

9

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

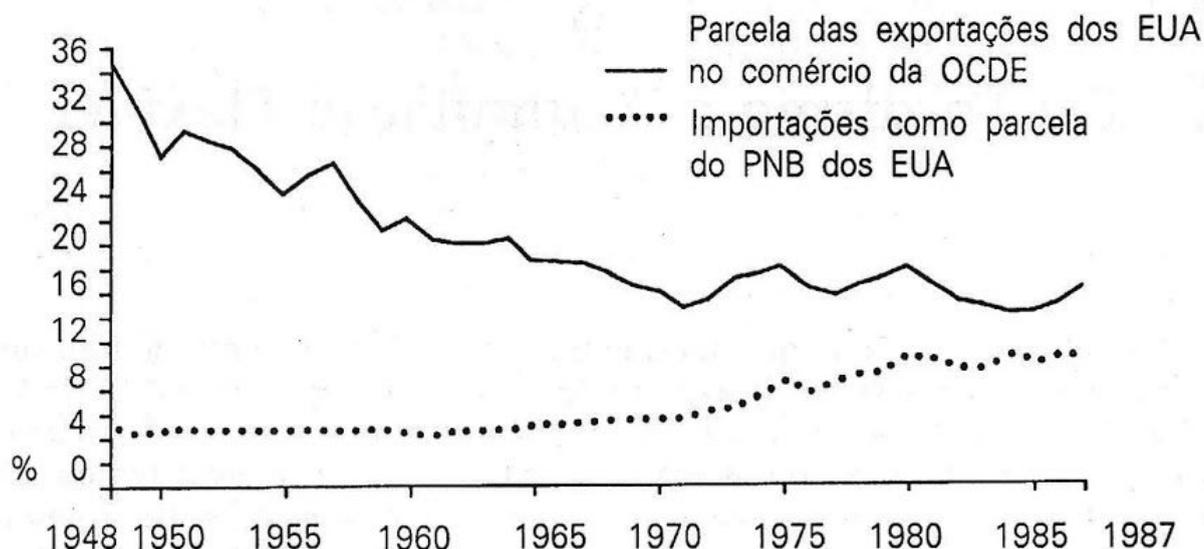


Figura 2.3 Parcela dos EUA no comércio e nas importações de produtos manufaturados da OCDE como porcentagem do PNB dos EUA, 1948-1987.
 (Fontes: OCDE, Estatísticas Históricas dos Estados Unidos e Relatórios Econômicos ao Presidente)

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

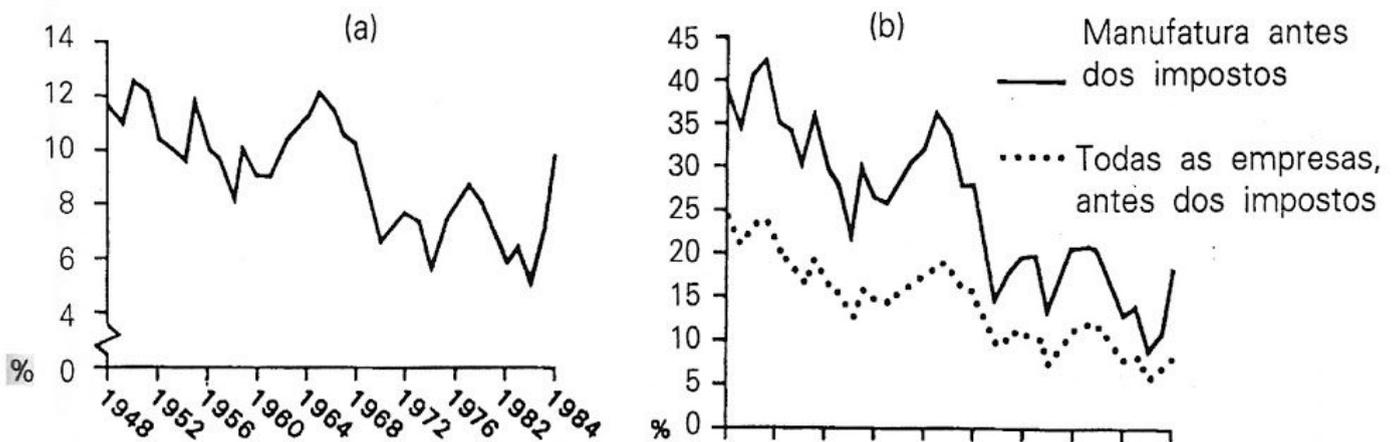
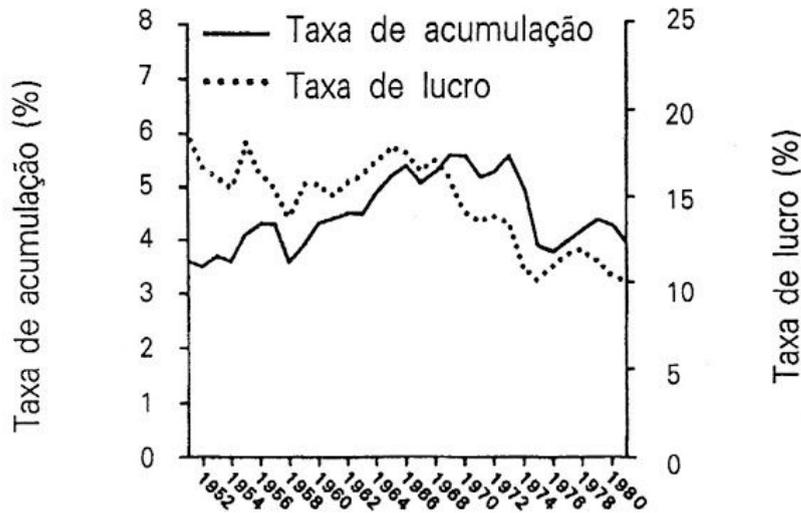


