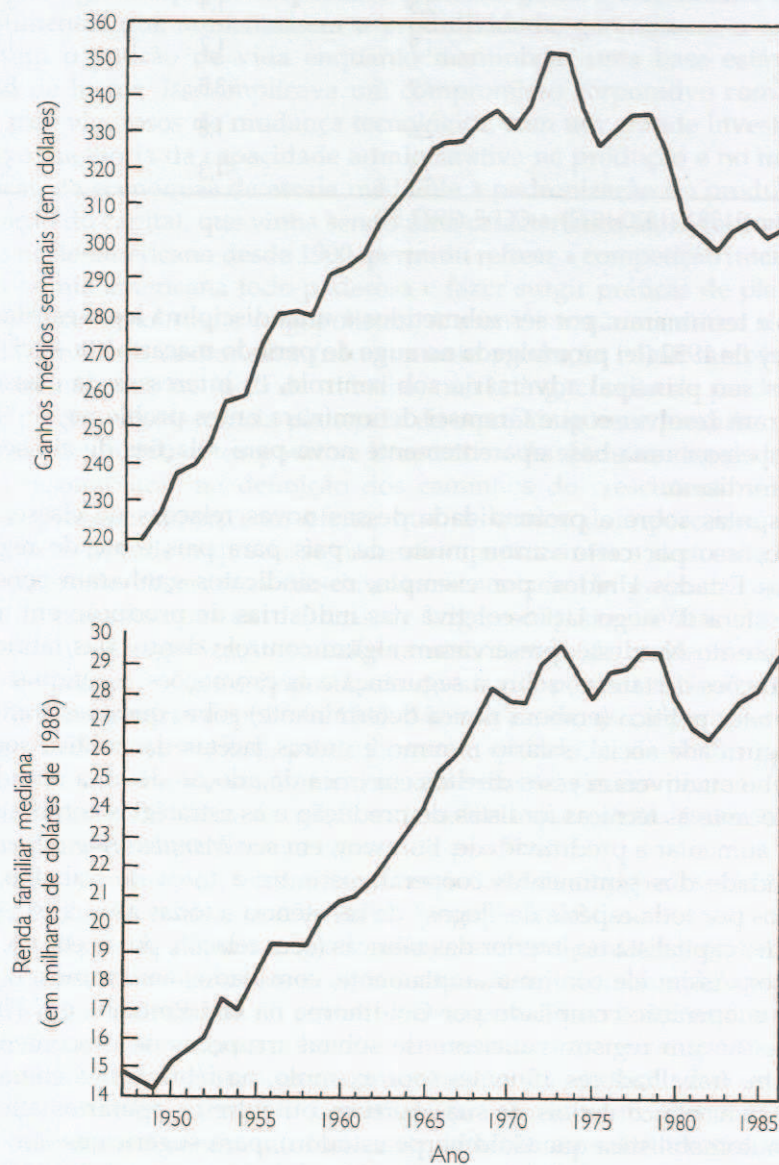


Figura 2.2 Salários reais e renda familiar nos Estados Unidos, 1947-1986.
(Fontes: Estatísticas Históricas dos Estados Unidos e Relatórios Econômicos ao Presidente)

Tabela 2.1 Taxas médias de crescimento dos países capitalistas avançados ao longo de vários períodos de tempo a partir de 1820

	Taxas percentuais anuais de mudança		
	Produto	Produto <i>per capita</i>	Exportações
1820-1870	2,2	1,0	4,0
1870-1913	2,5	1,4	3,9
1913-1950	1,9	1,2	1,0
1950-1973	4,9	3,8	8,6
1973-1979	2,6	1,8	5,6
1979-1985	2,2	1,3	3,8

Fontes: *Maddison*, 1982 (1820-1973) e *OCDE* (1973-85)

comunista e terminaram por ser submetidos a uma disciplina legal estrita pela Lei Taft-Hartley de 1952 (lei promulgada no auge do período macarthista — cf. Tomlins, 1985). Com seu principal adversário sob controle, os interesses da classe capitalista puderam resolver o que Gramsci denominara antes problema de “hegemonia” e estabelecer uma base aparentemente nova para relações de classes conducentes ao fordismo.

Há disputas sobre a profundidade dessas novas relações de classe, mas, de todo modo, isso por certo variou muito de país para país e até de região para região. Nos Estados Unidos, por exemplo, os sindicatos ganharam considerável poder na esfera da negociação coletiva nas indústrias de produção em massa do Meio Oeste e do Nordeste, preservaram algum controle dentro das fábricas sobre as especificações de tarefas, sobre a segurança e as promoções, e conquistaram importante poder político (embora nunca determinante) sobre questões como benefícios da seguridade social, salário mínimo e outras facetas da política social. Mas adquiriram e mantiveram esses direitos em troca da adoção de uma atitude cooperativa no tocante às técnicas fordistas de produção e às estratégias corporativas cog-natas para aumentar a produtividade. Burawoy, em seu *Manufacturing consent*, ilustra a profundidade dos sentimentos cooperativos entre a força de trabalho, embora modificados por toda espécie de “jogos” de resistência a todas as incursões excessivas do poder capitalista no interior das fábricas (com relação, por exemplo, ao ritmo do trabalho). Assim ele confirma amplamente, com dados americanos, o perfil da atitude de cooperação compilado por Goldthorpe na Grã-Bretanha em *The affluent worker*. Mas há um registro suficiente de súbitas irrupções de descontentamento, mesmo entre trabalhadores afluentes (por exemplo, na fábrica da General Motors em Lordstown, pouco depois de sua abertura, ou entre os operários afluentes da indústria automobilística que Goldthorpe estudou), para sugerir que isso pode ser mais uma adaptação superficial do que uma reformulação total das atitudes dos trabalhadores com respeito à produção em linha de montagem. O problema perpétuo de acostumar o trabalhador a sistemas de trabalho rotinizados, inexpressivos

e degradados nunca pode ser completamente superado, como alega vigorosamente Braverman (1974). Não obstante, as organizações sindicais burocratizadas foram sendo cada vez mais acuadas (às vezes através do exercício do poder estatal repressivo) para trocar ganhos reais de salário pela cooperação na disciplinação dos trabalhadores de acordo com o sistema fordista de produção.

Os papéis das outras partes no contrato social geral, embora com frequência tácito, que reinava no período de expansão do pós-guerra eram bem definidos. Utilizava-se o grande poder corporativo para assegurar o crescimento sustentado de investimentos que aumentassem a produtividade, garantissem o crescimento e elevassem o padrão de vida enquanto mantinham uma base estável para a realização de lucros. Isso implicava um compromisso corporativo com processos estáveis, mas vigorosos de mudança tecnológica, com um grande investimento de capital fixo, melhoria da capacidade administrativa na produção e no marketing e mobilização de economias de escala mediante a padronização do produto. A forte centralização do capital, que vinha sendo uma característica tão significativa do capitalismo norte-americano desde 1900, permitiu refrear a competição intercapitalista numa economia americana todo-poderosa e fazer surgir práticas de planejamento e de preços monopolistas e oligopolistas. A administração científica de todas as facetas da atividade corporativa (não somente produção como também relações pessoais, treinamento no local de trabalho, marketing, criação de produtos, estratégias de preços, obsolescência planejada de equipamentos e produtos) tornou-se o marco da racionalidade corporativa burocrática. As decisões das corporações se tornaram hegemônicas na definição dos caminhos do crescimento do consumo de massa, presumindo-se, com efeito, que os outros dois parceiros da grande coalizão fizessem tudo o que fosse necessário para manter a demanda efetiva em níveis capazes de absorver o crescimento sustentado do produto capitalista. O acúmulo de trabalhadores em fábricas de larga escala sempre trazia, no entanto, a ameaça de uma organização trabalhista mais forte e do aumento do poder da classe trabalhadora — daí a importância do ataque político a elementos radicais do movimento operário depois de 1945. Mesmo assim, as corporações aceitaram a contragosto o poder sindical, particularmente quando os sindicatos procuravam controlar seus membros e colaborar com a administração em planos de aumento da produtividade em troca de ganhos de salário que estimulassem a demanda efetiva da maneira originalmente concebida por Ford.

O Estado, por sua vez, assumia uma variedade de obrigações. Na medida em que a produção de massa, que envolvia pesados investimentos em capital fixo, requeria condições de demanda relativamente estáveis para ser lucrativa, o Estado se esforçava por controlar ciclos econômicos com uma combinação apropriada de políticas fiscais e monetárias no período pós-guerra. Essas políticas eram dirigidas para as áreas de investimento público — em setores como o transporte, os equipamentos públicos etc. — vitais para o crescimento da produção e do consumo de massa e que também garantiam um emprego relativamente pleno. Os governos também buscavam fornecer um forte complemento ao salário social com gastos de seguridade social, assistência médica, educação, habitação etc. Além disso, o poder estatal era exercido direta ou indiretamente sobre os acordos salariais e os direitos dos trabalhadores na produção.

Tabela 2.2 A organização da negociação de salários em quatro países, 1950-1975

	França	Grã-Bretanha	Itália	Alemanha Ocidental
Sindicalização	baixa	alta, colarinho azul	variável	moderada
Organização	fraca com facciosismo político	fragmentada entre indústrias e categorias	periódica com movimentos de massa	estruturada e unificada
Patrões	divididos entre tendências e organizações	fraca organização coletiva	rivalidade setor privado setor público	fortes e organizados
Estado	intervenções amplas e regulamentação do trabalho e dos salários através de acordos tripartites	negociação coletiva voluntária com normas fixadas pelo Estado a partir da metade dos anos 60	intervenção legislativa periódica dependente de luta de classes	papel muito fraco

Fonte: A partir de Boyer, 1986b, tabela 1

As formas de intervencionismo estatal variavam muito entre os países capitalistas avançados. A tabela 2.2 ilustra, por exemplo, a variedade de posturas tomadas por diferentes governos da Europa Ocidental diante das negociações de contratos trabalhistas. Diferenças qualitativas e quantitativas semelhantes podem ser encontradas no padrão dos gastos públicos, da organização dos sistemas de bem-estar social (no caso do Japão, por exemplo, mantidos principalmente pela própria corporação) e do grau de envolvimento ativo do Estado, em oposição ao envolvimento tácito, nas decisões econômicas. Padrões de descontentamento trabalhista, de organização de fábrica e de ativismo sindical também variavam consideravelmente de Estado para Estado (Lash e Urry, 1987). Mas o notável é a maneira pela qual governos nacionais de tendências ideológicas bem distintas — gaullista, na França, trabalhista, na Grã-Bretanha, democrata-cristão, na Alemanha Ocidental etc. — criaram tanto um crescimento econômico estável como um aumento dos padrões materiais de vida através de uma combinação de estado do bem-estar social, administração econômica keynesiana e controle de relações de salário. É claro que o fordismo dependia da assunção pela nação-Estado — como Gramsci previra — de um papel muito especial no sistema geral de regulamentação social.

Por conseguinte, o fordismo do pós-guerra tem de ser visto menos como um mero sistema de produção em massa do que como um modo de vida total. Produção em massa significava padronização do produto e consumo de massa, o que implicava toda uma nova estética e mercadificação da cultura que muitos neo-conservadores como Daniel Bell mais tarde considerariam prejudicial à preservação da ética do trabalho e de outras supostas virtudes capitalistas. O fordismo também se apoiou na, e contribuiu para a, estética do modernismo — particularmente na inclinação desta última para a funcionalidade e a eficiência — de maneiras muito explícitas, enquanto as formas de intervencionismo estatal (orientadas por princípios de racionalidade burocrático-técnica) e a configuração do poder político que davam ao sistema a sua coerência se apoiavam em noções de uma democracia econômica de massa que se mantinha através de um equilíbrio de forças de interesse especial.

O fordismo do pós-guerra também teve muito de questão internacional. O longo período de expansão do pós-guerra dependia de modo crucial de uma maciça ampliação dos fluxos de comércio mundial e de investimento internacional. De desenvolvimento lento fora dos Estados Unidos antes de 1939, o fordismo se implantou com mais firmeza na Europa e no Japão depois de 1940 como parte do esforço de guerra. Foi consolidado e expandido no período de pós-guerra, seja diretamente, através de políticas impostas na ocupação (ou, mais paradoxalmente, no caso francês, porque os sindicatos liderados pelos comunistas viam o fordismo como a única maneira de garantir a autonomia econômica nacional diante do desafio americano), ou indiretamente, por meio do Plano Marshall e do investimento direto americano subsequente. Este último, que começou aos poucos nos anos entre-guerras, quando as corporações americanas procuravam mercados externos para superar os limites da demanda efetiva interna, tomou impulso depois de 1945. Essa abertura do investimento estrangeiro (especialmente na Europa) e do comércio permitiu que a capacidade produtiva excedente dos Estados Unidos fosse absorvida alhures, enquanto o progresso internacional do fordismo significou a formação de mercados de massa globais e a absorção da massa da população mundial fora do mundo comunista na dinâmica global de um novo tipo de capitalismo. Além disso, o desenvolvimento desigual na economia mundial significou a experiência de ciclos econômicos já paralisados como oscilações locais e amplamente compensatórias no interior de um crescimento razoavelmente estável da demanda mundial. Do lado dos insumos, a abertura do comércio internacional representou a globalização da oferta de matérias-primas geralmente baratas (em particular no campo da energia). O novo internacionalismo também trouxe no seu rastro muitas outras atividades — bancos, seguros, hotéis, aeroportos e, por fim, turismo. Ele trouxe consigo uma nova cultura internacional e se apoiou fortemente em capacidades recém-descobertas de reunir, avaliar e distribuir informação.

Tudo isso se abrigava sob o guarda-chuva hegemônico do poder econômico e financeiro dos Estados Unidos, baseado no domínio militar. O acordo de Bretton Woods, de 1944, transformou o dólar na moeda-reserva mundial e vinculou com firmeza o desenvolvimento econômico do mundo à política fiscal e monetária norteamericana. A América agia como banqueiro do mundo em troca de uma abertura dos mercados de capital e de mercadorias ao poder das grandes corporações. Sob

essa proteção, o fordismo se disseminou desigualmente, à medida que cada Estado procurava seu próprio modo de administração das relações de trabalho, da política monetária e fiscal, das estratégias de bem-estar e de investimento público, limitados internamente apenas pela situação das relações de classe e, externamente, somente pela sua posição hierárquica na economia mundial e pela taxa de câmbio fixada com base no dólar. Assim, a expansão internacional do fordismo ocorreu numa conjuntura particular de regulamentação político-econômica mundial e uma configuração geopolítica em que os Estados Unidos dominavam por meio de um sistema bem distinto de alianças militares e relações de poder.

Nem todos eram atingidos pelos benefícios do fordismo, havendo na verdade sinais abundantes de insatisfação mesmo no apogeu do sistema. Para começar, a negociação fordista de salários estava confinada a certos setores da economia e a certas nações-Estado em que o crescimento estável da demanda podia ser acompanhado por investimentos de larga escala na tecnologia de produção em massa. Outros setores de produção de alto risco ainda dependiam de baixos salários e de fraca garantia de emprego. E mesmo os setores fordistas podiam recorrer a uma base não fordista de subcontratação. Os mercados de trabalho tendiam a se dividir entre o que O'Connor (1973) denominou um setor "monopolista" e um setor "competitivo" muito mais diversificado em que o trabalho estava longe de ter privilégios. As desigualdades resultantes produziram sérias tensões sociais e fortes movimentos sociais por parte dos excluídos — movimentos que giravam em torno da maneira pela qual a raça, o gênero e a origem étnica costumavam determinar quem tinha ou não acesso ao emprego privilegiado. Essas desigualdades eram particularmente difíceis de manter diante do aumento das expectativas, alimentadas em parte por todos os artifícios aplicados à criação de necessidades e à produção de um novo tipo de sociedade de consumo. Sem acesso ao trabalho privilegiado da produção de massa, amplos segmentos da força de trabalho também não tinham acesso às tão louvadas alegrias do consumo de massa. Tratava-se de uma fórmula segura para produzir insatisfação. O movimento dos direitos civis nos Estados Unidos se tornou uma raiva revolucionária que abalou as grandes cidades. O surgimento de mulheres como assalariadas mal-remuneradas foi acompanhado por um movimento feminista igualmente vigoroso. E o choque da descoberta de uma terrível pobreza em meio à crescente afluência (exposta, por exemplo, em *The other America* de Michael Harrington) gerou fortes contramovimentos de descontentamento com os supostos benefícios do fordismo.

Embora fosse útil sob certos aspectos, do ponto de vista do controle do trabalho, a divisão entre uma força de trabalho predominantemente branca, masculina e fortemente sindicalizada e "o resto" também tinha seus problemas. Ela significava uma rigidez nos mercados de trabalho que dificultava a realocação do trabalho de uma linha de produção para outra. O poder exclusivista dos sindicatos fortalecia sua capacidade de resistir à perda de habilidades, ao autoritarismo, à hierarquia e à perda de controle no local de trabalho. A inclinação de uso desses poderes dependia de tradições políticas, formas de organização (o movimento dos comerciantes da Inglaterra era particularmente forte) e disposição dos trabalhadores em trocar seus direitos na produção por um maior poder no mercado. As lutas trabalhistas não desapareceram, pois os sindicatos muitas vezes eram forçados a respon-

der a insatisfações das bases. Mas os sindicatos também se viram cada vez mais atacados a partir de fora, pelas minorias excluídas, pelas mulheres e pelos desprivilegiados. Na medida em que serviam aos interesses estreitos de seus membros e abandonavam preocupações socialistas mais radicais, os sindicatos corriam o risco de ser reduzidos, diante da opinião pública, a grupos de interesse fragmentados que buscavam servir a si mesmos, e não a objetivos gerais.

O Estado aguentava a carga de um crescente descontentamento, que às vezes culminava em desordens civis por parte dos excluídos. No mínimo, o Estado tinha de tentar garantir alguma espécie de salário social adequado para todos ou engajar-se em políticas redistributivas ou ações legais que remediasses ativamente as desigualdades, combatessem o relativo empobrecimento e a exclusão das minorias. A legitimação do poder do Estado dependia cada vez mais da capacidade de levar os benefícios do fordismo a todos e de encontrar meios de oferecer assistência médica, habitação e serviços educacionais adequados em larga escala, mas de modo humano e atencioso. Os fracassos qualitativos nesse campo eram motivo de inúmeras críticas, mas, no final, é provável que os dilemas mais sérios fossem provocados pelo fracasso quantitativo. A condição do fornecimento de bens coletivos dependia da contínua aceleração da produtividade do trabalho no setor corporativo. Só assim o Estado keynesiano do bem-estar social poderia ser fiscalmente viável.

Na ponta do consumo, havia mais do que uma pequena crítica à pouca qualidade de vida num regime de consumo de massa padronizado. A qualidade do oferecimento de serviços através de um sistema não discriminador de administração pública (baseado na racionalidade burocrática técnico-científica) também recebia pesadas críticas. O gerencialismo estatal fordista e keynesiano passou a ser associado a uma austera estética funcionalista (alto modernismo) no campo dos projetos racionalizados. Os críticos da aridez suburbana e da monumentalidade monolítica dos centros das cidades (como Jane Jacobs) se tornaram, como vimos, uma minoria vociferante que articulava todo um conjunto de insatisfações culturais. As críticas e práticas contraculturais dos anos 60 eram, portanto, paralelas aos movimentos das minorias excluídas e à crítica da racionalidade burocrática despersonalizada. Todas essas correntes de oposição começaram a se fundir, formando um forte movimento político-cultural, no próprio momento em que o fordismo como sistema econômico parecia estar no apogeu.

Devem-se acrescentar a isso todos os insatisfeitos do Terceiro Mundo com um processo de modernização que prometia desenvolvimento, emancipação das necessidades e plena integração ao fordismo, mas que, na prática, promovia a destruição de culturas locais, muita opressão e numerosas formas de domínio capitalista em troca de ganhos bastante pífijs em termos de padrão de vida e de serviços públicos (por exemplo, no campo da saúde), a não ser para uma elite nacional muito afluente que decidira colaborar ativamente com o capital internacional. Movimentos em prol da libertação nacional — algumas vezes socialistas, mas com mais frequência burgueses-nacionalistas — mobilizaram muitos desses insatisfeitos sob formas que por vezes pareciam bem ameaçadoras para o fordismo global. A hegemonia geopolítica dos Estados Unidos estava ameaçada, e o país, que começara a era do pós-guerra empregando o anticomunismo e o militarismo como veículos de promo-

ção da estabilização geopolítica e econômica, logo se viu às voltas com o problema da opção "armas ou manteiga" em sua própria política econômica fiscal.

