



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**DINÂMICA DA ECONOMIA CAPITALISTA CONTEMPORÂNEA
DO FORDISMO À ECONOMIA INFORMACIONAL:
CONSEQUÊNCIAS PARA O TRABALHADOR.**

TATIANA KARINE TRUPPEL

FLORIANÓPOLIS (SC), JULHO DE 2007.



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**DINÂMICA DA ECONOMIA CAPITALISTA CONTEMPORÂNEA
DO FORDISMO À ECONOMIA INFORMACIONAL:
CONSEQUÊNCIAS PARA O TRABALHADOR.**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia.

Por: Tatiana Karine Truppel

Orientador: Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques

Áreas de pesquisa: Evolução do Capitalismo contemporâneo, Economia do Trabalho.

Palavras – Chaves: 1 Fordismo
2 Revolução da Tecnologia da Informação
3 Trabalhador

Florianópolis (SC), julho de 2007.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONOMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A banca examinadora resolveu atribuir a nota 9,5 a aluna Tatiana Karine Truppel na
Disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca examinadora:

Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques
Presidente

Gustavo Fabiano da Costa
Membro

Valéria Lopes Ribeiro
Membro

Dedicatória

Este trabalho é dedicado às duas pessoas mais importantes da minha vida: primeiramente minha mãe Dulce Maria Truppel, detentora de uma inesgotável força, otimismo e intelectualidade, que sempre servirão de exemplo para mim e todos que a cercam. Por toda motivação, sabedoria e paciência que sempre me reservou mesmo em momentos difíceis, fazendo papel de mãe, pai, amiga, mentora intelectual e psicóloga. Agradeço por todo incentivo que me prestou nestes anos de graduação e por tudo o que me proporcionou, mesmo à distância sempre estando disposta a compartilhar conhecimentos, experiência e amor.

Finalmente quero dedicar este trabalho também a minha avó Welkelminna Truppel (*in memoriam*), que foi para todos que com felicidade puderam compartilhar a vida com ela, especialmente para mim, um dos maiores exemplos que se pode ter de força de viver e de realizar sonhos. Eu a amo mais que tudo, e sempre amarei, pois este é o amor que realmente acredito existir.

Agradecimentos

- Agradeço a todos os professores do departamento de economia da UFSC, com os quais ao longo de minha jornada acadêmica consegui trilhar os caminhos do conhecimento. Agradeço por toda dedicação e esforço em nos ensinar, em nos despertar o pensamento crítico e o desejo de aprender e de renovar idéias continuamente.

- Agradeço especialmente ao Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques, que me orientou no desenvolvimento deste trabalho, sempre de forma atenciosa e cordial, estando sempre a disposição em instantes de seriedade e ao mesmo tempo com especial descontração.

- Agradeço ao Prof. Dr. Pedro Antonio Vieira, que me despertou interesse especial por esta pesquisa, com os estudos de Economia Política dos Sistemas Mundo.

- Agradeço à Prof. Carmen Rosário Gelinski, pelo apoio e cordialidade.

- Agradeço principalmente a minha mãe Dulce Maria Truppel, por todo apoio e consideração nesta trajetória acadêmica.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS, GRÁFICOS E QUADROS.....	8
LISTA DE ABREVIATURAS.....	9
CAPÍTULO I.....	10
1 - O PROBLEMA.....	10
1.1 – Introdução.....	10
1.2 - Situação-Problema.....	12
1.3 – Objetivos.....	13
1.3.1 – Geral.....	13
1.3.2 – Específicos.....	13
1.4 – Metodologia.....	14
CAPÍTULO II.....	16
2 - O CAPITALISMO NO PÓS-II GUERRA MUNDIAL.....	16
2.1 - O “Compromisso fordista” e as políticas Keynesianas.....	16
2.2 - “A idade de ouro do capitalismo” sob a Hegemonia norte-americana	23
2.3 – O fim da “idade de ouro do capitalismo”: Aspectos da crise.....	30
CAPÍTULO III.....	35
3 – O CAPITALISMO FLEXÍVEL PÓS ANOS 70.....	35
3.1 – Capital, trabalhadores e Estado: velhos atores numa nova configuração.....	35
3.2 – O Toyotismo e a ascensão asiática.....	42
3.3 - A financeirização do capital e a globalização.....	47
CAPÍTULO IV.....	57
4 – A REVOLUÇÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO – RTI.....	57
4.1 – A tecnologia da Informação: Um novo padrão tecnológico.....	57
4.2 – A rápida difusão da RTI.....	63
4.3 – O surgimento da economia informacional.....	68
4.4 – A sociedade Informacional versus sociedade pós-industrial (uma síntese em Castells).....	71
CAPÍTULO V.....	77
5 - O TRABALHO NO CAPITALISMO INFORMACIONAL.....	77
5.1 – Trabalhadores no paradigma informacional.....	77
5.2 – A precarização do trabalho.....	83

5.3 – As conseqüências para o trabalhador.....	87
CAPÍTULO VII.....	94
7 – CONCLUSÃO.....	94
REFERÊNCIAS.....	102

LISTA DE TABELAS, GRÁFICOS E QUADROS

Tabela 1 - Taxas médias de crescimento dos países capitalistas avançados de 1820 a 1973.....	22
Tabela 2 - Parcelas dos dispêndios empresariais em pesquisa e desenvolvimento (P&D) aplicadas em alguns setores, países selecionados, em anos mais recentes disponíveis. (em percentual).....	66
Gráfico 1 - Saldo em conta-corrente Estados Unidos em percentagem do PIB, 1970 -2005.....	51
Gráfico 2 - Evolução do índice Dow Jones desde 1896 até agosto de 2006.....	54
Gráfico 3 - Emprego setorial nos países do G-7 de 1920 a 2000.....	72
Gráfico 4 - Percentagens de estrangeiros na população dos EUA, 1970-2000.....	80
Quadro 1 - A convergência das indústrias de telecomunicações, mídia e informática.....	61

LISTA DE ABREVIACÕES

BIRD - Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento

CSA – Ciclos Sistêmicos de Acumulação

EPSM – Economia Política dos Sistemas-mundo

EUA – Estados Unidos da América

FMI – Fundo Monetário Internacional

IED – Investimento Externo Direto

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PIB – Produto Interno Bruto

RTI – Revolução da Tecnologia da Informação

TI – Tecnologia da Informação

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

CAPÍTULO I

1 – O PROBLEMA

1.1 Introdução

Após a II Guerra Mundial, o fordismo associado às políticas keynesianas, promoveram uma época de prosperidade e expansão econômica do capitalismo que se caracterizou com expressões como “A idade de ouro do Capitalismo”; “Anos dourados do Capitalismo”, dentre outras. Sob o guarda-chuva hegemônico dos EUA, verificou-se pelo menos nos países do centro capitalista industrial da época, uma tolerada partilha dos ganhos de capital entre capitalistas e trabalhadores, bem como o funcionamento do Estado de Bem-estar Social, sustentado pelas políticas keynesianas.

Após duas décadas de capitalismo virtuoso (1950-1960), se anuncia uma crise, de certa forma já verificada em outras fases da história do capitalismo mundial. Esta crise caracterizada pelo esgotamento de um padrão político e econômico e todos os seus fatores pertinentes, passou a impossibilitar a expansão e reprodução capitalista assentada no modelo fordista/keynesiano.

Na década de 1970, no fervor da crise, o capital passa a buscar formas de valorização mais livres das regulamentações típicas do período fordista, apoiando-se diretamente na flexibilidade em todos os sentidos, caracterizando o “capitalismo flexível”. O novo ritmo de capitalismo se alicerçou na intensificação das inovações comerciais, tecnológicas e organizacionais, envolvendo num curto período, amplas mudanças no âmago da acumulação capitalista a nível mundial.

A subsequente reestruturação econômica conduziu Estados e empresas a estabelecerem várias medidas e políticas, que conjuntamente levaram a uma nova fase do capitalismo. As características principais são a globalização das principais atividades econômicas, flexibilidade organizacional, maior poder para o patronato e conseqüente precarização do trabalho.

A globalização da maior parte das atividades econômicas promovida pela reestruturação capitalista, interagiram e firmaram suas bases de progresso na Revolução da Tecnologia da Informação. Definiu-se a ampla integração dos mercados, intensificação das

relações entre os países e fluxos de capital, geridos principalmente pelas políticas monetaristas e de desregulamentação, o neoliberalismo.

A partir de tantos acontecimentos, um novo mundo pode ter tomado forma progressivamente nas últimas três décadas. Originou-se por volta dos anos 60 e meados da década de 70 na coincidência histórica de três processos independentes: revolução da tecnologia da informação; crise econômica do capitalismo e do estatismo e a conseqüente reestruturação de ambos; somados ao apogeu de movimentos sociais e culturais.

A interação entre esses processos e as reações por eles desencadeadas fizeram surgir uma nova estrutura social, uma economia flexível, informacional e globalizada, assim como uma nova cultura alicerçada no paradigma informacional; e este nas tecnologias da informação.

Nesta economia global interdependente e financeirizada, países, empresas e investidores disputam o capital circulante e os mercados consumidores. O setor de serviços aumentou expressivamente seu peso na estrutura de emprego dos principais países capitalista, enquanto a produção não encontra mais limites geográficos, deslocando-se pelo mundo a procura de mão-de-obra barata, abundante, com fraca agitação e legislação trabalhista.

Com isso, as relações de produção transformaram-se tanto em termos sociais como técnicos. A flexibilidade instituída pelas empresas em rede passou a requerer trabalhadores ativos na rede e muitas vezes com jornada flexível, bem como uma ampla série de sistemas de trabalho, inclusive trabalho autônomo e subcontratações recíprocas. A mão-de-obra passou a ser essencialmente diferenciada entre especializada e não-especializada. O conhecimento e a informação se tornaram mercadorias valiosas na economia informacional, enquanto grande parte dos trabalhadores se localiza à margem do acesso à aprendizagem, educação e redefinição contínua das especialidades necessárias ao processo. Some-se a isto a descentralização coordenada do trabalho e individualização dos trabalhadores como parte integrante desta transformação.

As conseqüências sociais advindas são tão profundas quanto complexas. Além de aumentar a desigualdade social e a polarização da renda, a economia flexível e informacional implicou em níveis relativamente altos de desemprego e sub-emprego em diversas regiões do planeta, assim como retrocesso do poder sindical e maior poder ao patronato. As ondas de imigrações legais e em grande parte ilegais, bem como a desagregação familiar e comunitária e a exclusão de grande parcela de grupos, sociedades

ou mesmo regiões inteiras são resultados óbvios da reestruturação da relação capital-trabalho dos últimos anos.

O argumento otimista e favorável à Tecnologia da Informação e seus benefícios se torna demasiadamente questionável. A fronteira da exclusão social e da sobrevivência diária se tornou indistinta para um grande número de pessoas em todas as sociedades. Isso após perder boa parte da rede de segurança e bem-estar social, além de não conseguirem acompanhar a constante e necessária atualização da era informacional.

O sentido de avaliar os aspectos benéficos e maléficos dos rumos que o capitalismo tomou a partir de sua reestruturação pós anos 70 implica em abordar histórica e analiticamente a dinâmica da evolução capitalista contemporânea. Remontando o capitalismo virtuoso que se estabeleceu no pós-II guerra, passando pela estagnação e crise do modelo em que se apoiava – o fordismo/keynesianismo; a conseqüente reestruturação necessária à continuidade do processo de acumulação frente à crise de 1970; bem como o papel que a Revolução da Tecnologia da Informação desempenhou nesta nova fase de capitalismo a partir de sua apropriação.