Figura 2.4 Taxas de acumulação e de lucro nos países capitalistas avançados, 1950-1982 (a partir de Armstrong, Glyn e Harrison) e taxas de lucro como (a) porcentagem do custo de substituição do estoque de capital e (b) porcentagem da renda nacional nos EUA, 1948-1984. (Fonte: Pollin, 1986)

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 legitimação. 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)

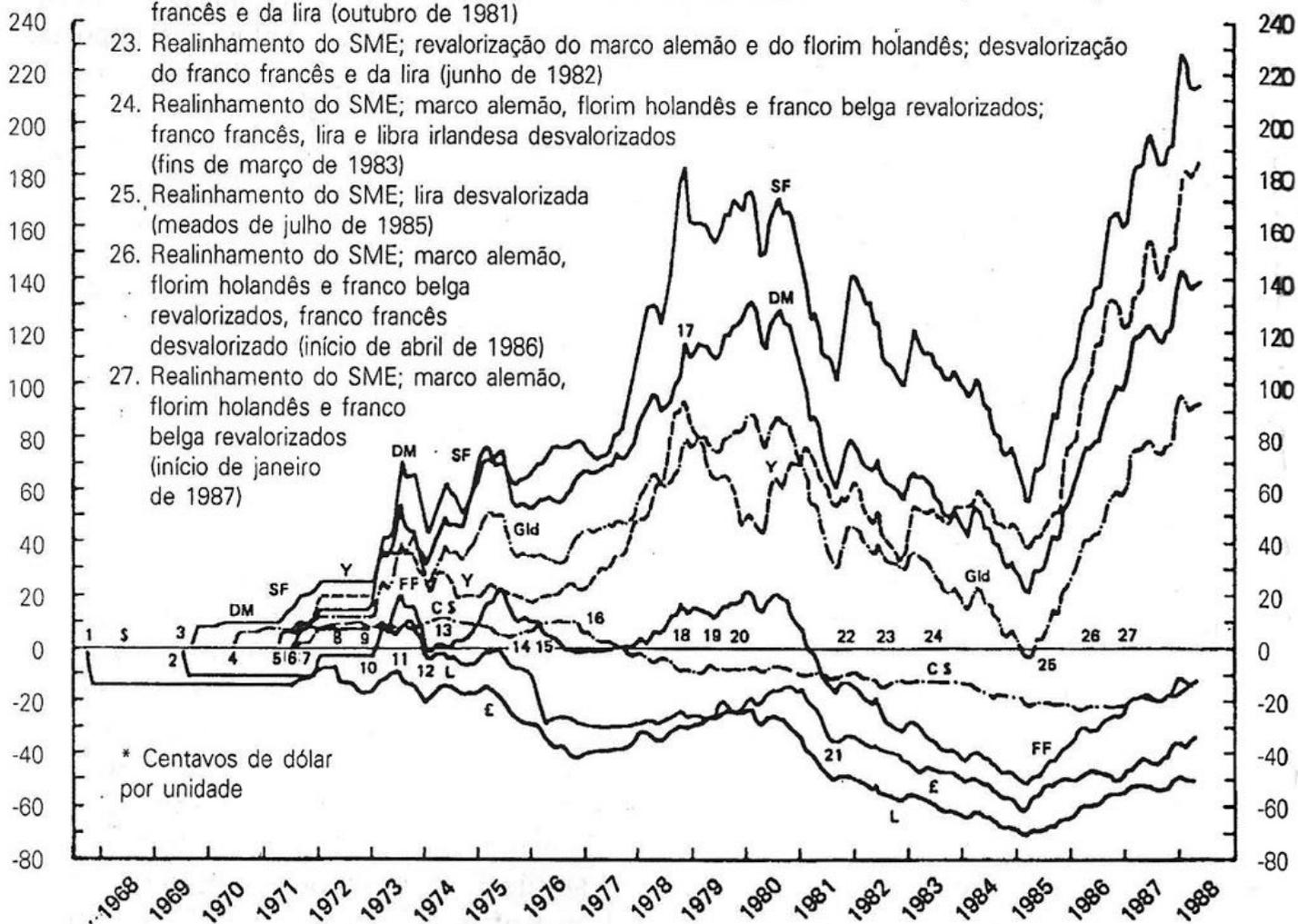
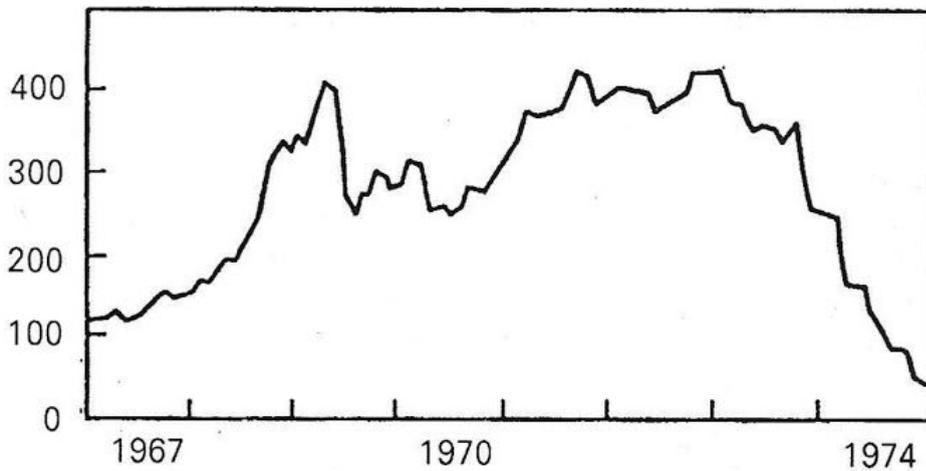


Figura 2.5 Taxas de câmbio das principais moedas com relação ao dólar.
(Fonte: OCDE, Economic Outlook, junho de 1988.)