Contudo, a despeito de todos os descontentamentos e de todas as tensões manifestas, o núcleo essencial do regime fordista manteve-se firme ao menos até 1973, e, no processo, até conseguiu manter a expansão do período pós-guerra — que favorecia o trabalho sindicalizado e, em alguma medida, estendia os "benefícios" da produção e do consumo de massa de modo significativo — intacta. Os padrões materiais de vida para a massa da população nos países capitalistas avançados se elevaram e um ambiente relativamente estável para os lucros corporativos prevalecia. Só quando a aguda recessão de 1973 abalou esse quadro, um processo de transição rápido, mas ainda não bem entendido, do regime de acumulação teve início.

DO FORDISMO À ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL

Em retrospecto, parece que havia indícios de problemas sérios no fordismo já em meados dos anos 60. Na época, a recuperação da Europa Ocidental e do Japão tinha se completado, seu mercado interno estava saturado e o impulso para criar mercados de exportação para os seus excedentes tinha de começar (figura 2.3). E isso ocorreu no momento em que o sucesso da racionalização fordista significava o relativo deslocamento de um número cada vez maior de trabalhadores da manufatura. O conseqüente enfraquecimento da demanda efetiva foi compensado nos Estados Unidos pela guerra à pobreza e pela guerra do Vietnã. Mas a queda da produtividade e da lucratividade corporativas depois de 1966 (figura 2.4) marcou o começo de um problema fiscal nos Estados Unidos que só seria sanado às custas de uma aceleração da inflação, o que começou a solapar o papel do dólar como moeda-reserva internacional estável. A formação do mercado do eurodólar e a contração do crédito no período 1966-1967 foram, na verdade, sinais prescientes da redução do poder norte-americano de regulamentação do sistema financeiro internacional. Foi também perto dessa época que as políticas de substituição de importações em muitos países do Terceiro Mundo (da América Latina em particular), associadas ao primeiro grande movimento das multinacionais na direção da manufatura no estrangeiro (no Sudeste Asiático em especial), geraram uma onda de industrialização fordista competitiva em ambientes inteiramente novos, nos quais o contrato social com o trabalho era fracamente respeitado ou inexistente. Daí por diante, a competição internacional se intensificou à medida que a Europa Ocidental e o Japão, seguidos por toda uma gama de países recém-industrializados, desafiaram a hegemonia estadunidense no âmbito do fordismo a ponto de fazer cair por terra o acordo de Bretton Woods e de produzir a desvalorização do dólar. A partir de então, taxas de câmbio flutuantes e, muitas vezes, sobretudo voláteis substituíram as taxas fixas da expansão do pós-guerra (figura 2.5).

De modo mais geral, o período de 1965 a 1973 tornou cada vez mais evidente a incapacidade do fordismo e do keynesianismo de conter as contradições inerentes ao capitalismo. Na superfície, essas dificuldades podem ser melhor apreendidas por uma palavra: rigidez. Havia problemas com a rigidez dos investimentos de capital fixo de larga escala e de longo prazo em sistemas de produção em massa que impediam muita flexibilidade de planejamento e presumiam crescimento estável em mercados de consumo invariantes. Havia problemas de rigidez nos mercados, na alocação e nos contratos de trabalho (especialmente no chamado setor "monopolista"). E toda tentativa de superar esses problemas de rigidez encontrava a força aparentemente invencível do poder profundamente entrincheirado da classe trabalhadora — o que explica as ondas de greve e os problemas trabalhistas do período 1968-1972. A rigidez dos compromissos do Estado foi se intensificando à

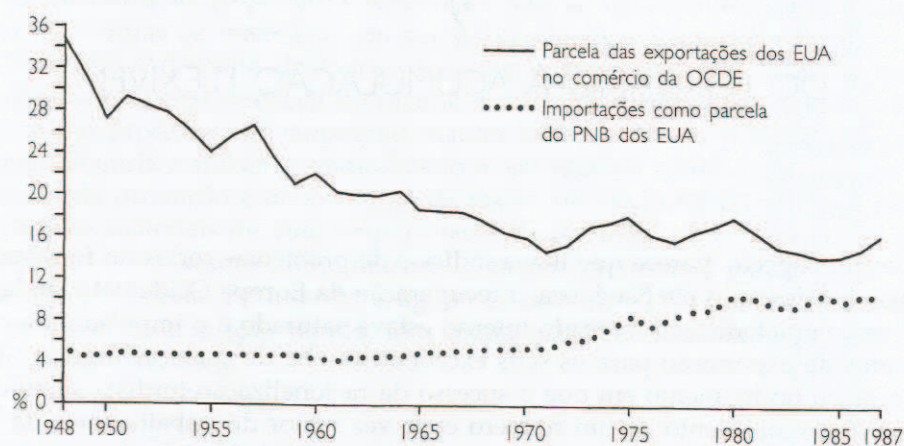


Figura 2.3 Parcela dos EUA no comércio e nas importações de produtos manufaturados da OCDE como porcentagem do PNB dos EUA, 1948-1987. (Fontes: OCDE, Estatísticas Históricas dos Estados Unidos e Relatórios Econômicos ao Presidente)

medida que programas de assistência (seguridade social, direitos de pensão etc.) aumentavam sob pressão para manter a legitimidade num momento em que a rigidez na produção restringia expansões da base fiscal para gastos públicos. O único instrumento de resposta flexível estava na política monetária, na capacidade de imprimir moeda em qualquer montante que parecesse necessário para manter a economia estável. E, assim, começou a onda inflacionária que acabaria por afundar a expansão do pós-guerra. Por trás de toda a rigidez específica de cada área estava uma configuração indomável e aparentemente fixa de poder político e relações recíprocas que unia o grande trabalho, o grande capital e o grande governo no que parecia cada vez mais uma defesa disfuncional de interesses escusos definidos de maneira tão estreita que solapavam, em vez de garantir, a acumulação do capital.

O ímpeto da expansão de pós-guerra se manteve no período 1969-1973 por uma política monetária extraordinariamente frouxa por parte dos Estados Unidos e da Inglaterra. O mundo capitalista estava sendo afogado pelo excesso de fundos; e, com as poucas áreas produtivas reduzidas para investimento, esse excesso significava uma forte inflação. A tentativa de frear a inflação ascendente em 1973 expôs muita capacidade excedente nas economias ocidentais, disparando antes de tudo uma crise mundial nos mercados imobiliários (ver figura 2.6) e severas dificuldades nas instituições financeiras. Somaram-se a isso os efeitos da decisão da OPEP de aumentar os preços do petróleo e da decisão árabe de embargar as exportações de petróleo para o Ocidente durante a guerra árabe-israelense de 1973. Isso (1) mudou o custo relativo dos insumos de energia de maneira dramática, levando todos os segmentos da economia a buscarem modos de economizar energia através da mudança tecnológica e organizacional, e (2) levou ao problema da reciclagem dos petrodólares excedentes, problema que exacerbou a já forte instabilidade dos

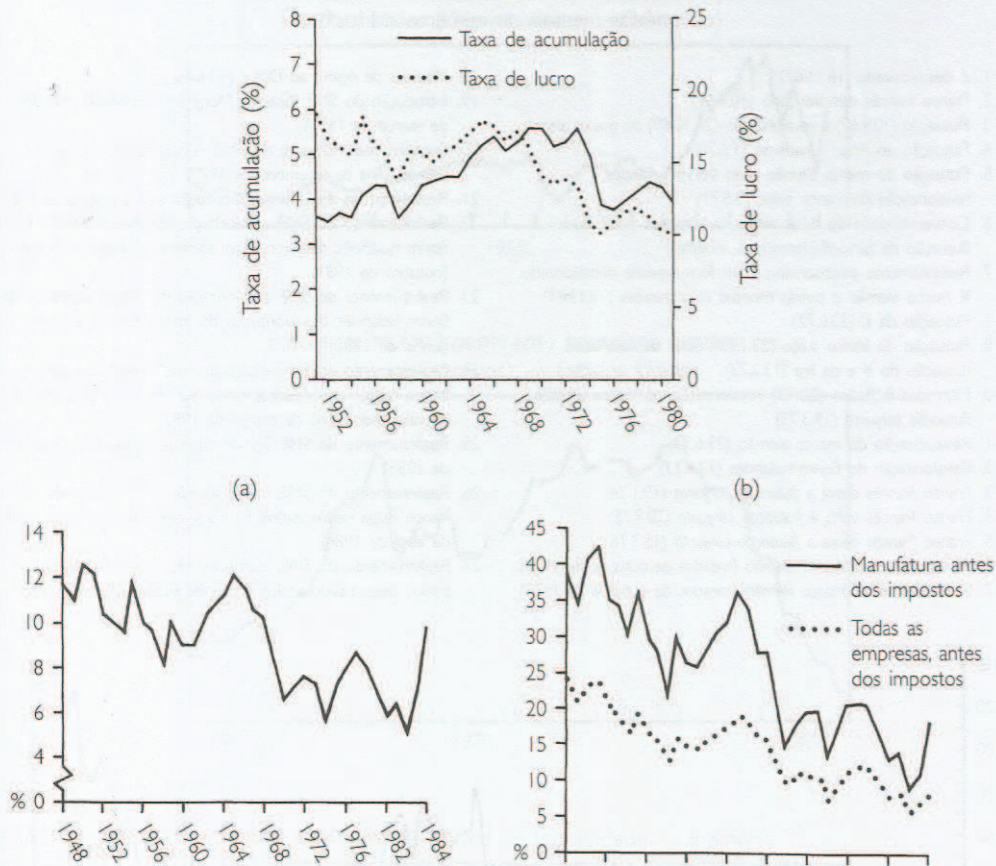


Figura 2.4 Taxas de acumulação e de lucro nos países capitalistas avançados, 1950-1982 (a partir de Armstrong, Glyn e Harrison) e taxas de lucro como (a) porcentagem do custo de substituição do estoque de capital e (b) porcentagem da renda nacional nos EUA, 1948-1984.

(Fonte: Pollin, 1986)

mercados financeiros mundiais. A forte deflação de 1973-1975 indicou que as finanças do Estado estavam muito além dos recursos, criando uma profunda crise fiscal e de legitimação. A falência técnica da cidade de Nova York em 1975 — cidade com um dos maiores orçamentos públicos do mundo — ilustrou a seriedade do problema. Ao mesmo tempo, as corporações viram-se com muita capacidade excedente inutilizável (principalmente fábricas e equipamentos ociosos) em condições de intensificação da competição (figura 2.7). Isso as obrigou a entrar num período de racionalização, reestruturação e intensificação do controle do trabalho (caso pudessem superar ou cooptar o poder sindical). A mudança tecnológica, a automação, a busca de novas linhas de produto e nichos de mercado, a dispersão geográfica para zonas de controle do trabalho mais fácil, as fusões e medidas para

Desvios percentuais com relação ao dólar de outubro de 1967
(médias mensais de números diários*)

1. £ desvalorizada (18.11.67)
2. Franco francês desvalorizado (10.8.69)
3. Flutuação (30.9.69) e revalorização (26.10.69) do marco alemão
4. Flutuação do dólar canadense (1.6.70)
5. Flutuação do marco alemão e do florim holandês; revalorização do franco suíço (9.5.71)
6. Convertibilidade do dólar em ouro suspensa (15.8.71); flutuação de facto das principais moedas
7. Realinhamento smithsoniano; dólar formalmente desvalorizado; ¥, marco alemão e outras moedas revalorizadas (18.12.71)
8. Flutuação da £ (23.6.72)
9. Flutuação do franco suíço (23.1.73); dólar desvalorizado, flutuação do ¥ e da lira (13.2.73)
10. Mercados fechados (2.3.73); revalorização do marco alemão, flutuação conjunta (19.3.73)
11. Revalorização do marco alemão (29.6.73)
12. Revalorização do florim holandês (17.9.73)
13. Franco francês deixa a flutuação conjunta (19.1.74)
14. Franco francês volta à flutuação conjunta (10.7.75)
15. Franco francês deixa a flutuação conjunta (15.3.76)
16. Revalorização do marco alemão (meados de outubro de 1976)
17. Revalorização do marco alemão (meados de outubro de 1978)
18. Medidas de Apoio ao Dólar (1.11.78)
19. Introdução do SME [Sistema Monetário Europeu] (meados de março de 1979)
20. Primeiro realinhamento do SME: revalorização do marco alemão (fins de setembro de 1979)
21. Realinhamento do SME; desvalorização da lira (março de 1981)
22. Realinhamento do SME; revalorização do marco alemão e do florim holandês; desvalorização do franco francês e da lira (outubro de 1981)
23. Realinhamento do SME; revalorização do marco alemão e do florim holandês; desvalorização do franco francês e da lira (junho de 1982)
24. Realinhamento do SME; marco alemão, florim holandês e franco belga revalorizados; franco francês, lira e libra irlandesa desvalorizados (fins de março de 1983)
25. Realinhamento do SME; lira desvalorizada (meados de julho de 1985)
26. Realinhamento do SME; marco alemão, florim holandês e franco belga revalorizados, franco francês desvalorizado (início de abril de 1986)
27. Realinhamento do SME; marco alemão, florim holandês e franco belga revalorizados (início de janeiro de 1987)

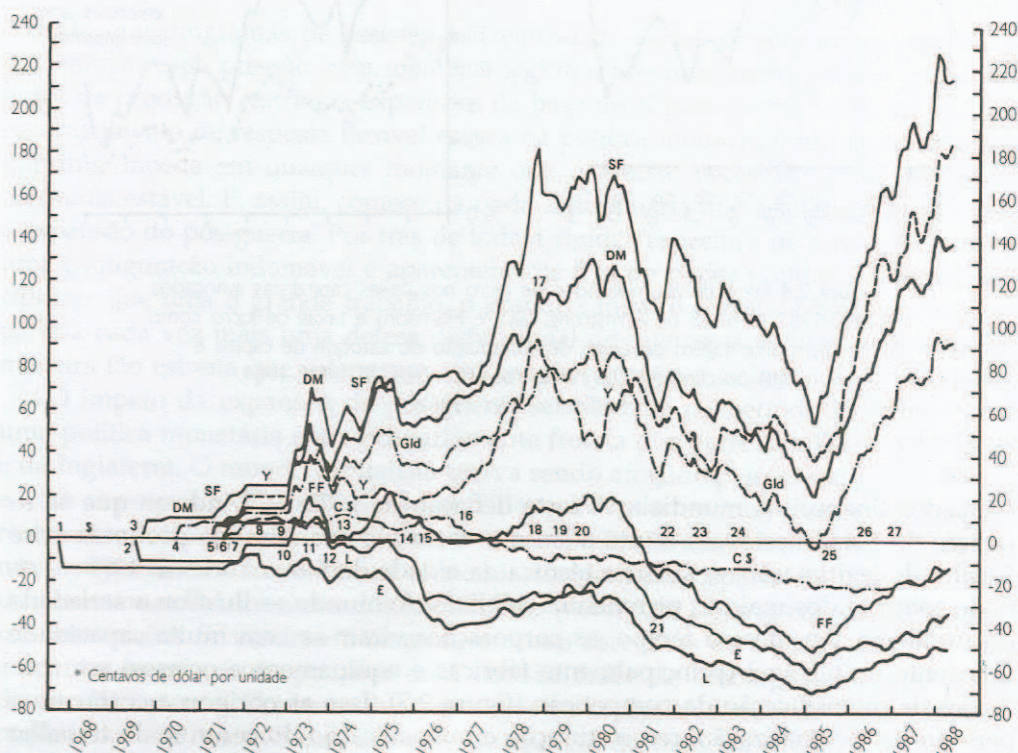


Figura 2.5 Taxas de câmbio das principais moedas com relação ao dólar.
(Fonte: OCDE, Economic Outlook, junho de 1988.)

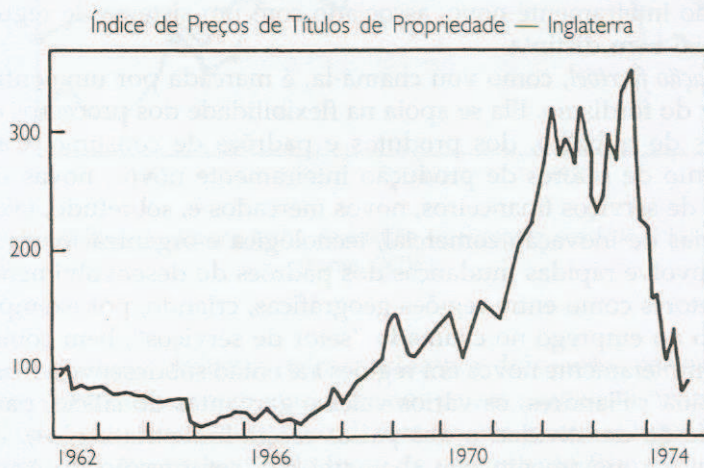
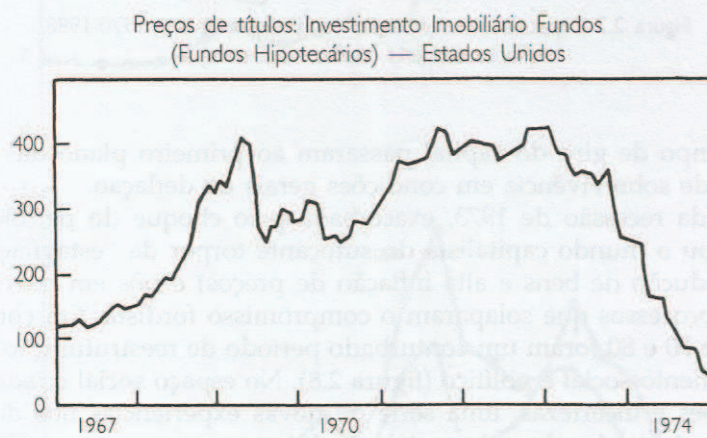
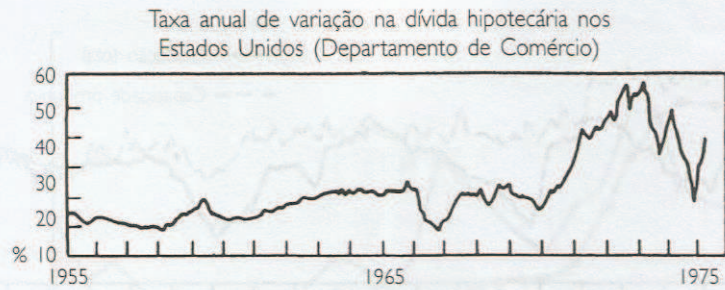


Figura 2.6 Alguns índices da expansão e da queda do mercado imobiliário na Inglaterra e nos Estados Unidos, 1955-1975. Alto: Taxa anual de variação na dívida hipotecária nos Estados Unidos (dados do Departamento de Comércio). Meio: Preços dos títulos dos fundos de investimento imobiliário nos Estados Unidos. (Fonte: *Revista Fortune*). Baixo: Índice de preços de títulos de propriedade na Inglaterra (Fonte: *Investors Chronicle*)

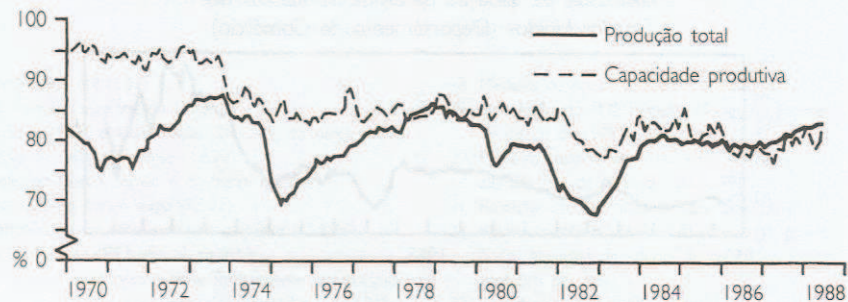


Figura 2.7 Capacidade de utilização nos Estados Unidos, 1970-1988.
(Fonte: Diretoria da Reserva Federal)

acelerar o tempo de giro do capital passaram ao primeiro plano das estratégias corporativas de sobrevivência em condições gerais de deflação.

A profunda recessão de 1973, exacerbada pelo choque do petróleo, evidentemente retirou o mundo capitalista do sufocante torpor da "estagflação" (estagnação da produção de bens e alta inflação de preços) e pôs em movimento um conjunto de processos que solaparam o compromisso fordista. Em consequência, as décadas de 70 e 80 foram um conturbado período de reestruturação econômica e de reajustamento social e político (figura 2.8). No espaço social criado por todas essas oscilações e incertezas, uma série de novas experiências nos domínios da organização industrial e da vida social e política começou a tomar forma. Essas experiências podem representar os primeiros ímpetus da passagem para um regime de acumulação inteiramente novo, associado com um sistema de regulamentação política e social bem distinta.

