

GLOBALIZAÇÃO, REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E IMPACTO INTRA-URBANO

Alain Lipietz

Tradução: Nadia Somekh

Do global ao local, da internacionalização à evolução urbana, existe certamente uma interação. Sabemos reconhecer, num piscar de olhos, por exemplo, uma "metrópole imperial" e uma "cidade colonial". Mas nunca poderíamos acreditar que existisse qualquer força demiúrgica de porte planetário, a "globalização", nova Besta do Apocalipse¹, que determinaria completamente as formas urbanas. Pelo contrário, é o comportamento de reestruturação produtiva de uma sociedade local, seus conflitos, seus compromissos, seus coletivos, que determinam a possível inserção num mundo globalizado. E esses compromissos cristalizam-se nas formas urbanas, ao mesmo tempo consequência e condição das formas de reestruturação produtiva.

Podemos constatar, seguindo as diferentes etapas da lógica que conduz, segundo a variedade de escolha das reestruturações produtivas, a uma terceira divisão internacional do trabalho, à variedade das novas formas urbanas.

1. A globalização é acompanhada de uma divergência das trajetórias nacionais

A economia capitalista trabalhou sempre por um mercado mundial... antes mesmo da conquista das Américas! Pode-se até mesmo dizer que a história do capitalismo coincide com a história da construção de seu mercado interior, isto é, que os empresários das origens trabalhavam antes de mais nada pelo comércio de longa distância. Do século XIII ao século XIX, Veneza, Sevilha, Amsterdã ou Londres tinham ligações comerciais mais estreitas com clientes e fornecedores da África, da Ásia ou das Américas, que internamente às suas próprias fronteiras. O século XX viveu o triunfo da idéia de que a produção manufatureira de um país tinha como principais clientes os empresários e assalariados deste mesmo país.

Após a Grande Depressão e a Segunda Guerra Mundial, nos países desenvolvidos estabeleceu-se um grande compromisso entre capital e trabalho, um modelo de desenvolvimento que usualmente é chamado de *fordista* (em homenagem a Henry Ford, o inventor do Ford T). Esse modelo fordista caracterizou-se principalmente pela combinação dos princípios "*tayloristas*" de organização do trabalho (separação estrita "entre os que pensam" e "os que executam") e por formas rígidas de contratualização salarial garantindo aos assalariados um poder de compra regularmente crescente (legislação social, convênio coletivo, Estado-providência, etc...). No começo dos anos 70 esse compromisso capital-trabalho

(1) Ver Alain Lipietz: *Miragens e milagres: problemas de industrialização do Terceiro Mundo*, Nobel, São Paulo, 1989.

entrou em crise bilateralmente. De um lado a organização taylorista do trabalho esgotou suas reservas de racionalização.

O crescimento da produtividade diminuiu seu ritmo, enquanto as máquinas custavam cada vez mais caro. Isto colocava em conflito progressivo a questão do financiamento dos investimentos. Por outro lado, a internacionalização excessiva dos mercados e circuitos produtivos, não acompanhada de uma harmonização internacional dos compromissos salariais, evidenciou o limite da competitividade, em detrimento do crescimento dos mercados internos: cada país acreditava ter interesse em pagar menos aos seus próprios trabalhadores, para exportar vantagens. Nos dois casos (lucratividade e competitividade), a rigidez dos contratos salariais era questionada, o fordismo estava condenado.

Uma primeira "saída possível" da crise do fordismo foi a destruição dos compromissos rígidos: a famosa flexibilização. Foi a via escolhida pelos países anglo-saxões, a Europa do Sul, a França: uma "abrasileirização", que resultou no "neotaylorismo". Mas - felizmente - não foi a única saída! Outros capitalistas nacionais procuraram um novo compromisso, fundado na "mobilização dos recursos humanos", a mobilização dos assalariados na batalha pela produtividade e pela qualidade. Esse novo compromisso pode ser negociado ao nível de empresa (como no Japão), ao nível de ramo (como na Alemanha, na Itália do Norte e de modo geral no Arco Alpino), ao nível da sociedade inteira (na Escandinávia). Ela implica sempre (nesses três níveis respectivamente) na manutenção de uma certa rigidez das conquistas sociais negociada em troca de implicação de trabalhadores cada vez mais qualificados².