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



Índice de Preços de Títulos de Propriedade — Inglaterra

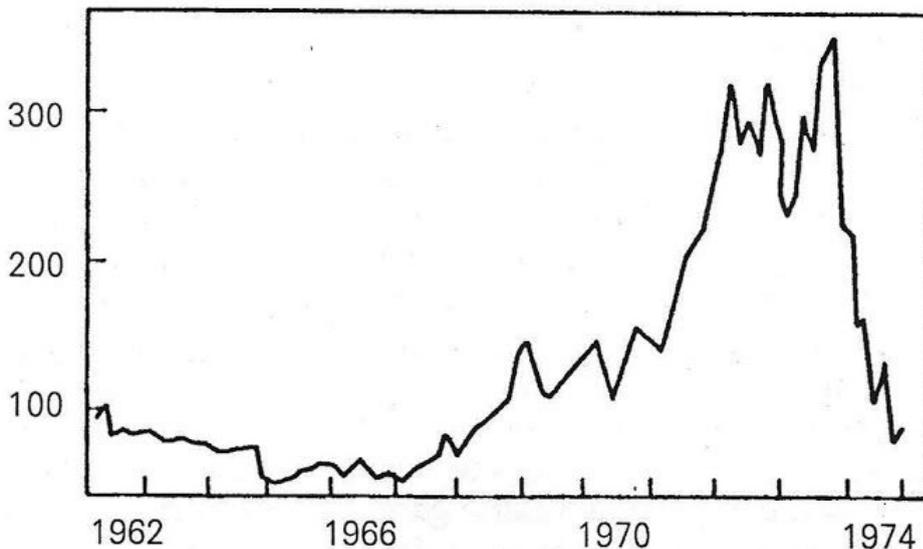


Figura 2.6 Alguns índices da expansão e da queda do mercado imobiliário na Inglaterra e nos Estados Unidos, 1955-1975. Alto: Taxa anual de variação na dívida hipotecária nos Estados Unidos (dados do Departamento de Comércio). Meio: Preços dos títulos dos fundos de investimento imobiliário nos Estados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

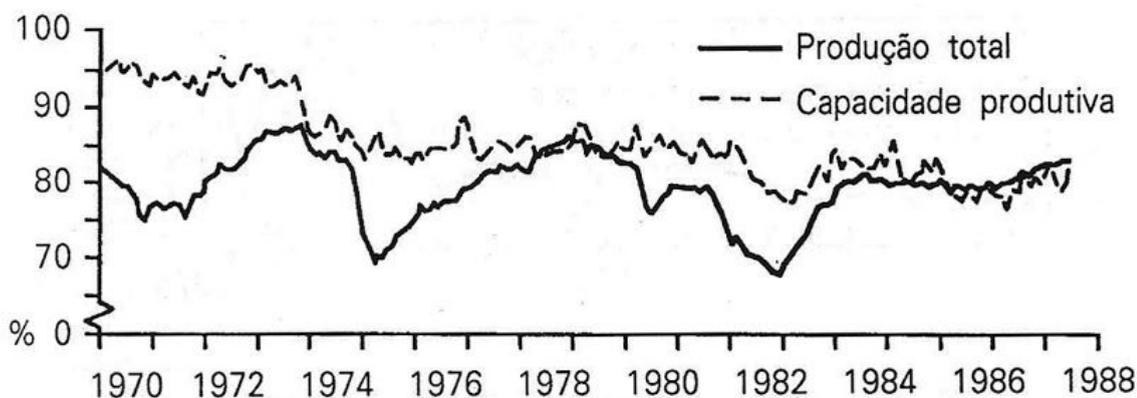


Figura 2.7 Capacidade de utilização nos Estados Unidos, 1970-1988.
(Fonte: Diretoria da Reserva Federal)

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 consequência, as décadas de 70 e 80 foram um conturbado período de reestruturação econômica e de reajustamento social e político (figura 2.8). No espaço social criado por todas essas oscilações e incertezas, uma série de novas experiências nos domínios da organização industrial e da vida social e política começou a tomar forma. Essas experiências podem representar os primeiros ímpetus da passagem para um regime de acumulação inteiramente novo, associado com um sistema de regulamentação política e social bem distinta.

A *acumulação flexível*, como vou chamá-la, é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se 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

