

David Harvey

CONDIÇÃO PÓS-MODERNA

Uma Pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural

Tradução

Adail Ubirajara Sobral

Maria Stela Gonçalves



Edições Loyola

Título original:

The Condition of Postmodernity
An Enquiry into the Origins of Cultural Change

© David Harvey 1989

Basil Blackwell Ltd

108 Cowley Road, Oxford OX4 1JF, UK

Edições Loyola

Rua 1822 nº 347 – Ipiranga

04216-000 São Paulo, SP

Caixa Postal 42.335 – 04218-970 – São Paulo, SP

☎ (11) 6914-1922

☎ (11) 6163-4275

Home page e vendas: www.loyola.com.br

Editorial: loyola@loyola.com.br

Vendas: vendas@loyola.com.br

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra pode ser reproduzida ou transmitida por qualquer forma e/ou quaisquer meios (eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia e gravação) ou arquivada em qualquer sistema ou banco de dados sem permissão escrita da Editora.

ISBN: 978-85-15-00679-3

17ª edição: maio de 2008

© EDIÇÕES LOYOLA, São Paulo, Brasil, 1992

Índice

A tese	7
Prefácio	9
Agradecimentos.....	11
Parte I – Passagem da modernidade à pós-modernidade na cultura contemporânea	13
1. Introdução	15
2. Modernidade e modernismo	21
3. Pós-modernismo	45
4. O pós-modernismo na cidade: arquitetura e projeto urbano	69
5. Modernização	97
6. PÓS-modernISMO ou pós-MODERNismo?	109
Parte II – A transformação político-econômica do capitalismo do final do século XX	115
7. Introdução	117
8. O fordismo	121
9. Do fordismo à acumulação flexível	135
10. Teorizando a transição	163
11. Acumulação flexível — transformação sólida ou reparo temporário?	177
Parte III – A experiência do espaço e do tempo	185
12. Introdução	187
13. Espaços e tempos individuais na vida social	195
14. Tempo e espaço como fontes de poder social	207
15. O tempo e o espaço do projeto do Iluminismo	219
16. A compressão do tempo-espaço e a ascensão do modernismo como força cultural	237
17. A compressão do tempo-espaço e a condição pós-moderna	257
18. O tempo e o espaço no cinema pós-moderno	277
Parte IV – A condição pós-moderna	291
19. A pós-modernidade como condição histórica	293
20. Economia com espelhos	295
21. O pós-modernismo como o espelho dos espelhos	301

→ 22. Modernismo fordista <i>versus</i> pós-modernismo flexível, ou a interpenetração de tendências opostas no capitalismo como um todo.....	303
→ 23. A lógica transformativa e especulativa do capital	307
24. A obra de arte na era da reprodução eletrônica e dos bancos de imagem	311
25. Respostas à compressão do tempo-espaço	315
→ 26. A crise do materialismo histórico	319
27. Rachaduras nos espelhos, fusões nas extremidades	323
Referências	327
Índice de nomes	335
Índice de assuntos	341

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 Dearborn, 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 auto-ajuda 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 auto-ajuda), 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 subseqüente 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 comentadores, 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

montagem 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 infra-estruturas 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 Rur-Reno, as Terras Médias do Oeste da Grã-Bretanha, a região de produção de Tóquio-Iocoama. 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 infra-estrutural dentro e fora do mundo capitalista avançado. Coordenadas por centros financeiros interligados, tendo como ápice da hierarquia os Estados Unidos e Nova Iorque, 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,