1.2 Situação Problema

A questão de desenvolvimento deste trabalho reside na verificação de todas essas transformações ocorridas a partir da evolução capitalista do pós-II guerra até os dias atuais. Em especial reservando ênfase ao período das três últimas décadas, marcadas pelo capitalismo flexível, informacional alicerçado na Revolução da Tecnologia da Informação. A situação pertinente a esta análise, reside em verificar em que medida e de que forma o capitalismo renovado e apoiado firmemente no informacionalismo gerou e/ou elevou a precarização do trabalho e suas conseqüências para os trabalhadores.

Os questionamentos se tornam importantes e devem ser levados a cabo, no desenvolvimento deste estudo, buscando o entendimento sobre o rumo que capitalismo e sociedade tomaram nos últimos anos, a fim de depreender o próprio futuro dos trabalhadores e das sociedades.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

- Verificar a dinâmica da evolução capitalista contemporânea do pós-II Guerra mundial com o modelo fordista/keynesiano, até os dias atuais, caracterizados pela economia flexível alicerçada nas tecnologias da informação.

1.3.2 Objetivos específicos

- Abordar de forma histórica e interpretativa a economia do pós – II guerra, enfatizando o fordismo e keynesianismo, a hegemonia norte-americana, a forte expansão econômica do período, bem como a crise capitalista que culminou no fim da “idade de ouro do capitalismo”, sua correlação conjuntural e derrocada que levou a passagem da rigidez fordista a uma nova fase de capitalismo flexível.

- Descrever a fase de transformação econômica e social proveniente da reestruturação frente à crise capitalista dos anos de 1970. Caracterizar a Revolução da Tecnologia da Informação situando a conjuntura mundial que a proporcionou, sua apropriação realizada pelo capital, bem como descrever o surgimento de uma nova economia e um novo paradigma através da rápida pulverização e absorção das tecnologias da informação aliada aos novos rumos de capitalismo flexível, globalizado e financeirizado.

- Suscitar o debate sobre as questões relacionadas à economia flexível e informacional; no que diz respeito ao trabalho, à sociedade e demais transformações provenientes do paradigma informacional. Analisar os efeitos das novas relações de forma geral sobre os trabalhadores, num contexto pertinente à análise de qual o papel representa o trabalho na sociedade contemporânea.

- Por fim, desenvolver uma análise sucinta sobre questões contemporâneas, abordando a reação dos trabalhadores às novas formas de trabalho, os problemas de foco social, familiar e estrutural a que se condicionam os trabalhadores.

1.4 Metodologia

a - Investigação Histórica

A primeira etapa deste trabalho será realizada com a investigação da passagem do “fordismo”, para o “capitalismo flexível”. Buscando teorizar o tema será estudado David Harvey, em sua obra “Condição Pós-Moderna” (1998), por isso os termos “fordismo” e “capitalismo flexível”, atribuídos às pesquisas de Harvey. Para dar maior embasamento e diálogo de idéias também serão abordadas algumas teorias de autores como: Giovanni Arrighi em “O Longo Século XX” (1996) e “Ilusão do Desenvolvimento” (1997); Alain Lipietz “Audácia” (1989); Alain Bihr “Da Grande Noite à Derrocada” (1998); François Chesnais em “A Mundialização do Capital” (1996); Robert Kurz em “O Colapso da Modernização” (1993), dentre outros autores.

Dando continuidade à investigação histórica, a segunda parte do trabalho remontará o surgimento da Revolução da Tecnologia da Informação - RTI e sua continuidade ao longo dos últimos anos. Manuel Castells será o autor principal para o desenvolvimento deste estudo, dada sua obra de extrema relevância ao tema: A Sociedade em Rede (2002). Secundariamente outros autores como Dupas (Ética e Poder na Sociedade da Informação - 2001) e Laymert Santos (Politizar as Novas Tecnologias – 2003) e David Harvey “Condição Pós-Moderna” (1998), terão suas idéias acrescentadas neste estudo sobre a RTI, bem como suas implicações na economia, política e sociedade.

b – Investigação comparativa

Para a elaboração do estudo e análise necessária no contexto de avaliar os efeitos da RTI e reestruturação capitalista pós 70 sobre os trabalhadores, primeiramente será realizado um estudo comparativo e dissertativo como forma de elaborar as relações e facetas do capitalismo flexível – tecnologia da informação – trabalhador – sociedade. Por tanto serão utilizados os autores Manuel Castells “A sociedade em Rede” e “Fim de Milênio” (2002); Richard Sennett, em sua obra – A Corrosão do Caráter (2001), Jeremy

Rifkin – A Era do Acesso (2004), Dupas - Ética e Poder na Sociedade da Informação (2001), e para aproximação com o contexto histórico do trabalho serão estudados autores como: Beverly Silver – Forças do Trabalho (2005), Giovanni Alves – O Novo e Precário Mundo do Trabalho (1997) e Ricardo Antunes “Adeus ao Trabalho?” (2002).

CAPÍTULO II

2 – O CAPITALISMO DO PÓS - II GUERRA MUNDIAL

2.1 – O “Compromisso Fordista” e as políticas Keynesianas

Os anos que sucederam o fim da II Guerra Mundial são um marco na história dos Estados Modernos e do Capitalismo, pois é a partir daí que começa a disseminar mundialmente uma nova estrutura social e econômica. O período (1945-1973) foi caracterizado como: a idade de ouro do capitalismo. As políticas Keynesianas eram parte integrante do novo paradigma institucional e condição principal do novo modo de regulação.

Harvey (1998, p. 125) com muita propriedade diz que, "o crescimento fenomenal da expansão do pós-guerra dependeu de uma série de compromissos e reposicionamento por parte dos principais atores do processo de desenvolvimento capitalista".

A idéia principal no pós-guerra era que os países do capitalismo central pudessem atingir um conjunto de estratégias gerais, ligadas a empresas, trabalhadores, instituições, poder Estatal e relação com os demais países que viesse a estabilizar o capitalismo, que evitassem quaisquer tipos de repressão à acumulação e a sua melhor reestruturação, ou seja, se fazia necessário criar uma força política Estatal e institucional capaz de regulamentar e controlar o que o capitalismo por si era incapaz de fazer: regular as condições essenciais de sua própria reprodução.

É importante ressaltar que os arranjos e transformações advindos nos pós-II Guerra, fundamentaram o início de uma transição de grandes proporções mundiais. Um novo padrão de acumulação capitalista fundamentado no fordismo/keynesiano começa a ser desenhado para além do Estado norte-americano, berço de sua origem. Passa a ser estabelecido e pulverizado como uma nova lógica da antiga máxima da acumulação. E, por conseguinte, novas relações sociais e econômicas passam a ser engendradas numa nova configuração de forças, cujo papel estatal de regulação se torna fundamental, senão decisivo.

O conjunto de medidas intervencionistas por parte do Estado para confirmação da tendência de regulamentação e bem-estar social é considerado por alguns autores como

uma contra-tendência do capitalismo, mas que ganha a força de compatibilizar a própria tendência de acumulação e valorização do capital.

A despeito de qualquer antagonismo teórico, o capitalismo seguiu neste período com sua força maior, o poder de transformar contextos, atores, espaços e tudo o que estiver a seu alcance, para suas amarras da acumulação.

O fordismo/keynesianismo veio a retratar esta força, através da estratégia assumida pelos capitalistas e seus Estados, em alguns países, onde através de políticas sociais compensatórias buscou-se a fidelidade das massas, legitimando a ordem capitalista. Em troca de garantia de empregos, melhores salários e condição de vida, os trabalhadores aceitam os lucros do capital.

Com isso as políticas Keynesianas foram assumidas para além dos EUA. Formaram-se novos poderes, instituições e Estados reguladores. Enquanto as empresas menores (principalmente européias) tiveram de se ajustar, as grandes corporações (norte-americanas) se beneficiavam cada vez mais de um novo rumo de capitalismo seguro. As relações de trabalho tiveram de ser revistas em diversos aspectos, e organizadas sob o arcabouço da produção e consumo em massa.

É importante salientar que o processo de disseminação do fordismo não alcançado no período entre a I e II Guerras Mundiais, tanto pela hostilidade das classes capitalistas, quanto pela própria rigidez do modelo fordista, foi então alcançado no período pós II guerra. Isso aconteceu em ambiente mundial propício, pois “o fordismo se aliou fortemente ao keynesianismo, e o capitalismo se dedicou a um surto de expansões internacionalistas de alcance mundial”. (HARVEY, 1998, p. 125). No ano de 1940, o fordismo já aparecia na Europa e Japão como parte integrante dos esforços de guerra, mas foi a partir do pós-guerra que ganhou o impulso necessário para sua real consolidação e expansão.

Outro fator importante na disseminação do fordismo-keynesianismo foi o avanço do socialismo e das forças revolucionárias na Eurásia. Conforme Arrighi (1996, p. 385), esta se tornou uma ameaça potencial ao mundo capitalista do pós II Guerra Mundial. Com o fim da Guerra, o mundo se encontrava numa posição desfragmentada política e economicamente, provocando empecilhos para o mercado mundial dada à falta de liquidez, fundamentalmente ao mercado externo norte-americano.

Neste contexto mundial passou a prevalecer no ideário norte-americano que era realmente necessária uma nova forma de hegemonia, capaz de controlar os avanços

comunistas e ao mesmo tempo garantir a reprodução da acumulação capitalista, fazendo frente às contradições do próprio sistema.

Este cenário mundial acabou renovando os laços norte-americanos da Doutrina Truman, reciclado através do Plano Marshall, da Guerra-Fria e do rearmamento maciço dos EUA e Europa. (Este argumento será tratado especialmente no capítulo 3.2).

O temor de se repetir no pós – II Guerra, a crise da Grande Depressão dos anos 30, motivaram fortes debates acerca de superprodução *versus* demanda compatível. Nas palavras de um dos mais destacados expoentes da teoria da regulação, Lipietz (1989, p. 30-31), é demonstrada a preocupação de Ford e Keynes já no início do século, pois quando estes:

“(...) haviam percebido que a aceleração dos ganhos de produtividade provocada pela revolução taylorista levaria a uma gigantesca crise de superprodução, se não encontrasse contrapartida em uma revolução paralela ao lado da demanda. (...) a Grande Depressão dos anos 30, naquela gigantesca crise de superprodução, mostraram uma trágica confirmação”.

Para caracterizar definitivamente a coesão sistêmica do capitalismo nos seus anos dourados, o *Welfare State*¹ ou a Social Democracia podem ser entendidos como as principais formas tomadas pelo “compromisso fordista”. Compromisso esse que acabou em certa medida redistribuindo os ganhos de produtividade aos assalariados nos países centrais do capitalismo.

Segundo a escola da Teoria da Regulação, o fordismo não foi apenas um conceito teórico, agrega bem mais que isso, pois este período foi marcado por um grande conjunto de regras que passaram a garantir o progresso geral e coerente da acumulação do capital. Para os teóricos desta escola, o fordismo alicerçado nas políticas keynesianas introduziu um “modo de regulação”, ou seja: o conjunto de procedimentos e comportamento, individuais e coletivos, que permitiram a reprodução das relações sociais fundamentais por meio de formas institucionais; garantindo a compatibilidade de decisões que viessem a sustentar, guiar e implantar a ampla assimilação dentre os atores envolvidos no processo de acumulação.

No pós - II guerra o mundo percebeu o compromisso fordista como a forma de produção onde se buscava a “realização e felicidade”; o que Lipietz (1989), chama de

¹ *Welfare State*, termo que simboliza o sistema social em que o Estado político considera o bem-estar individual e social dos cidadãos de responsabilidade do próprio Estado.

modelo de produção “hedonista”, pois o *American Way of Life*² era fundado na própria busca da felicidade através do aumento do consumo de mercadoria por todos os trabalhadores.

“Esta concepção do progresso e da busca da felicidade era considerada a meta a perseguir, por um arco forças políticas que se estendia dos conservadores aos comunistas, passando pela democracia cristã e pelos socialistas. Até as forças políticas conservadoras impuseram o modelo às resistências dos patrões individuais, que só viam seu interesse imediato na contenção da renda de seus assalariados”. (LIPIETZ, 1989, p. 32).