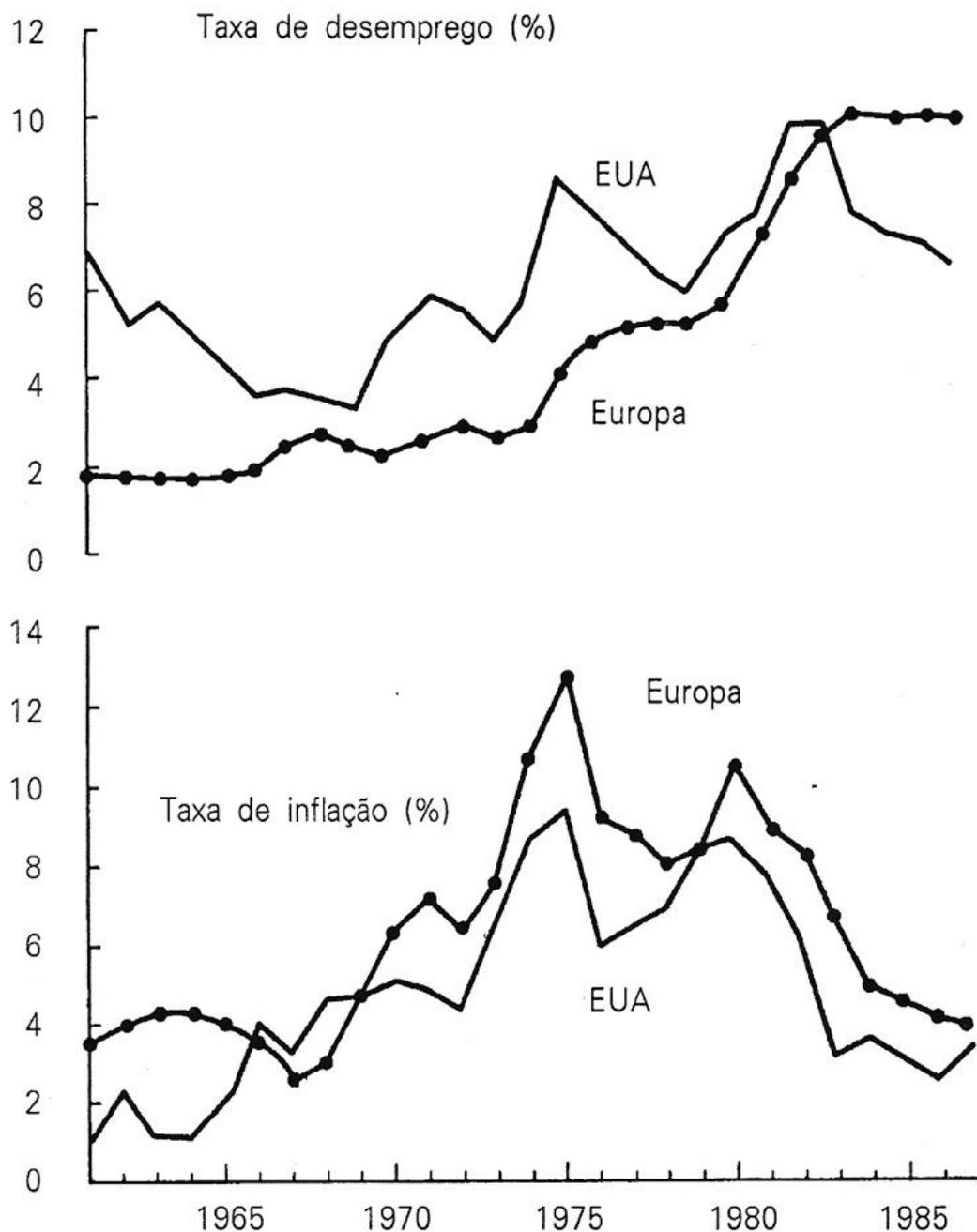


Figura 2.8 Taxas de desemprego e de inflação na Europa e nos EUA, 1961-1987.
(Fonte: OCDE)

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.

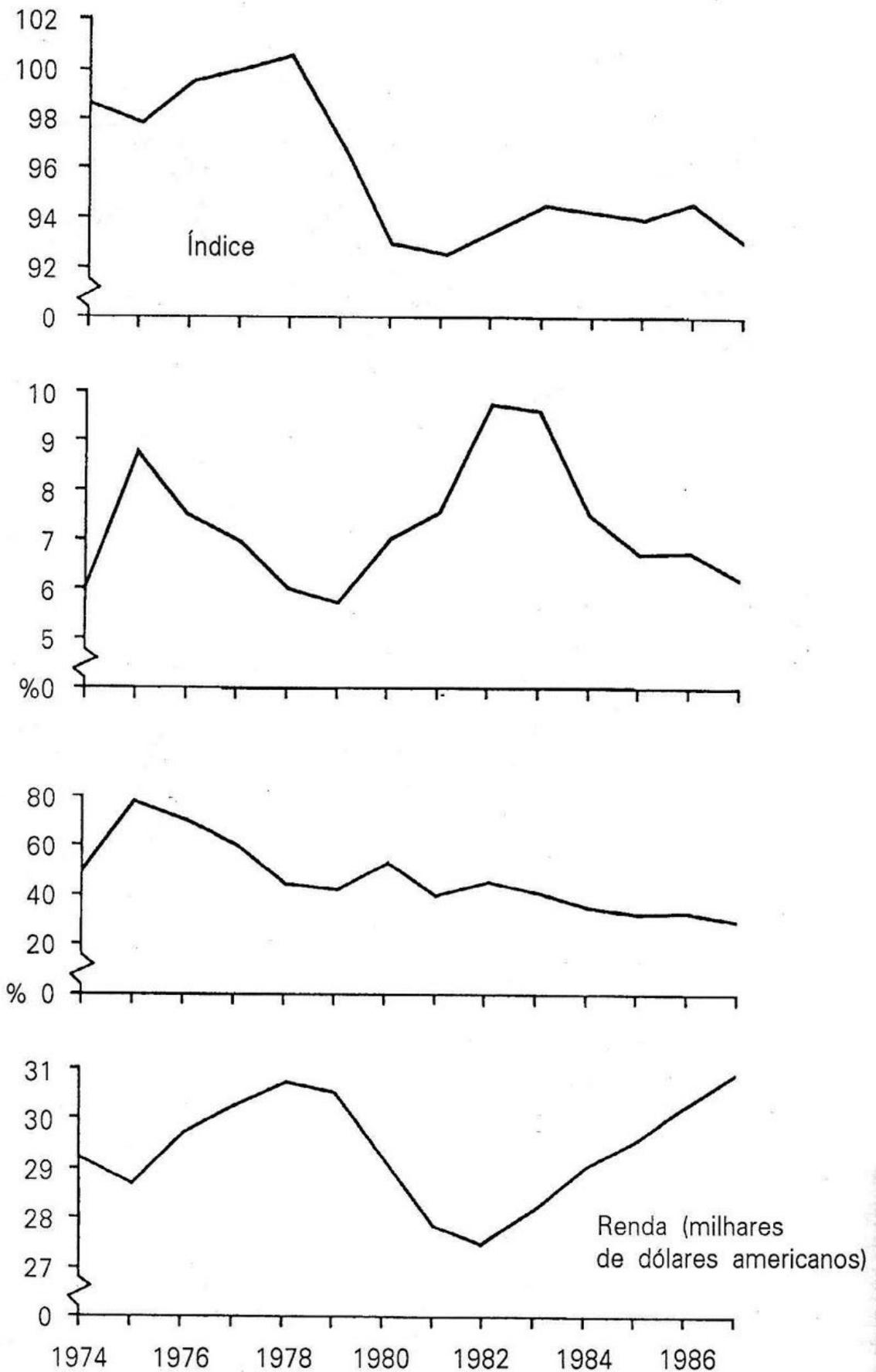


Figura 2.9 (a) Índice de ganhos por hora em trabalhos não agrícolas, (b) porcentagem de desempregados, (c) porcentagem de desempregados que recebem benefícios de desemprego, e (d) renda familiar mediana nos EUA, 1974-1987. (Fontes: Agência de Estatísticas do Trabalho e Relatórios Econômicos ao Presidente)