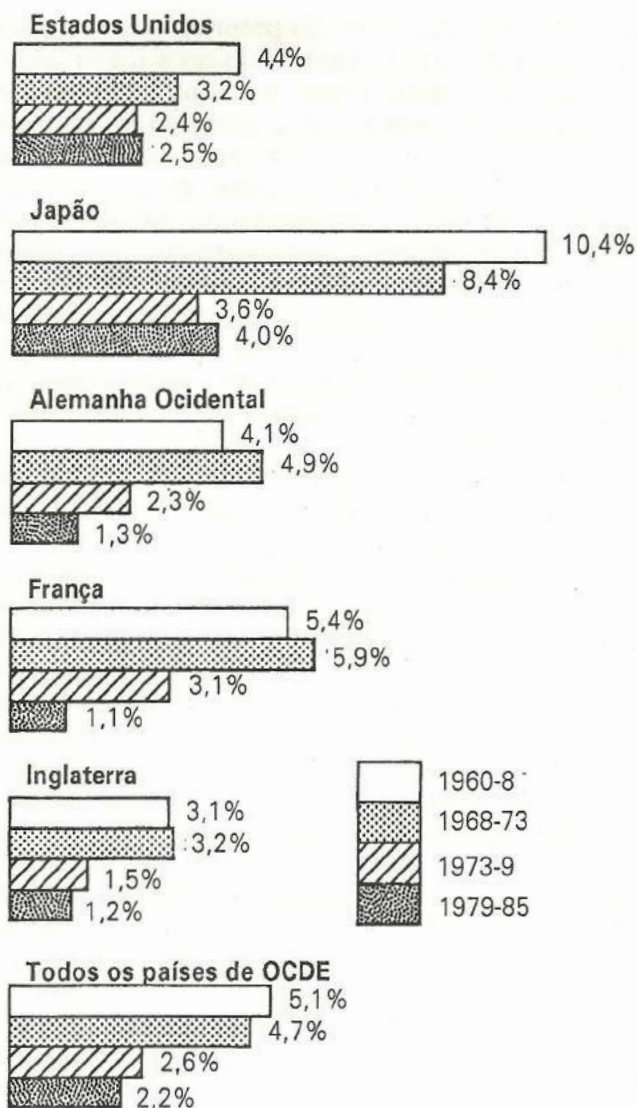


Figura 2.1 Taxas anuais de crescimento econômico em países capitalistas avançados selecionados e da OCDE como um todo segundo períodos de tempo selecionados, 1960-1985.

(Fonte: OCDE)

Glyn 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 prentensa infiltração

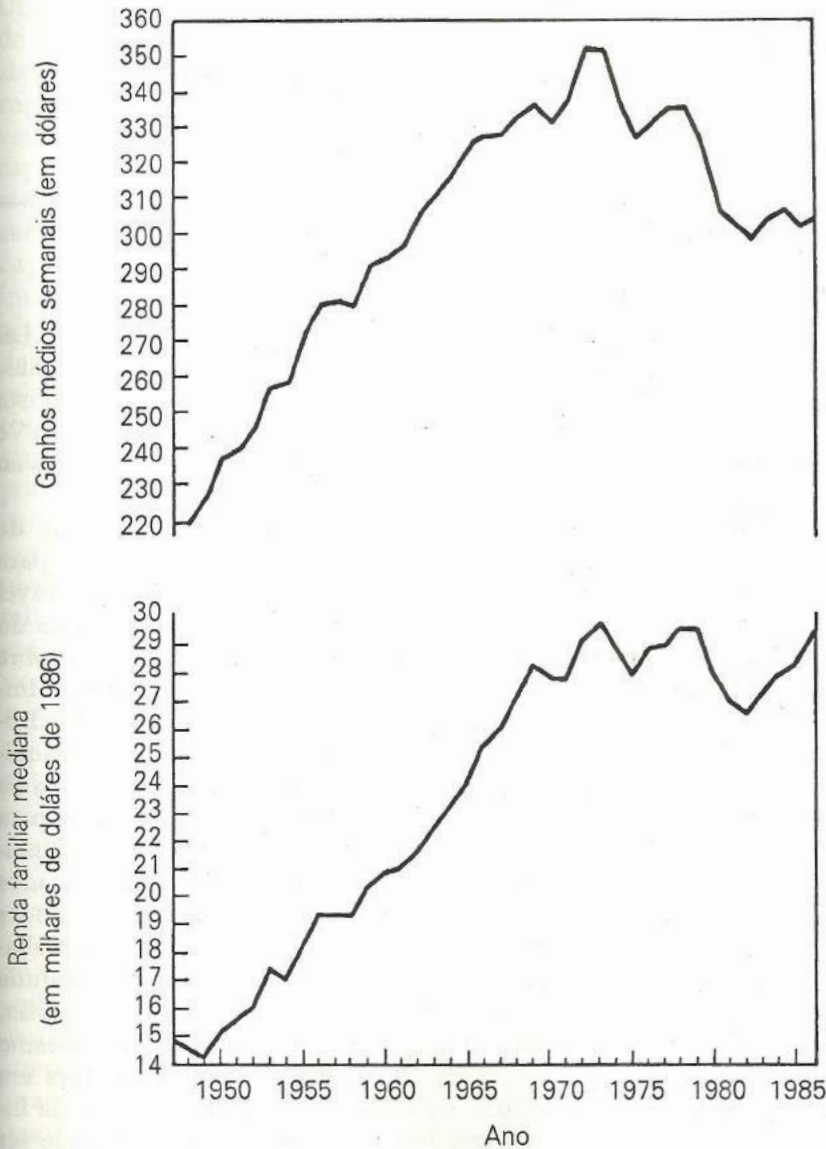


Figura 2.2 Salários reais e renda familiar nos Estados Unidos, 1947-1986.
(Fontes: Estatísticas Históricas dos Estados Unidos e Relatórios Econômicos ao Presidente)

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 cognatas 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 freqüência 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
Padrões	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 norte-americana. 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 comerciários 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 agüentava 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 pro-

moção 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, sobremodo 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