Portanto foi necessário que os empresários aceitassem os moldes do compromisso fordista, para além do curto prazo; e esta foi uma das tarefas dos modos de regulação implantados nesta época. Convém explicitar que a instauração deste modelo teve ampla variação nos países implantados, bem como a própria investida e resposta que encontraram patamares diferentes de um país para outro e com isso absorção e ingredientes também diferentes.

A Teoria da Regulação argumenta que, a nível internacional as instituições criadas nos acordos de Bretton Woods regularam a expansão econômica dos anos 50 e 60; e que de resto os mecanismos reguladores tiveram realmente diferentes graus de desenvolvimento entre os países.

“Por exemplo, depois da guerra e do período Roosevelt, os Estados Unidos sofreram um nítido retrocesso, com a Guerra Fria e o Macarthismo³. Mesmo as reformas de Kennedy e de Johnson não chegaram a fornecer ao povo americano uma previdência social equivalente à da Europa do Norte. Quanto à França, só chegou à consumação do fordismo nos acordos de Grenelle, em

² Como resultado da explosão da economia americana após o crack da bolsa de 1929, e a lenta recuperação das finanças durante a década de 30 e a Segunda Guerra Mundial, foi desenvolvido o "American way of life" (modo de vida americano) nos Estados Unidos. A partir de 1945 ele foi devidamente implantado no país, e exportado para o mundo, como modelo de qualidade de vida. Suas principais características são: a) estímulo ao consumismo, especialmente automóveis, televisão e produtos industrializados; b) estímulo apenas ao trabalho masculino; c) estímulo à atuação das mulheres apenas como donas-de-casa; d) cultura de massa que não enfocava questões polêmicas, como racismo, sexismo e pobreza; e) visão conservadora e sexista dos papéis masculinos e femininos, tratando o homem como intelectualmente superior à mulher e protetor da família e dos bons costumes; e f) uso intenso de meios de comunicação como a televisão e o cinema para difundir esse estilo de vida. Fonte: LIPIETZ & LEBORGNE (1988)

³ Movimento iniciado pelo senador norte-americano Joseph McCarthy, em 1951, com a organização de uma comissão de investigação que acusaria de atividades anti-americanas qualquer pessoa suspeita de ligação com movimentos ou organizações consideradas comunistas.

junho de 1968. Acordos que encerraram os acontecimentos de maio – que podem ser vistos como o primeiro movimento de massa antifordista!” (LIPIETZ, 1989, p. 34, grifo nosso).

Em suma, o Keynesianismo pode ser descrito como o modo de regulamentação que permitiu ao regime fordista ser realizado com todo o seu potencial, pois este regime teve uma base particular de desenvolvimento capitalista com altos investimentos de capital fixo, que acabaram por criar uma capacidade dos aumentos de produtividade e consumo em massa. O interesse maior é compreender que esta capacidade potencial, para ser realizada, logrou as necessárias ações políticas e governamentais adequadas, assim como instituições sociais, novas normas e massificação de hábitos. Assim nos descreve Arrighi (1996, p. 2), com base em seus estudos da própria Escola da Regulação, e nas constatações de: Aglietta, 1979; e Lipietz, 1987.

Ainda, para salientar o modelo fordista, Harvey (1998, p. 121), utiliza a seguinte definição de porque se denominou fordismo:

“O que havia de especial em Ford (...), 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”.

Com isso, Harvey (1998) procura com precisão de termos, descrever o novo processo que em última análise se definiu fordismo, por distinguir-se do taylorismo⁴, para explicitar de forma convexa a nova trilha que o capitalismo estava tomando, necessitando de um novo tipo de trabalhador adequado ao novo processo produtivo.

Nota-se, que esse compromisso não se deu diretamente entre a massa destas classes, mas entre representantes oficiais, adquirindo ou reforçando seu poder nessa ocasião. Tratava-se de organizações sindicais e políticas do movimento operário, de um lado, organizações profissionais do patronato, de outro, com o Estado entre elas, presente ao mesmo tempo como juiz e como parte interessada. O Estado assume uma posição reguladora, encarregado de colocar o “compromisso” em prática visando ao interesse geral do capital, sendo o reforço para a aplicação e afirmação deste. Com isso:

⁴ As idéias de Taylor, em sua obra “Princípios da Administração Científica” (1911), de decomposição de cada processo de trabalho com vistas ao aumento da produtividade do trabalho, já estava disseminada em muitas indústrias. Portanto já era uma tendência pré-estabelecida e racionalizada por Ford.

“(...) emergiu o chamado compromisso fordista; o pacto social em escala internacional. Compromisso que podemos sintetizar, em linhas muito genéricas, da seguinte forma: os capitalistas não se preocupavam com os altos salários, desde que, obviamente, as centrais sindicais não tentassem limitar a acumulação e os lucros capitalistas”. (DIAS, 1996, p. 15).

Dentre as contrariedades deste compromisso, de acordo com Bihl (1998, p. 36): primeiramente não existiu uma relação contratual, como já mencionado. Mas foram impostas aos agentes protagonistas, através da própria lógica anterior de acumulação. Em segundo lugar, surgiu como um processo de caráter ilusório e cego para os países que adotaram o compromisso, porque o mesmo serviu às diretrizes das organizações e instituições que oficializaram para reforço de seu status. Enquanto o Estado apareceu para colocar em prática os mecanismos para desempenho do interesse geral do capital, cuidando para que este fosse respeitado e aplicado dentre as classes sindicais e de patronato e suas distintas colisões. Finalmente para Bihl (1998), a luta de classes não recebeu um basta com o compromisso, ou seja, continuaram os embates entre burguesia e proletários, só que agora de forma delimitada e circunscrita.

Com relação à abrangência internacional do fordismo/keynesianismo, os autores que se dedicaram ao estudo e elaborações teóricas divergem opiniões sobre a questão espaço, tempo e em que medida se deu ou não esta penetração. Existe uma convergência de opinião sobre o que caracterizou o fordismo, mas concernir com a idéia de completa disseminação “internacional” do fordismo poderia fadar este estudo a desconsiderar os diferentes níveis de desenvolvimento do capitalismo entre os países.

É importante salientar que os argumentos apresentados pelos autores do tema, não deixam completamente de revelar esta condição. Obviamente não desfazem a existência do que chamam de “o Terceiro Mundo”, “países subdesenvolvidos”, ou mesmo “periferia capitalista”. O que pode nos ficar claro, é que a análise da “idade de ouro do capitalismo” procura abrangência central na realidade em que se deu este conjunto de transformações, ou seja, sua centralidade no eixo capitalista e na hegemonia norte-americana, com os países da periferia representando o papel de coadjuvantes.

De fato a estrutura do compromisso fordista no pós-guerra, estava submetida a um modelo de desenvolvimento alicerçado na hegemonia dos EUA; e verificado

“nos países capitalistas desenvolvidos, embora a maioria das elites dos países subdesenvolvidos tivesse compartilhado o ideal de alcançar esse modelo, por esta ou aquela via. Devemos, pois, no mínimo distinguir entre o modelo de desenvolvimento, tal como se realiza nos Estados Nacionais (capitalistas desenvolvidos), e a configuração internacional que sustenta a possibilidade desses compromissos nacionais, ao mesmo tempo que lhes reflete o êxito em um número limitado de países. (LIPIETZ, 1989, p. 27, grifo do autor).

Muito da disseminação do fordismo/keynesianismo no pós-II Guerra, certamente esteve ligada ao Plano Marshall e aos investimentos diretos norte-americanos subsequentes. O fato é que mesmo frente às variações de intervencionismo estatais, e no modo de organização do sistema de bem-estar social, ou mesmo considerando as diferenças de tendências ideológicas, os países da Europa Ocidental e Japão “criaram 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 das relações de salário”. (HARVEY, 1998, p. 130).

Complementando, segundo Chesnais (1997, p. 4), o padrão fordista/keynesiano, “foi capaz de tolerar, ao menos nos países de capitalismo central, a partilha social dos ganhos de produtividade com as camadas assalariadas, bem como suportar as despesas referentes ao Estado de bem-estar social, o *Welfare State*”.

Entre os anos de 1950-1973, os países do centro capitalista experimentaram uma onda virtuosa de crescimento econômico (ver tabela 1).

Tabela 1. Taxas médias de crescimento dos países capitalistas avançados de 1820 a 1973.

	Taxas percentuais médias		
	Produto	Produto per capita	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

Fonte: MADDISON (1982), e de 1973 a 1985⁵, fonte: OCDE. - (apud. HARVEY 1998, p.128).

⁵ O período destacado em cinza, de 1950 a 1973, representa o período do pós-segunda guerra, onde o fordismo experimenta seu apogeu.

A consolidação do fordismo/keynesianismo nos sugere o nítido resultado de uma série de mecanismos de funcionamento e regulação, agregados ou não à órbita econômica, que vieram a proporcionar um quadro de crescimento esplêndido para os países capitalistas centrais.

“Obviamente em termos imediatos os trabalhadores, por sua luta, obtiveram fortes melhorias, mas ao preço da incorporação dos operários, novamente e de forma superior, objetiva e subjetivamente, à racionalidade capitalista. Tendo abandonado qualquer pretensão revolucionária a maioria dos trabalhadores vivia a plenitude de um sindicalismo de resultados, criatura típica da Ordem do Capital. O Estado do Bem Estar expressou o período conhecido como os anos gloriosos do capitalismo”. (DIAS, 1996, p. 17)

O grande objetivo neste período dos “anos gloriosos do capitalismo” foi o de recriar nos países do eixo capitalista uma nova institucionalidade para garantir a reprodução do capital. Incorporando, adaptando as empresas e trabalhadores neste processo, garantindo socialmente um padrão de vida no qual contemplou-se estabilidade no emprego, direitos previdenciários, saúde, educação, dentre outros. Possibilitado de forma mais genérica com a imposição do novo sistema para as partes antagônicas do capitalismo: capital e trabalho, dada a própria lógica de desenvolvimento capitalista anterior.

2.2 - “A idade de ouro do capitalismo” sob a hegemonia norte-americana.

O período compreendido entre os anos que seguiram o pós-II guerra e o início dos anos de 1970, é considerado e aclamado como “a idade de ouro do capitalismo” (ARRIGHI, 1996, p. 307). Foram anos marcados pela prosperidade e expansão sem precedentes da economia mundial, salvo a comparação feita por Hobsbawm em sua obra Era do Capital, onde observa amplamente estas mesmas características no período do capitalismo de 1845-75, dada pelos estudiosos da época como uma também fase sem precedentes do capitalismo.

Na linha de estudos de Economia Política dos Sistemas Mundo, Arrighi (1996, p. 308), a partir do estudo e desenvolvimento da teoria dos CSA⁶ (Ciclos Sistêmicos de Acumulação), defende a idéia da proximidade de características entre estas fases de forte empreitada e prosperidade do capitalismo seguido de uma incisiva fase de expansão financeira que vieram a demarcar a transição de um regime de escala mundial para outro. A financeirização do capital será abordada em capítulos seguintes, agregada aos estudos de Arrighi (1996), Chesnais (1997), dentre outros autores.

Certamente esta condição de crescimento econômico virtuoso no pós-II guerra, surge como resultado imediato da configuração política e econômica do mundo, que presenciou no fim da Guerra, consolidar-se de vez uma nação forte militar e economicamente: os Estados Unidos. Também é certo afirmar que os EUA tiveram explicitamente uma posição privilegiada durante as duas Grandes Guerras; com uma localização geográfica no globo que os beneficiava, tanto por estarem fora do território de guerra, bem como um imenso território continental entre o atlântico e pacífico que facilitou o seu comércio externo.