A lição dos anos 80 é a vitória, do ponto de vista capitalista (isto é, do ponto de vista da competitividade), do segundo modelo sobre o primeiro. Os Estados Unidos perderam sua antiga supremacia sobre a maior parte dos ramos industriais. A Inglaterra, antigo "atelier do mundo", se recolheu num papel de subcontratação. Apesar do rebaixamento do poder de compra de seus assalariados em relação ao começo dos anos 70, esses dois países estão estruturalmente deficitários há 15 anos no comércio internacional. O mundo se divide em três blocos continentais, dominados pela Alemanha, na Europa, e o Japão, na Ásia. O que acontecia durante esse tempo aos países do Sul? No século XIX os que puderam conquistar sua independência logo após os Estados Unidos, assim como aqueles que ficaram colonizados, se constituíram em primeiro lugar num papel de fornecedores de matéria-prima aos países manufatureiros: essa foi a *primeira divisão internacional do trabalho*. Os esforços de substituição das importações, sob proteção alfandegária, iniciados a partir dos anos 30, e promovidos pela CEPAL, não permitirão à América Latina sair desta especialização. Apesar de adotar claramente o compromisso fordista (racionalização da produção, em troca de um crescimento forte e regular do salário operário), nem o México, nem o Brasil e tampouco a Argentina (em 5º lugar ao nível do salário mundial em 1945!) conseguiram se afirmar como potências industriais competitivas.

Nos anos 70, alguns países do Sul, jogando com seus salários muito inferiores que os países fordistas, engajaram-se numa *segunda divisão internacional do trabalho*: importar máquinas e exportar bens industriais relativamente banais.

(2) Ver Alain Lipietz: As relações capital-trabalho no auge do século XXI, Ensaio FEE, 1990.

Mas esses "novos países industrializados" dos anos 70-80 diferenciaram-se da mesma maneira que os países do Norte.

Os países latino-americanos adotaram (como nos Estados Unidos ou a Grã-Bretanha) a estratégia da flexibilidade liberal, abandonando todo protecionismo, qualquer planejamento, repudiando os compromissos passados com a aristocracia operária durante o período populista. Os quatro "Tigres da Ásia", ao contrário, planejaram rigorosamente seus investimentos, protegeram suas indústrias nascentes, e investiram consideravelmente em "capital humano": na saúde e na educação dos trabalhadores. A Coréia, que tinha o mesmo nível do Brasil, no momento da democratização (1985 - 1987: 2.000 dólares por habitante e por ano), tem hoje uma renda por habitante 4 vezes mais elevada. Hong Kong e Cingapura alcançaram os países desenvolvidos (15.000 dólares).

Uma *terceira divisão do trabalho* se estabelece na Europa e na Ásia: em volta de um centro sobrequalificado, com compromissos sociais avançados (a Alemanha, o Japão) encontram-se periferias cada vez mais desqualificadas e flexíveis. Na Europa, a França e a Itália, e depois a Grã-Bretanha e a Espanha, e ainda Portugal, a Turquia e o Marrocos, etc. Na Ásia, os quatro antigos "dragões" que alcançaram a Nova Zelândia e a Austrália, e ainda os novos dragões (Tailândia e Malásia) a China, o Vietnã. Mas atualmente a multinacional coreana Daewoo investe na Grã-Bretanha (pois os operários são caros), e se coloca como retomador da televisão numérica do francês Thomson, etc...