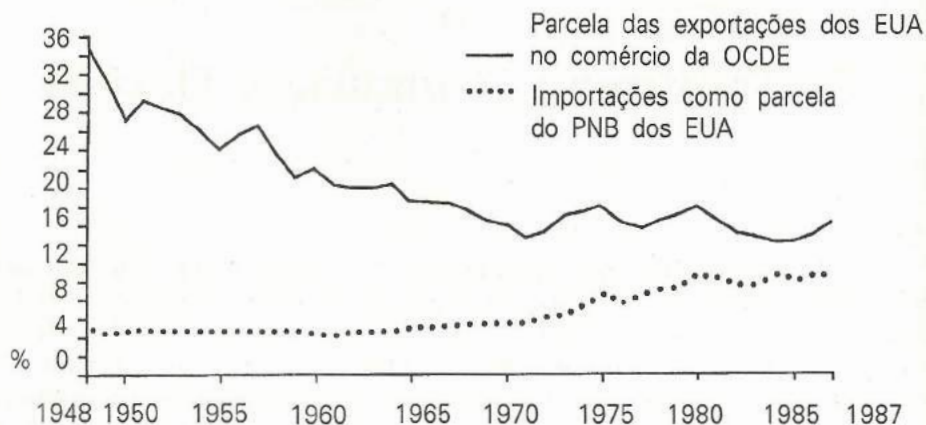


Figura 2.3 Parcela dos EUA no comércio e nas importações de produtos manufaturados da OCDE como porcentagem do PNB dos EUA, 1948-1987.
(Fontes: OCDE, Estatísticas Históricas dos Estados Unidos e Relatórios Econômicos ao Presidente)

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

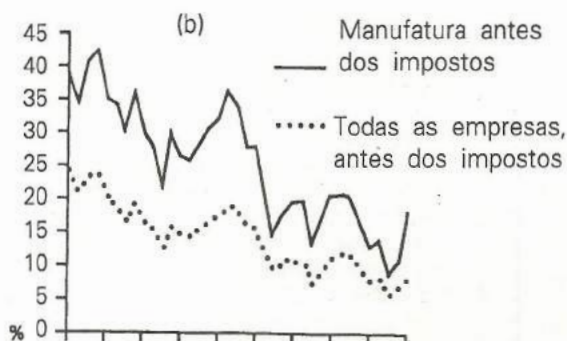
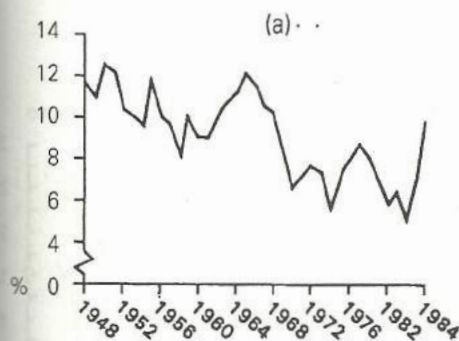
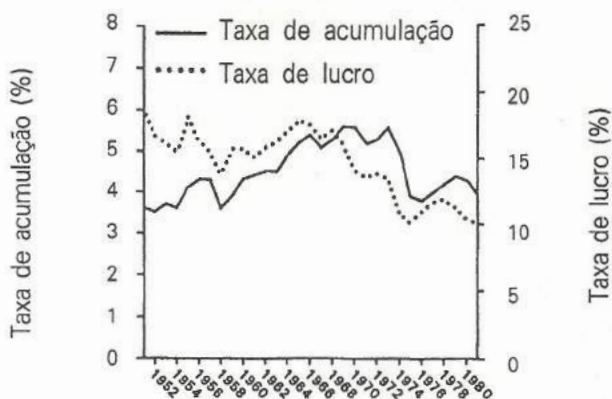


Figura 2.4 Taxas de acumulação e de lucro nos países capitalistas avançados, 1950-1982 (a partir de Armstrong, Glyn e Harrison) e taxas de lucro como (a) porcentagem do custo de substituição do estoque de capital e (b) porcentagem da renda nacional nos EUA, 1948-1984.

(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 legitimização. A falência técnica da cidade de Nova Iorque 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 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 (1.11.1978)
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)