E como nos descreve Arrighi (1996, p. 278-283), os EUA durante a primeira metade do século XX, conseguiram o que nenhum outro país conseguiu: - transformar a maior parte de sua dívida externa em ativos, principalmente britânicos, onde “os destinos financeiros dos EUA e Grã-Bretanha foram substancialmente invertidos”. Ao fim da II Guerra, os EUA emergiam economicamente com uma balança comercial superavitária, possibilitando o controle e regulamentação da liquidez mundial.

Fato importante a se considerar, é que os EUA se tornam hegemônicos no pós-II guerra, porque conseguiram reconduzir o mundo ao sistema interestatal⁷ com princípios restaurados, o qual também passaram a governar. Parafraseando Arrighi (1996, p. 65) esta capacidade por parte dos EUA, aconteceu em meio à percepção difundida entre os

⁶ Partindo das idéias de Fernand Braudel, Arrighi em “O Longo Século XX”, desenvolveu uma decomposição das fases do sistema capitalista mundial caracterizando-as como CSA (Ciclo Sistêmico de Acumulação), os quais são: Genovês, Holandês, Britânico e Norte-Americano.

⁷ Arrighi (1996), atribui o estabelecimento do moderno sistema interestatal, e com ele um novo sistema mundial de governo, à coalizão de Estados dinásticos liderados pelos holandeses e ratificado no Tratado de Westfália em 1648, que aboliu a existência de uma autoridade ou organização acima dos Estados soberanos. Ainda para Arrighi (como para F. Braudel e I. Wallerstein), a reorganização do espaço político a bem da acumulação de capital marcou o nascimento, não só do moderno sistema interestatal, mas também do capitalismo como sistema mundial. Neste ponto cada um dos CSA's identificados por Arrighi, tiveram uma nação estado hegemônica à frente, com a disposição de organizar e regular os limites interestatais e definir pactos especificamente visando a acumulação de capital.

governantes e cidadãos do sistema interestatal, de que “os interesses nacionais do Estado hegemônico incorporavam um interesse geral”.

“Esta percepção foi fomentada pela capacidade dos governantes norte-americanos de formular e oferecer uma solução para os problemas em torno dos quais a luta pelo poder – entre forças revolucionárias, reacionárias e conservadoras – havia campeado desde 1917. (...) as facções mais esclarecidas da elite dirigente norte-americana mostraram desde o começo uma consciência muito mais clara de quais eram esses problemas”. (ARRIGHI, 1996, p. 66).

Neste momento do estudo se torna impreterível a idéia de análise e relação deste período, marcado pela prosperidade capitalista nos moldes do fordismo/keynesianismo, com a dinâmica propiciada pela hegemonia mundial dos EUA e os resultados que condicionaram e foram condicionados a partir desta hegemonia, num contexto político e econômico.

Com o fim da II Guerra Mundial, os Estados Unidos surgem de vez como grande comandante mundial, abrigando poder econômico e financeiro, baseado no domínio militar. O acordo de Bretton Woods somado ao plano Marshall, fizeram dos Estados Unidos um grande banqueiro mundial em troca da abertura de mercados e principalmente a disseminação e poderio das suas grandes corporações. (HARVEY, 1998, p. 132).

Durante o chamado esforço de guerra (II Guerra Mundial), a indústria norte-americana, por estar fora da zona de destruição, foi desafiada a responder às demandas em escalas mundiais e fornecer produtos seja para os países, aliados europeus, seja para as ex-colônias européias desprovidas dos seus fornecedores tradicionais de manufaturados. Isso colocou os EUA numa posição de centralidade “da liquidez, poder aquisitivo e capacidade produtiva da economia mundial”. (ARRIGHI, 1996. p. 304).

Harvey (1998) e Arrighi (1996) concordam com o fato de que as corporações norte-americanas alcançaram tal poderio no período de guerra e no pós-guerra, a ponto de conseguirem definir o trajeto do consumo em massa. Exigiram para isso a efetiva intervenção dos EUA e dos próprios Estados onde atuavam, para que fosse mantida uma demanda efetiva que comportasse a absorção e crescimento da acumulação. De acordo com Arrighi (1996, p. 249), tais organizações tinham o poder de “monitorar os mercados e os processos de trabalho das linhas e ramos de negócios que almejavam ocupar ou já haviam ocupado, bem como de dirigi-los em seu benefício”, além de utilizar sua forma

organizacional de internalização como instrumento de barreira à entrada de novas empresas.

Com o fim da guerra, a Europa se encontra em situação calamitosa, o que gerou o fortalecimento do ideário social-democrata e avanço do movimento comunista. Isto nos dá pistas fundamentais da preocupação norte-americana em antecipar-se a este movimento que se fortalecia no imaginário dos trabalhadores. Fazia-se necessário ir além dos mecanismos compensatórios do *Welfare State* combinados com o keynesianismo.

De acordo com Lipietz (1989, p. 35), os EUA, numa autêntica postura hegemônica, assemelhada ao seu compromisso fordista interno, viam na reconstrução econômica e política dos países devastados pela guerra, uma estratégia de também “reconstruir para seu lado mercados prósperos e anticomunistas⁸”. Arrighi (1997, p. 322) complementa, que os EUA visavam uma completa, senão aceitável coalizão de interesses, entre capital e operariado, na Europa e em outras partes do mundo. Isto possibilitava a criação de um mercado de massa, semelhante ao seu interno, porém para o resto dos países procurava expandir uma política que dotava de poder as massas operárias. Para galgar tais objetivos, os EUA dispuseram além dos instrumentos de injeção de capitais e tecnologias para estes países, também uma política de expandir o poder social do operariado (o contrário do que faziam nacionalmente), também através da redução de ameaças de pressões competitivas estabelecidas pelos baixos retornos, pois com isso:

“(...) os Estados Unidos podiam se apresentar, e ser amplamente percebidos, como o portador de interesses, não só do capital, mas também do trabalho. Foi essa política, juntamente com o apoio a descolonização, que transformou a supremacia militar e financeira dos Estados Unidos numa verdadeira hegemonia mundial”. (ARRIGHI, 1997, p. 322).

Antes do fim da II Guerra Mundial, os países aliados reuniram-se para estabelecer as bases do futuro sistema monetário internacional. O Acordo de Bretton Woods, assinado no ano de 1944, na conferência realizada na cidade de Bretton Woods, New Hampshire (Estados Unidos), foi marcada pela eminência da delegação britânica liderada por Keynes; e, sobretudo pela delegação americana conduzida por White.

⁸ A “cruzada” anticomunista dos EUA compreendeu uma forte política de combate ao comunismo no seu território e no mundo. Os EUA utilizaram o cinema, a televisão, os jornais, as propagandas e até as histórias em quadrinhos, valorizando seu “American way of life”. Perseguiram, prenderam e marginalizaram pessoas que defendiam idéias próximas ao socialismo. Enquanto que na URSS faziam o mesmo contra quem contrariava as regras estabelecidas pelo governo comunista. Sistemas de espionagem e investigação foram utilizados neste período, a CIA dos EUA, e a KGB da URSS, faziam os serviços secretos.

Superficialmente os acordos assinados deram lugar a um dispositivo marcado, em primeiro lugar, pela vontade deliberada dos EUA e suas nações aliadas, de terminar com as desordens que tiveram lugar no período compreendido entre as duas guerras mundiais: o protecionismo, o recurso à deflação, as desvalorizações competitivas deveriam ceder à cooperação internacional, a procura do pleno emprego e ao crescimento, num contexto de liberdade de trocas.

Do ponto de vista de Arrighi (1996), o sistema monetário mundial criado em Bretton Woods, foi mais que um conjunto de acordos para estabilização monetária de algumas moedas e a própria fixação de uma taxa de câmbio fixa entre o dólar e o ouro. Não se tratou apenas de restabelecer o antigo regime do padrão-ouro, agora com o dólar fazendo papel de moeda internacional. Existiu ali uma revolução no “agente e modo” de produzir o dinheiro mundial. Anterior aos acordos de Bretton Woods, o circuito das finanças mundiais eram organizados e controlados por agentes privados, que visavam lucro através deste. A partir daí a produção e regulamentação do dinheiro e finanças a nível mundial, passou a ser controlado por entidades governamentais, “em princípio FMI e Banco Mundial, e, na prática, o Sistema de Reservas Federal dos EUA, agindo em concerto com os bancos centrais dos aliados mais íntimos e mais importantes do país”. (ARRIGHI, 1996, p. 287). Ou seja, a produção do dinheiro mundial se tornou um produto de atividades de gestão do Estado.

As instituições criadas no acordo de Bretton Wodds, foram o FMI e o BIRD. O dólar foi fixado como moeda padrão, seu valor garantido com reserva equivalente em ouro pelo governo norte-americano enquanto todas as moedas deveriam permanecer em câmbio fixo em relação ao dólar – única moeda conversível em ouro.

Quanto ao FMI, este surge não como uma instituição com fins desenvolvimentistas, mas basicamente com a missão monetária de sanear os saldos negativos dos países tomadores de capital norte-americano. Claramente o FMI foi instituído como um garantidor e amenizador de riscos que lograva o capital norte-americano, quando na condição de garantidor de recursos para os países que não conseguissem pagar seus saldos negativos das transações comerciais e financeiras com o exterior, ou melhor, para com os EUA; e completamente favorável a este.

Certamente o acordo de Bretton Woods e o Plano Marshall foram pilares na arquitetura de uma nova ordem econômica mundial no pós-II Guerra Mundial. Com os EUA hegemônicos, como única potência possuidora de forças armadas poderosas, com

80% das reservas de ouro mundiais, com balança comercial estruturalmente superavitária e com grandes e poderosas corporações sedentas por mercados enquanto a Europa e Japão se encontravam arrasados econômica e militarmente. Nessas condições apesar de algumas resistências, os Estados Unidos conseguiram impor as novas normas e instituições que passaram a regulamentar a economia mundial. (HARVEY, 1998 p. 131).

O Plano Marshall anunciado pelos EUA em meados de 1947 foi um audacioso projeto de recuperação econômica da Europa, então devastada pela guerra e com problemas para suplantar o período de recuperação; o que acabava por circunscrever o capital norte-americano, ao que Arrighi (1996, p. 305) chama, sua “hinterlândia regional (o Canadá e a América Latina)”. Através do Plano Marshall, implementado no governo Truman, os norte-americanos colocaram uma grande quantia de dólares à disposição das nações européias. O objetivo era que estas pudessem lograr o retorno às condições políticas e sociais nas quais, sobrevivessem as instituições e Estados livres, a ponto de às esterilizar contra o progressivo movimento comunista que se dizimava na Eurásia, mantendo estes países a imagem e fiéis aos EUA.

Com relação ao Terceiro Mundo, para estes países não houve Plano Marshall, mas de fato os EUA passaram a permitir e até estimular suas políticas de substituições de importações, desde que tais países os apoiassem e mantivessem suas portas abertas para os investimentos das multinacionais norte-americanas em suas fronteiras. (SILVER, 2005, p. 152).

Arrighi (1996, p. 306), nos descreve como as limitações do Plano Marshall que adviriam com o tempo seriam superadas. No final da década de 40, o mundo ainda se encontrava às voltas com o problema da escassez de dólares e falta de liquidez, dificuldade que minava a intenção de estabelecer a integração e cooperação econômica da Europa. Portanto o Plano Marshall por si só foi considerado como insuficiente pelos EUA para gerar a liquidez e reciclagem de dólares que se fazia necessária para atingir seus objetivos. A economia de “maciço rearmamento em tempos de paz”⁹, acabou gerando toda a liquidez, assim como se tornou,

⁹ Na verdade, uma expressão explica muito bem este período: a existência da Paz Armada. EUA e URSS desenvolveram-se numa corrida armamentista, espalhando exércitos e armamentos em seus territórios e nos países aliados. Enquanto houvesse um equilíbrio bélico entre as duas potências, a paz estaria garantida, pois haveria o medo do ataque inimigo. Nesta época, formaram-se dois blocos militares, cujo objetivo era defender os interesses militares dos países membros. A OTAN - Organização do Tratado do Atlântico Norte (surgiu em abril de 1949), era liderada pelos Estados Unidos e tinha suas bases nos países membros,

“(...) solução brilhante para os grandes problemas de política econômica norte-americana. O rearmamento nacional proporcionaria um novo meio de sustentar a demanda, de modo que a economia não mais ficasse dependente da manutenção de um superávit de exportações. A assistência militar à Europa proporcionaria um meio de continuar-lhe a prestar assistência após o fim do Plano Marshall. E a estreita integração das forças militares européias e norte-americanas, proporcionaria um meio de impedir que a Europa, como região econômica, se fechasse para os Estados Unidos”. (BLOCK, 1977, p. 103-104. apud ARRIGHI, 1996, p. 306).