As Américas tiveram a infelicidade de se incluir no modelo "flexível-liberal". Elas são concorrentes "por cima" (as firmas alemãs, japonesas, suecas, equipam as usinas mexicanas) e "por baixo" (os operários dos países asiáticos, os mais flexíveis, são sobrecompetitivos, mesmo em relação aos peruanos). As Américas, e em particular a América do Sul, são os grandes perdedores dos anos 80.

Mas a história não pára jamais. Essa desfeita pode se tornar o momento de um renascimento. O Cone Sul está ao mesmo tempo longe dos Estados Unidos enfraquecidos, longe da Alemanha, longe do Japão. Ele pode inspirar-se, para alcançá-los, naquilo que permitiu a vitória dos dois últimos: o investimento em capital humano (educação, saúde), o planejamento minucioso da reconquista tecnológica, o uso prudente do endividamento internacional para investimentos muito selecionados. Ainda é preciso que suas elites (intelectuais, patronais) saibam meditar sobre os erros dos anos passados e romper com os sortilégios da flexibilidade liberal.

2. As conseqüências sociais desta divergência inscrevem-se nas formas urbanas

Os compromissos sociais e suas metamorfoses sempre tiveram a sua tradução espacial, particularmente no que tange ao crescimento urbano. A queda de parte do emprego agrícola traduz-se evidentemente no inchaço das cidades, mas a evolução das relações salariais na cidade vai determinar as relações de peso entre as cidades de uma mesma sociedade, bem como a estrutura interna de cada cidade.

Na época do fordismo, por exemplo, o êxodo rural não se traduziu pelo

inchamento indefinido das megalópoles. Ao contrário, nos Estados Unidos como na França, o crescimento das cidades médias ultrapassou rapidamente o crescimento das metrópoles. O fordismo central conseguiu organizar "circuitos de ramos industriais" inter-regionais, otimizando a implantação dos centros de concepção e de produção. Por outro lado, nos países do Sul, onde se desenvolveu um "fordismo periférico" fundado sobre salários muito baixos, a *megapolização* (isto é, o crescimento explosivo de uma ou duas metrópoles por país) tornou-se regra geral. Os camponeses, os mestiços ou indígenas, fugindo do campo, precipitaram-se em direção às capitais regionais e de lá em direção ao grande centro urbano do país, aquele onde o mercado de trabalho era mais ativo. Por outro lado, as empresas nacionais ou estrangeiras, em busca de uma mão-de-obra abundante e barata, foram instalar-se nas megalópoles, convalidando assim a estratégia dos migrantes. Daí a explosão urbana da Cidade do México, de São Paulo, de Bombaim, do Cairo, de Jacarta ou de Bangcoc³.

A derrocada do fordismo teve, de forma generalizada, esse comportamento de "megapolização aleatória" nos países do Norte que optaram pela solução "flexível-liberal". Assim, os megapólos de Nova York, Los Angeles, Paris e Londres recomeçaram a crescer no seio de seus respectivos países, tanto em população quanto no produto nacional bruto. Esses megapólos do Norte parecem-se cada vez mais com aqueles do Sul: as crises urbanas, sociais e ecológicas agravam-se de maneira incontrolável. O fosso entre bairros ricos e pobres aumenta. Nos bairros pobres renascem os fenômenos típicos do Terceiro Mundo e do século XIX europeu: rebeliões, drogas, alcoolismo, doenças de insalubridade, etc.

É bem diferente a evolução dos países que optaram pela mobilização negociada e a qualificação de seus recursos humanos. Frankfurt, a metrópole econômica e financeira da Europa, é uma cidade pós-moderna, polinodal, integrada entre o campo e a floresta, de menos de um milhão de habitantes. O Raustad, comurbação do delta do Reno e da Meuse, apresenta-se como uma articulação das cidades (Roterdã, Amsterdã, etc...), deixando lugar a uma agricultura intensiva, próspera. Munique e Milão não ultrapassam os 4 milhões de habitantes e encabeçam a rede de cidades que se estendem sobre toda a Alemanha do Sul ou a Itália do Norte.