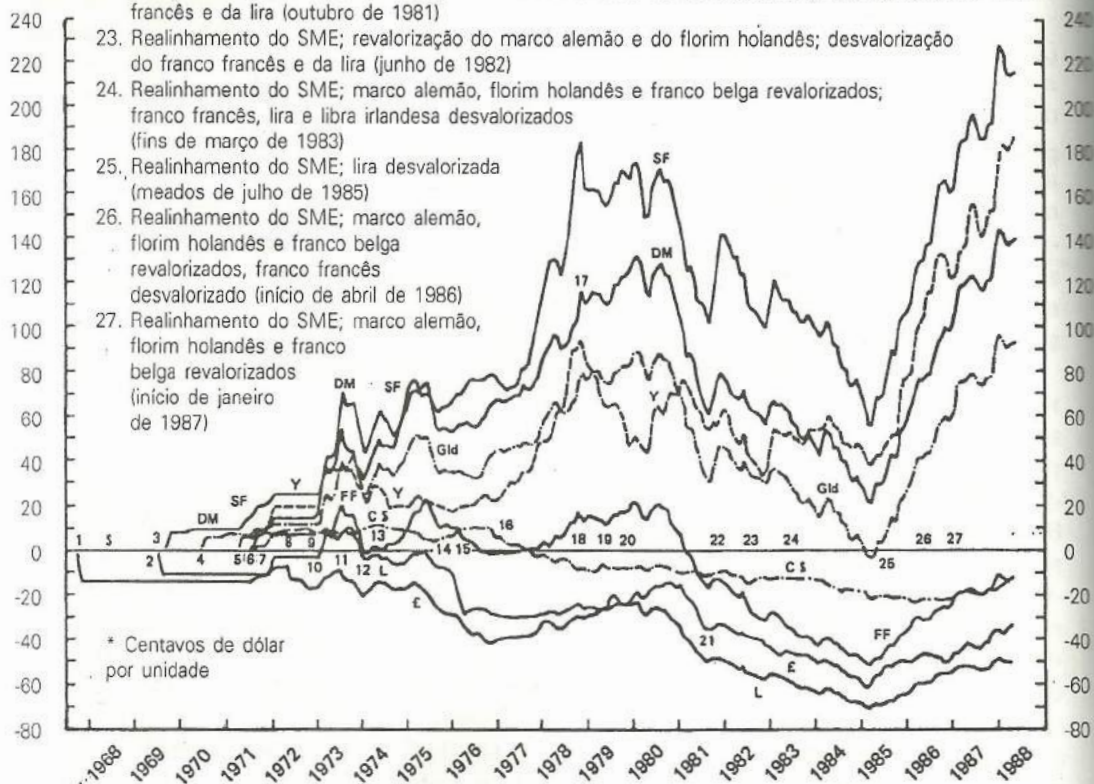
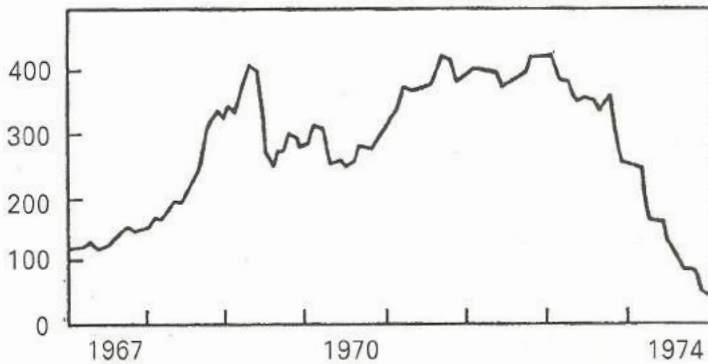


Figura 2.5 Taxas de câmbio das principais moedas com relação ao dólar.
(Fonte: OCDE, Economic Outlook, junho de 1988.)



Preços de títulos: Investimento Imobiliário Fundos (Fundos Hipotecários) — Estados Unidos



Índice de Preços de Títulos de Propriedade — Inglaterra

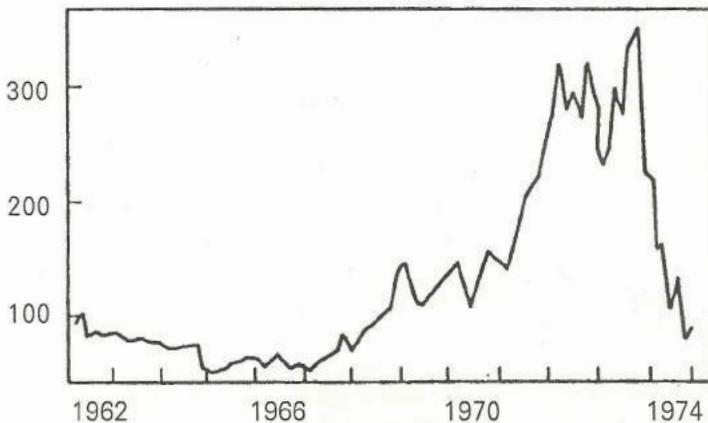


Figura 2.6 Alguns índices da expansão e da queda do mercado imobiliário na Inglaterra e nos Estados Unidos, 1955-1975. Alto: Taxa anual de variação na dívida hipotecária nos Estados Unidos (dados do Departamento de Comércio). Meio: Preços dos títulos dos fundos de investimento imobiliário nos Estados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

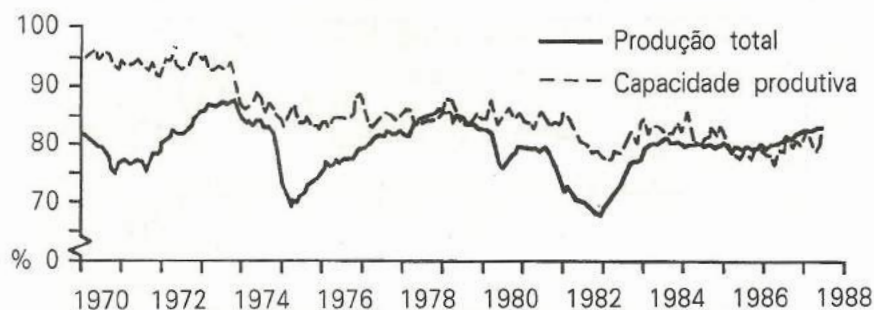


Figura 2.7 Capacidade de utilização nos Estados Unidos, 1970-1988.
(Fonte: Diretoria da Reserva Federal)