A *acumulação flexível*, como vou chamá-la, é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. A acumulação flexível envolve rápidas mudanças dos padrões do desenvolvimento desigual, tanto entre setores como entre regiões geográficas, criando, por exemplo, um vasto movimento no emprego no chamado "setor de serviços", bem como conjuntos industriais completamente novos em regiões até então subdesenvolvidas (tais como a "Terceira Itália", Flandres, os vários vales e gargantas do silício, para não falar da vasta profusão de atividades dos países recém-industrializados). Ela também envolve um novo movimento que chamarei de "compressão do espaço-tempo" (ver Parte III) no mundo capitalista — os horizontes temporais da tomada de decisões privada e pública se estreitaram, enquanto a comunicação via satélite e a queda dos custos de transporte possibilitaram cada vez mais a difusão imediata dessas decisões num espaço cada vez mais amplo e variegado.

Esses poderes aumentados de flexibilidade e mobilidade permitem que os empregadores exerçam pressões mais fortes de controle do trabalho sobre uma força

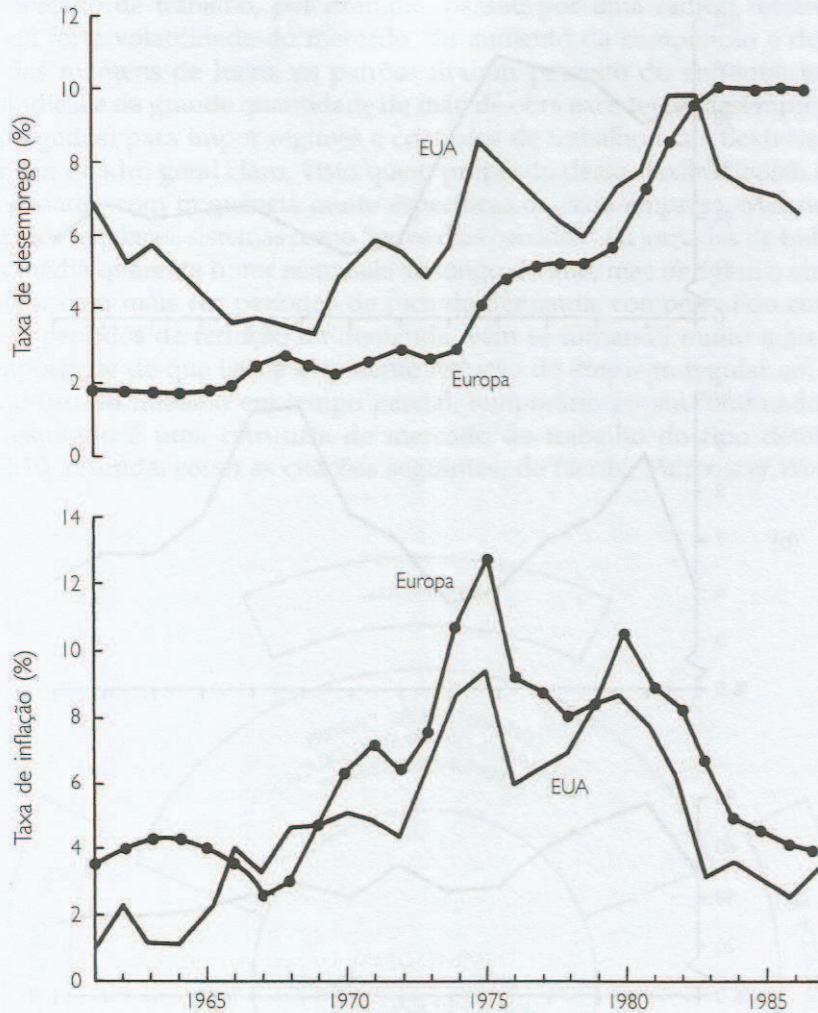


Figura 2.8 Taxas de desemprego e de inflação na Europa e nos EUA, 1961-1987.
(Fonte: OCDE)

de trabalho de qualquer maneira enfraquecida por dois surtos selvagens de deflação, força que viu o desemprego aumentar nos países capitalistas avançados (salvo, talvez, no Japão) para níveis sem precedentes no pós-guerra. O trabalho organizado foi solapado pela reconstrução de focos de acumulação flexível em regiões que careciam de tradições industriais anteriores e pela reimportação para os centros mais antigos das normas e práticas regressivas estabelecidas nessas novas áreas. A acumulação flexível parece implicar níveis relativamente altos de desemprego "estrutural" (em oposição a "friccional"), rápida destruição e reconstrução de habilidades, ganhos modestos (quando há) de salários reais (ver figuras 2.2 e 2.9) e o retrocesso do poder sindical — uma das colunas políticas do regime fordista.

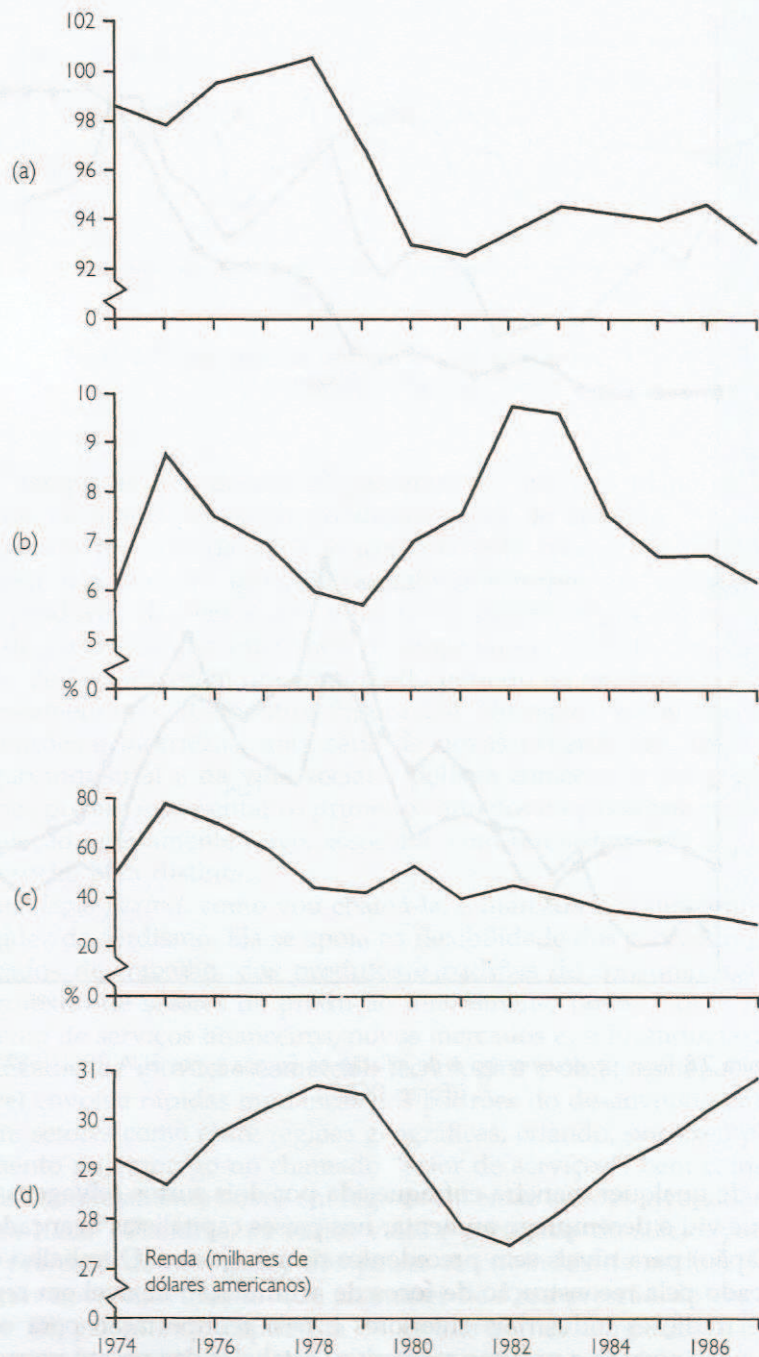


Figura 2.9 (a) Índice de ganhos por hora em trabalhos não agrícolas, (b) porcentagem de desempregados, (c) porcentagem de desempregados que recebem benefícios de desemprego, e (d) renda familiar mediana nos EUA, 1974-1987.

(Fontes: Agência de Estatísticas do Trabalho e Relatórios Econômicos ao Presidente)

O mercado de trabalho, por exemplo, passou por uma radical reestruturação. Diante da forte volatilidade do mercado, do aumento da competição e do estreitamento das margens de lucro, os patrões tiraram proveito do enfraquecimento do poder sindical e da grande quantidade de mão de obra excedente (desempregados ou subempregados) para impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis. É difícil esboçar um quadro geral claro, visto que o propósito dessa flexibilidade é satisfazer as necessidades com frequência muito específicas de cada empresa. Mesmo para os empregados regulares, sistemas como “nove dias corridos” ou jornadas de trabalho que têm em média quarenta horas semanais ao longo do ano, mas obrigam o empregado a trabalhar bem mais em períodos de pico de demanda, compensando com menos horas em períodos de redução da demanda, vêm se tornando muito mais comuns. Mais importante do que isso é a aparente redução do emprego regular em favor do crescente uso do trabalho em tempo parcial, temporário ou subcontratado.

O resultado é uma estrutura de mercado de trabalho do tipo detalhado na figura 2.10, retirada, como as citações seguintes, de *Flexible Patterns of Work* (1986),

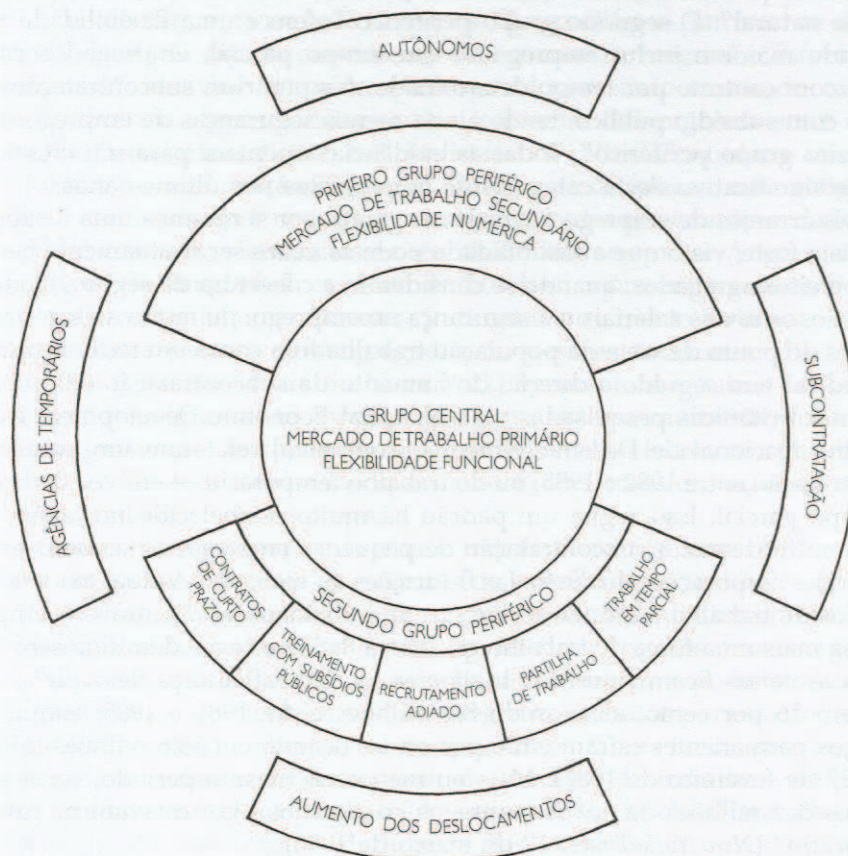


Figura 2.10 Estruturas do mercado de trabalho em condições de acumulação flexível. (Fonte: *Flexible Patterns of Work*, editado por C. Curson, Inst. of Personnel Management)

do Institute of Personnel Management. O *centro* — grupo que diminui cada vez mais, segundo notícias de ambos os lados do Atlântico — se compõe de empregados “em tempo integral, condição permanente e posição essencial para o futuro de longo prazo da organização”. Gozando de maior segurança no emprego, boas perspectivas de promoção e de reciclagem, e de uma pensão, um seguro e outras vantagens indiretas relativamente generosas, esse grupo deve atender à expectativa de ser adaptável, flexível e, se necessário, geograficamente móvel. Os custos potenciais da dispensa temporária de empregados do grupo central em época de dificuldade podem, no entanto, levar a empresa a subcontratar mesmo para funções de alto nível (que vão dos projetos à propaganda e à administração financeira), mantendo o grupo central de gerentes relativamente pequeno. A *periferia* abrange dois subgrupos bem distintos. O primeiro consiste em “empregados em tempo integral com habilidades facilmente disponíveis no mercado de trabalho, como pessoal do setor financeiro, secretárias, pessoal das áreas de trabalho rotineiro e de trabalho manual menos especializado”. Com menos acesso a oportunidades de carreira, esse grupo tende a se caracterizar por uma alta taxa de rotatividade, “o que torna as reduções da força de trabalho relativamente fáceis por desgaste natural”. O segundo grupo periférico “oferece uma flexibilidade numérica ainda maior e inclui empregados em tempo parcial, empregados casuais, pessoal com contrato por tempo determinado, temporários, subcontratação e treinandos com subsídio público, tendo ainda menos seguranças de emprego do que o primeiro grupo periférico”. Todas as evidências apontam para um crescimento bastante significativo desta categoria de empregados nos últimos anos.

Esses arranjos de emprego flexíveis não criam por si mesmos uma insatisfação trabalhista forte, visto que a flexibilidade pode às vezes ser mutuamente benéfica. Mas os efeitos agregados, quando se consideram a cobertura de seguro, os direitos de pensão, os níveis salariais e a segurança no emprego, de modo algum parecem positivos do ponto de vista da população trabalhadora como um todo. A mudança mais radical tem seguido a direção do aumento da subcontratação (70 por cento das firmas britânicas pesquisadas pelo National Economic Development Council [Conselho Nacional de Desenvolvimento Econômico] relataram um aumento da subcontratação entre 1982 e 1985) ou do trabalho temporário — em vez do trabalho em tempo parcial. Isso segue um padrão há muito estabelecido no Japão, onde, mesmo no fordismo, a subcontratação de pequenas empresas agia como protetor das grandes corporações do custo das flutuações do mercado. A atual tendência dos mercados de trabalho é reduzir o número de trabalhadores “centrais” e empregar cada vez mais uma força de trabalho que entra facilmente e é demitida sem custos quando as coisas ficam ruins. Na Inglaterra, os “trabalhadores flexíveis” aumentaram em 16 por cento, alcançando 8,1 milhões entre 1981 e 1985, enquanto os empregos permanentes caíram em 6 por cento, ficando em 15,6 milhões (*Financial Times*, 27 de fevereiro de 1987). Mais ou menos no mesmo período, cerca de um terço dos dez milhões de novos empregos criados nos EUA estavam na categoria “temporário” (*New York Times*, 17 de março de 1988).

Evidentemente, isso não mudou de maneira radical os problemas, surgidos nos anos 60, dos mercados de trabalho “duais” ou segmentados, mas o reformulou segundo uma lógica bem diferente. Embora seja verdade que a queda da impor-

tância do poder sindical reduziu o singular poder dos trabalhadores brancos do sexo masculino nos mercados do setor monopolista, não é verdade que os excluídos desses mercados de trabalho — negros, mulheres, minorias étnicas de todo tipo — tenham adquirido uma súbita paridade (exceto no sentido de que muitos operários homens e brancos tradicionalmente privilegiados foram marginalizados, unindo-se aos excluídos). Mesmo que algumas mulheres e algumas minorias tenham tido acesso a posições mais privilegiadas, as novas condições do mercado de trabalho de maneira geral reacentuaram a vulnerabilidade dos grupos desprivilegiados (como logo veremos no caso das mulheres).

A transformação da estrutura do mercado de trabalho teve como paralelo mudanças de igual importância na organização industrial. Por exemplo, a subcontratação organizada abre oportunidades para a formação de pequenos negócios e, em alguns casos, permite que sistemas mais antigos de trabalho doméstico, artesanal, familiar (patriarcal) e paternalista (“padrinhos”, “patronos” e até estruturas semelhantes à da máfia) revivam e floresçam, mas agora como peças centrais, e não apêndices do sistema produtivo. O retorno de formas de produção que envolvem exploração em cidades como Nova York, Los Angeles e Londres se tornou objeto de comentários na metade dos anos 70 e proliferou, em vez de diminuir, na década de 80. O rápido crescimento de economias “negras”, “informais” ou “subterrâneas” também tem sido documentado em todo o mundo capitalista avançado, levando alguns a detectar uma crescente convergência entre sistemas de trabalho “terceiromundistas” e capitalistas avançados. Contudo, a ascensão de novas formas de organização industrial e o retorno de formas mais antigas (com frequência dominadas por novos grupos de imigrantes em grandes cidades, como filipinos, sul-coreanos, vietnamitas e naturais de Taiwan em Los Angeles, ou indianos e nativos de Bangladesh no leste de Londres) representam coisas bem diferentes em diferentes lugares. Às vezes, indicam o surgimento de novas estratégias de sobrevivência para os desempregados ou pessoas totalmente discriminadas (como os haitianos em Miami ou Nova York), enquanto em outros casos existem apenas grupos imigrantes tentando entrar num sistema capitalista, formas organizadas de sonegação de impostos ou o atrativo de altos lucros no comércio ilegal em sua base. Em todos esses casos, o efeito é uma transformação do modo de controle do trabalho e de emprego.

As formas de organização da classe trabalhadora (como os sindicatos), por exemplo, dependiam bastante do acúmulo de trabalhadores na fábrica para serem viáveis, sendo peculiarmente difícil ter acesso aos sistemas de trabalho familiares e domésticos. Os sistemas paternalistas são territórios perigosos para a organização dos trabalhadores, porque é mais provável que corrompam o poder sindical (se ele estiver presente) do que tenham seus empregados liberados por este do domínio e da política paternalista de bem-estar do “padrinho”. Com efeito, uma das grandes vantagens do uso dessas formas antigas de processo de trabalho e de produção pequeno-capitalista é o solapamento da organização da classe trabalhadora e a transformação da base objetiva da luta de classes. Nelas, a consciência de classe já não deriva da clara relação de classe entre capital e trabalho, passando para um terreno muito mais confuso dos conflitos interfamiliares e das lutas pelo poder num sistema de parentescos ou semelhantes a um clã que contenha relações sociais

hierarquicamente ordenadas. A luta contra a exploração capitalista na fábrica é bem diferente da luta contra um pai ou tio que organiza o trabalho familiar num esquema de exploração altamente disciplinado e competitivo que atende às encomendas do capital multinacional (tabela 2.3).

Os efeitos são duplamente óbvios quando consideramos a transformação do papel das mulheres na produção e nos mercados de trabalho. Não apenas as novas estruturas do mercado de trabalho facilitam muito a exploração da força de trabalho das mulheres em ocupações de tempo parcial, substituindo assim trabalhadores homens centrais melhor remunerados e menos facilmente demitíveis pelo trabalho feminino mal pago, como o retorno dos sistemas de trabalho doméstico e familiar e da subcontratação permite o ressurgimento de práticas e trabalhos de cunho patriarcal feitos em casa. Esse retorno segue paralelo ao aumento da capacidade do capital multinacional de levar para o exterior sistemas fordistas de produção em massa, e ali explorar a força de trabalho feminino extremamente vulnerável em condições de remuneração extremamente baixa e segurança do emprego negligenciável (ver Nash e Fernandez-Kelly, 1983). O programa Maquiladora, que permite que administradores e a propriedade do capital norte-americano permaneçam ao norte da fronteira mexicana, enquanto se instalam as fábricas, que empregam principalmente mulheres jovens, ao sul da fronteira, é um exemplo particularmente dramático de uma prática que se tornou generalizada em muitos dos países menos desenvolvidos e recém-industrializados (as Filipinas, a Coreia do Sul, o Brasil etc.). A transição para a acumulação flexível foi marcada, na verdade, por uma revolução (de modo algum progressista) no papel das mulheres nos mercados e processos de trabalho num período em que o movimento de mulheres lutava tanto por uma maior consciência como por uma melhoria das condições de um segmento que hoje representa mais de 40 por cento da força de trabalho em muitos países capitalistas avançados.