Freqüentemente, essas metrópoles médias e essas pequenas cidades dinâmicas são especializadas em um ou mais distritos industriais muito precisos, onde a própria cidade assume um nível internacional: fala-se de "distritos industriais", células urbanas das "regiões que ganham"⁴. O distrito industrial é uma aglomeração de empresas, podendo chegar a instituições comuns, e uma ligação coletiva consideravelmente estabilizada entre os recursos humanos locais e as empresas locais. Desse modo, a divisão social do espaço tornou-se muito menos intensa nas redes de distritos do pós-fordismo "mobilizado" que nos megapólos aleatórios do pós-fordismo "flexível".

(3) Ver Alain Lipietz "Fordismo, Fordismo Periférico e Megapolização", Revista Ensaio FEF nº 20, 1989, Porto Alegre.

(4) Ver G. Benko e A. Lipietz (org): *As regiões ganhadoras*, Ed. Celta, Lisboa, 1994.

3. Qualquer que seja a estratégia dominante num país existe um grau de liberdade na escala local

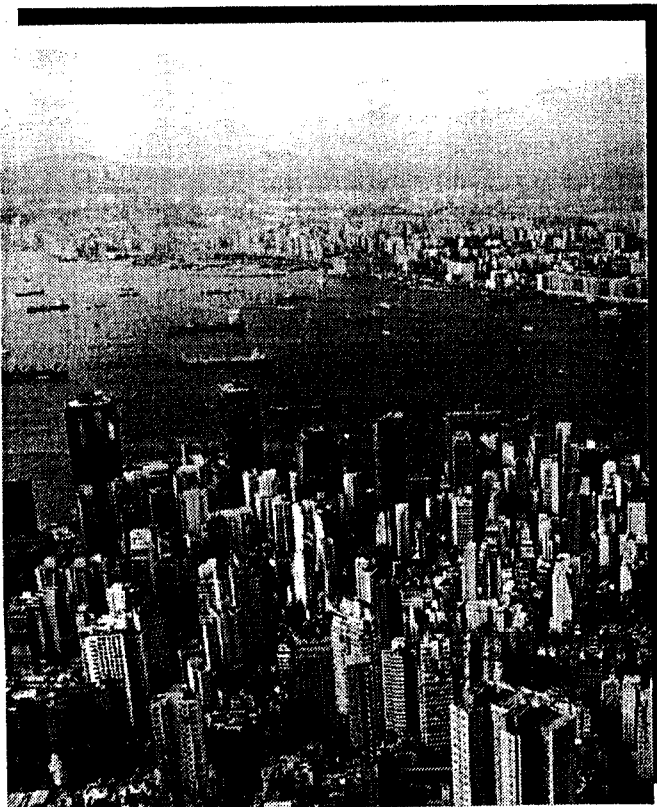
Até aqui esboçamos grosseiramente as divergências nas evoluções mundiais, como se fossem características de cada país. É verdade que o Estado-Nação é um espaço privilegiado de expressão de tensões e de regulação de seus compromissos: é portanto bastante nominal considerar que uma primeira aproximação de todas as regiões de um mesmo país adotem as mesmas convenções entre capital e trabalho, e portanto desenvolvem a mesma hierarquia de formas urbanas. Mas isto nem sempre é verdade. Não é necessariamente verdadeiro no caso dos países continentais como nos Estados Unidos ou no Brasil. Não é tampouco verdadeiro para um país médio como a Itália. A Itália foi um caso exemplar das reflexões essenciais de Antonio Gramsci sobre as diferenças inter-regionais, interpretadas como o efeito de diferenças entre as formas de compromisso social: os "blocos hegemônicos regionais".