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),

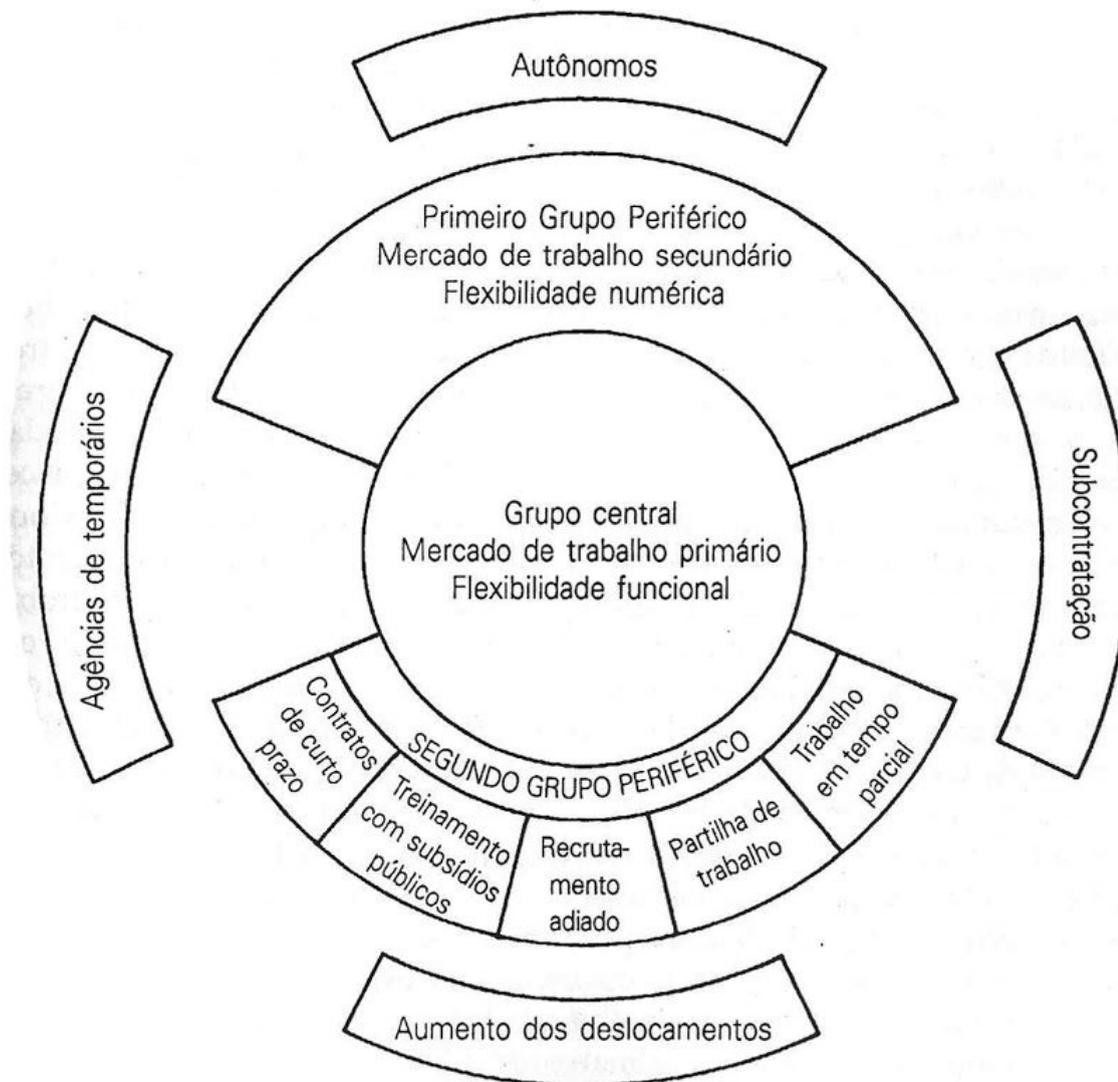


Figura 2.10 Estruturas do mercado de trabalho em condições de acumulação flexível. (Fonte: *Flexible Patterns of Work*, editado por C. Curson, Institute of Personnel Management)

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 “terceiromundistas” e capitalistas avançados. Contudo, a ascensão de novas formas de organização industrial e o retorno de formas mais antigas (com frequência dominadas por novos grupos de imigrantes em grandes cidades, como filipinos, sul-coreanos, vietnamitas e naturais de Taiwan em Los Angeles, ou indianos e nativos de Bangladesh no leste de Londres) representam coisas bem diferentes em diferentes lugares. Às vezes, indicam o surgimento de novas estratégias de sobrevivência para os desempregados ou pessoas totalmente discriminadas (como os haitianos em Miami ou Nova 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 Coreia do Sul, o Brasil etc.). A transição para a acumulação flexível foi marcada, na verdade, por uma revolução (de modo algum progressista) no papel das mulheres nos mercados e processos de trabalho num período em que o movimento de mulheres lutava tanto por uma maior consciência como por uma melhoria das condições de um segmento que hoje representa mais de 40 por cento da força de trabalho em muitos países capitalistas avançados.

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

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

Tipo de produção	Forma	Base de exploração	Política de produção
Autônoma	Consultores, artesãos e setor informal	troca de bens e serviços	individualista e regida pelo mercado, antimonopólio ou regulamentação estatal
Cooperativa	coletivos e cooperativas	acordos internos, intercâmbio externo	negociação
Patriarcal	pequenas firmas familiares (exploradoras)	parentesco baseado em idade e sexo	paroquial
Paternalismo comunitário	grandes firmas domésticas (trabalho duro)	comunidade baseada em normas, em costumes e na força	aparência e status
Paternalismo burocrático	sistemas corporativos e de gerência estatal	racionalidade, lealdade e 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 conseqüência 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 empreedimentismo 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 frequência multinacionais), através da formação de novos conjuntos produtivos em que as economias de aglomeração assumem crescente importância, quer por intermédio do domínio e da integração de pequenos negócios sob a égide de poderosas organizações financeiras ou de marketing (a Benetton, por exemplo, não produz nada diretamente, sendo apenas uma potente máquina de marketing que transmite ordens para um amplo conjunto de produtores independentes).