Novas técnicas e novas formas organizacionais de produção puseram em risco os negócios de organização tradicional, espalhando uma onda de bancarrotas, fechamento de fábrica, desindustrialização e reestruturações que ameaçou até as corporações mais poderosas. A forma organizacional e a técnica gerencial apropriadas à produção em massa padronizada em grandes volumes nem sempre eram convertidas com facilidade para o sistema de produção flexível — com sua ênfase na solução de problemas, nas respostas rápidas e, com frequência, altamente especializadas, e na adaptabilidade de habilidades para propósitos especiais. Onde a produção podia ser padronizada, mostrou-se difícil parar o seu movimento de aproveitar-se da força de trabalho mal remunerada do Terceiro Mundo, criando ali o que Lipietz (1986) chama de “fordismo periférico”. A falência do Penn Central em 1976 e os problemas da Chrysler em 1981 indicaram a seriedade do problema nos Estados Unidos. Além de a lista das 500 maiores corporações do país, feita pela *Fortune*, ter passado por uma considerável modificação, o papel dessas corporações na economia também mudou — sua taxa global de emprego permaneceu estacionária depois de 1970 (com uma perda líquida nos Estados Unidos), em comparação com a duplicação da oferta de empregos ocorrida em suas fábricas entre 1954 e 1970. Por outro lado, a formação de novos negócios nos Estados Unidos disparou dramaticamente, dobrando no período entre 1975 e 1981 (um ano de forte recessão).

Tabela 2.3 Diferentes formas de processo de trabalho e de organização da produção

Tipo de produção	Forma	Base de exploração	Política de produção
Autônoma	Consultores, artesãos e setor informal	troca de bens e serviços	individualista e regida pelo mercado, antimonopólio ou regulamentação estatal
Cooperativa	coletivos e cooperativas	acordos internos, intercâmbio externo	negociação
Patriarcal	pequenas firmas familiares (exploradoras)	parentesco baseado em idade e sexo	paroquial
Paternalismo comunitário	grandes firmas domésticas (trabalho duro)	comunidade baseada em normas, em costumes e na força	aparência e status
Paternalismo burocrático	sistemas corporativos e de gerência estatal	racionalidade, lealdade e antiguidade calculadas	possibilidade de ascensão funcional e competição dentro das organizações
Patrimonial	impérios hierarquicamente organizados na produção, no comércio ou nas finanças	relações de poder e troca de favores (privilégio tradicional)	barganhas, ganhos mútuos e lutas dinásticas
Proletária	empresa capitalista e sistema de fábricas	compra e venda de força de trabalho e controle sobre o processo de trabalho e os meios de produção	competição no mercado, ação coletiva, negociação e luta de classes

Fonte: a partir de Deyo, 1987

Muitos dos novos pequenos negócios se inseriram na matriz da subcontratação de funções especializadas ou de consultores.

As economias de escala buscadas na produção fordista de massa foram substituídas por uma crescente capacidade de manufatura de uma variedade de bens e preços baixos em pequenos lotes. As economias de escopo derrotaram as economias de escala. Por exemplo, em 1983, a *Fortune* revelou que “setenta e cinco por cento de todas as peças de máquinas são produzidas hoje em lotes de cinquenta ou menos”. As empresas fordistas podiam, é verdade, adotar as novas tecnologias e processos de trabalho (uma prática apelidada por alguns de “neofordista”), mas, em muitos casos, as pressões competitivas e a luta por um melhor controle do trabalho levaram quer ao surgimento de formas industriais totalmente novas ou à integração do fordismo a toda uma rede de subcontratação e de “deslocamento” para dar maior flexibilidade diante do aumento da competição e dos riscos. A produção em pequenos lotes e a subcontratação tiveram por certo a virtude de superar a rigidez do sistema fordista e de atender a uma gama bem mais ampla de necessidades do mercado, incluindo as rapidamente cambiáveis.

Esses sistemas de produção flexível permitiram uma aceleração do ritmo da inovação do produto, ao lado da exploração de nichos de mercado altamente especializados e de pequena escala — ao mesmo tempo que dependeram dela. Em condições recessivas e de aumento da competição, o impulso de explorar essas possibilidades tornou-se fundamental para a sobrevivência. O tempo de giro — que sempre é uma chave da lucratividade capitalista — foi reduzido de modo dramático pelo uso de novas tecnologias produtivas (automação, robôs) e de novas formas organizacionais (como o sistema de gerenciamento de estoques “*just-in-time*”, que corta dramaticamente a quantidade de material necessária para manter a produção fluindo). Mas a aceleração do tempo de giro na produção teria sido inútil sem a redução do tempo de giro no consumo. A meia vida de um produto fordista típico, por exemplo, era de cinco a sete anos, mas a acumulação flexível diminuiu isso em mais da metade em certos setores (como o têxtil e o do vestuário), enquanto em outros — tais como as chamadas indústrias de “*thoughtware*” (por exemplo, videogames e programas de computador) — a meia vida está caindo para menos de dezoito anos. A acumulação flexível foi acompanhada na ponta do consumo, portanto, por uma atenção muito maior às modas fugazes e pela mobilização de todos os artifícios de indução de necessidades e de transformação cultural que isso implica. A estética relativamente estável do modernismo fordista cedeu lugar a todo o fermento, instabilidade e qualidades fugidias de uma estética pós-moderna que celebra a diferença, a efemeridade, o espetáculo, a moda e a mercadificação de formas culturais.

Essas mudanças na ponta do consumo, associadas a mudanças na produção, na reunião de informações e no financiamento, parecem estar na base de um notável aumento proporcional do emprego no setor de serviços a partir do início dos anos 70. Em certa medida, essa tendência podia ser detectada muito antes, talvez como consequência de rápidos incrementos da eficiência em boa parte da indústria manufatureira através da racionalização fordista e da evidente dificuldade de obter ganhos de produtividade semelhantes no fornecimento de serviços. Mas a rápida contração do emprego industrial depois de 1972 (tabela 2.4) deu maior relevância

ao rápido aumento do emprego em serviços, não tanto no varejo, na distribuição, nos transportes e nos serviços pessoais (que se mantiveram razoavelmente estáveis ou até perderam terreno), como na assistência, nas finanças, nos seguros e no setor de imóveis, bem como em outros segmentos como saúde e educação (ver Walker, 1985; ver também Noyelle e Stanback, 1984; Daniels, 1985). A exata interpretação (ou, na verdade, definições básicas sobre o que significa um serviço) a ser dada a isso é objeto de considerável controvérsia. Pode-se atribuir parte da expansão, por exemplo, ao crescimento da subcontratação e da consultoria, que permitem que atividades antes internalizadas nas firmas manufatureiras (legais, de marketing, de publicidade, de secretaria etc.) sejam entregues a empresas separadas. Também pode ser, como veremos na Parte III, que a necessidade de acelerar o tempo de giro no consumo tenha provocado uma mudança de ênfase da produção de bens (muitos dos quais, como facas e garfos, têm um tempo de vida substancial) para a produção de eventos (como espetáculos, que têm um tempo de giro quase instantâneo). Seja qual for a explicação completa, para tratar da transformação das economias capitalistas avançadas a partir de 1970, é preciso considerar cuidadosamente essa marcada transformação da estrutura ocupacional.

Tudo isso valorizou o empreendedimentismo inovador e “esperto”, ajudado e estimulado pelos atavios da tomada de decisões rápida, eficiente e bem-fundamentada. O incremento da capacidade de dispersão geográfica de produção em pequena escala e de busca de mercados de perfil específico não levou necessariamente,

Tabela 2.4 Estrutura do emprego em países capitalistas avançados escolhidos, no período 1960-1981, ilustrando o aumento da economia de serviços

	Porcentagem da população empregada em:								
	Agricultura			Indústria			Serviços		
	1960	1973	1981	1960	1973	1981	1960	1973	1981
Austrália	10,3	7,4	6,5	39,9	35,5	30,6	49,8	57,1	62,8
Canadá	13,3	6,5	5,5	33,2	30,6	28,3	53,5	62,8	66,2
França	22,4	11,4	8,6	37,8	39,7	35,2	39,8	48,9	56,2
Alemanha Ocidental	14,0	7,5	5,9	48,8	47,5	44,1	37,3	45,0	49,9
Itália	32,8	18,3	13,4	36,9	39,2	37,5	30,2	42,5	49,2
Japão	30,2	13,4	10,0	28,5	37,2	35,3	41,3	49,3	54,7
Espanha	42,3	24,3	18,2	32,0	36,7	35,2	25,7	39,0	46,6
Suécia	13,1	7,1	5,6	42,0	36,8	31,3	45,0	56,0	63,1
Reino Unido	4,1	2,9	2,8	48,8	42,6	36,3	47,0	54,5	60,9
EUA	8,3	4,2	3,5	33,6	33,2	30,1	58,1	62,6	66,4
OCDE	21,7	12,1	10,0	35,3	36,4	33,7	43,0	51,5	56,3

Fonte: Estatísticas da Força de Trabalho da OCDE

no entanto, à diminuição do poder corporativo. Com efeito, na medida em que a informação e a capacidade de tomar decisões rápidas num ambiente deveras incerto, efêmero e competitivo se tornaram cruciais para os lucros, a corporação bem organizada tem evidentes vantagens competitivas sobre os pequenos negócios. A "desregulamentação" (outro slogan político da era da acumulação flexível) significou muitas vezes um aumento da monopolização (passada uma fase de competição intensificada) em setores como empresas de aviação, energia e serviços financeiros. Num dos extremos da escala de negócios, a acumulação flexível levou a maciças fusões e diversificações corporativas. As companhias americanas gastaram 22 bilhões de dólares comprando uma às outras em 1977, mas, por volta de 1981, a cifra chegou a 82 bilhões, alcançando em 1985 um extraordinário pico de 180 bilhões. Embora as fusões e aquisições tenham declinado em 1987, em parte como resposta ao choque da Bolsa, o valor total ainda estava em 165,8 bilhões em 2.052 transações (de acordo com W. T. Grimm, um grupo de consultores de fusões). Mesmo em 1988, a mania das fusões continuou. Nos Estados Unidos, negociações de fusão equivalentes a 198 bilhões de dólares foram concretizadas nos três primeiros trimestres do ano, enquanto na Europa a tentativa de Benedetti, da Olivetti, de assumir o Union Générale da Bélgica, um banco que controlava cerca de um terço dos ativos produtivos do país, indicou a disseminação global da mania das fusões. Muitos dos empregados das 500 maiores companhias norte-americanas segundo *Fortune* hoje trabalham em linhas de atividade sem relação alguma com a linha primária de negócios com que a sua empresa está identificada. "A tarefa da administração é fazer dinheiro, e não aço", anunciou James Roderick, presidente da US Steel, em 1979; em seguida, ele se lançou numa campanha de aquisições e expansões para diversificar as atividades da empresa. No outro extremo da escala, os pequenos negócios, as estruturas organizacionais patriarcais e artesanais também floresceram. Mesmo o trabalho autônomo, que caíra consistentemente nos Estados Unidos depois de 1950, sofreu, segundo Reich (1983), uma substancial recuperação depois de 1972, aumentando a uma taxa superior a 25% em menos de uma década (uma tendência que abrangia tudo, do trabalho casual dos desempregados aos consultores, projetistas, operários-artífices e especialistas). Novos sistemas de coordenação foram implantados, quer por meio de uma complexa variedade de arranjos de subcontratação (que ligam pequenas firmas a operações de larga escala, com frequência multinacionais), através da formação de novos conjuntos produtivos em que as economias de aglomeração assumem crescente importância, quer por intermédio do domínio e da integração de pequenos negócios sob a égide de poderosas organizações financeiras ou de marketing (a Benetton, por exemplo, não produz nada diretamente, sendo apenas uma potente máquina de marketing que transmite ordens para um amplo conjunto de produtores independentes).

Isso sugere que a tensão que sempre existiu no capitalismo entre monopólio e competição, entre centralização e descentralização de poder econômico, está se manifestando de modos fundamentalmente novos. Isso, porém, não implica necessariamente que o capitalismo esteja ficando mais "desorganizado", como sugerem Offe (1985) e Lash e Urry (1987). Porque o mais interessante na atual situação é a maneira como o capitalismo está se tornando cada vez mais organizado *através* da dispersão, da mobilidade geográfica e das respostas flexíveis nos mercados de

trabalho, nos processos de trabalho e nos mercados de consumo, tudo isso acompanhado por pesadas doses de inovação tecnológica, de produto e institucional.

A organização mais coesa e a centralização implosiva foram alcançadas, na verdade, por dois desenvolvimentos paralelos da maior importância. Em primeiro lugar, as informações precisas e atualizadas são agora uma mercadoria muito valorizada. O acesso à informação, bem como o seu controle, aliados a uma forte capacidade de análise instantânea de dados, tornaram-se essenciais à coordenação centralizada de interesses corporativos descentralizados. A capacidade de resposta instantânea a variações das taxas de câmbio, mudanças das modas e dos gostos e iniciativas dos competidores tem hoje um caráter mais crucial para a sobrevivência corporativa do que teve sobre o fordismo. A ênfase na informação também gerou um amplo conjunto de consultorias e serviços altamente especializados capazes de fornecer informações quase minuto a minuto sobre tendências de mercado e o tipo de análise instantânea de dados útil para as decisões corporativas. Ela também criou uma situação em que vastos lucros podem ser realizados com base no acesso privilegiado às informações, em particular nos mercados monetários e financeiros (como o testemunham os proliferantes escândalos de "venda de informações confidenciais" dos anos 80, que abalaram tanto Nova York como Londres). Mas isso é, em certo sentido, apenas a ponta ilegal de um *iceberg* em que o acesso privilegiado a informações de qualquer espécie (tais como conhecimentos científicos e técnicos, políticas do governo e mudanças políticas) passa a ser um aspecto essencial das decisões bem-sucedidas e lucrativas.

O acesso ao conhecimento científico e técnico sempre teve importância na luta competitiva; mas, também aqui, podemos ver uma renovação de interesse e de ênfase, já que, num mundo de rápidas mudanças de gostos e necessidades e de sistemas de produção flexíveis (em oposição ao mundo relativamente estável do fordismo padronizado), o conhecimento da última técnica, do mais novo produto, da mais recente descoberta científica, implica a possibilidade de alcançar uma importante vantagem competitiva. O próprio saber se torna uma mercadoria-chave, a ser produzida e vendida a quem pagar mais, sob condições que são elas mesmas cada vez mais organizadas em bases competitivas. Universidades e institutos de pesquisa competem ferozmente por pessoal, bem como pela honra de patentear primeiro novas descobertas científicas (quem primeiro conseguir o antídoto para o vírus da AIDS certamente terá bons lucros, como o reconheceu claramente o acordo entre pesquisadores norte-americanos e o Instituto Pasteur francês sobre a partilha de informações e de direitos de patente). A produção organizada de conhecimento passou por notável expansão nas últimas décadas, ao mesmo tempo que assumiu cada vez mais um cunho comercial (como o provam as incômodas transições de muitos sistemas universitários do mundo capitalista avançado de guardiães do conhecimento e da sabedoria para produtores subordinados de conhecimento a soldo do capital corporativo). As celebradas conexões com a indústria de "alta tecnologia" do Vale do Silício de Stanford ou a Rota 128 MIT-Boston são configurações bastante novas e especiais da era da acumulação flexível (muito embora, como assinala David Noble em *America by design*, muitas universidades americanas tenham sido instaladas e promovidas pelo capital corporativo desde o início).

O controle do fluxo de informações e dos veículos de propagação do gosto e da cultura populares também se converteu em arma vital na batalha competitiva. A espantosa concentração de poder econômico na edição de livros (onde 2% dos editores controlam 75% dos livros publicados nos Estados Unidos), na mídia e na imprensa não pode ser explicada tão-somente em termos de condições de produção propícias a fusões nesses campos. Ela tem muita relação com o poder de outras grandes corporações, manifesto no controle destas sobre os mecanismos de distribuição e as despesas de publicidade. Estas últimas tiveram um marcado crescimento a partir dos anos 60, consumindo proporções cada vez maiores dos orçamentos corporativos, porque, num mundo altamente competitivo, não são apenas produtos, mas a própria imagem corporativa que tem caráter essencial, não somente em termos de marketing como no tocante a levantar capital, realizar fusões e obter vantagens no campo da produção do conhecimento, das políticas governamentais e da promoção dos valores culturais. O patrocínio corporativo das Artes (exposição patrocinada por...), de universidades e de projetos filantrópicos é o lado prestigioso de uma escala de atividades que inclui tudo, de perdulárias brochuras, relatórios sobre empresas e promotores de relações públicas a escândalos — desde que se mantenha constantemente o nome da empresa diante do público.

O segundo desenvolvimento, que foi muito mais importante do que o primeiro, foi a completa reorganização do sistema financeiro global e a emergência de poderes imensamente ampliados de coordenação financeira. Mais uma vez, houve um movimento dual; de um lado, para a formação de conglomerados e corretores financeiros de extraordinário poder global; e, do outro, uma rápida proliferação e descentralização de atividades e fluxos financeiros por meio da criação de instrumentos e mercados financeiros totalmente inéditos. Nos Estados Unidos, isso significou a desregulamentação de um sistema financeiro rigorosamente controlado desde as reformas dos anos 30. O *Relatório da Comissão Hunt* norte-americana, de 1971, foi a primeira admissão explícita da necessidade de reformas como condição de sobrevivência e expansão do sistema econômico capitalista. Depois dos traumas de 1973, a pressão pela desregulamentação nas finanças adquiriu impulso nos anos 70 e, por volta de 1986, engolfou todos os centros financeiros do mundo (as celebradas reformas “estrondosas” de Londres, feitas naquele ano, deixaram tudo bem claro). A desregulamentação e a inovação financeira — processos longos e complicados — tinham se tornado, na época, um requisito para a sobrevivência de todo centro financeiro mundial num sistema global altamente integrado, coordenado pelas telecomunicações instantâneas. A formação de um mercado de ações global, de mercados futuros de mercadorias (e até de dívidas) globais, de acordos de compensação recíproca de taxas de juros e moedas, ao lado da acelerada mobilidade geográfica de fundos, significou, pela primeira vez, a criação de um único mercado mundial de dinheiro e de crédito (figura 2.11).

A estrutura desse sistema financeiro global alcançou tal grau de complexidade que ultrapassa a compreensão da maioria das pessoas. As fronteiras entre funções distintas como bancos, corretoras, serviços financeiros, financiamento habitacional, crédito ao consumidor etc. tornaram-se cada vez mais porosas, ao mesmo tempo que novos mercados futuros de mercadorias, de ações, de moedas ou de dívidas

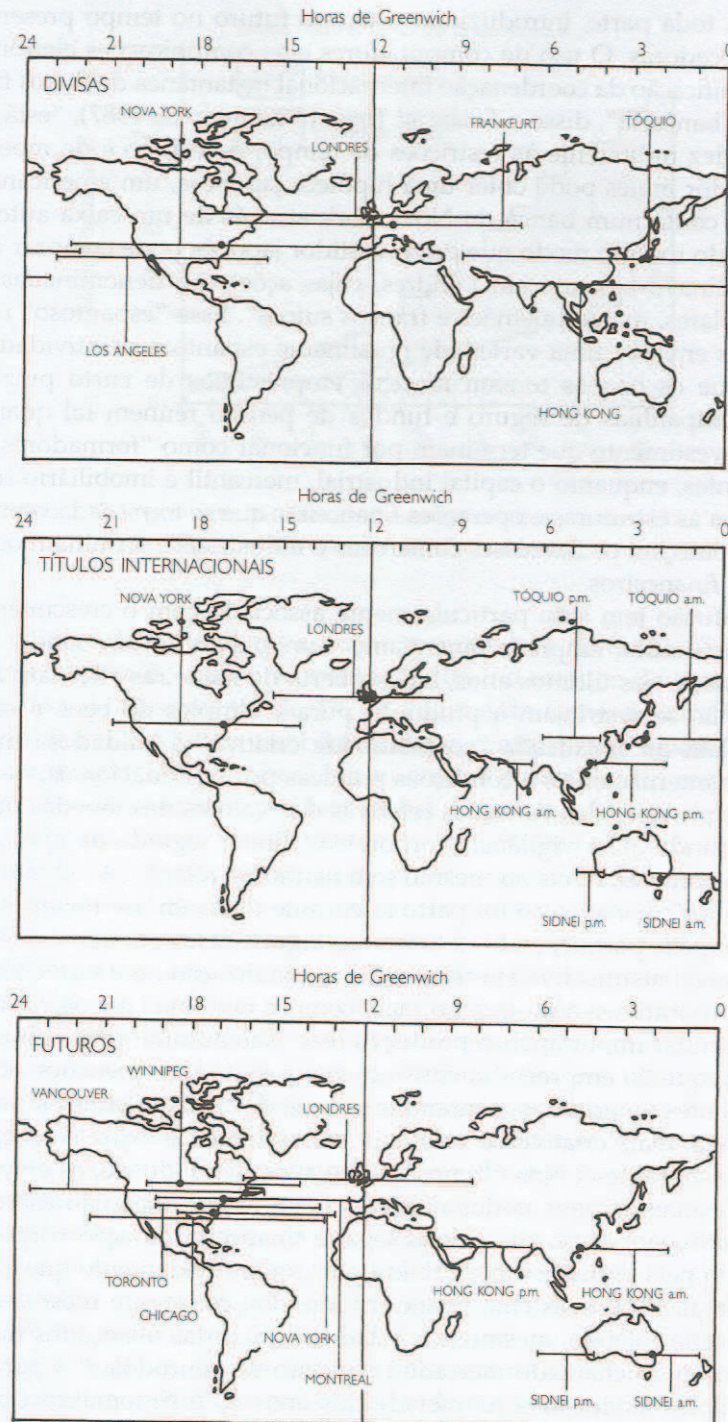


Figura 2.11 Padrões de transações num período de vinte e quatro horas em mercados financeiros globais (cortesia de Nigel Thrift)/ a.m. = antes do meio-dia; p.m. = depois do meio-dia.

surgiram em toda parte, introduzindo o tempo futuro no tempo presente de maneiras estarrecedoras. O uso de computadores e as comunicações eletrônicas acentuaram a significação da coordenação internacional instantânea de fluxos financeiros. "A atividade bancária", disse o *Financial Times* (8 de maio de 1987), "está se tornando com rapidez indiferente às restrições de tempo, de espaço e de moeda." Hoje, "um comprador inglês pode obter uma hipoteca japonesa, um americano pode ter acesso à sua conta num banco de Nova York através de um caixa automático de Hong Kong, do mesmo modo que um investidor japonês pode comprar ações num banco escandinavo baseado em Londres, cujas ações são denominadas em libras esterlinas, dólares, marcos alemães e francos suíços". Esse "espantoso" mundo das altas finanças envolve uma variedade igualmente espantosa de atividades entrelaçadas, em que os bancos tomam maciços empréstimos de curto prazo uns dos outros, as companhias de seguro e fundos de pensão reúnem tal quantidade de fundos de investimento que terminam por funcionar como "formadores de mercado" dominantes, enquanto o capital industrial, mercantil e imobiliário se integram de tal maneira às estruturas e operações financeiras que se torna cada vez mais difícil dizer onde começam os interesses comerciais e industriais e terminam os interesses estritamente financeiros.