Podemos perceber aqui a relação entre crescimento da economia capitalista através da ligação entre guerra e capitalismo. Enquanto os EUA desejavam submeter o mundo a sua lógica, utilizaram-se no pós-II guerra, de ferramentas consideradas por Arrighi (1996), “geniais”. Criaram a Guerra-Fria para justificar e instigar, através do “medo de uma ameaça comunista global” frente às inclinações “subversivas” da União Soviética; seu próprio congresso e população a acatar com os recursos norte-americanos destinados à reconstrução da Europa Ocidental e Japão. E mais tarde resolveram o problema da falta de liquidez e reciclagem de dólares no mundo, através da orientação política em nome do anticomunismo: a política de rearmamento maciço e cooperação militar, de exuberantes custos para os EUA, foi consolidada de vez com a Guerra da Coreia¹⁰ em 1950. (ARRIGHI. 1996, p. 305-307).

Os gastos militares norte-americanos no exterior aumentaram de tal forma nos anos compreendidos entre 1950-58, e depois em 1964-1973; que a economia mundial recebeu a liquidez necessária para se expandir. Conforme Arrighi (1996, p. 308) a permissividade dos EUA, agindo como espécie de banco central mundial, fez com que o comércio e produção mundiais se expandissem de forma rápida e consistente.

principalmente na Europa Ocidental. O Pacto de Varsóvia era comandado pela União Soviética e defendia militarmente os países socialistas.

¹⁰ Entre os anos de 1951 e 1953 a Coreia foi palco de um conflito armado de grandes proporções. Após a Revolução Maoista ocorrida na China, a Coreia sofre pressões para adotar o sistema socialista em todo seu território. A região sul da Coreia resiste e, com o apoio militar dos Estados Unidos, defende seus interesses. A guerra dura dois anos e termina, em 1953, com a divisão da Coreia no paralelo 38. A Coreia do Norte ficou sob influência soviética e com um sistema socialista, enquanto a Coreia do Sul manteve o sistema capitalista.

2.3 – O fim da “idade de ouro do capitalismo”: Aspectos da crise

Decorrido cerca de duas décadas de capitalismo virtuoso, já em meados da década de 1960, começam a surgir os impasses que decorreram numa crise mundial de múltiplos aspectos; e posteriormente na gradativa ruptura da antiga forma e construção de uma nova fase de capitalismo mundial.

Novamente encontramos nos autores do tema conforme suas vertentes ideológicas, uma paralela mas divergente ramificação de foco principal, ou gerador desta passagem de fase do capitalismo. Com isso faz-se interessante a busca pragmática do conjunto de fatores interligados nesta transição histórica.

É importante salientar que o esforço anterior em descrever e analisar o período de fordismo/keynesianismo, e hegemonia norte-americana no pós-II guerra, e como estes elementos e outros estiveram ligados ao sucesso do capitalismo neste período, tem o ensejo maior de agregar os fatores e a própria dinâmica que levou a uma nova fase de acumulação capitalista, alicerçado na flexibilidade, na financeirização do capital e no caráter transformador da tecnologia da informação. Aspectos como a hegemonia dos EUA, a forte internacionalização do capital, a concorrência intercapitalista, a indústria e tecnologia da “Paz Armada”, a competição entre EUA e URSS (Guerra Fria), bem como o esgotamento e crise do modelo fordista/keynesiano, tem relação completa e propulsora na fase posterior de capitalismo.

As décadas de 1950 e 1960 presenciaram o forte crescimento da internacionalização do capital norte-americano, o que manteve neste período a manutenção das bases de acumulação e hierarquia no sistema interestatal. Porém já em meados desta última década citada, já se fazia perceber a necessidade de modificações na organização de produção de mercadorias, de modo a fazer frente à concorrência que cada vez mais se acirrava. A rede de relações econômicas internacionais se fazia cada vez mais ampla e transnacional, destacando o relevante papel que as multinacionais passaram a desempenhar.

Inicialmente, essas corporações abriram o mercado mundial ao capital americano nos países recém-descolonizados e na Europa reconstruída. Em seguida os espaços econômicos desta região foram ocupados, produção e comércio foram intensificados, concretizando um excelente período de expansão para estas empresas. Num estágio posterior, estas corporações acirraram a competitividade, limitando a entrada de novas

empresas nesses mercados. Junte a isso, o fato de que Europa e Japão reconstruídos passarem a mobilizar e estimular as suas multinacionais a buscar novos mercados, o que elevou ainda mais o caráter competitivo nesta época.

Estas corporações multinacionais não eram um novo fenômeno no capitalismo mundial, mas o que impressiona é a independência que estas adquiriram em relação às formas de controle do Estado, bem como a mobilidade de seus capital, fator que se configurou ao longo dos anos 60 e se aprofundou nos anos que seguiram.

É fundamental destacar que na década de 1960, o fordismo como sustentáculo do industrialismo norte-americano conhecia seu auge de maturidade, mas a partir de meados desta mesma década já se percebia mundo afora a crescente queda nas taxas de lucratividade dos capitalistas. Novamente passava a existir na história do capitalismo mais umas de suas crises cíclicas de superprodução e esgotamento de um padrão. Frente ao grande excedente inutilizável das empresas, se fazia necessário uma maior racionalização de custos e processos de trabalho, bem como flexibilidade na alocação de investimentos e uma profunda reorganização das bases de acumulação. (HARVEY, 1998, p. 136-137)

Devido à crise de superprodução que estava se anunciando nos anos 60, o excedente do capital norte-americano e dos outros países do núcleo orgânico já não encontrava facilmente possibilidades de se valorizar nos locais em que, desde o pós-II guerra acontecia. Neste mesmo período, os EUA compensavam a queda na demanda utilizando-se dos gastos militares, da Guerra do Vietnã e das políticas anti-cíclicas do Estado de Bem-Estar Social. Mas segundo Harvey (1998, p. 135),

“a queda da produtividade e da lucratividade corporativas depois de 1966 marcou o começo de um novo 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”.

Em meio à elevação da competitividade, os preços dos produtos caem nos países da OCDE, não proporcionalmente aos salários. Sobre este fato Arrighi (1996), explana que:

“mais rápido do que em todas as fases anteriores de expansão material da economia mundial capitalista, o crescimento exponencial dos investimentos na produção e no comércio intensificou as pressões competitivas sobre os principais agentes da expansão (...). Essa intensa transnacionalização do capital (norte-americano e não norte-americano) ocorreu num contexto de pressão altista igualmente intensa nos preços de compra dos insumos primários. Entre 1968 e 1973, a principal

manifestação dessa pressão foi o que E.H. Phelps Brown habilmente chamou de a explosão de salários. Os salários reais na Europa Ocidental e na América do Norte haviam tido uma alta durante as décadas de 1950 e 1960. Mas, antes de 1968, eles haviam subido mais devagar do que a produtividade da mão-de-obra (na Europa Ocidental) ou *pari passu* com ela (nos Estados Unidos); subiram muito mais depressa entre 1968 e 1973, contraindo de forma significativa os lucros no comércio e produção”. (ARRIGHI, 1996, p.314-315, grifo do autor).

Com o “compromisso fordista”, os gastos dos Estados, notadamente Estados Unidos e alguns países europeus cresceram exponencialmente, pois como vimos, os Estados a partir das políticas keynesianas de bem-estar social assumiram atividades antes delegadas ao capital. Com o passar dos anos este processo se transformou progressivamente no aumento do endividamento estatal, principalmente dos EUA, visto que as receitas não acompanhavam a evolução dos gastos estatais. Gerando, por sua vez, uma necessidade crescente de emissão de moeda, que teve duas implicações imediatas: - aceleração do processo inflacionário nos anos de 1970; e ruptura do padrão-ouro, o que significou o fim do câmbio fixo e flutuação das taxas de juros. (BIHR, 1998, p.68).

O fim do sistema de Bretton Woods, que se deu de maneira gradativa entre os anos de 1968 e 1971, é percebido por Bihir (1998, p. 68), como uma atitude unilateral da então nação hegemônica EUA, que contribuiu severamente para a instabilidade do mercado mundial, num cenário onde passou a existir uma perda de referência de valor. Arrighi (1996, p. 308) argumenta que estes foram os anos de mudança crucial da esfera capitalista mundial. O mercado de eurodólares passou por uma alta repentina, completamente fora do controle norte-americano, enquanto o sistema de paridades fixas entre o dólar e o ouro, foi abandonado em favor do sistema de taxas de câmbio flexíveis ou flutuantes, o que seria o prelúdio ou “a forma assumida pela crise do sistema preexistente”. Como resultado em meados da década de 1970, a movimentação e volume de transações nos mercados monetários *off-shore*¹¹, já era em muitas vezes excedente ao valor do comércio mundial.

Harvey (1998, p. 155-156), nos proporciona uma visão clara de como o capital financeiro passou a se fortalecer neste período em detrimento do poder estatal:

“É verdade que o equilíbrio entre poder financeiro e o 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. (...) Os novos sistemas

¹¹ A atividade bancária *off-shore* proporcionava maior liberdade de ação e custos mais baixos.

financeiros implementados a partir de 1972 mudaram o equilíbrio de forças em ação do capitalismo global, dando muito mais autonomia ao sistema bancário e financeiro em comparação com o financiamento corporativo, estatal e pessoal”.

Neste contexto de crise, os choques do petróleo, principalmente no ano de 1973, comprometeram ainda mais as bases de acumulação do sistema. De acordo com Lipietz (1989, p. 45), a solavanco propiciado pela crise do petróleo teve como seu resultado mais claro “obrigar cada país a exportar mais, para pagar (a crédito, aliás) sua fatura energética”.

Ainda conforme Lipietz (1989), para restabelecer a rentabilidade as grandes multinacionais saíram definitivamente à expansão pelo mundo, englobaram em sua rota continentes inteiros, e se beneficiaram de vínculos de subcontratação com alguns países do “Terceiro-Mundo”, também tiraram proveito quanto ao fato destas nações mostrarem-se mais favoráveis ao movimento e volatilidade do capital financeiro que, nas grandes empresas multinacionais, passava a se combinar com as atividades produtivas. Concomitante a este movimento, os governos nacionais perdiam cada vez mais o campo de manobra sobre regulamentar estes capitais.

A desregulamentação das finanças e dos mercados passou a ser cada vez mais demandada pelo grande capital. É nesse momento que as fronteiras nacionais e a regulamentação imposta pelo Estado, com sua presença forte no planejamento e nas questões do mercado, são ainda mais demarcadas como obstáculo ao capital que começa a se valorizar no que Kurz (1993) caracteriza como “capitalismo cassino”. (O assunto sobre a financeirização do capital será mais bem tratado no capítulo 3 deste trabalho).

Em síntese, as mudanças no bloco histórico evidenciaram, o que alguns autores chamam de “crise orgânica do capital”. “A crise do fordismo foi tanto geográfica e geopolítica como uma crise de endividamento, luta de classes ou estagnação corporativa nas nações-Estado”. (HARVEY, 1998, p. 155-156). No campo econômico, o fordismo/keynesianismo começava a dar mostras de estagnação no que se refere à manutenção das taxas de lucro do eixo capitalista anterior a meados da década de 1960 e início da década de 1970, acompanhada por uma alta nos salários. Na esfera política, a correlação de forças que se configurava começa a redefinir as bases institucionais do próprio padrão de acumulação vigente. No âmbito social e cultural, o estilo de vida característico daquele bloco histórico também se encontrava sob forte questionamento.