Ainda hoje, a Itália Central e a do Nordeste representa o caso exemplar, histórica e socialmente determinado por causas "locais", do sucesso dos prósperos distritos organizados em rede. Esse sucesso implica em:

- Uma concentração de empresas do mesmo ramo industrial, com uma divisão do trabalho entre suas empresas. Esta divisão do trabalho provoca simultaneamente concorrência e reciprocidade entre essas firmas. Elas trocam entre si máquinas, operários. Elas têm práticas de lealdade e reciprocidade entre gerentes e contratados.

- Fortes ligações de parcerias, ou pelo menos hábitos de negociação, entre as associações de empresas (câmaras de comércio), os sindicatos de assalariados, as prefeituras (municipais ou regionais) e o sistema educativo (geralmente profissionalizante). Mais precisamente:

- Uma política pública ativa em matéria de apoio à formação profissional, em engajamento favorável das elites políticas em relação ao diálogo empresários-operários, e, portanto, boas relações com os



Hong Kong

sindicatos e as câmaras de comércio ou associações empresariais;

- Uma cooperação de empresas em matéria de transferência de tecnologia, design, promoção comercial para os mercados nacionais ou internacionais. Esta cooperação (que se traduz pela implantação de centros técnicos locais, feiras, exposições, etc..), pode ser do âmbito da iniciativa privada, mas necessita geralmente do envolvimento das autoridades locais.

Nos países desenvolvidos, a condição prévia do sucesso dos distritos industriais consiste na existência de uma mão-de-obra qualificada local. Pode-se acreditar que esta condição não existe nos países do Sul. Isto é falso. Existem pelo menos três fontes de "know-how operário":

- A imigração qualificada europeia (exemplo: o Panamá);
- O know-how tradicional doméstico (exemplo: o distrito têxtil de Lima);
- A qualificação herdada por uma política nacional anterior de substituição das importações (exemplo: São José dos Campos, Campinas);

Mas seria perigoso contar apenas com essas reservas de qualificação preexistente, que podem ser encontradas em qualquer lugar do mundo! A concorrência global implica que, nos países do Sul, mais do que em qualquer outro lugar, as autoridades locais invistam consideravelmente em capital humano.

4. Numa estratégia de desenvolvimento local, o conteúdo é mais importante que a forma

Vimos que certos países do Sul, numa mesma geração, já tinham passado por numerosas etapas da divisão internacional do trabalho e, graças aos seus esforços e de um governo habilidoso, tinham se aproximado do "centro". Vimos que uma tal estratégia poderia ser aplicada também ao nível regional, e até local. Mas isto não se reduz jamais a "slogans" (como por exemplo se autoproclamar um "tecnopolo"), nem mesmo a simples abertura de "parques tecnológicos". A implantação de um parque tecnológico pode ser uma solução fundiária para estabelecer a promoção da cooperação técnica das empresas no interior de uma cidade, mas o que conta é o estabelecimento das condições acima descritas, qualquer que seja sua forma precisa.

Resumindo para concluir. É preciso implementar:

- Um aparelho coletivo local de formação profissional de peso;
- Instrumentos para articulação das empresas. Isto é: centros de pesquisas tecnológicas, centros de aconselhamento de gestão e design, feiras, serviços de informática e telemática. Isto pode superar a mera implantação de "incubadoras para jovens empresas", isto é, de zonas industriais agrupando o conjunto de serviços colocados à disposição de empresas nascentes a preços módicos;
- Mas sobretudo é preciso desenvolver, na escala de conjunto da aglomeração, uma qualidade de vida e ambiental atrativa para as empresas, os executivos, os trabalhadores qualificados.

O saneamento e a urbanização de bairros populares, o desenvolvimento de espaços verdes ou implantação de parques e de atividades culturais, um bom sistema de transporte coletivo: tudo isto não é um luxo social e ecologista, mas sim uma condição de desenvolvimento econômico!

Alain Lipietz é pesquisador do Cepremap/Paris e professor da Universidade Paris VII. Publicou vários livros sobre a questão urbana. Dentre os livros traduzidos para o português destacamos : O capital e seu espaço e Miragens e milagres, ambos editados pela Nobel.