Essa confusão tem sido particularmente associada com o crescimento do que é hoje denominado "empreendedorismo com papéis". Vem sendo dada uma tremenda ênfase, nos últimos anos, à descoberta de maneiras alternativas de obter lucros que não se restrinjam à produção pura e simples de bens e serviços. As técnicas variam da sofisticada "contabilidade criativa" à cuidadosa monitoração de mercados internacionais e condições políticas por multinacionais, de modo que possam tirar proveito das variações relativas dos valores das moedas ou das taxas de juro, chegando até à vigilância corporativa direta, seguida da apropriação dos ativos de corporações rivais ou mesmo sem nenhuma relação. A "mania das fusões e incorporações" dos anos 80 foi parte integrante dessa ênfase no empreendedorismo com papéis, porque, embora houvesse alguns casos em que essas atividades tinham uma real justificativa em termos da racionalização ou da diversificação dos interesses corporativos, a motivação mais comum era obter lucros estritamente financeiros sem dar importância à produção real. Não admira, como observa Robert Reich (1983), que "o empreendedorismo com papéis hoje preocupe algumas das melhores mentes americanas, contamine alguns dos seus talentosos profissionais, empregue seus mais criativos e originais pensamentos e exiba suas capacidades de ação mais vibrantes". Nos últimos quinze anos, segundo ele, os empregos mais procurados e mais lucrativos dos negócios norte-americanos não estavam na gerência da produção, e sim nas esferas legal e financeira da ação corporativa.

Inundado pela liquidez e perturbado por um endividamento que saiu do controle a partir de 1973, o sistema financeiro mundial conseguiu mesmo assim fugir de todo controle coletivo, mesmo nos Estados capitalistas avançados mais poderosos. A formação do chamado mercado financeiro do "eurodólar" a partir do excedente de dólares americanos na metade dos anos 60 é sintomática do problema. Sem o controle de nenhum governo nacional, esse mercado de dinheiro "sem Estado" se expandiu de 50 bilhões de dólares em 1973 para quase 2 trilhões em 1987, aproximando-se assim do montante de agregados monetários existente nos Estados

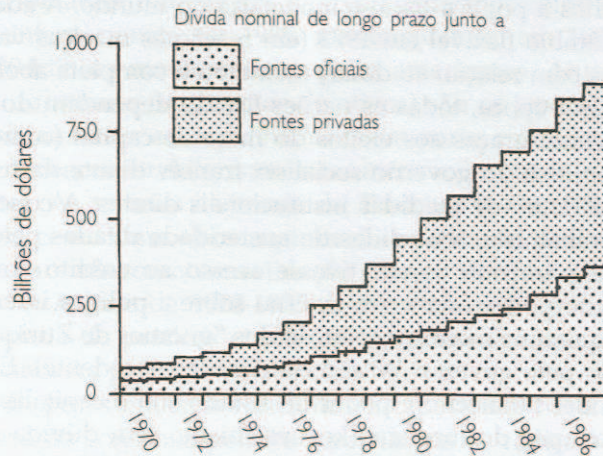


Figura 2.12 Crescimento da dívida de países menos desenvolvidos, 1970-1987.
(Fonte: Tabelas de Dívida do Banco Mundial)

Unidos. O volume de eurodólares aumentou numa taxa de quase 25% ao ano nos anos 70, em comparação com o aumento de 10% no estoque de moeda dos EUA e com uma taxa de crescimento de 4% no volume do comércio exterior. A dívida de países do Terceiro Mundo também saiu de controle (ver figura 2.12). Não é preciso muita imaginação para perceber que esses desequilíbrios impõem severas cargas e pressões ao sistema capitalista global. Hoje, abundam profetas do apocalipse (como o banqueiro de investimentos de Wall Street Felix Rohatyn), e até *The Economist* e o *Wall Street Journal* fizeram sombrias advertências sobre a iminência do desastre financeiro bem antes do choque da Bolsa de outubro de 1987.

Os novos sistemas financeiros implementados a partir de 1972 mudaram o equilíbrio de forças em ação no capitalismo global, dando muito mais autonomia ao sistema bancário e financeiro em comparação com o financiamento corporativo, estatal e pessoal. A acumulação flexível evidentemente procura o capital financeiro como poder coordenador mais do que o fordismo o fazia. Isso significa que a potencialidade de formação de crises financeiras e monetárias autônomas e independentes é muito maior do que antes, apesar de o sistema financeiro ter mais condições de minimizar os riscos através da diversificação e da rápida transferência de fundos de empresas, regiões e setores em decadência para empresas, regiões e setores lucrativos. Boa parte da fluidez, da instabilidade e do frenesi pode ser atribuída diretamente ao aumento dessa capacidade de dirigir os fluxos de capital para lá e para cá de maneiras que quase parecem desprezar as restrições de tempo e de espaço que costumam ter efeito sobre as atividades materiais de produção e consumo.

Os crescentes poderes de coordenação presentes no sistema financeiro mundial surgiram em alguma medida graças ao poder da nação-Estado de controlar o fluxo de capital e, portanto, a sua própria política fiscal e monetária. A ruptura, em 1971, do acordo de Bretton Woods — de fixação do preço do ouro e da convertibilidade do dólar — foi um reconhecimento de que os Estados Unidos já não tinham condições

de controlar sozinho a política fiscal e monetária do mundo. A adoção de um sistema de taxa de câmbio flexível em 1973 (em reação às maciças variações especulativas das moedas com relação ao dólar) assinalou a completa abolição de Bretton Woods. Desde aquela época, todas as nações-Estado dependem do disciplinamento financeiro, realizado graças aos efeitos do fluxo de capital (como o testemunha a reviravolta da política do governo socialista francês diante da forte fuga de capitais depois de 1981) ou de medidas institucionais diretas. A concessão britânica, sob um governo trabalhista, a medidas de austeridade ditadas pelo Fundo Monetário Internacional para que o país tivesse acesso ao crédito em 1976 foi uma simples admissão do poder financeiro externo sobre a política interna (havia mais coisas, é claro, do que uma mera conspiração dos “gnomos de Zurique”, que tinham sido tão castigados pelo governo Wilson da década precedente). É verdade que o equilíbrio entre poder financeiro e poder do Estado sob o capitalismo sempre fora delicado, mas o colapso do fordismo-keynesianismo sem dúvida significou fazer o prato da balança pender para o fortalecimento do capital financeiro. A importância de tudo isso fica ainda mais clara diante do contexto da rápida redução de custos de transporte e de comunicação — redução possibilitada pela containerização, pelo transporte em jumbos de carga e pelas comunicações via satélite, que permitiu a comunicação instantânea, para qualquer parte do mundo, de instruções de projeto e de produção. A indústria, que tradicionalmente dependia de restrições locais no tocante a fontes de matérias-primas e a mercados, pôde se tornar muito mais independente. A partir da metade da década de 70, surgiu uma vasta literatura que tentava dar conta da nova divisão internacional do trabalho, dos novos princípios de localização e dos proliferantes mecanismos de coordenação no interior de corporações transnacionais, bem como entre diferentes mercados setoriais de produtos e mercadorias. Os países recém-industrializados (NICs), como a “gang dos quatro” do Sudeste Asiático (Hong Kong, Singapura, Taiwan e Coreia do Sul), começaram a fazer incursões nos mercados de certos produtos (têxteis, eletrônicos etc.) nos países capitalistas avançados, e logo foram acompanhados por muitos outros NICs (Hungria, Índia, Egito) e por países que antes tinham implantado estratégias de substituição de importações (Brasil, México) numa reformulação locacional da produção industrial do mundo.

Algumas mudanças de poder da economia política global do capitalismo avançado a partir de 1972 foram verdadeiramente notáveis. A dependência dos Estados Unidos do comércio exterior (historicamente sempre pequena — na faixa de 4 a 5% do produto interno bruto) dobrou no período 1973-1980 (ver tabela 2.5). As importações feitas em países em desenvolvimento aumentaram quase dez vezes, e as importações como um todo (particularmente as feitas no Japão) passaram a ocupar grande parcela dos mercados norte-americanos em áreas tão diversas quanto placas de silício, televisores e vídeos, equipamentos controlados por computador, sapatos, produtos têxteis e carros. O balanço de pagamentos de bens e serviços dos Estados Unidos transformou rapidamente o país de credor global líquido em maior devedor do mundo (ver figura 2.13). Entrementes, houve um incremento do poder financeiro japonês, que transformou Tóquio num dos mais importantes centros financeiros mundiais (superando Nova York, pela primeira vez, em 1987) apenas em função das vastas quantidades de fundos excedentes controlados pelos bancos

japoneses. Estes tomaram o lugar dos bancos americanos como os maiores detentores de ativos internacionais em 1985, movimentando, em 1987, 1,4 trilhões de dólares, para 630 bilhões movimentados pelos americanos. Atualmente, os quatro maiores bancos do mundo (em termos de ativos) são os japoneses.

Essas mudanças foram acompanhadas e, em parte, promovidas pela ascensão de um agressivo neoconservadorismo na América do Norte e em boa parte da Europa Ocidental. As vitórias eleitorais de Thatcher (1979) e Reagan (1980) costumam ser vistas como uma clara ruptura da política do período de pós-guerra. Eu as compreendo mais como consolidação do que já vinha acontecendo em boa parte dos anos 70. A crise de 1973-1975 derivou em parte de um confronto com a rigidez acumulada de práticas e políticas de governo implantadas no período fordista-keynesiano. As políticas keynesianas tinham se mostrado inflacionárias à medida que as despesas públicas cresciam e a capacidade fiscal estagnava. Como sempre fora parte do consenso político fordista que as redistribuições deviam se fundamentar no crescimento, a redução do crescimento significava inevitavelmente problemas para o Estado do bem-estar social e do salário social. Os governos de Nixon e de Heath tinham reconhecido o problema no período 1970-1974, iniciando lutas contra o trabalho organizado e reduções das despesas governamentais. Os governos trabalhista e democrático que mais tarde chegaram ao poder se curvaram

Tabela 2.5 Dependência do comércio exterior de países capitalistas avançados escolhidos

	Exportações e importações como porcentagem do PNB			
	1960	1970	1980	1986
EUA				
exportações	4,37	5,35	10,0	7,0
importações	4,36	5,00	10,5	10,2
Reino Unido				
exportações	20,9	23,1	27,7	26,2
importações	22,3	22,2	25,3	27,0
Japão				
exportações	10,8	10,8	13,7	11,7
importações	10,3	9,5	14,6	7,6
Alemanha Ocidental				
exportações	17,9	21,2	26,3	30,0
importações	16,4	19,1	27,0	24,9
Itália				
exportações	12,1	15,4	21,7	20,4
importações	12,4	15,0	24,4	18,7

Fonte: OCDE

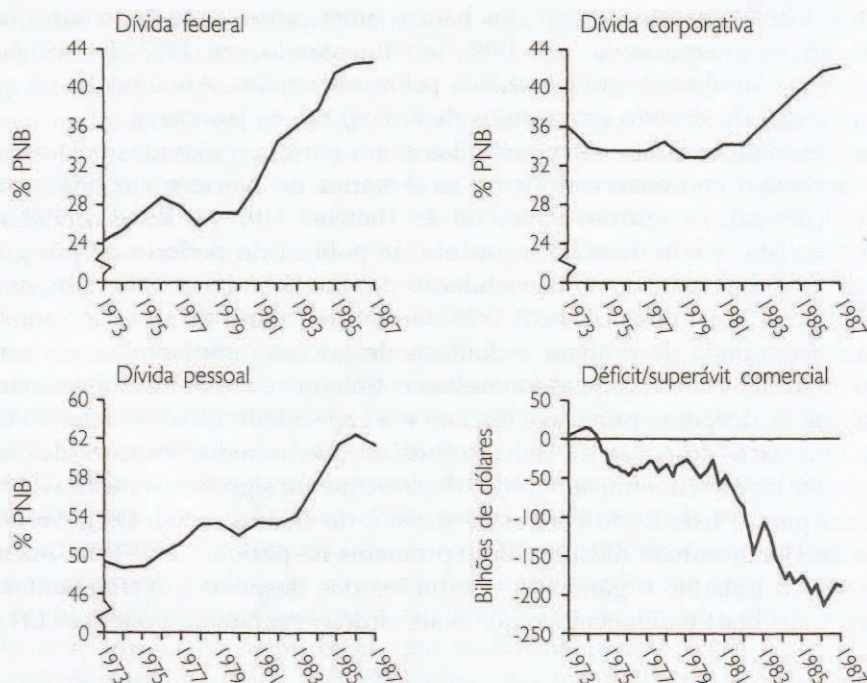


Figura 2.13 Incremento da dívida federal, pessoal e corporativa nos Estados Unidos e deterioração da balança comercial norte-americana, 1973-1987. (Fonte: Departamento de Comércio de Diretoria da Reserva Federal)

aos mesmos imperativos, embora ideologicamente predispostos a seguir direções bem distintas. Sua abordagem corporativista de solução do problema pode ter sido diferente (confiando na obediência voluntária e no respeito sindical pelas políticas de preços e salários), mas os objetivos tinham de ser os mesmos. Tão logo as escolhas políticas foram vistas como uma troca entre crescimento e equidade, não havia dúvidas sobre o lado para onde o vento ia soprar mesmo para o mais dedicado governo reformista. A gradual retirada de apoio ao Estado do bem-estar social (ver figura 2.9) e o ataque ao salário real e ao poder sindical organizado, que começaram como necessidade econômica na crise de 1973-1975, foram simplesmente transformados pelos neoconservadores numa virtude governamental. Disseminou-se a imagem de governos fortes administrando fortes doses de remédios não palatáveis para restaurar a saúde de economias moribundas.

Na medida em que o aumento da competição internacional em condições de crescimento lento forçou todos os Estados a se tornarem mais "empreendedores" e preocupados em manter um clima favorável aos negócios, a força do trabalho organizado e de outros movimentos sociais tinha de ser contida. Embora a política de resistência possa ter variado — com resultados tangíveis, como o demonstra o estudo comparativo de Estados europeus feito por Therborn (1984) —, a austeridade, as reduções fiscais e a erosão do compromisso social entre o grande trabalho e o grande

governo se tornaram lemas de todos os Estados do mundo capitalista avançado. Portanto, embora os Estados retenham um considerável poder de intervenção nos contratos de trabalho, aquilo que Jessop (1982, 1983) denomina “a estratégia de acumulação” de cada nação-Estado capitalista se tornou mais estritamente circunscrito.

Do outro lado da moeda, governos ideologicamente comprometidos com a não intervenção e o conservadorismo fiscal foram forçados pelos fatos a ser mais intervencionistas. Deixando de lado o grau até o qual as evidentes inseguranças da acumulação flexível criam um clima conducente ao autoritarismo do tipo Thatcher-Reagan, a instabilidade financeira e os enormes problemas de endividamento interno e externo obrigaram a intervenções periódicas em mercados financeiros instáveis. O uso do poder da Reserva Federal para melhorar a crise da dívida mexicana de 1982, e a concordância do Tesouro norte-americano em bancar o que equivalia a 20 bilhões de dólares de dívida mexicana junto aos bancos norte-americanos registrados como perda, em 1987, são dois exemplos desse novo tipo de intervencionismo nos mercados internacionais. A decisão de nacionalizar o Continental Illinois Banks falido, em 1984, os maciços dispêndios da Federal Deposit and Insurance Corporation (FDIC) norte-americana para absorver os crescentes custos das falências bancárias (ver figura 2.14), e o dreno de recursos semelhante da Federal Savings and Loan Insurance Corporation (FSLIC), que exigiu um esforço de recapitalização de 10 bilhões de dólares em 1987, como defesa diante do fato de cerca de 20% das 3.100 instituições saudáveis do país estarem tecnicamente insolventes, ilustram a escala do problema (estima-se que, no caso da crise das instituições de poupança e empréstimo, em setembro de 1988 a cifra envolvida estivesse entre 50 e 100 bilhões de dólares). Foi tanta a preocupação de William Isaacs, presidente da FDIC, que ele se sentiu obrigado a advertir a American Bankers Association (ABA), já em outubro de 1987, de que os EUA “poderiam seguir a direção da nacionalização da atividade bancária” se os bancos não suportassem suas próprias perdas. As operações nos mercados internacionais de divisas, destinadas a estabilizar as taxas de câmbio, não saíram mais baratas — a Reserva Federal de Nova York relatou ter gasto mais de 4 bilhões de dólares nos dois meses posteriores à crise da Bolsa de outubro de 1987 para manter a taxa de câmbio do dólar relativamente controlada, e o Banco da Inglaterra vendeu 24 bilhões de libras em 1987 para evitar que a moeda britânica subisse muito rápido e demais. O papel do Estado como credor ou operador de último recurso se tornou, é óbvio, muito mais crucial.

Mas, da mesma maneira, vemos agora que também é possível que as nações-Estado (África do Sul, Peru, Brasil etc.) não cumpram suas obrigações financeiras internacionais, forçando negociações entre Estados sobre pagamentos de dívidas. Suspeito que também não seja por acaso que a primeira reunião econômica de cúpula das grandes potências capitalistas tenha ocorrido em 1975, nem que a busca de coordenações internacionais — através do FMI ou da feitura de acordos coletivos de intervenção em mercados de divisas — tenha se intensificado desde então, tornando-se ainda mais enfática na esteira da crise da Bolsa de 1987. Houve, em resumo, uma luta pela recuperação, para a coletividade de Estados capitalistas, de parte do poder por eles perdido individualmente nas duas décadas passadas. Essa tendência foi institucionalizada em 1982, quando o FMI e o Banco Mundial

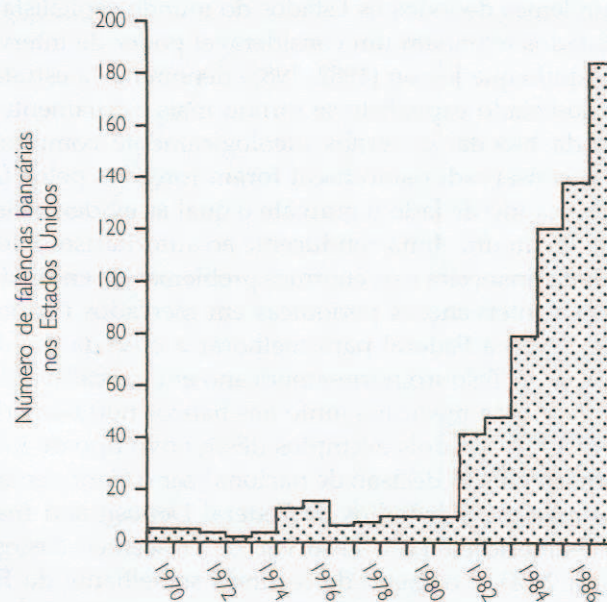


Figura 2.14 Falências bancárias nos Estados Unidos, 1970-1987.
(Fonte: *Corporação Federal de Seguro de Depósitos*)

foram designados como autoridade central capaz de exercer o poder coletivo das nações-Estado capitalistas sobre as negociações financeiras internacionais. Esse poder costuma ser empregado para forçar reduções de gastos públicos, cortes de salários reais e austeridade nas políticas fiscal e monetária, a ponto de provocarem uma onda dos chamados "distúrbios do FMI" de São Paulo a Kingston, Jamaica, e do Peru ao Sudão e ao Egito a partir de 1976 (ver Walton, 1987, para uma relação completa).