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

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

A organização mais coesa e a centralização implosiva foram alcançadas, na verdade, por dois desenvolvimentos paralelos da maior importância. Em primeiro lugar, as informações precisas e atualizadas são agora uma mercadoria muito valorizada. O acesso à informação, bem como o seu controle, aliados a uma forte capacidade de análise instantânea de dados, tornaram-se essenciais à coordenação centralizada de interesses corporativos descentralizados. A capacidade de resposta instantânea a variações das taxas de câmbio, mudanças das modas e dos gostos e iniciativas dos competidores tem hoje um caráter mais crucial para a sobrevivência corporativa do que teve sobre o fordismo. A ênfase na informação também gerou um amplo conjunto de consultorias e serviços altamente especializados capazes de fornecer informações quase minuto a minuto sobre tendências de mercado e o tipo de análise instantânea de dados útil para as decisões corporativas. Ela também criou uma situação em que vastos lucros podem ser realizados com base no acesso privilegiado às informações, em particular nos mercados monetários e financeiros (como o testemunham os proliferantes escândalos de "venda de informações confidenciais" dos anos 80, que abalaram tanto Nova 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 conseguir o antídoto para o vírus da AIDS certamente terá bons lucros, como o reconheceu claramente o acordo entre pesquisadores norte-americanos e o Instituto Pasteur francês sobre a partilha de informações e de direitos de patente). A produção organizada de conhecimento passou por notável expansão nas últimas décadas, ao mesmo tempo que assumiu cada vez mais um cunho comercial (como o provam as incômodas transições de muitos sistemas universitários do mundo capitalista avançado de guardiães do conhecimento e da sabedoria para produtores subordinados de conhecimento a soldo do capital corporativo). As celebradas conexões com a indústria de "alta tecnologia" do Vale do Silício de Stanford ou a Rota 128 MIT-Boston são configurações bastante novas e especiais da era da acumulação flexível (muito embora, como assinala David Noble em *America by design*, muitas universidades americanas tenham sido instaladas e promovidas pelo capital corporativo desde o início).

O controle do fluxo de informações e dos veículos de propagação do gosto e da cultura populares também se converteu em arma vital na batalha competitiva. A espantosa concentração de poder econômico na edição de livros (onde 2% dos editores controlam 75% dos livros publicados nos Estados Unidos), na mídia e na imprensa não pode ser explicada tão-somente em termos de condições de produção propícias a fusões nesses campos. Ela tem muita relação com o poder de outras grandes corporações, manifesto no controle destas sobre os mecanismos de distribuição e as despesas de publicidade. Estas últimas tiveram um mercado 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 “estrandosas” 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 distintivas como bancos, corretoras, serviços financeiros, financiamento habitacional, crédito ao consumidor etc. tornaram-se cada vez mais porosas, ao mesmo tempo que novos mercados futuros de mercadorias, de ações, de moedas ou de dívidas