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 conseqüência, 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 apóia 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 de

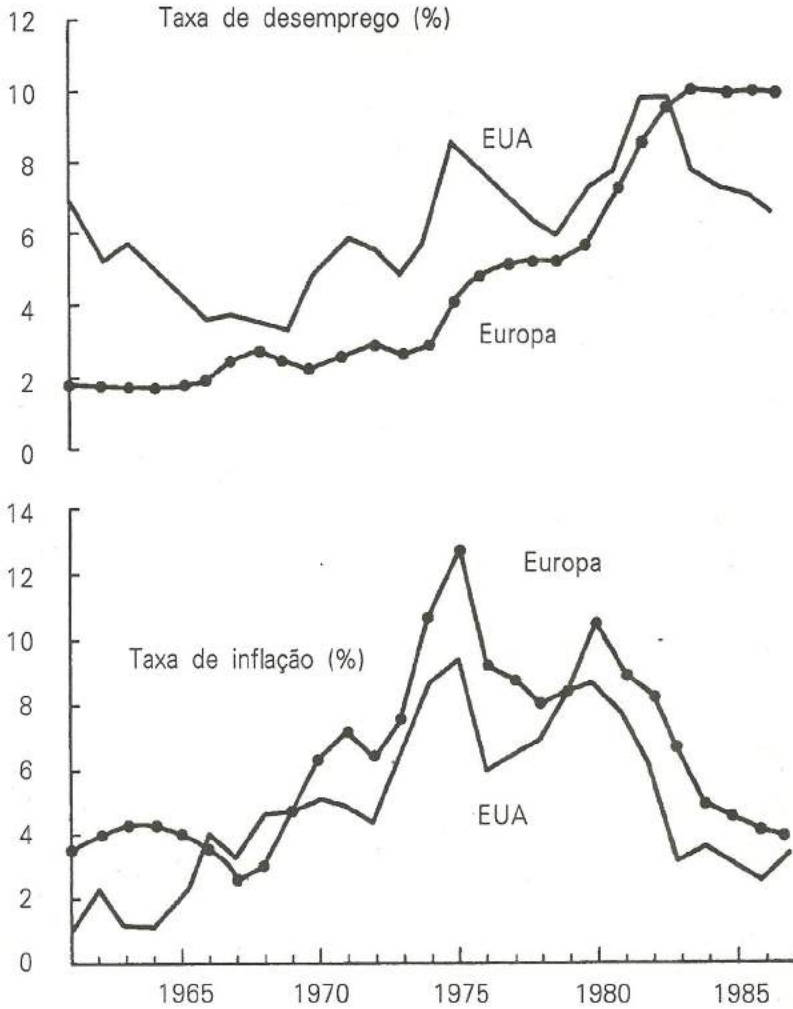


Figura 2.8 Taxas de desemprego e de inflação na Europa e nos EUA, 1961-1987.
(Fonte: OCDE)

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.