Há muitos outros sinais de continuidade, em vez de ruptura, com a era fordista. Os imensos déficits públicos dos Estados Unidos, atribuíveis principalmente à defesa, foram fundamentais para o pouco crescimento econômico ocorrido no capitalismo mundial ao longo da década de 80, sugerindo que as práticas keynesianas de modo algum morreram. Do mesmo modo, o compromisso com a competição no "livre mercado" e com a desregulamentação não se enquadra inteiramente na onda de fusões, consolidações corporativas nem no extraordinário crescimento de interligações entre firmas supostamente rivais de origem nacional distinta. Contudo, foram abertas arenas de conflito entre a nação-Estado e o capital transnacional, comprometendo a fácil acomodação entre grande capital e grande governo tão típica da era fordista. Hoje, o Estado está numa posição muito mais problemática. É chamado a regular as atividades do capital corporativo no interesse da nação e é forçado, ao mesmo tempo, também no interesse nacional, a criar um "bom clima de negócios", para atrair o capital financeiro transnacional e global e conter (por meios distintos dos controles de câmbio) a fuga de capital para pastagens mais verdes e mais lucrativas.

Embora possa ter havido variações substanciais de país para país, há fortes evidências de que as modalidades, os alvos e a capacidade de intervenção estatal sofreram uma grande mudança a partir de 1972 em todo o mundo capitalista, pouco importando a tendência ideológica do governo no poder (como o reforça a recente experiência de governos socialistas na França e na Espanha). Isso não significa, porém, que o intervencionismo estatal tenha diminuído de modo geral, visto que, em alguns aspectos — em particular no tocante ao controle do trabalho —, a intervenção do Estado alcança hoje um grau bem mais fundamental.

Isso nos leva, por fim, ao problema ainda mais difícil das maneiras pelas quais as normas, os hábitos e as atitudes culturais e políticas se modificaram a partir de 1970 e do grau até o qual essas mudanças se integram à transição do fordismo para a acumulação flexível. Como o sucesso político do neoconservadorismo dificilmente pode ser atribuído às suas realizações econômicas globais (seus fortes resultados negativos em termos de desemprego, de crescimento sofrível, de rápido deslocamento e da espiral da dívida só são compensados pelo controle da inflação), vários comentaristas têm atribuído sua ascensão a uma mudança geral das normas e valores coletivos que tinham hegemonia, ao menos nas organizações operárias e em outros movimentos sociais dos anos 50 e 60, para um individualismo muito mais competitivo como valor central numa cultura empreendedimentista que penetrou em muitos aspectos da vida. Esse aumento de competição (tanto nos mercados de trabalho como entre os empreendimentos) se mostrou, é verdade, destrutivo e ruinoso para alguns, mas sem dúvida gerou uma explosão de energia que muitos, até na esquerda, comparam favoravelmente com a ortodoxia e a burocracia rígidas do controle estatal e do poder corporativo monopolista. Ele também permitiu a realização de substanciais redistribuições de renda, que favoreceram, na maioria das vezes, os já privilegiados. Hoje, o empreendedimentismo caracteriza não somente a ação dos negócios, mas domínios da vida tão diversos quanto a administração municipal, o aumento da produção do setor informal, a organização do mercado de trabalho, a área de pesquisa e desenvolvimento, tendo até chegado aos recantos mais distantes da vida acadêmica, literária e artística.

Embora as raízes dessa transição sejam, evidentemente, profundas e complicadas, sua consistência com uma transição do fordismo para a acumulação flexível é razoavelmente clara, mesmo que a direção (se é que há alguma) da causalidade não o seja. Para começar, o movimento mais flexível do capital acentua o novo, o fugidio, o efêmero, o fugaz e o contingente da vida moderna, em vez dos valores mais sólidos implantados na vigência do fordismo. Na medida em que a ação coletiva se tornou, em consequência disso, mais difícil — tendo essa dificuldade constituído, com efeito, a meta central do impulso de incremento do controle do trabalho —, o individualismo exacerbado se encaixa no quadro geral como condição necessária, embora não suficiente, da transição do fordismo para a acumulação flexível. Afinal de contas, foi principalmente por intermédio da irrupção da formação de novos negócios, da inovação e do empreendimento que muitos dos novos sistemas de produção vieram a ser implementados. Entretanto, como Simmel (1978) sugeriu há muito tempo, é também nesses períodos de fragmentação e de insegurança econômica que o desejo de valores estáveis faz surgir uma ênfase intensificada na autoridade das instituições básicas — a família, a religião, o Estado. E há

abundantes provas de um renascimento do apoio a essas instituições e aos valores por elas representados em todo o mundo ocidental desde mais ou menos 1970. Essas interligações são, ao menos, plausíveis, devendo por isso ser analisadas com atenção mais cuidadosa. A tarefa imediata é esboçar uma interpretação dos fundamentos dessa transição tão significativa do regime de acumulação dominante do capitalismo.

TEORIZANDO A TRANSIÇÃO

Tendo em vista estarmos testemunhando uma transição histórica, ainda longe de completar-se e, de todo modo, como o fordismo, passível de ser parcial em determinados aspectos importantes, deparamos com uma série de dilemas teóricos. Poderemos apreender teoricamente a lógica, senão a necessidade, da transição? Até que ponto as formulações teóricas passadas e presentes da dinâmica do capitalismo têm de ser modificadas à luz das radicais reorganizações e reestruturações que ocorrem nas forças produtivas e nas relações sociais? E poderemos representar o atual regime suficientemente bem para termos alguma ideia do provável curso e implicações do que parece ser uma revolução permanente?

A transição do fordismo para a acumulação flexível evocou, na verdade, sérias dificuldades para teorias de toda espécie. Teóricos keynesianos, monetaristas e do equilíbrio parcial neoclássico parecem tão perturbados quanto todas as outras pessoas. Essa transição também trouxe sérios dilemas para os marxistas. Diante desses problemas, muitos comentaristas abandonaram qualquer pretensão de teoria e simplesmente recorreram à caça de dados para dar conta das rápidas mudanças. Mas também aqui há dúvidas — que dados são indicadores vitais, e não séries contingentes? O único ponto geral de acordo é que alguma coisa significativa mudou no modo de funcionamento do capitalismo a partir de mais ou menos 1970.

A primeira dificuldade reside em tentar captar a natureza das mudanças que estamos examinando. Nas tabelas 2.6, 2.7 e 2.8, resumo três relatos recentes da transição. O primeiro, uma visão bem laudatória de Halal (1986) do novo capitalismo, enfatiza os elementos positivos e liberatórios do novo empreendedimentismo. O segundo, de Lash e Urry (1987), acentua as relações de poder e a política com relação à economia e à cultura. O terceiro, de Swyngedouw (1986), fornece muito mais detalhes sobre transformações no campo da tecnologia e do processo de trabalho, ao mesmo tempo que avalia como o regime de acumulação e suas modalidades de regulamentação se transformaram. Em todos os casos, com efeito, a oposição é usada como artifício didático para dar relevo às diferenças, e não às continuidades, e nenhum dos autores afirma que as coisas sejam tão claras e diretas em algum lugar quanto os esquemas sugerem. Estes indicam, no entanto, alguns pontos comuns, mas também algumas diferenças, que são instrutivas, já que sugerem mecanismos bem distintos de causação. Halal parece mais próximo da teoria de Schumpeter da inovação dos empreendedores como força motriz do capitalismo e tende a interpretar o fordismo e o keynesianismo como um interlúdio infeliz no progresso capitalista. Lash e Urry veem a evolução, em parte, como o colapso das condições materiais para uma política coletiva poderosa da classe trabalhadora, e tentam descobrir as raízes econômicas, culturais e políticas desse colapso. Pelo próprio uso dos termos “organizado” e “desorganizado” para carac-

Tabela 2.6 O novo capitalismo segundo Halal

	O antigo capitalismo (Paradigma industrial)	O novo capitalismo (Paradigma pós-industrial)
Fronteira de progresso	crescimento difícil	crescimento esperto
Organização	estrutura mecânica	redes de mercado
Processo de decisão	comando autoritário	liderança participativa
Valores institucionais	alvos financeiros	alvos múltiplos
Foco gerencial	gerência operacional	gerência estratégica
Macrossistema econômico	grande negócio centrado no lucro	livre empresa democrática
Sistema mundial	capitalismo versus socialismo	híbridos do capitalismo e do socialismo

Fonte: Halal, 1986

terizar a transição, eles acentuam mais a desintegração do que a coerência do capitalismo contemporâneo, evitando assim o enfrentamento da possibilidade de uma transição no regime de acumulação. Swyngedouw, por outro lado, ao enfatizar as mudanças no modo de produção e de organização industrial, situa a transição na corrente principal da economia política marxiana, ao mesmo tempo que aceita claramente a linguagem da escola da regulamentação.

Dou preferência à interpretação de Swyngedouw. Mas se a linguagem da escola da regulamentação sobreviveu melhor do que a maioria, isso se explica, suspeito eu, pela sua orientação bem mais pragmática. Há na escola da regulamentação pouco ou nenhum esforço para fornecer uma compreensão detalhada dos mecanismos e da lógica das transições — o que me parece uma séria falha. Fazer a passagem requer a volta ao básico e o tratamento da lógica subjacente do capitalismo em geral. E, com efeito, a virtude peculiar de Marx foi ter construído uma teoria do capitalismo em geral por meio de uma análise do capitalismo sob o modo de regulamentação em que vigiam uma ampla competitividade e o *laissez-faire*, existente na Inglaterra da metade do século XIX. Retornemos, pois, aos “elementos e relações invariantes” de um modo capitalista de produção, propostos por Marx, e vejamos até que ponto esses elementos e relações estão onipresentes sob a superfície tênue e evanescente, sob as fragmentações e disrupções tão características da atual economia política.

Como a acumulação flexível ainda é uma forma de capitalismo, podemos esperar que algumas proposições básicas se mantenham. Tentei resumir essas proposições em outro trabalho, razão por que vou simplesmente extrair alguns elementos fundamentais da argumentação feita em *The limits to capital* (Harvey, 1982). Referir-me-ei, em especial, a três características essenciais do modo capitalista de produção.

Tabela 2.7 Contraste entre o capitalismo organizado e o capitalismo desorganizado segundo Lash e Urry

<i>Capitalismo organizado</i>	<i>Capitalismo desorganizado</i>
concentração e centralização do capital industrial, bancário e comercial em mercados nacionais	desconcentração do poder corporativo em rápido crescimento com relação aos mercados nacionais. Crescente internacionalização do capital e, em alguns casos, separação entre capital industrial e capital bancário
crescente separação entre propriedade e controle, e emergência de complexas hierarquias gerenciais	contínua expansão de estratos gerenciais que articulam suas próprias pautas políticas e individuais, bem distintas da política de classe
desenvolvimento de novos setores de <i>intelligentsia</i> gerencial, científica e tecnológica e de burocracia de classe média	declínio relativo/absoluto da classe trabalhadora
desenvolvimento de organizações coletivas e da negociação em regiões e nações-Estado	declínio da eficácia da negociação coletiva nacional
estreita articulação entre os interesses do Estado e os do capital dos grandes monopólios e aumento do Estado do bem-estar social de base classista	crescente independência dos grandes monopólios com relação aos regulamentos estatais e desafios diversificados ao poder e à burocracia estatais centralizados
expansão de impérios econômicos e controle da produção e de mercados no exterior	industrialização de países do Terceiro Mundo e desindustrialização de países centrais, que se voltam para a especialização em serviços
incorporação de diversos interesses de classe numa pauta nacional estabelecida por intermédio de compromissos negociados e regulamentos burocráticos	forte declínio de políticas e instituições de base classista
hegemonia da racionalidade técnico-científica	fragmentação cultural e pluralismo aliados ao solapamento das identidades tradicionais nacionais ou de classe
concentração de relações capitalistas no âmbito de um número relativamente pequeno de indústrias e regiões	dispersão de relações capitalistas em muitos setores e regiões

<i>Capitalismo organizado</i>	<i>Capitalismo desorganizado</i>
indústrias extrativo-manufatureiras como fontes dominantes de emprego	declínio das indústrias extrativo-manufatureiras e ascensão das indústrias de serviços e organizacionais
forte concentração e especialização regionais em setores extrativo-manufatureiros	dispersão, diversificação da divisão territorial-espacial do trabalho
busca de economias de escala através do aumento da dimensão da fábrica (força de trabalho)	declínio da dimensão da fábrica propiciado pela dispersão geográfica, pelo aumento da subcontratação e por sistemas de produção global
desenvolvimento de grandes cidades industriais dominando regiões através do fornecimento de serviços centralizados (comerciais e financeiros)	declínio das cidades industriais e desconcentração — dos centros urbanos para áreas periféricas ou semirrurais —, criando agudos problemas nos pontos adjacentes ao centro das cidades
configuração cultural-ideológica do "modernismo"	configurações cultural-ideológicas do "pós-modernismo"

Fonte: A partir de Lash e Urry, 1987.

1. O capitalismo é orientado para o crescimento. Uma taxa equilibrada de crescimento é essencial para a saúde de um sistema econômico capitalista, visto que só através do crescimento os lucros podem ser garantidos e a acumulação do capital, sustentada. Isso implica que o capitalismo tem de preparar o terreno para uma expansão do produto e um crescimento em valores reais (e, eventualmente, atingi-los), pouco importam as consequências sociais, políticas, geopolíticas ou ecológicas. Na medida em que a virtude vem da necessidade, um dos pilares básicos da ideologia capitalista é que o crescimento é tanto inevitável como bom. A crise é definida, em consequência, como falta de crescimento.

2. O crescimento em valores reais se apoia na exploração do trabalho vivo na produção. Isso não significa que o trabalho se aproprie de pouco, mas que o crescimento sempre se baseia na diferença entre o que o trabalho obtém e aquilo que cria. Por isso, o controle do trabalho, na produção e no mercado, é vital para a perpetuação do capitalismo. O capitalismo está fundado, em suma, numa relação de classe entre capital e trabalho. Como o controle do trabalho é essencial para o lucro capitalista, a dinâmica da luta de classes pelo controle do trabalho e pelo salário de mercado é fundamental para a trajetória do desenvolvimento capitalista.

Tabela 2.8 Contraste entre o fordismo e a acumulação flexível segundo Swyngedouw

<i>Produção fordista (baseada em economias de escala)</i>	<i>Produção just-in-time (baseada em economias de escopo)</i>
A. O PROCESSO DE PRODUÇÃO	
produção em massa de bens homogêneos	produção em pequenos lotes
uniformidade e padronização	produção flexível e em pequenos lotes de uma variedade de tipos de produto
grandes estoques e inventários	sem estoques
testes de qualidade <i>ex-post</i> (detecção tardia de erros e produtos defeituosos)	controle de qualidade integrado ao processo (detecção imediata de erros)
produtos defeituosos ficam ocultados nos estoques	rejeição imediata de peças com defeito
perda de tempo de produção por causa de longos tempos de preparo, peças com defeito, pontos de estrangulamento nos estoques etc.	redução do tempo perdido, reduzindo-se "a porosidade do dia de trabalho"
voltada para os recursos	voltada para a demanda
integração vertical e (em alguns casos) horizontal	integração (quase-)vertical, subcontratação
redução de custos através do controle dos salários	aprendizagem na prática integrada ao planejamento a longo prazo
B. TRABALHO	
realização de uma única tarefa pelo trabalhador	múltiplas tarefas
pagamento <i>pro rata</i> (baseado em critérios da definição do emprego)	pagamento pessoal (sistema detalhado de bonificações)
alto grau de especialização de tarefas	eliminação da demarcação de tarefas
pouco ou nenhum treinamento no trabalho	longo treinamento no trabalho

<i>Produção fordista (baseada em economias de escala)</i>	<i>Produção just-in-time (baseada em economias de escopo)</i>
organização vertical do trabalho	organização mais horizontal do trabalho
nenhuma experiência de aprendizagem	aprendizagem no trabalho
ênfase na redução da responsabilidade do trabalhador (disciplinamento da força de trabalho)	ênfase na corresponsabilidade do trabalhador
nenhuma segurança no trabalho	grande segurança no emprego para trabalhadores centrais (emprego perpétuo). Nenhuma segurança no trabalho e condições de trabalho ruins para trabalhadores temporários

C. ESPAÇO

especialização espacial funcional (centralização/descentralização)	agregação e aglomeração espaciais
divisão espacial do trabalho	integração espacial
homogeneização dos mercados regionais de trabalho (mercados de trabalho espacialmente segmentados)	diversificação do mercado de trabalho (segmentação interna do mercado de trabalho)
distribuição em escala mundial de componentes e subcontratantes	proximidade espacial de firmas verticalmente quase integradas

D. ESTADO

regulamentação	desregulamentação/erregulamentação
rigidez	flexibilidade
negociação coletiva	divisão/individualização, negociações locais ou por empresa
socialização do bem-estar social (o Estado do bem-estar social)	privatização das necessidades coletivas e da seguridade social
estabilidade internacional através de acordos multilaterais	desestabilização internacional; crescentes tensões geopolíticas

<i>Produção fordista</i> (baseada em economias de escala)	<i>Produção just-in-time</i> (baseada em economias de escopo)
centralização	descentralização e agudização da competição inter-regional/interurbana
o Estado/cidade "subsidiador"	o Estado/cidade "empreendedor"
intervenção indireta em mercados através de políticas de renda e de preços	intervenção estatal direta em mercados através de aquisição
políticas regionais nacionais	políticas regionais "territoriais" (na forma de uma terceira parte)
pesquisa e desenvolvimento financiados pelas firmas	pesquisa e desenvolvimento financiados pelo Estado
inovação liderada pela indústria	inovação liderada pelo Estado
E. IDEOLOGIA	
consumo de massa de bens duráveis: a sociedade de consumo	consumo individualizado: cultura "yuppie"
modernismo	pós-modernismo
totalidade/reforma estrutural	especificidade/adaptação
socialização	individualização; a sociedade do "espetáculo"

Fonte: *Swyngedouw*, 1986.

3. O capitalismo é, por necessidade, tecnológica e organizacionalmente dinâmico. Isso decorre em parte das leis coercitivas, que impelem os capitalistas individuais a inovações em sua busca do lucro. Mas a mudança organizacional e tecnológica também tem papel-chave na modificação da dinâmica da luta de classes, movida por ambos os lados, no domínio dos mercados de trabalho e do controle do trabalho. Além disso, se o controle do trabalho é essencial para a produção de lucros e se torna uma questão mais ampla do ponto de vista do modo de regulamentação, a inovação organizacional e tecnológica no sistema regulatório (como o aparelho do Estado, os sistemas políticos de incorporação e representação etc.) se torna crucial para a perpetuação do capitalismo. Deriva em parte dessa necessidade a ideologia de que o "progresso" é tanto inevitável como bom.

Marx foi capaz de mostrar que essas três condições necessárias do modo capitalista de produção eram inconsistentes e contraditórias, e que, por isso, a dinâmica do capitalismo era necessariamente propensa a crises. Não havia, em sua análise,

uma maneira pela qual a combinação dessas três condições necessárias pudesse produzir um crescimento equilibrado e sem problemas; além de as tendências de crise do capitalismo apresentarem a tendência de produzir fases periódicas de superacumulação — definida como uma condição em que podem existir ao mesmo tempo capital ocioso e trabalho ocioso sem nenhum modo aparente de se unirem esses recursos para o atingimento de tarefas socialmente úteis. Uma condição generalizada de superacumulação seria indicada por capacidade produtiva ociosa, um excesso de mercadorias e de estoques, um excedente de capital-dinheiro (talvez mantido como entesouramento) e grande desemprego. As condições que prevaleciam nos anos 30 e que surgiram periodicamente desde 1973 têm de ser consideradas manifestações típicas da tendência de superacumulação.