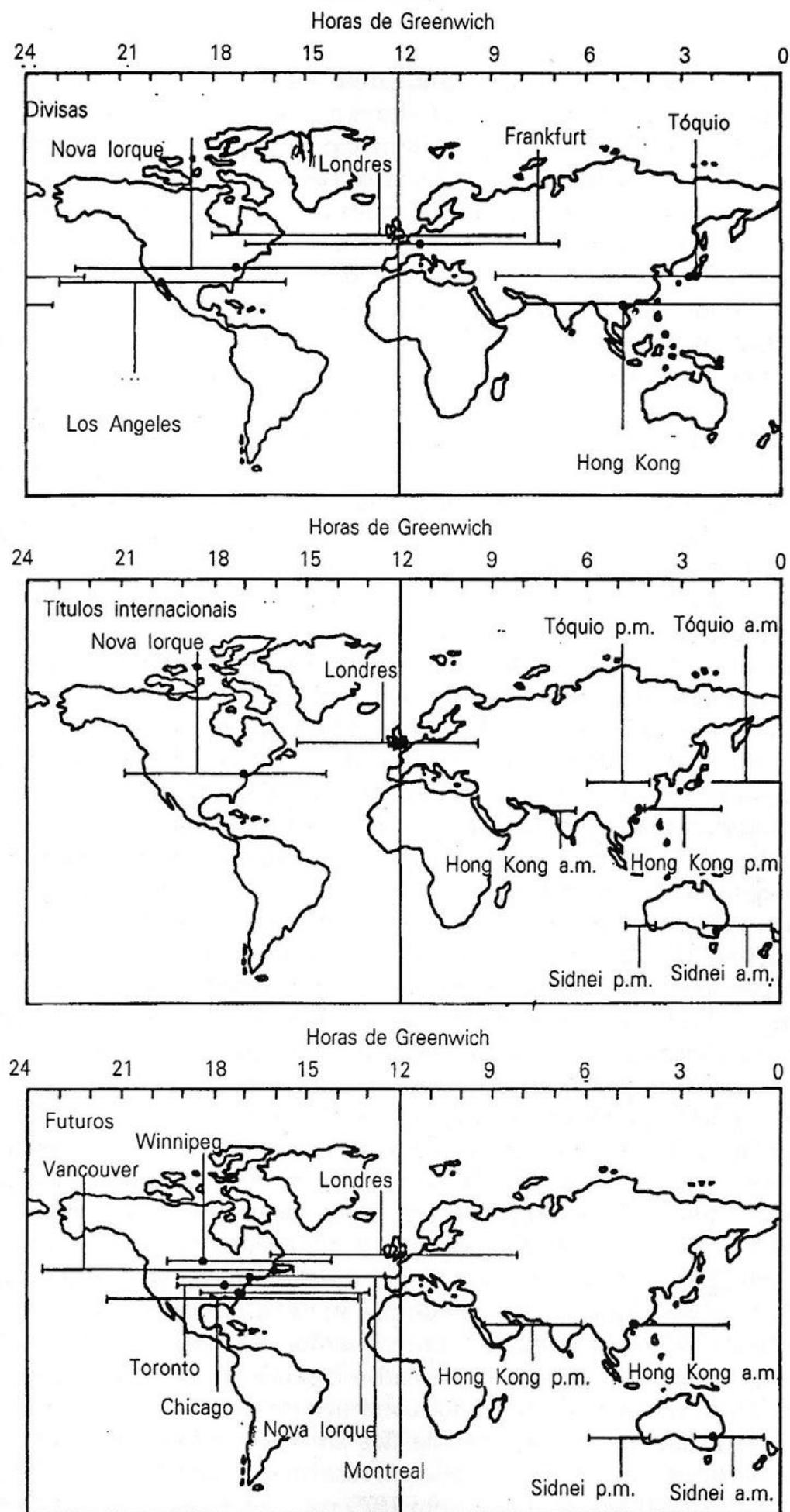


Figura 2.11 Padrões de transações num período de vinte e quatro horas em mercados financeiros globais (cortesia de Nigel Thrift)/ a.m. = antes do meio-dia; p.m. = depois do meio-dia.

surgiram em toda parte, introduzindo o tempo futuro no tempo presente de maneiras estarrecedoras. O uso de computadores e as comunicações eletrônicas acentuaram a significação da coordenação internacional instantânea de fluxos financeiros. "A atividade bancária", disse o *Financial Times* (8 de maio de 1987), "está se tornando com rapidez indiferente às restrições de tempo, de espaço e de moeda." Hoje, "um comprador inglês pode obter uma hipoteca japonesa, um americano pode ter acesso à sua conta num banco de Nova 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 restrinjam à produção pura e simples de bens e serviços. As técnicas variam da sofisticada "contabilidade criativa" à cuidadosa monitoração de mercados internacionais e condições políticas por multinacionais, de modo que possam tirar proveito das variações relativas dos valores das moedas ou das taxas de juro, chegando até à vigilância corporativa direta, seguida da apropriação dos ativos de corporações rivais ou mesmo sem nenhuma relação. A "mania das fusões e incorporações" dos anos 80 foi parte integrante dessa ênfase no empreendedorismo com papéis, porque, embora houvesse alguns casos em que essas atividades tinham uma real justificativa em termos da racionalização ou da diversificação dos interesses corporativos, a motivação mais comum era obter lucros estritamente financeiros sem dar importância à produção real. Não admira, como observa Robert Reich (1983), que "o empreendedorismo com papéis hoje preocupe algumas das melhores mentes americanas, contamine alguns dos seus talentosos profissionais, empregue seus mais criativos e originais pensamentos e exiba suas capacidades de ação mais vibrantes". Nos últimos quinze anos, segundo ele, os empregos mais procurados e mais lucrativos dos negócios norte-americanos não estavam na gerência da produção, e sim nas esferas legal e financeira da ação corporativa.

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

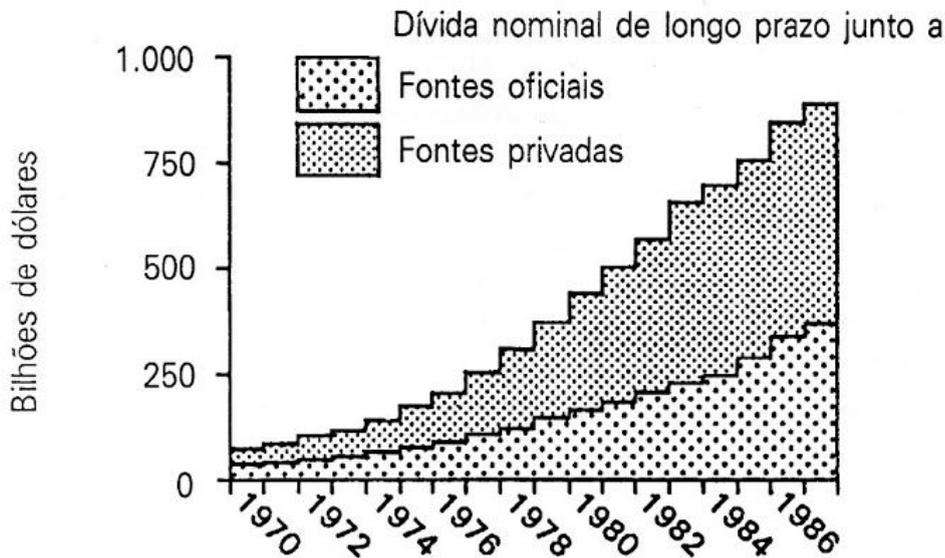


Figura 2.12 Crescimento da dívida de países menos desenvolvidos, 1970-1987.
(Fonte: Tabelas de Dívida do Banco Mundial)