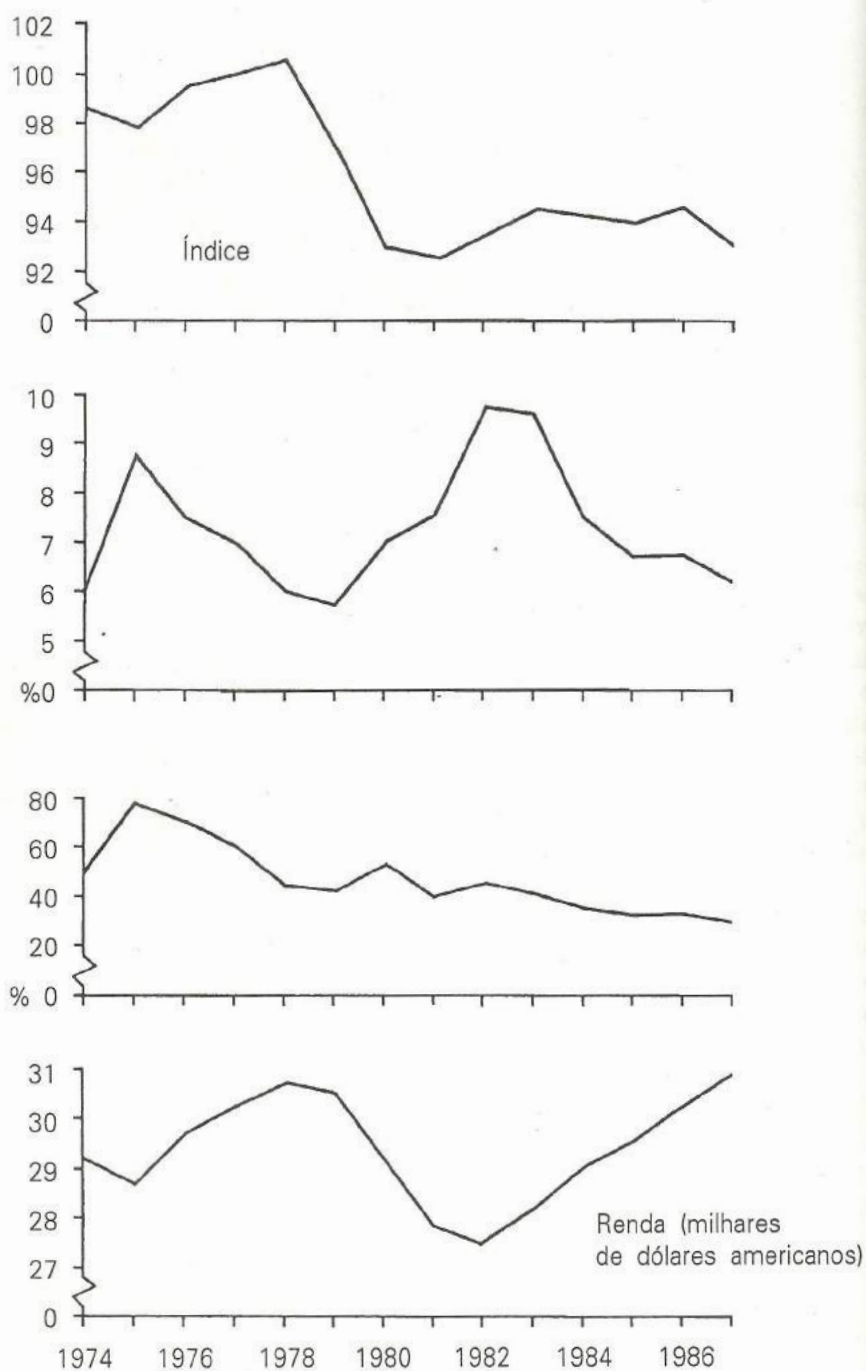


Figura 2.9 (a) Índice de ganhos por hora em trabalhos não agrícolas, (b) porcentagem de desempregados, (c) porcentagem de desempregados que recebem benefícios de desemprego, e (d) renda familiar mediana nos EUA, 1974-1987.

(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),

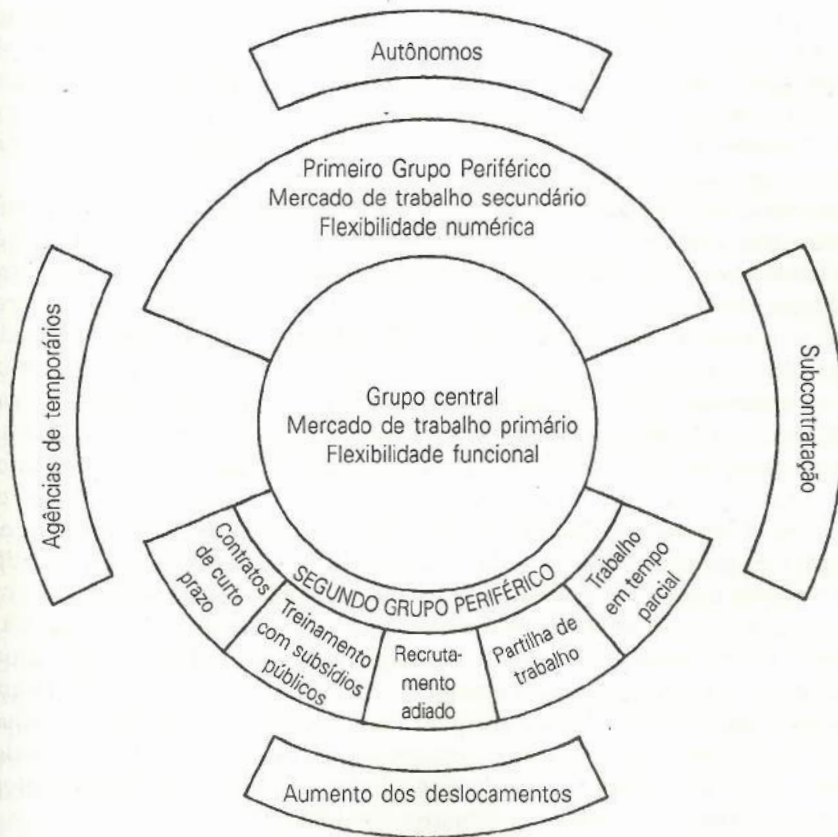


Figura 2.10 Estruturas do mercado de trabalho em condições de acumulação flexível. (Fonte: *Flexible Patterns of Work*, editado por C. Curson, Institute of Personnel Management)