Harvey (1998, p. 133), ainda acrescenta a insatisfação do Terceiro-mundo, que via no fordismo uma forma de integração e emancipação das suas necessidades de desenvolvimento, mas que ao mesmo tempo promovia a ruptura de suas culturas locais, além de colocar estes países à mercê do domínio capitalista alicerçado na hegemonia norte-americana. Assim, a emergência dos anos 70 marca a ruptura de um padrão de acumulação capitalista - o compromisso fordista - que fora gestado desde o II pós-guerra.

Com isso, as condições de uma crise estrutural foram postas, tanto pela impossibilidade de expansão do modo de reprodução capitalista assentada nas bases anteriores, pela própria rigidez do sistema, como quanto por uma alternativa de regulamentação estatal das condições de produção e sociais, pois este sendo parte integrante do próprio sistema é um dos pólos de manifestação da crise.

Para Harvey (1998, p. 134), o núcleo essencial do fordismo se manteve concreto pelo menos até o ano de 1973, quando advinda a grande recessão a nível global, que trouxe a necessidade de uma rápida transição, iniciando uma nova fase no regime de acumulação.

Para se chegar à flexibilização do capital e surgimento do próprio regime flexível de acumulação, Kurz (1993, p. 102) explica que “a globalização do capital foi a resposta imediata e automática à impossibilidade de manter os mesmos níveis de rentabilidade circunscrito aos mercados internos”. Tornava-se imprescindível a abertura dos mercados mundiais. A ênfase da valorização do capital ganha escala global, tanto na produção, como principalmente nos mercados financeiros.

CAPÍTULO III

3 – O CAPITALISMO FLEXÍVEL PÓS ANOS 70

3.1 – Capital, trabalhadores e Estado: velhos atores numa nova configuração.

O período de 1965 a 1973 foi marcado pelo aprofundamento da incapacidade do fordismo e do keynesianismo de desfazer as próprias amarras do capitalismo. Como vimos no capítulo anterior muitos foram os fatores e aspectos da crise de esgotamento do modelo fordista. A rigidez produtiva, o poder sindical da classe operária com ondas grevistas, bem como o desemprego proporcionado pela estagflação, também marcaram este período de crise. Na medida em que o Estado buscava legitimar as garantias de assistencialismo, ao mesmo tempo a própria rigidez da produção limitava expansão fiscal por parte do Estado. Tal fato determina a redução da capacidade financeira dos governos dos países centrais em manter o seu *Welfare State*.

O Estado Keynesiano, mesmo assumindo diversas funções antes delegadas ao “capital”, não teve a total capacidade de eliminar as contradições advindas desta forma de reprodução capitalista. Inevitavelmente este sistema encontrou seu limite. A ruptura do padrão fordista foi muito mais do que o rompimento de um compromisso formal, mas sim, uma clara demonstração dos limites de expansão do capital. O ano de 1973 que marcou o início de uma aguda recessão mundial é considerado para Harvey (1998), o ponto de largada do processo que veio a se transformar numa nova fase de acumulação capitalista.

De acordo com Lipietz (1989, p. 44), a razão mais profunda da crise do modelo fordista está no seu próprio âmago de funcionamento e organização do trabalho. Já no final dos anos de 1960 foram verificadas as fragilidades do modelo fordista/taylorista, quando nesta época verificam-se ondas mundiais de revolta por parte dos assalariados não somente no eixo capitalista, mas também em outros países do Terceiro Mundo.

Neste ponto podemos associar as idéias de Bihr (1998), quando diz que o compromisso fordista “não conseguiu eliminar completamente o embate entre capitalistas e

trabalhadores, com a tese de Silver (2005, p. 53), que argumenta que as revoltas por parte dos trabalhadores seguiram paralelas à dispersão geográfica do modelo fordista pois

“(...) a produção em massa tendeu a recriar contradições sociais semelhantes em todos os lugares onde cresceu, e resulta disso que movimentos trabalhistas fortes e eficientes surgiram em praticamente todos os lugares onde a produção de massa fordista se expandiu rapidamente”. (SILVER 2005, p. 53).

Assim, podemos conferir que o compromisso fordista não foi de todo capaz de conter o ímpeto dos movimentos trabalhistas, mesmo que dentre suas premissas estivesse a inclusão do trabalhador no que chamaram de uma parcela dos lucros capitalistas e ao próprio Estado de Bem-estar social dos países centrais.

Harvey (1998, p. 135-136), ainda complementa que não só o movimento dos trabalhadores, mas também sócio-culturalmente já nos anos 60, grandes críticas ao regime fordista eram encontradas por todo o mundo. A aridez da própria contracultura surgida através dos movimentos dos excluídos somados à intelectualidade antiburocrática, passaram a se fundir criando um forte movimento político e cultural mesmo no apogeu do fordismo.

Para se desfazer das amarras proporcionadas pela rigidez e limites do modelo anterior, o capital busca formas de valorização mais livres da regulação estatal, das legislações trabalhistas e de toda a inflexibilidade do modelo capitalista que se legitimou no pós-II Guerra e perdurou até os limites de sua própria estagnação no final dos anos 60 e início dos 70. Para caracterizar esta nova fase de capitalismo, Harvey (1998, p. 140), utiliza a expressão “acumulação flexível”, que se apóia diretamente na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo.

Fez-se necessário flexibilizar a acumulação e dar novo ritmo ao capitalismo. A acumulação flexível é alicerçada na intensificação das inovações comerciais, tecnológicas e organizacionais. Envolveu num período curto de tempo, amplas mudanças no âmago da acumulação capitalista a nível mundial. Surgiram setores inteiramente novos de produção, distribuição e comercialização, bem como o amplo desenvolvimento do setor de serviços.

Harvey (1998, p. 141), procura demonstrar uma peculiaridade importante desta nova etapa de capitalismo flexível, que rompeu barreiras temporais e geográficas, no que o autor chama de “compressão do espaço-tempo” no mundo capitalista. Como veremos adiante este fato está diretamente ligado ao torpor da RTI - Revolução da Tecnologia da Informação, surgida no âmago deste processo de reestruturação.

“O desenvolvimento e rápida dispersão das tecnologias da informação criaram possibilidades cruciais para uma acelerada remodelagem dos processos; os horizontes temporais da tomada de decisões privada e pública se estreitaram, enquanto a comunicação via satélite e a queda nos custos de transportes possibilitaram cada vez mais a difusão imediata dessas decisões num espaço cada vez mais amplo e variado”. (HARVEY, 1998, p. 140).

Nesta etapa do trabalho é importante salientar que quando tratamos do fim do modelo fordista dados seus próprios limites, estamos tratando mais que de um modelo de produção industrial. O fordismo como um compromisso gestado pelo Estado keynesiano nos anos gloriosos do capitalismo, este sim encontrou sua estagnação como modelo político, social e econômico, no que diz respeito à produção em massa, ao consumo em massa, ao sindicalismo de barganha, ao Estado de Bem-estar social e à própria rigidez econômica da regulação Estatal.

De acordo com Antunes (1999, p.18-20), mesmo frente à flexibilização do trabalho ocorrida a partir dos anos 70, a indústria fordista com produção taylorista não foi totalmente extinta embora superada pela chamada especialização flexível. Querendo fugir das generalizações, Antunes (1999), busca nas teses de diversos autores encontrar em que medida a especialização flexível substituiu, ou mesmo entrou em simbiose com o modelo fordista. Alguns destes autores alvo do seu estudo argumentam que os novos e flexíveis processos produtivos são inteiramente distintos e substitutos da base fordista, enquanto outros defendem a tese de que não passaram a existir realmente mudanças a tal ponto significativas no interior do processo de produção do capital. Recorrendo a Harvey (1998), Antunes (1999, p. 21), reconhece “a existência de uma combinação de processos produtivos, articulando o fordismo e os processos flexíveis”. Certamente a idéia de generalizar as tendências de aumento crucial da flexibilidade e sua mobilidade geográfica, pode trazer distorções, bem como o mesmo pode acontecer ao ignorar-se as práticas da flexibilização em todos os sentidos desta nova fase de acumulação.

O argumento de Harvey (1998, p. 148) é que a economia de escala da produção fordista foi aos poucos sendo substituída pelas economias de escopo, com preços baixos em pequenos lotes; mas as pressões competitivas que se acirraram mundialmente a partir dos anos 70, promoveram o surgimento de novas formas industriais que vieram a integrar o próprio fordismo a uma rede de subcontratações, deslocamento de produção e maior

flexibilidade. Mas o que podemos realmente constatar é que a exploração de nichos de mercado altamente especializados e de pequena escala, foram fundamentais para a sobrevivência da acumulação de capital, bem como a redução de tempo proporcionado pelo uso de novas tecnologias e de novas formas organizacionais.

Complementando esta idéia, Castells (2002, p. 224), nos sugere que:

“O que surge da observação das transformações nas maiorias das empresas ao longo das últimas décadas do século XX não é um novo e melhor modo de produção, mas a crise de um modelo antigo e poderoso, porém excessivamente rígido associado à grande empresa vertical e ao controle oligopolista dos mercados. Dessa crise surgiram vários modelos e sistemas organizacionais que prosperaram ou fracassaram de acordo com sua adaptabilidade a vários contextos institucionais e estruturas competitivas”.

Ainda de acordo com Antunes (1999, p. 22-23), nas condições do que Harvey (1998) chama de “acumulação flexível”, sistemas de trabalho alternativos coexistem no mesmo espaço, de uma forma que permitiu aos capitalistas escolherem conforme seus interesses.

“A consequência dessa processualidade, quando remetida ao mundo do trabalho, dá fortes indícios de que o trabalho organizado foi solapado, ocorreram altos níveis de desemprego estrutural e houve retrocesso da ação sindical. O individualismo exacerbado encontrou também, condições sociais favoráveis entre tantas outras consequências”. (ANTUNES, 1999, p. 23).

Também é impossível não dar destaque à forma progressiva como as mulheres foram inseridas nos mercado e processos de trabalho em meio a esta transição. É certo que o movimento feminista que tomou força nos anos de 1960, buscava por maior consciência e melhoria de condições das mulheres na sociedade, bem como sua própria inserção em atividades e meios antes destinados aos homens. Porém, mesmo com a incorporação maciça das mulheres na força de trabalho remunerada, tal fato se deu geralmente em condições discriminatórias, e este parecer de Castells (2002, p. 39) permanece até nossos dias. Harvey (1998, p. 145), ainda destaca que não somente as mulheres, mas que paralelo à reestruturação do capitalismo pós 1970, os mercados de trabalho passaram a incorporar em setores antes restritos, mas de forma também desprivilegiada a mão-de-obra antes excluída, (mulheres, negros, minorias étnicas, jovens), enquanto a mão-de-obra branca

masculina e antes privilegiada passou para condições mais vulneráveis, situação que começou a se apregoar a todos os trabalhadores com algumas raras exceções.

De fato enquanto nos países centrais ainda se concentrava a produção industrial, as novas tecnologias e a mão-de-obra antes refugada, se tornaram estratégias fundamentais. Quando o capital adquiriu mobilidade suficiente, passou a buscar novas regiões para produzir em áreas de baixos salários, e também se valorizar financeiramente em paraísos fiscais, que se proliferavam nos anos de 1970. Quanto aos movimentos trabalhistas Silver (2005), nos revela que:

“A combinação de soluções espaciais, tecnológicas/organizacionais e financeiras enfraqueceram seriamente – e pelos costas – os trabalhadores nos anos 1970, e permitiu um assalto declarado dos Estados e do capital aos movimentos trabalhistas dos países centrais nos anos 1980. (...) A crise profunda dos movimentos trabalhistas não aconteceu imediatamente em outros lugares, (...) no final de década de 1970 e nos anos de 1980, grandes ondas de militância trabalhista ocorreram nas vitruines da industrialização rápida no Segundo e Terceiro Mundos”. (SILVER, 2005, p. 159, grifos da autora).