O argumento marxista é, por conseguinte, que a tendência de superacumulação nunca pode ser eliminada sob o capitalismo. Trata-se de um interminável e eterno problema de todo modo capitalista de produção. A única questão, portanto, é como exprimir, conter, absorver ou administrar essa tendência de maneiras que não ameacem a ordem social capitalista. Deparamos aqui com o lado heroico da vida e da política burguesa, em que devem ser feitas escolhas reais para que a ordem social não se transforme em caos. Examinemos algumas dessas escolhas.

1. *Desvalorização* de mercadorias, de capacidade produtiva, do valor do dinheiro, talvez associada à destruição direta, é uma medida que fornece um modo de lidar com excedentes de capital. Em termos simples, desvalorização significa a “baixa” ou “cancelamento” do valor dos bens de capital (particularmente instalações e equipamentos), a liquidação de estoques excedentes de bens (ou sua destruição pura e simples, como a famosa queima do café brasileiro nos anos 30) ou a erosão inflacionária do poder do dinheiro, ao lado de inúmeras inadimplências em obrigações de empréstimo. A força de trabalho também pode ser desvalorizada e até destruída (taxas crescentes de exploração, queda da renda real, desemprego, mais mortes no trabalho, piora da saúde e menor expectativa de vida etc.). A Grande Depressão viu uma enorme desvalorização do capital e da força de trabalho, e a Segunda Guerra Mundial viu ainda mais. Há muitos exemplos e abundantes provas da desvalorização como resposta à superacumulação a partir de 1973. Mas a desvalorização tem um alto preço político e atinge amplos segmentos da classe capitalista, da classe trabalhadora e das várias outras classes sociais que formam a complexa sociedade capitalista moderna. Uma certa sacudidela pode parecer uma boa coisa, mas as falências descontroladas e a desvalorização maciça expõem o lado irracional da racionalidade capitalista de uma maneira demasiado brutal para serem sustentadas por muito tempo sem produzir algum tipo de resposta revolucionária (de direita ou de esquerda). Contudo, a desvalorização controlada através de políticas deflacionárias administradas é uma opção muito importante e de modo algum incomum para lidar com a superacumulação.

2. *O controle macroeconômico*, por meio da institucionalização de algum sistema de regulação, pode conter o problema da superacumulação, talvez por um considerável período de tempo. A virtude do regime fordista-keynesiano foi, com efeito, a possibilidade de criação de um equilíbrio de forças, mesmo tênue, através do qual os mecanismos que causavam o problema da superacumulação (o ritmo da mudança tecnológica e organizacional e a luta pelo controle do trabalho) pudessem

ser mantidos sob suficiente controle para se garantir um crescimento equilibrado. Mas foi necessária uma grande crise de superacumulação para ligar a produção fordista a um modo keynesiano de regulamentação estatal antes de se poder garantir, por qualquer período estendido, alguma espécie de crescimento macroeconômico equilibrado. A ascensão de um regime particular de acumulação tem de ser vista, então como agora, como o resultado de todo um conjunto de decisões econômicas e políticas, que de modo algum sempre são dirigidas conscientemente para alcançar este ou aquele fim específico, provocadas por persistentes manifestações do problema da superacumulação.

3. *A absorção da superacumulação* por intermédio do deslocamento temporal e espacial oferece, a meu juízo, um terreno mais rico e duradouro, mas também muito mais problemático, no qual tentar controlar o problema da superacumulação. A discussão aqui tem detalhes bem complicados, razão por que recorrerei outra vez a elementos publicados em outros trabalhos (Harvey, 1982, 1985c).

(a) O deslocamento temporal envolve seja um desvio de recursos das necessidades atuais para a exploração de usos futuros, seja uma aceleração do tempo de giro (a velocidade com que os dispêndios de dinheiro produzem lucro para o investidor), para que a aceleração de um dado ano absorva a capacidade excedente do ano anterior. O excedente de capital e de trabalho pode, por exemplo, ser absorvido pela sua retirada do consumo corrente para os investimentos públicos e privados de longo prazo em instalações, infraestruturas físicas e sociais etc. Esses investimentos absorvem superávits no presente apenas para devolver seu equivalente em valor durante um longo período de tempo futuro (esse foi o princípio dos programas públicos de trabalho usados para combater as condições de baixa de preços nos anos 30 em muitos países capitalistas avançados). A capacidade de fazer essa transição depende, no entanto, da disponibilidade de crédito e da capacidade de "formação de capital fictício". Este capital é definido como capital que tem valor monetário nominal e existência como papel, mas que, num dado momento do tempo, não tem lastro em termos de atividade produtiva real ou de ativos físicos. O capital fictício é convertido em capital real na medida em que são feitos investimentos que levem a um aumento apropriado em ativos úteis (por exemplo, instalações e equipamentos que possam ter emprego lucrativo) ou mercadorias úteis (bens e serviços que possam ser vendidos com lucro). Por isso, o deslocamento temporal para usos futuros é um paliativo de curto prazo para o problema da superacumulação a não ser que haja um contínuo deslocamento através da permanente aceleração das taxas de formação do capital fictício e da expansão dos volumes de investimento de prazo mais longo. Tudo isso depende de algum crescimento dinâmico contínuo e sustentado pelo Estado do endividamento. As políticas keynesianas aplicadas pelos países capitalistas avançados depois de 1945 tiveram em parte esse efeito.

A absorção de superávits através das acelerações do tempo de giro — uma forte característica do período recente de acumulação flexível — apresenta um tipo diferente de problema teórico. A intensificação da competição por certo leva as firmas individuais a acelerarem seu tempo de giro (as firmas com um tempo de giro mais rápido tendem a ganhar por isso um excedente de lucros, sobrevivendo com mais facilidade). Mas só sob certas condições isso permite uma aceleração

agregada do tempo de giro para permitir uma absorção agregada de excedentes. Mesmo assim, isso é, na melhor das hipóteses, um paliativo de curto prazo se não for possível acelerar continuamente, ano após ano, o tempo social de giro (uma solução que, de qualquer maneira, certamente implica grandes cancelamentos de ativos passados, já que a aceleração costuma envolver novas tecnologias que deslocam as antigas).

(b) O deslocamento espacial compreende a absorção pela expansão geográfica do capital e do trabalho excedentes. Esse “reparo espacial” (como o denominei alhures) do problema da superacumulação promove a produção de novos espaços dentro dos quais a produção capitalista possa prosseguir (por exemplo, por meio de investimentos em infraestrutura) no crescimento do comércio e dos investimentos diretos e no teste de novas possibilidades de exploração da força de trabalho. Também aqui o sistema de crédito e a formação de capital fictício, sustentados pelo poder fiscal, monetário e, quando preciso, militar do Estado, se tornam vitais influências mediadoras. Também é possível que a maneira de ocupação anterior dos espaços para os quais o capitalismo se expande, bem como os graus da resistência encontrada, tenham profundas consequências. Em alguns espaços há uma história de forte resistência à implantação do capital ocidental (por exemplo, na China), enquanto em outros (por exemplo, o Japão ou os casos mais recentes de Hong Kong, Singapura ou Taiwan) classes dominantes ou até subordinadas se inserem agressivamente no que veem como um sistema econômico superior. Se a contínua expansão geográfica do capitalismo fosse uma real possibilidade, poderia haver uma solução relativamente permanente para o problema da superacumulação. Mas, na medida em que a implantação progressiva do capitalismo na face da terra amplia o espaço no âmbito do qual pode surgir o problema da superacumulação, a expansão geográfica só pode, na melhor das hipóteses, ser uma solução de curto prazo. O resultado de longo prazo será, quase certamente, o aumento da competição internacional e inter-regional, com os países e regiões que têm menos vantagens sofrendo as mais severas consequências.

(c) Os deslocamentos tempo-espaciais têm, de fato, um duplo poder no tocante à absorção do problema da superacumulação e, na prática, particularmente na medida em que a formação de capital fictício (e, em geral, o envolvimento do Estado) é essencial ao deslocamento temporal e espacial, o que conta é a combinação das estratégias temporal e espacial. Emprestar dinheiro (com frequência levantado, digamos, nos mercados de capital de Londres ou Nova York por meio da formação de capital fictício) à América Latina para a construção de infraestruturas de longo prazo ou para a compra de bens de capital que ajudem a gerar produtos por muitos anos é uma forma típica e forte de absorção da superacumulação.

Como, então, o fordismo resolvia as tendências de superacumulação inerentes ao capitalismo? Antes da Segunda Guerra Mundial, faltava-lhe o aparato regulatório apropriado para fazer mais do que engajar-se em algumas tentativas de deslocamento temporal e espacial (principalmente *dentro* dos países, embora o investimento direto no exterior por parte das corporações americanas tenha começado na década de 20), sendo em consequência forçado, na maioria das vezes, a fazer uma selvagem desvalorização do tipo alcançado nos anos 30 e 40. A partir de 1945 — e principalmente como consequência do detalhado planejamento da época da guerra

no sentido de estabilizar a ordem econômica do pós-guerra —, surgiu uma estratégia de acumulação com razoável grau de coerência fundamentada no controle da desvalorização e na absorção da superacumulação por outros meios. A desvalorização através de violentas oscilações no ciclo econômico foi submetida ao controle e reduzida ao tipo de desvalorização equilibrada através da obsolescência planejada, que causava problemas relativamente pequenos. Por outro lado, foi instituído um forte sistema de controle macroeconômico que dosava o ritmo de mudança tecnológica e organizacional (em particular por meio do poder do monopólio corporativo), restringia a luta de classes (por intermédio da negociação coletiva e da intervenção do Estado) e equilibrava mais ou menos a produção e o consumo de massa através do gerenciamento estatal. Mas esse modo de regulação sequer teria se aproximado do sucesso não fosse pela presença maciça de deslocamentos temporais e espaciais, embora sob o olho vigilante do Estado intervencionista.

Em 1972, por exemplo, vimos *Business Week* queixar-se de que a economia norte-americana estava sentada sobre uma montanha de dívidas (embora, considerando-se as alturas de hoje, tudo pareça apenas um montículo; ver figura 2.3). O financiamento keynesiano da dívida, de início entendido como um instrumento administrativo de curto prazo usado para controlar os ciclos econômicos, tornou-se, como era de esperar, uma tentativa de absorver a superacumulação mediante a contínua expansão da formação de capital fictício e da consequente expansão da carga da dívida. A expansão equilibrada dos investimentos de longo prazo, orquestrada pelo Estado, mostrou ser uma maneira útil — ao menos até a metade da década de 60 — de absorver todo excedente de capital ou de trabalho. O deslocamento espacial (combinado, é verdade, com o endividamento de longo prazo) foi uma influência ainda mais poderosa. Nos Estados Unidos, a radical transformação das economias metropolitanas (promovida pela suburbanização da manufatura e das residências), assim como a expansão para o sul e para o oeste, absorveram vastas quantidades de excedente de capital e de trabalho. Em termos internacionais, a reconstrução das economias da Europa Ocidental e do Japão, a aceleração dos fluxos de investimento direto e o enorme crescimento do comércio exterior tiveram um papel crítico na absorção de superávits. O planejamento, durante a Segunda Guerra Mundial, da “paz com prosperidade” para o pós-guerra enfatizou a necessidade de uma estratégia global de acumulação do capital num mundo em que as barreiras ao comércio e ao investimento seriam consistentemente reduzidas e a subserviência colonial, substituída por um sistema aberto de crescimento, de avanço e de cooperação no âmbito de um sistema capitalista mundial descolonizado. Apesar de algumas facetas desse programa se mostrarem ideológicas e ilusórias, concretizou-se um montante suficiente do seu conteúdo para tornar inteiramente possível uma revolução espacial no comércio e no investimento global.

Foi principalmente com o deslocamento espacial e temporal que o regime fordista de acumulação resolveu o problema da superacumulação no decorrer do longo período de expansão do pós-guerra. Por conseguinte, a crise do fordismo pode ser interpretada até certo ponto como o esgotamento das opções para lidar com o problema da superacumulação. O deslocamento temporal estava acumulando dívida sobre dívida até que a única estratégia governamental viável foi afastar o

problema através da monetização. Isso foi feito, na verdade, imprimindo-se tanto dinheiro que se disparou um surto inflacionário que reduziu radicalmente o valor real das dívidas passadas (os milhares de dólares emprestados dez anos antes têm pouco valor depois de uma fase de inflação alta). O tempo de giro não podia ser acelerado facilmente sem a destruição do valor dos ativos de capital fixo. Foram criados novos centros geográficos de acumulação — o sul e o oeste dos Estados Unidos, a Europa Ocidental e o Japão — e, em seguida, um conjunto de países recém-industrializados. Com a maturação, esses sistemas fordistas de produção se tornaram centros de superacumulação novos e, com frequência, bastante competitivos. A competição espacial entre sistemas fordistas geograficamente distintos se intensificou, com os regimes mais eficientes (como o japonês) e os de custo de mão de obra mais barato (como os de países do Terceiro Mundo em que faltavam noções de um contrato social com o trabalho ou em que esses contratos não tinham muita força) levando outros centros a paroxismos de desvalorização através da desindustrialização. A competição espacial aumentou ainda mais, em particular depois de 1973, à medida que se esgotava a capacidade de se resolver o problema da superacumulação por meio do deslocamento geográfico. Assim sendo, a crise do fordismo foi tanto geográfica e geopolítica como uma crise de endividamento, luta de classes ou estagnação corporativa nas nações-Estado. Os mecanismos desenvolvidos para controlar tendências de crise simplesmente terminaram por ser vencidos pela força das contradições subjacentes do capitalismo. Parecia não haver opção além do retorno à desvalorização do tipo ocorrido no período 1973-1975 ou 1980-1982 como meio primário de lidar com a tendência de superacumulação. Isto é, a não ser que algum outro regime superior de produção capitalista, capaz de garantir uma sólida base para uma maior acumulação em escala global, pudesse ser criado.

Aqui, a acumulação flexível parece enquadrar-se como uma recombinação simples das duas estratégias de procura de lucro (mais-valia) definidas por Marx. A primeira, chamada de mais-valia *absoluta*, apoia-se na extensão da jornada de trabalho com relação ao salário necessário para garantir a reprodução da classe trabalhadora num dado padrão de vida. A passagem para mais horas de trabalho associadas com uma redução geral do padrão de vida através da erosão do salário real ou da transferência do capital corporativo de regiões de altos salários para regiões de baixos salários representa uma faceta da acumulação flexível de capital.

Muitos dos sistemas padronizados de produção construídos sob o fordismo foram, por essa razão, transferidos para a periferia, criando o "fordismo periférico". Mesmo os novos sistemas de produção tenderam a se transferir, uma vez padronizados, dos seus centros inovadores para localidades terceiro-mundistas (a transferência da Atari, em 1984, do Vale do Silício para o Sudeste Asiático, com sua força de trabalho de baixa remuneração, é um caso exemplar). Nos termos da segunda estratégia, denominada mais-valia *relativa*, a mudança organizacional e tecnológica é posta em ação para gerar lucros temporários para firmas inovadoras e lucros mais generalizados com a redução dos custos dos bens que definem o padrão de vida do trabalho. Também aqui a violência proliferante dos investimentos, que cortou o emprego e os custos do trabalho em todas as indústrias — mineração de carvão, produção de aço, bancos e serviços financeiros —, foi um as-

pecto deveras visível da acumulação do capital nos anos 80. Mas apoiar-se nessa estratégia enfatiza a importância de forças de trabalho altamente preparadas, capazes de compreender, implementar e administrar os padrões novos, mas muito mais flexíveis, de inovação tecnológica e orientação do mercado. Surge então um estrato altamente privilegiado e até certo ponto poderoso da força de trabalho, à medida que o capitalismo depende cada vez mais da mobilização de forças de trabalho intelectual como veículo para mais acumulação.

No final, com efeito, o que conta é o modo particular de combinação e de alimentação mútua das estratégias absoluta e relativa. Curiosamente, o desenvolvimento de novas tecnologias gerou excedentes de força de trabalho que tornaram o retorno de estratégias absolutas de extração de mais-valia mais viável mesmo nos países capitalistas avançados. O que talvez seja mais inesperado é o modo como as novas tecnologias de produção e as novas formas coordenantes de organização permitiram o retorno dos sistemas de trabalho doméstico, familiar e paternalista, que Marx tendia a supor que sairiam do negócio ou seriam reduzidos a condições de exploração cruel e de esforço desumanizante a ponto de se tornarem intoleráveis sob o capitalismo avançado. O retorno da superexploração em Nova York e Los Angeles, do trabalho em casa e do "teletransporte", bem como o enorme crescimento das práticas de trabalho do setor informal por todo o mundo capitalista avançado, representa de fato uma visão bem sombria da história supostamente progressista do capitalismo. Em condições de acumulação flexível, parece que sistemas de trabalho alternativos podem existir lado a lado, no mesmo espaço, de uma maneira que permita que os empreendedores capitalistas escolham à vontade entre eles (ver tabela 2.3). O mesmo molde de camisa pode ser produzido por fábricas de larga escala na Índia, pelo sistema cooperativo da "Terceira Itália", por exploradores em Nova York e Londres ou por sistemas de trabalho familiar em Hong Kong. O ecletismo nas práticas de trabalho parece quase tão marcado, em nosso tempo, quanto o ecletismo das filosofias e gostos pós-modernos.

E, no entanto, há, apesar da diferença de contexto e das especificidades do exemplo usado, algo de muito atraente e relevante no relato que Marx faz da lógica da organização e da acumulação do capitalismo. Rer ler o que ele diz em *O Capital* nos traz certo choque de familiaridade. Conhecemos ali as maneiras pelas quais o sistema fabril pode formar intersecções com sistemas de manufatura domésticos, de oficina e artesanais, como um exército de reserva industrial é mobilizado como contrapeso ao poder dos trabalhadores com relação ao controle do trabalho e aos salários, o modo como forças intelectuais e novas tecnologias são empregadas para pôr por terra o poder organizado da classe trabalhadora, os recursos dos capitalistas na tentativa de promover o espírito de competição entre os trabalhadores, ao mesmo tempo que exigem flexibilidade de disposição, de localização e de abordagem de tarefas. Somos também forçados a considerar que tudo isso cria para a classe trabalhadora oportunidades — bem como perigos e dificuldades —, precisamente porque educação, flexibilidade e mobilidade geográfica, uma vez adquiridas, ficam mais difíceis de ser controladas pelos capitalistas.

Muito embora as atuais condições sejam muito diferentes em inúmeros aspectos, não há dificuldade em perceber que os elementos e relações invariantes que Marx definiu como peças fundamentais de todo modo capitalista de produção

ainda estão bem vivos e, em muitos casos, com uma vivacidade ainda maior do que a de antes, por entre a agitação e evanescência superficiais tão características da acumulação flexível. Seria esta última, então, algo mais do que uma versão mais retumbante da mesma velha história do capitalismo de sempre? Isso seria um julgamento demasiado simples. Em avaliação dá ao capitalismo um tratamento a-histórico, considerando-o um modo de produção desprovido de dinâmica, quando todas as evidências (incluindo-se aí as explicitamente arroladas por Marx) apontam para o fato de ser o capitalismo uma força constantemente revolucionária da história mundial, uma força que reformula de maneira perpétua o mundo, criando configurações novas e, com frequência, sobremodo inesperadas. A acumulação flexível se mostra, no mínimo, como uma nova configuração, requerendo, nessa qualidade, que submetamos a escrutínio as suas manifestações com o cuidado e a seriedade exigidos, empregando, não obstante, os instrumentos teóricos concebidos por Marx.

ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL — TRANSFORMAÇÃO SÓLIDA OU REPARO TEMPORÁRIO?

nascimento ou reparo?

Afirmo que por certo houve uma imensa mudança na aparência superficial do capitalismo a partir de 1973, embora a lógica inerente da acumulação capitalista e de suas tendências de crise permaneça a mesma. Precisamos considerar, porém, se essas mudanças assinalam o nascimento de um novo regime de acumulação capaz de conter as contradições do capitalismo durante a próxima geração ou se marcam uma série de reparos temporários, constituindo assim um momento transicional de dolorosa crise na configuração do capitalismo do final do século XX. A questão da flexibilidade já vem sendo objeto de alguns debates. Parecem estar surgindo três posições amplas.