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 Iorque, 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 “terceiomundistas” 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 Iorque), 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 Coréia 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 antigüidade 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

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 “*justi-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 empreendimento 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
Al. 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 chegara 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 freqüência 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 Iorque 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 conseguiu 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

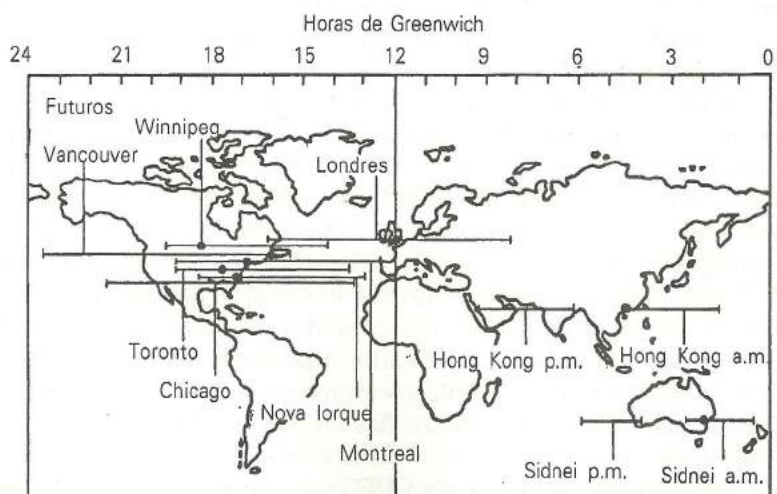
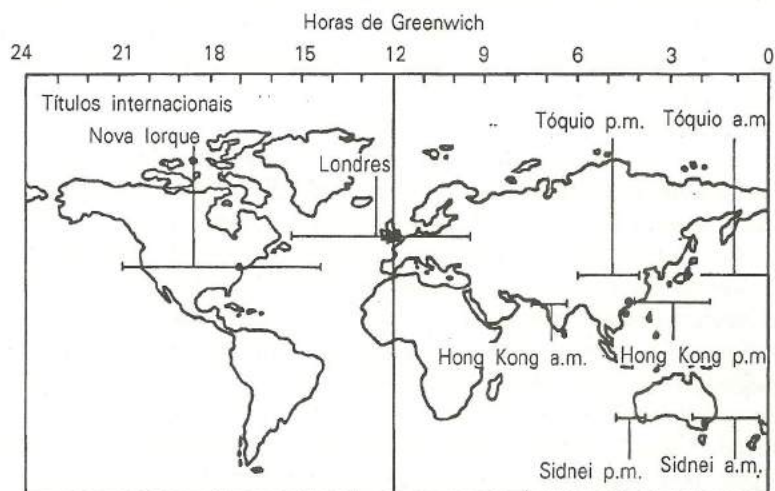
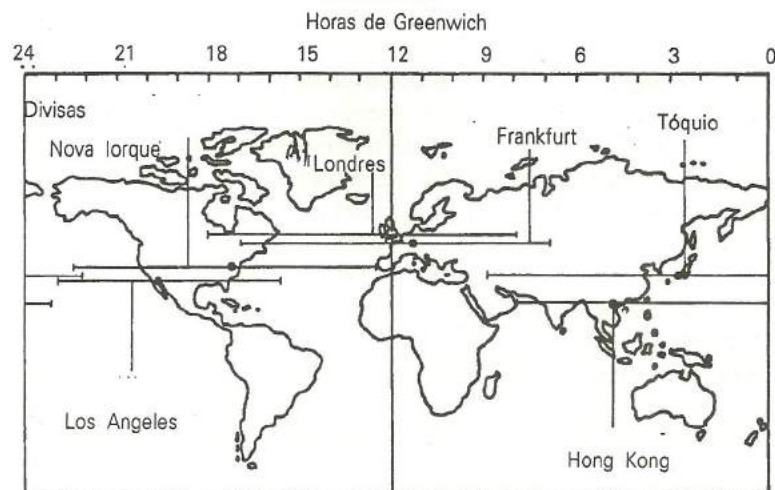


Figura 2.11 Padrões de transações num período de vinte e quatro horas em mercados financeiros globais (cortesia de Nigel Thrift)/ a.m. = antes do meio-dia; p.m. = depois do meio-dia.

surgiram em toda parte, introduzindo o tempo futuro no tempo presente de maneiras estupefacentes. 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 Iorque 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 restringem 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