Silver (2005) verificou que ondas de movimentos trabalhistas foram desencadeadas com força No Segundo e Terceiro Mundos na década de 70/80, a despeito do enfraquecimento do movimento operário dos países centrais. Para a autora este fato está diretamente ligado a financeirização do capital, que a partir de 1970 passou a fluir livremente para estes países em forma de empréstimos. Com isso os governos tomavam empréstimos como forma de promover suas indústrias nacionais, ao passo que deveriam administrar as contradições do contrato social acomodando e de certa forma aceitando o a movimentação trabalhista, para que não caíssem na armadilha de uma crise de legitimidade do não cumprimento de seus pactos sociais. Estes movimentos que se fortaleceram de forma impressionantes nos final dos anos 70 e início dos 80, entraram em crise na década de 1990. (SILVER, 2005, p. 160-161).

Para Bühr (1998, p. 106), a redução do poder sindical e a própria crise do sindicalismo estão alicerçados no “abismo social no interior da classe trabalhadora”, que aumentou com a acumulação flexível. Tal fato se deve a incapacidade aglutinação que passou a existir de acordo com Antunes (1999, p. 62), de trabalhadores estáveis, parciais, temporários, subcontratados e precários na economia informal, pois esta levou a “fragmentação, heterogeneização e complexificação da classe trabalhadora”.

Quanto ao capital produtivo, a flexibilização da produção, assim como as novas técnicas organizacionais, acabaram por gerar problemas em muitas das empresas apropriadas à produção em massa, *standardizada* e em grandes volumes. Por certo o processo de reestruturação das empresas fordistas, nem sempre encontrava as facilidades que os capitalistas desejavam; e tal fato resultou numa ordem de falências, fechamentos de fábricas e desindustrialização de forma que veio a ameaçar até as poderosas corporações da época. As novas formas de organização industrial, como a subcontratação, abriram espaço para o ressurgimento de pequenos negócios, ou mesmo como assinala Harvey (1998, p. 145), para o retorno a formas antigas de trabalho doméstico, familiar e paternalista que apareceriam então como novos apêndices do sistema de produção flexível.

Enquanto o empreendimento inovador passa a ser amplamente valorizado, assim como a possibilidade de rápidas tomadas de decisão e dispersão geográfica da produção em menores escalas, as grandes corporações não diminuiram seu poder. Estas passaram a desenvolver vantagens competitivas e aproveitaram a nova conjuntura de desregulamentação para aumentar seu poder de monopólio, o que de maneira alguma pequenos empreendedores poderiam as sobrepujar. A acumulação flexível levou a uma onda de fusões, aquisições e diversificação corporativas de forma maciça nos anos de 70 e 80 que movimentou bilhões de dólares nestas transações.

Ao longo destes anos de reestruturação capitalista, surgiram novos sistemas de coordenação e produção, através dos arranjos de subcontratação, da aglomeração de novos conjuntos produtivos ou sob a égide de poderosas organizações financeiras e de marketing e fundamentalmente alicerçados num novo paradigma tecnológico que passava a despontar.

Harvey (1998, p.148), explana sobre os novos sistemas de produção flexíveis, que estes:

“(...) permitiram uma aceleração do ritmo da inovação do produto, ao lado da exploração de nichos de mercado altamente especializados e em pequena escala, (...) o impulso de explorar estas possibilidades tornou-se fundamental. O tempo de giro – que sempre é uma chave da lucratividade capitalista - foi reduzido de modo dramático pelo uso de novas tecnologias produtivas e de novas formas organizacionais. Mas a aceleração do tempo de giro da produção teria sido inútil sem a redução do tempo de giro do consumo”.

Obviamente a acumulação flexível, e sua produção caracterizada pelo curto tempo de giro, teria que ser acompanhada também por um encurtamento de tempo no consumo. O ciclo de vida dos produtos foram gradativamente diminuindo, enquanto a diversificação de produtos encontrou mercado consumidor, induzido por novas necessidades, por modismos, novas estéticas e ao que Harvey (1998, p. 148), chama de mercadificação das formas culturais. Ainda salienta que, a partir destas mudanças na ponta do consumo, das informações e financiamento, a partir dos anos 70 o setor de serviços aumentou de forma proporcional, empregando cada vez um número maior de trabalhadores.

Harvey (1998, p.151-152), é enfático ao dizer que o padrão de acumulação flexível aliado às novas formas de tecnologia, acelerou as formas de desigualdade geográfica. Pois sua tese é que “a mobilidade e supressão temporal das tomadas de decisão e da movimentação do capital pelo globo, desinteressadas nas causalidades que poderiam advir, criaram um mundo marginal a esta forma de acumulação”. Apesar disso o capital incluiu a busca de novas localidades, bem como a própria modificação da geografia do capitalismo (podemos acreditar que isto se dá continuamente)¹². Paralelo, a integração maciça de novas alternativas tecnológicas, como a intensificação do uso da microeletrônica, automação, realocação de fábricas e fechamento de unidades improdutivas. A máxima da fase de reestruturação capitalista dos anos 70 e 80 foi implementar estratégias que pudessem trazer como resultado o aumento da produtividade, maior qualidade, menores custos, novos produtos, processos e formas diferenciadas de trabalho capazes de desfazer ou diminuir a base de produção encontrada nas empresas de concepção fordista.

Quanto ao papel do Estado neste novo contexto de capitalismo, nos países centrais cada vez mais os Estados foram desfazendo seu apoio de Bem-Estar Social; as políticas adotadas passaram a um ataque ao salário real e depredação do movimento sindical. O cenário de difusão da competitividade transformou os Estados em empreendedores, estes deviam fomentar oportunidades para os negócios e conter os movimentos sociais.

Já no apogeu da crise nos anos 70, os países centrais tomaram atitudes que podem ser caracterizadas como, sugere Lipietz (1989, p. 47), em duas saídas para enfrentar a crise. Alguns países notadamente os EUA, Inglaterra e França, “apostaram no rebaixamento do

¹² Na obra “Espaços da Esperança”, Harvey (2004, p. 80-81) ao discutir a globalização, enfatiza a ideia dos “ajustes espaciais”, como forma de sobrevivência do capitalismo, pois este recorreu repetidas vezes na história à reorganização geográfica (tanto expansão como intensificação espacial) como forma de solução parcial para suas crises e impasses.

custo do trabalho: precarização do emprego, subcontratação, deslocamento produtivo e financeiro para o Terceiro Mundo”. Outros como Japão, Alemanha Ocidental e Itália, “apostaram, ao contrário, na elaboração de um novo compromisso social”, onde os trabalhadores foram convidados a lutar junto ao Estado na batalha da qualidade e produtividade, através de vínculos reforçados entre empresas, universidades e governos locais. Apesar do que Lipietz (1989) nos diz, podemos interpretar, dadas as condições de crise e enfraquecimento do movimento operário, que estes foram mais obrigados do que convidados a este novo compromisso. Porém, o êxito dos países que apostaram nesta segunda via, se tornou notório nos anos 80, enquanto os EUA depois de sucessivas políticas colocadas em práticas não conseguiam segurar o declínio de sua produtividade e competitividade.

“A conjunção desse declínio, de um orçamento de expansão com um dólar superavaliado cavou o monstruoso déficit comercial americano. Este não foi compensado por emissão liberal de moeda, mas por empréstimos contraídos pelo Tesouro americano junto aos países superavitários Alemanha Ocidental e Japão”. (LIPIETZ, 1989, p. 47)

Quanto aos países do Terceiro Mundo, as decorrências foram também diferenciadas. Com a expansão produtiva das multinacionais e mesmo através dos vínculos de subcontratação, alguns destes países conseguiram ao longo dos anos 70 e 80 desenvolver suas indústrias locais, tornando-se os “novos países industrializados”. O problema acabou sendo a crescente incapacidade destes governos nacionais em regular seu crescimento. Some-se a isto, a própria financeirização do capital e crescimento brutal dos mercados financeiros, que tiveram conseqüências desastrosas para o Terceiro Mundo no decorrer dos anos 80 e 90.

3.2 – O Toyotismo e a ascensão asiática.

Diversos autores trataram da acumulação flexível, através da experiência da “Terceira Itália”, suas conseqüências e direções. Porém foi o toyotismo ou modelo japonês, que provavelmente causou maior impacto, tanto pela revolução técnica e organizacional que causou na indústria japonesa, quanto pela forma como se propagou pelo mundo.

De acordo com Antunes (1999, p. 23), já nos 60, no auge do fordismo, o sistema de produção japonês começava a forjar um novo padrão de organização produtiva, ao qual se denominou Toyotismo. Um dos aspectos típicos do capitalismo japonês é a subcontratação multiestratificada. Embora, na década de 70, vários sistemas desta natureza tenham se expandido pelo mundo, o sistema de subcontratação japonês, que se ampliou nos anos de 1971 e 1980, tem características específicas. Segundo Arrighi (1996, p. 355-356), a indústria japonesa se baseou numa estrutura mais descentralizada de produção, constituindo várias camadas de subcontratação onde todos são formalmente independentes, mas formam uma intrínseca rede que abastece as grandes empresas japonesas – as empresas em rede (CASTELLS, 2002, p. 179) – muito maior, mais estáveis e eficazes, que as redes que norte-americanas e européias que se formaram na reestruturação dos anos 70 e 80.

Para alguns autores, o Japão foi o berço da automação flexível pois apresentava um cenário diferente do dos Estados Unidos e da Europa: um pequeno mercado consumidor, capital e matéria-prima escassos, e grande disponibilidade de mão-de-obra não-especializada, impossibilitavam a solução fordista-taylorista de produção em massa. A resposta foi o aumento da produtividade na fabricação de pequenas quantidades de numerosos modelos de produtos, voltados para o mercado externo, de modo a gerar divisas tanto para a obtenção de matérias-primas e alimentos, quanto para importar os equipamentos e bens de capital necessários para a sua reconstrução pós-II Guerra e para o desenvolvimento da própria industrialização.

O sistema pode ser teoricamente caracterizado pelos seguintes aspectos, de acordo com Antunes (1999, p. 24-27). Primeiramente pela mecanização flexível, uma dinâmica oposta à rígida automação fordista decorrente da inexistência de escalas que viabilizassem a rigidez. Soma-se a isso o processo de “multifuncionalização” de sua mão-de-obra, uma vez que por se basear na mecanização flexível e na produção para mercados muito segmentados, a mão-de-obra não podia ser especializada em funções únicas e restritas como a fordista. Passaram a ser utilizados sistemas de controle de qualidade total, onde através da promoção de palestras e treinamentos o aprimoramento da produção, ao se trabalhar com pequenos lotes e com matérias-primas muito caras, os japoneses de fato buscaram a qualidade total.

Se, no sistema fordista de produção em massa, a qualidade era assegurada através de controles amostrais em apenas pontos do processo produtivo, no toyotismo, o controle

de qualidade se desenvolve por meio de todos os trabalhadores em todos os pontos do processo produtivo. Finalmente o sistema *just-in-time* que se caracteriza pela minimização dos estoques necessários à produção de um extenso leque de produtos, foi agregado como forma de dinamizar o planejamento produtivo; também sustentado com estoque mínimo e gerenciado pelo método *kanban*. O objetivo final seria produzir um bem no exato momento em que é demandado¹³.

O Japão desenvolveu um elevado padrão de qualidade que permitiu a sua inserção nos lucrativos mercados dos países centrais e, ao buscar a produtividade com a manutenção da flexibilidade, o toyotismo se complementava naturalmente com a automação flexível.