A primeira posição, defendida principalmente por Piore e Sabel (1984) e aceita em princípio por vários autores subsequentes, é a de que as novas tecnologias abrem a possibilidade de uma reconstituição das relações de trabalho e dos sistemas de produção em bases sociais, econômicas e geográficas inteiramente distintas. Piore e Sabel veem um paralelo entre a atual conjuntura e a oportunidade perdida da metade do século passado, quando o capital em larga escala e, eventualmente, o capital monopolista expulsaram a pequena firma e os inúmeros empreendimentos cooperativos de pequena escala que tinham o potencial de resolver o problema da organização industrial segundo linhas descentralizadas e democraticamente controladas (o espectro do anarquismo de Proudhon está pairando aqui). A “Terceira Itália” é muito empregada como exemplo dessas novas formas de organização cooperativa de trabalhadores que, armados com novas tecnologias descentralizadas de comando e controle, podem integrar-se com sucesso às formas dominantes e repressivas de organização do trabalho características do capital corporativo e multinacional, e até mesmo subvertê-las. Nem todos aceitam essa visão rósea das formas de organização industrial (ver, por exemplo, Murray, 1987). Há muitas coisas regressivas e repressivas nas novas práticas. Contudo, muitos partilham da sensação de que estamos em algum tipo de “segunda divisão industrial” (para me apropriar do título do livro de Piore e Sabel) e de que novas formas de organização do trabalho e novos princípios locacionais estão transformando radicalmente a face do capitalismo do final do século XX. O retorno do interesse pelo papel dos pequenos negócios (um setor altamente dinâmico desde 1970), a redescoberta do trabalho duro e não muito bem pago e de atividades informais de vária natureza, o reconhecimento de que estas formas de trabalho estão desempenhando importante papel no desenvolvimento econômico contemporâneo mesmo nos mais avançados países industrializados e a tentativa de traçar o percurso das rápidas mudanças geográficas do emprego e das fortunas — tudo isso tem produzido uma massa de

informações que parece sustentar a visão de que há uma grande transformação no modo de operação do capitalismo do final do século XX. Com efeito, já surgiu uma vasta literatura, das extremidades esquerda e direita do espectro político, que tende a descrever o mundo como se ele estivesse no auge de uma ruptura radical em todas as dimensões da vida socioeconômica e política a que nenhum dos velhos modos de pensar e de fazer ainda se aplicam.

A segunda posição vê a ideia da flexibilidade como um "termo extremamente poderoso que legitima um conjunto de práticas políticas" (principalmente reacionárias e contrárias ao trabalhador), mas sem nenhuma fundamentação empírica ou materialista forte nas reais fases de organização do capitalismo do final do século XX. Pollert (1988), por exemplo, contesta os fatos que sustentam a ideia da flexibilidade nos mercados de trabalho e na organização do trabalho, e conclui que a "descoberta da 'força de trabalho flexível' é parte de uma ofensiva ideológica que celebra a complacência e a eventualidade, fazendo-as parecerem inevitáveis". Gordon (1988) também ataca a ideia da mobilidade hipergeográfica do capital, considerando-a bem distante daquilo que os fatos do comércio internacional (particularmente entre os países capitalistas avançados e as nações menos desenvolvidas) sustentam. Gordon se preocupa em especial em combater a ideia da suposta impotência da nação-Estado (e dos movimentos operários existentes nesse quadro) de exercer algum grau de controle sobre a mobilidade do capital. Sayer (1989) também contesta as descrições das novas formas de acumulação em novos espaços industriais elaboradas por Scott (1988) e outros, fundamentando-se no fato de eles enfatizarem mudanças relativamente insignificantes e periféricas. Pollert, Gordon e Sayer alegam não haver nenhuma novidade na busca capitalista de maior flexibilidade ou vantagem geográfica, e que as provas substantivas de uma mudança radical na maneira de operação do capitalismo são fracas ou insuficientes. Quem promove a ideia da flexibilidade, sugerem eles, contribui, conscientemente ou sem se dar conta, para um clima de opinião — uma condição ideológica — que enfraquece os movimentos da classe trabalhadora.

Eu não aceito essa posição. As provas de uma crescente flexibilidade (subcontratação, emprego temporário e atividades autônomas etc.) em todo o mundo capitalista são simplesmente demasiado claras para que os contraexemplos de Pollert tenham credibilidade. Também considero surpreendente que Gordon, que antes fizera uma defesa razoavelmente forte da tese de que a suburbanização da indústria fora em parte motivada por um desejo de aumento do controle do trabalho, reduza a questão da mobilidade geográfica a uma questão de volumes e direções do comércio internacional. Mesmo assim, essas críticas introduzem algumas correções importantes no debate. A insistência de que não há nada essencialmente novo no impulso para a flexibilidade e de que o capitalismo segue periodicamente esses tipos de caminhos é por certo correta (uma leitura cuidadosa de O Capital de Marx sustenta essa afirmação). O argumento de que há um agudo perigo de se exagerar a significação das tendências de aumento da flexibilidade e da mobilidade geográfica, deixando-nos cegos para a força que os sistemas fordistas de produção implantados ainda têm, merece cuidadosa consideração. E as consequências ideológicas e políticas da superacentuação da flexibilidade no sentido estrito de técnica de produção e de relações de trabalho são sérias o bastante para nos levar a fazer

Os sindicatos
tem discussões
totalitárias

sóbrias e cautelosas avaliações do grau do imperativo da flexibilidade. Se, afinal, os trabalhadores estiverem convencidos de que os capitalistas podem incorporar práticas de trabalho mais flexíveis mesmo quando eles não o podem, a disposição de luta dos trabalhadores por certo será enfraquecida. Mas considero igualmente perigoso fingir que nada mudou, quando os fatos da desindustrialização e da transferência geográfica de fábricas, das práticas mais flexíveis de emprego do trabalho e da flexibilidade dos mercados de trabalho, da automação e da inovação de produtos olham a maioria dos trabalhadores de frente.

A terceira posição, que define o sentido no qual uso a ideia de uma transição do fordismo para a acumulação flexível, situa-se em algum ponto entre esses dois extremos. As tecnologias e formas organizacionais flexíveis não se tornaram hegemônicas em toda parte — mas o fordismo que as precedeu também não. A atual conjuntura se caracteriza por uma combinação de produção fordista altamente eficiente (com frequência nuançada pela tecnologia e pelo produto flexível) em alguns setores e regiões (como os carros nos EUA, no Japão ou na Coreia do Sul) e de sistemas de produção mais tradicionais (como os de Singapura, Taiwan ou Hong Kong) que se apoiam em relações de trabalho “artesaniais”, paternalistas ou patriarcais (familiares) que implicam mecanismos bem distintos de controle do trabalho. Estes últimos sistemas sem dúvida cresceram (mesmo nos países capitalistas avançados) a partir de 1970, muitas vezes às custas da linha de produção da fábrica fordista. Essa mudança tem importantes implicações. As coordenações de mercado (frequentemente do tipo subcontratação) se expandiram em prejuízo do planejamento corporativo direto no âmbito do sistema de produção e apropriação de mais valia. A natureza e a composição da classe trabalhadora global também se modificaram, o mesmo ocorrendo com as condições de formação de consciência e de ação política. A sindicalização e a “política de esquerda” tradicional tornaram-se muito difíceis de manter diante de, por exemplo, sistemas de produção patriarcais (familiares) característicos do Sudeste Asiático ou de grupos imigrantes em Los Angeles, Nova York e Londres. As relações de gênero também se tornaram muito mais complicadas, ao mesmo tempo que o recurso à força de trabalho feminina passou por ampla disseminação. Do mesmo modo, aumentou a base social de ideologias de empreendedorismo, paternalismo e privatismo.

Podemos, a meu ver, referir muitas das mudanças superficiais do comportamento econômico e das atitudes políticas a uma simples mudança de equilíbrio entre sistemas fordistas e não fordistas de controle do trabalho associada com a imposição de uma dada disciplina aos primeiros, seja através da competição com estes últimos (reestruturações e racionalizações forçadas), do desemprego disseminado ou de repressão política (empecilhos ao poder sindical) e deslocamentos geográficos para países ou regiões “periféricos” e de volta aos centros industriais, num movimento de “serra” de desenvolvimento geográfico desigual (Smith, 1984).

Não considero irreversível essa passagem para sistemas alternativos de controle do trabalho (com todas as suas implicações políticas), interpretando-a como uma resposta bem tradicional à crise. A desvalorização da força de trabalho sempre foi a resposta instintiva dos capitalistas à queda de lucros. Mas a generalidade dessa afirmativa esconde alguns movimentos contraditórios. As novas tecnologias aumentaram o poder de certas camadas privilegiadas; ao mesmo tempo, sistemas

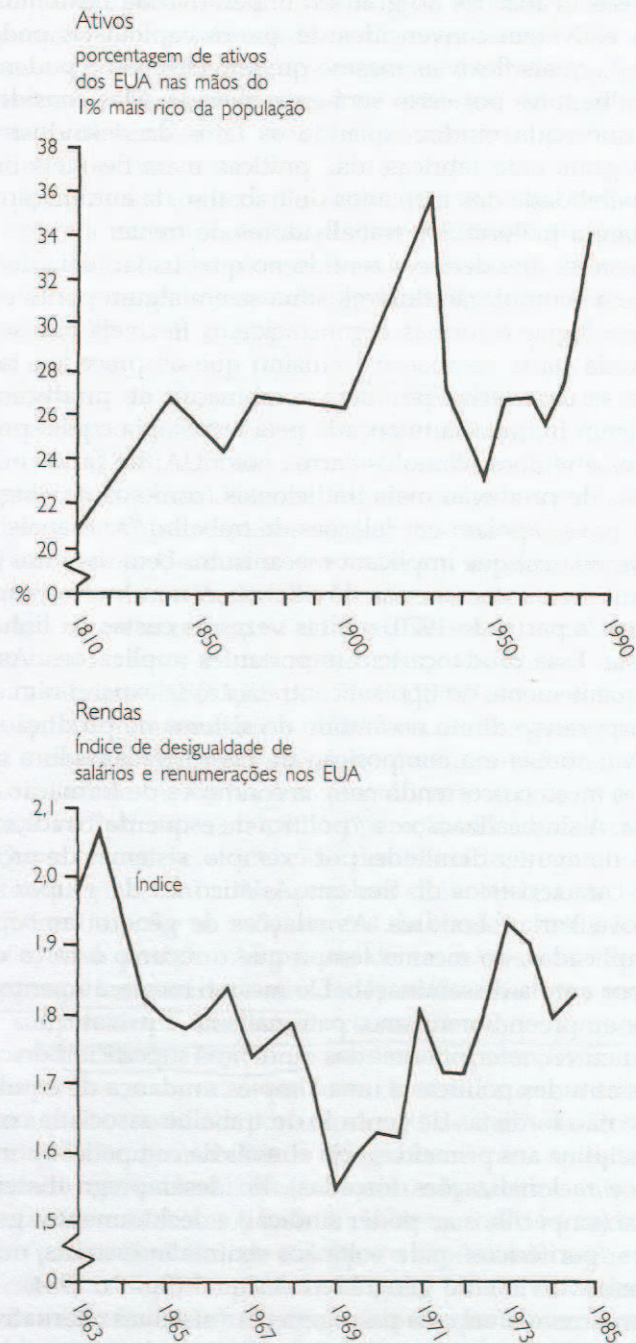


Figura 2.15 Desigualdade na propriedade de ativos (1810-1987) e na renda (1963-1985) nos Estados Unidos.

(Fontes: Estatísticas Históricas dos Estados Unidos, Relatórios Econômicos ao Presidente, Harrison e Bluestone, 1988)

alternativos de produção e de controle do trabalho abrem o caminho para a alta remuneração de habilidades técnicas, gerenciais e de caráter empreendedor. A tendência, exagerada pela passagem para o setor de serviços e pelo alargamento da "massa cultural", tem sido de aumentar as desigualdades de renda (figura 2.15), talvez pressagiando o surgimento de uma nova aristocracia do trabalho, bem como a emergência de uma subclasse mal-remunerada e totalmente sem poder (Dahrendorf, 1987; Wilson, 1987). Isso, contudo, traz sérios problemas quanto à sustentação da demanda efetiva e levanta o espectro de uma crise de subconsumo — o tipo de manifestação de crise que o fordismo-keynesianismo mais quis evitar. Por isso, não vejo o monetarismo neoconservador que se apega a modos flexíveis de acumulação e à desvalorização geral da força de trabalho por meio do aumento do controle do trabalho como algo capaz de oferecer mesmo uma solução de curto prazo para as tendências de crise do capitalismo. O déficit orçamentário dos Estados Unidos tem tido, a meu ver, um papel muito importante na estabilização do capitalismo nos últimos anos e, mesmo que ele se mostre insustentável, a trilha de acumulação capitalista mundial ainda assim será sólida.

O que parece realmente especial no período iniciado em 1972 é o florescimento e transformação extraordinários dos mercados financeiros (ver figuras 2.12, 1.13 e 2.14). Tem havido fases da história capitalista — de 1890 a 1929, por exemplo — em que o "capital financeiro" (como quer que seja definido) parece ocupar uma posição de fundamental importância no capitalismo — apenas para perder essa posição nas crises especulativas que sobrevêm. Na atual fase, contudo, o que importa não é tanto a concentração de poder em instituições financeiras quanto a explosão de novos instrumentos e mercados financeiros, associada à ascensão de sistemas altamente sofisticados de coordenação financeira em escala global. Esse sistema financeiro foi o que permitiu boa parte da flexibilidade geográfica e temporal da acumulação capitalista. A nação-Estado, embora seriamente ameaçada como poder autônomo, retém mesmo assim grande poder de disciplinar o trabalho e de intervir nos fluxos de mercados financeiros, enquanto se torna muito mais vulnerável a crises fiscais e à disciplina do dinheiro internacional. Estou, portanto, tentado a ver a flexibilidade conseguida na produção, nos mercados de trabalho e no consumo antes como um resultado da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo do que o contrário. Isso implicaria que o sistema financeiro alcançou um grau de autonomia diante da produção real sem precedentes na história do capitalismo, levando este último a uma era de riscos financeiros igualmente inéditos.

De fato, a ênfase em soluções financeiras e monetárias *contar com lucros que ainda existe* antes da natureza inflacionária do que deflacionária da maneira como a crise passou a se manifestar a partir da metade dos anos 60. O que surpreende é o modo como o endividamento e a formação de capital fictício se aceleraram desde então, ao mesmo tempo que foram absorvidas maciças moratórias e desvalorizações, na verdade não sem trauma, no âmbito do aparelho financeiro de regulamentação geral (ver figuras 2.12 e 2.13). Nos Estados Unidos, por exemplo, o sistema bancário entrou no vermelho, pela primeira vez desde 1934, no primeiro semestre de 1987, com quase nenhum murmúrio de pânico. O ritmo de falências bancárias também aumentou dramaticamente a partir de 1980 (figura 2.14), e basta apenas considerar o valor no mercado

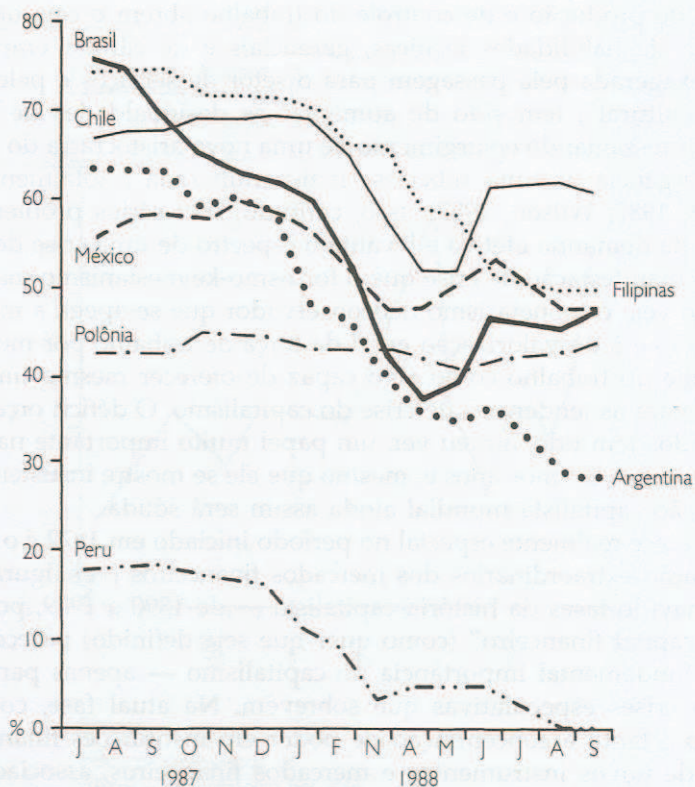


Figura 2.16 A mudança do valor no mercado secundário das obrigações de dívida de países selecionados.
(Fonte: *The Economist*)

Tabela 2.9 A dívida pendente de países do Terceiro Mundo selecionados e uma estimativa de desvalorização, medida pelo valor no mercado secundário da dívida no final de 1987

País	Dívida corrente, final de 1987 (em bilhões de dólares)	Valor no mercado secundário, final de 1987 (% do valor nominal)	Desvalorização estimada (em bilhões de dólares)
Argentina	49,4	34	22,5
Brasil	114,5	45	63,2
Chile	20,5	62	11,8
México	105,0	52	50,4
Peru	16,7	96	16,0
Medida de desvalorização total (os cinco países, em bilhões de dólares)			174,0

Fonte: Tabelas da Dívida do *Banco Mundial* e *The Economist*

secundário da dívida do Terceiro Mundo, multiplicando-o pelas obrigações existentes, para obter uma estimativa aproximada do volume de desvalorização corrente no âmbito do sistema financeiro (ver figura 2.16 e tabela 2.9). Comparadas com tudo isso, as extraordinárias flutuações manifestas nos mercados de ações e de moedas se revelam mais como epifenômenos do que como problemas estruturais fundamentais.

É de fato tentador considerar tudo isso um prelúdio de uma crise financeira que faça 1929 parecer uma nota de pé de página da história. Embora fosse tolice descartar isso como uma possibilidade bem real, em particular à luz das pesadas perdas dos mercados mundiais de ações de outubro de 1987 (ver tabela 2.10), as circunstâncias sem dúvida parecem radicalmente diferentes desta vez. As dívidas do consumidor, das corporações e do governo estão muito mais vinculadas umas com as outras (figura 2.13), permitindo a regulação simultânea de magnitudes do

Tabela 2.10 As perdas nos mercados mundiais de ações, outubro de 1987

<i>País</i>	<i>Varição percentual a partir do ponto alto do valor das ações em</i>
Austrália	-29
Áustria	-6
Bélgica	-16
Canadá	-25
Dinamarca	-11
França	-25
Alemanha Ocidental	-17
Hong Kong	-16
Irlanda	-25
Itália	-23
Japão	-15
Malásia	-29
México	-30
Países Baixos	-24
Nova Zelândia	-22
Noruega	-25
Singapura	-28
África do Sul	-18
Espanha	-12
Suécia	-15
Suíça	-20
Reino Unido	-23
EUA	-26

Fonte: *Financial Times*, 24 de outubro de 1987

consumo e da produção por meio de financiamentos especulativos e fictícios. Do mesmo modo, é muito mais fácil empregar estratégias de deslocamento temporal e geográfico aliadas a mudanças setoriais sob a proteção hegemônica de mercados financeiros florescentes. A inovação nos sistemas financeiros parece ter sido um requisito necessário para superar a rigidez geral, bem como a crise temporal, geográfica e até política peculiar em que o fordismo caiu no final da década de 60.

Duas conclusões básicas (embora provisórias) se seguem. Em primeiro lugar, se quisermos procurar alguma coisa verdadeiramente peculiar (em oposição ao "capitalismo de sempre") na atual situação, deveremos concentrar o nosso olhar nos aspectos financeiros da organização capitalista e no papel do crédito. Em segundo, se deve haver alguma estabilidade de médio prazo no atual regime de acumulação, é nos domínios das novas rodadas e formas de reparo temporal e espacial que é mais provável encontrar elementos. Em resumo, pode-se mostrar possível "reescalonar a crise" através do reescalonamento (por exemplo) da dívida do Terceiro Mundo e de outras dívidas até o século XXI, ao mesmo tempo que se provoca uma radical reconstituição de configurações espaciais em que uma diversidade de sistemas de controle do trabalho pode prevalecer ao lado de novos produtos e padrões na divisão internacional do trabalho.

Desejo enfatizar a natureza provisória dessas conclusões. No entanto, parece de fato importante acentuar o grau até o qual a acumulação flexível tem de ser considerada uma combinação particular e, quem sabe, nova de elementos primordialmente antigos no âmbito da lógica geral da acumulação do capital. Além disso, se tenho razão em analisar que a crise do fordismo foi, em larga medida, uma crise da forma temporal e espacial, deveríamos dar uma atenção a essas dimensões do problema muito maior do que se costuma, seja nas modalidades radicais ou convencionais de análise. Fazemos isso de maneira mais cuidadosa na Parte III, visto também haver indícios de que a modificação da experiência do tempo e do espaço está, ao menos de modo parcial, na base da impulsiva reviravolta na direção de práticas culturais e de discursos filosóficos pós-modernistas.