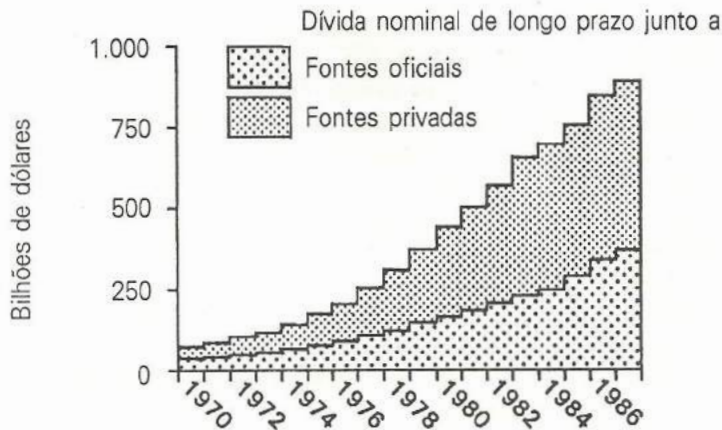


Figura 2.12 Crescimento da dívida de países menos desenvolvidos, 1970-1987.
(Fonte: Tabelas de Dívida do Banco Mundial)

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 con-

dições de controlar sozinhos 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 Coréia 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 Iorque, 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 aos

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
Al. 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

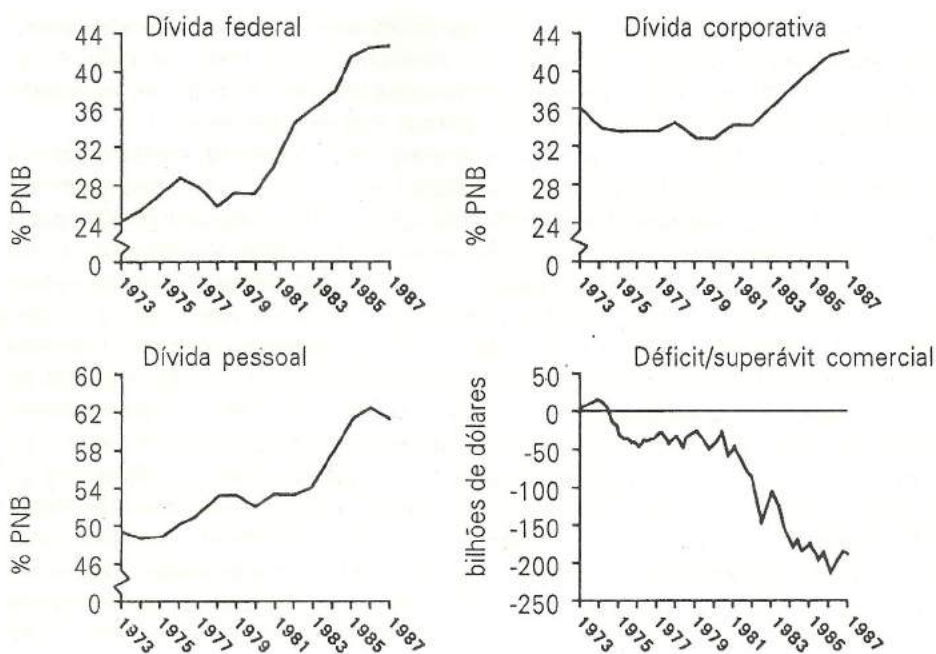


Figura 2.13 Incremento da dívida federal, pessoal e corporativa nos Estados Unidos e deterioração da balança comercial norte-americana, 1973-1987. (Fonte: Departamento de Comércio de Diretoria da Reserva Federal)

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 Iorque 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 foram

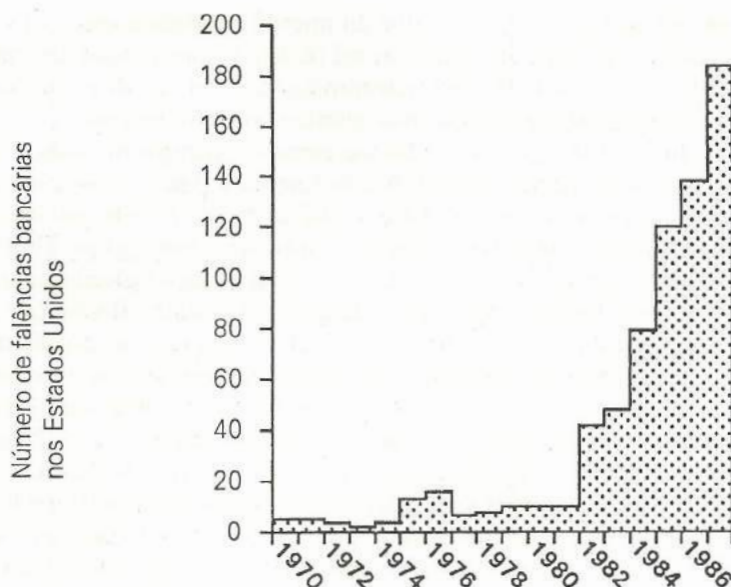


Figura 2.14 Falências bancárias nos Estados Unidos, 1970-1987.
(Fonte: Corporação Federal de Seguro de Depósitos)

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, a ponto de provocarem uma onda dos chamados "crises" em São Paulo a Kingston, Jamaica, e do Peru ao Sudão e ao Egito (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 comentadores 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.