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

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

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

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

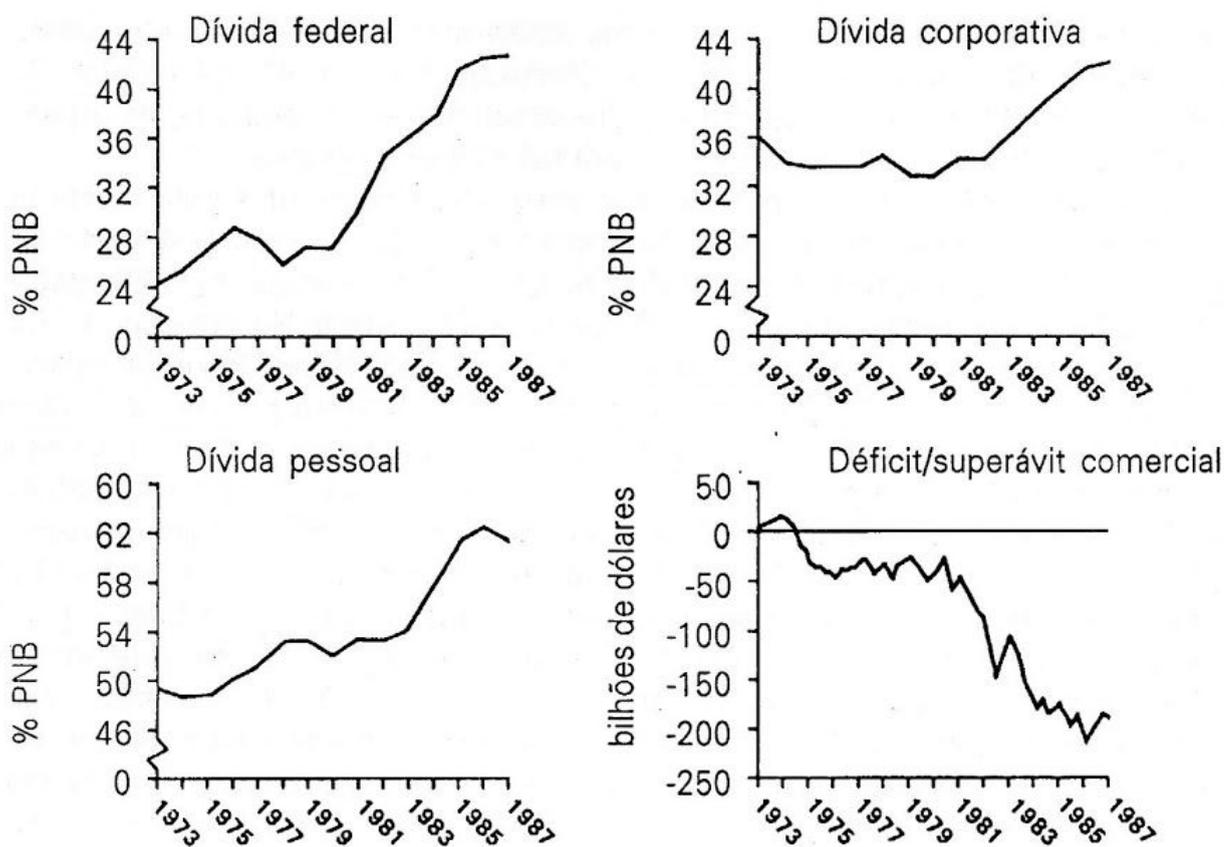


Figura 2.13 Incremento da dívida federal, pessoal e corporativa nos Estados Unidos e deterioração da balança comercial norte-americana, 1973-1987. (Fonte: Departamento de Comércio de Diretoria da Reserva Federal)

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 eqüidade, 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

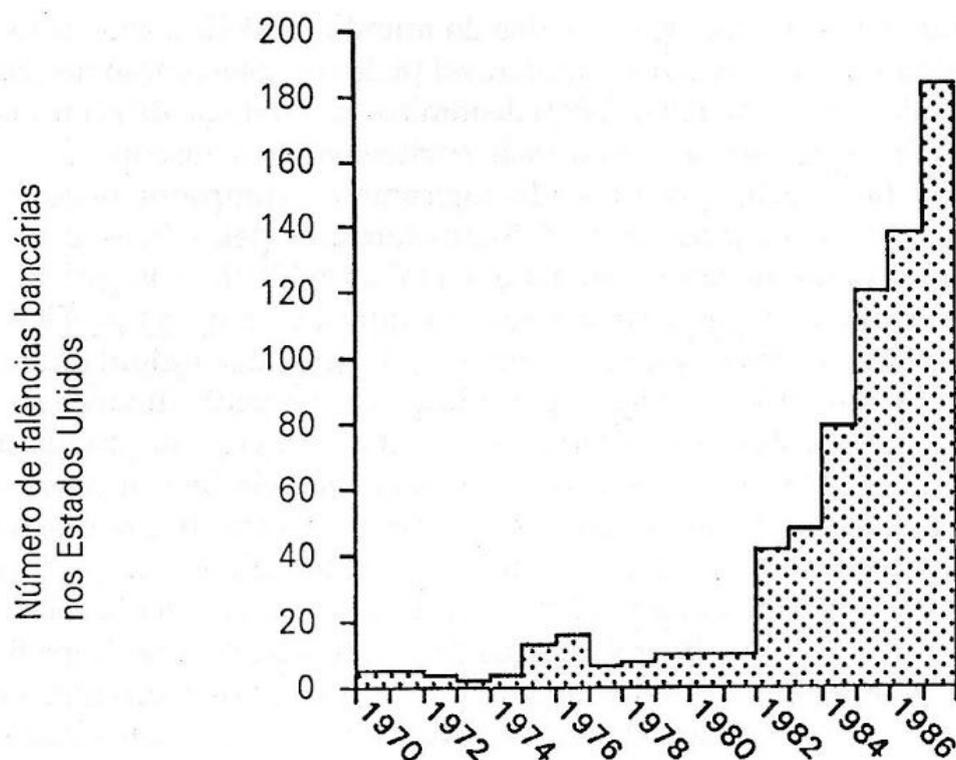


Figura 2.14 Falências bancárias nos Estados Unidos, 1970-1987.
(Fonte: *Corporação Federal de Seguro de Depósitos*)

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 nas políticas fiscal e monetária, a ponto de provocarem uma onda dos chamados "distúrbios do FMI" de São Paulo a Kingston, Jamaica, e do Peru ao Sudão e ao Egito a partir de 1976 (ver Walton, 1987, para uma relação completa).

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

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

Isso nos leva, por fim, ao problema ainda mais difícil das maneiras pelas quais as normas, os hábitos e as atitudes culturais e políticas se modificaram a partir de 1970 e do grau até o qual essas mudanças se integram à transição do fordismo para a acumulação flexível. Como o sucesso político do neoconservadorismo dificilmente pode ser atribuído às suas realizações econômicas globais (seus fortes resultados negativos em termos de desemprego, de crescimento sofrível, de rápido deslocamento e da espiral da dívida só são compensados pelo controle da inflação), vários 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.