A partir de meados da década de 1970, as empresas toyotistas assumiram a supremacia produtiva e econômica, principalmente pela sua sistemática produtiva que consistia em produzir bens pequenos, que consumissem pouca energia e matéria-prima, ao contrário do padrão norte-americano. Com o choque do petróleo e a conseqüente queda no padrão de consumo, os países passaram a demandar uma série de produtos que não tinham capacidade, e, a princípio, nem interesse em produzir, o que favoreceu o cenário para as empresas japonesas toyotistas. Fatores como qualidade e diversidade de produtos, bem como um melhor atendimento aos consumidores, foram combinados com a alta produtividade das empresas toyotistas, que lograram excelentes resultados.

Isto fez com que:

“em 1973, entre os grandes fabricantes de automóveis o valor adicionado bruto dos veículos acabados foi de 18% no Japão, 43% nas três grandes dos Estados Unidos e 44% na Volkswagen e na Mercedes Bens na Alemanha (...). A maior dependência de fontes externas, por sua vez, foi o mais importante fator isolado que permitiu que a Toyota Motor Corporation produzisse 3,22 milhões de automóveis em 1981, com apenas 48 mil empregados, enquanto a General Motors precisou de 758 mil empregados para produzir 4,62 milhões de carros”. (ARRIGHI, 1996, p. 356).

De acordo com Castells (2002, p. 216-217), o toyotismo se diferenciou do fordismo mais no que diz respeito às relações entre gerentes e trabalhadores, do que nas relações entre as empresas, onde a tarefa principal foi abolir a função dos trabalhadores

¹³ No toyotismo o *just-in-time* garante o melhor aproveitamento possível do tempo de produção, incluindo também transporte, controle de qualidade e estoque. O *kanban*, placas que são utilizadas para a reposição das peças, é fundamental, à medida que se inicia a reposição dos estoques. Para maiores informações verificar Coriat (1992, p. 43-45).

especializados na demarcação de uma única função para torná-los multiespecializados. Os conhecimentos são compartilhados e ampliados entre organização e trabalhadores, multiplicando as fontes de inovação, sendo necessário profundo envolvimento nas relações entre gerentes e trabalhadores, ao passo que também exige uma certa estabilidade da força de trabalho na empresa, dada a própria racionalidade da condição em que os conhecimentos são transferidos continuamente entre trabalhadores e empresa.

O sucesso do toyotismo ocorrido primeiramente no Japão logo se expandiu para nichos produtivos de menor valor adicionado espalhando-se por todo o Leste e Sudeste asiáticos, de acordo com a abundante oferta de mão-de-obra barata e competitiva nessa região do globo, ampliando essa expansão de acordo com as restrições econômicas impostas pelo Ocidente. Contou-se ainda, como um dos determinantes para essa realocização, a ausência de operários mais organizados em termos classistas ou com um significativo leque de conquistas como, por exemplo, altos salários. A ausência destes aspectos facilitaria tanto o aprofundamento da exploração do trabalho como a implantação de uma cultura de trabalho, naquelas regiões, que se diferenciava da que se verificava no Ocidente.

A dissipação da tecnologia japonesa para os demais países ao seu redor pode ser explicada pelo avanço industrial japonês em comparação aos seus vizinhos asiáticos, que não estavam num mesmo nível de industrialização, especialmente ao tratarmos das atividades tecnologicamente mais avançadas. Para elevar sua competitividade no mercado internacional, o Japão passou a descentralizar e realocar sua indústria repassando tecnologia – em parte, já que o monopólio de tecnologia ainda permanecia no Japão – e financiando a implantação de parques produtivos nos países periféricos. A condição japonesa foi de que estes pudessem lhe oferecer vantagens comparativas para seu capital industrial. Assim o Japão, decididamente, não haveria de concorrer com estes países da periferia asiática pelos mercados mundiais destinados aos produtos fabricados no processo de descentralização e realocização industrial. Os japoneses estabeleceram assim sua grande parcela de lucros com produtos de altíssima tecnologia e alto valor agregado; e os periféricos, produtos de segunda geração, por assim dizer. Estabeleceu-se também um forte comércio intra-regional liderado pelo Japão, que veio a contribuir para o acesso ao crédito

internacional. Este processo que envolveu o Japão, os “Tigres Asiáticos”¹⁴ e a China, aconteceu nos anos de 1980, essencialmente em reação às restrições comerciais impostas pelos EUA. O resultado foi a elevação nítida do potencial competitivo japonês no mercado internacional.

Ao tratar da questão de ascensão do Japão e leste asiático, Arrighi (1996), adverte que não foi apenas a expansão industrial da região o sustentáculo do sucesso desta região.

“O sinal mais importante da ascensão do leste asiático como novo epicentro dos processos sistêmicos de acumulação de capital é outro: várias de suas jurisdições fizeram grandes avanços na hierarquia do valor adicionado e na hierarquia monetária da economia mundial capitalista. (...), no que concerne a expansão material da economia mundial capitalista, o capitalismo do leste asiático já passou a ocupar uma posição de liderança”. (ARRIGHI, 1996, p. 351, grifo do autor).

Isto nos revela dois fatores importantes da ascensão asiática. Primeiramente não é apenas resultado de uma industrialização relâmpago, mas sim de uma indústria que emergiu nos mercados mundiais com grande parcela de valor agregado, fator notavelmente desencadeado pelo progresso no desenvolvimento de tecnologias avançadas, com liderança japonesa e a passos largos. Em segundo lugar, os países desta região, notavelmente os “Tigres Asiáticos”, conseguiram se tornar participantes ativos e grandes beneficiários da expansão financeira pós anos 70.

Sem dúvidas, o toyotismo e sua flexibilidade, foram de suma eficiência para capital e capitalistas, frente à crise do modelo fordista e reestruturação produtiva a partir da década de 70. Castells (2002, p. 214) nos adverte que o toyotismo em seu modelo original, não ficou apenas restrito ao Japão ou a própria região asiática, pois foi bastante imitado ao longo dos anos por diversas empresas espalhadas pelo mundo. Também podemos estar certos de que o toyotismo engendrou e se beneficiou das novas tecnologias surgidas a

¹⁴ A expressão Tigres asiáticos refere-se às economias de Hong Kong, Singapura, Coreia do Sul e Taiwan (Formosa). A partir da década de 80, estas economias começaram a apresentar altos índices de crescimento e interferência no mercado mundial, sendo por isso designados *Tigres Asiáticos*. Eles utilizaram estratégia arrojada de atração de capital estrangeiro - apoiada na mão-de-obra barata e disciplinada, na isenção de impostos e nos baixos custos de instalação de empresas. No final da década de 1990, as exportações chegavam a 202% do PNB (produto nacional bruto) em Singapura e a 132% em Hong Kong. Com o tempo, o termo *Tigre* tornou-se sinônimo de nação que alcançou o crescimento com um modelo econômico voltado para exportação. Recentemente, nações do Sudeste Asiático, como Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia também passaram a ser consideradas *Tigres*.

partir da RTI e do novo paradigma tecnológico da virada de milênio, que nos remete a tese de Castells (2002), das empresas em rede na nova economia global, e que será abordado no capítulo 4. Quanto aos seus efeitos sobre o trabalhador, esta relação será discutida nos capítulos deste trabalho que trataram desta delicada e complexa abordagem.

3.3 - A financeirização do capital e a globalização

Nos últimos anos as relações entre os países foram intensificadas tanto no que diz respeito ao setor produtivo, quanto aos fluxos comerciais e financeiros. Para alguns autores a globalização não é uma tendência nova. Já era vista ao longo de muitos anos da história do capitalismo mundial, desde o tempo das Grandes Cruzadas e do Mercantilismo. Para outros a globalização da forma como a concebemos hoje é o que verdadeiramente podemos compreender por globalização. Esta se estruturou de forma progressiva a partir da reestruturação econômica, ao longo das últimas três décadas, apoiada nas T.I's, que possibilitaram pela primeira vez na história que o mundo estivesse conectado em tempo real. As tomadas de decisões e fluxos de capitais são instantâneos numa economia global interdependente, caracterizando assim a mais apurada forma de globalização.

Para Castells (2002, p. 126-127) a crise dos anos 70 e subsequente reestruturação econômica provocaram um aumento no comércio mundial e elevação do IED – Investimento Externo Direto, pois no curto prazo as empresas buscaram contornar a crise de lucratividade com a redução de salários e mão-de-obra, e secundariamente empresas e Estados passaram ao foco maior que era de encontrar novos mercado que pudessem absorver a crescente capacidade produtiva de bens e serviços.

Para concretizar mais este passo, o capital necessitou de mobilidade, as empresas precisaram aumentar sua capacidade de informação e os mercados foram desregulamentados; e estes fatores foram condicionados pelas novas tecnologias da informação em conjunto com a imposição das políticas neoliberais.

Nos anos 90 as empresas capitalistas de forma geral conseguiram recuperar sua lucratividade e gerar condições para novos investimentos, através da integração de mercados, da melhoria das vantagens comparativas, da globalização em si. Para que isto acontecesse, nos anos 80 foram realizados investimentos maciços em tecnologias,

comunicação, informação e infra-estrutura, foi uma transformação “drástica”, que afetou empresas de diversos segmentos e também gerou o fortalecimento de um novo núcleo de empresas globais e redes auxiliares, integradas no novo paradigma tecnológico, surgido através do processo “onde foi criada e moldada uma nova economia global”. (CASTELLS, 2002, p. 130-135).

O processo de globalização, conforme a denominação que se disseminou, manifesta-se na globalização comercial, com a intensificação do comércio de bens e serviços entre os países, na globalização produtiva, definida pela maior participação das operações produtivas das empresas transnacionais por toda a economia mundial, e na globalização financeira, representada pela intensa circulação do capital internacional. Este último aspecto é apresentado, de fato, como a principal característica do novo contexto internacional. Essa globalização financeira é caracterizada por Chesnais (1996) como a interação entre a eliminação dos mercados financeiros locais segmentados (desregulamentação financeira interna), a interpenetração dos mercados monetários e financeiros nacionais (liberalização financeira interna), e a integração destes nos mercados mundializados (liberalização financeira externa).

O principal foco conceitual de Chesnais (1996), conceito com o qual procura explicar as transformações financeiras atuais é o de “regime de acumulação financeirizado”. Para ele,

“(…), é da esfera financeira que é necessário partir se desejamos compreender o movimento em seu conjunto, pois suas tendências essenciais são comandadas, cada vez mais claramente, pelas operações e opções de um capital financeiro mais concentrado e centralizado que em nenhum outro período precedente do capitalismo. A pedra angular dessa construção é a esfera financeira”. (Chesnais, 1996, p.7).

Neste contexto, a principal característica do regime de acumulação financeirizado que podemos conotar é de um capital de aplicação financeira altamente concentrado, cuja liquidez lhe confere privilégios e poderes econômicos e sociais consideráveis. Tal capital conquistou posições que lhe permitem influenciar fortemente o nível e a direção dos investimentos produtivos, bem como a repartição da renda, incluindo a participação no lucro das empresas. Ele se apresenta como a fração dominante do capital em seu conjunto; e para tanto podemos considerar que o capital financeiro encontrou condições de comandar as formas e o ritmo da acumulação.

Podemos perceber de acordo com a teoria de Chesnais (1996, p. 4), que se trata de um verdadeiro regime de acumulação que engloba instituições e relações capazes de conter os conflitos e contradições inerentes ao capitalismo, ou pelo menos caminham neste ideário. No regime de acumulação financeira domina o “capital portador de juros” ou a “forma moderna do capital dinheiro” sobre a organização e lógica de funcionamento das empresas, inclusive sobre a inovação tecnológica e a relação capital-trabalho. Trata-se de um “regime de crescimento patrimonial”, onde dominam os mercados de ativos e o papel dos investidores institucionais nas finanças das empresas. No entanto, a dominância financeira não exclui a acumulação produtiva.

A expansão do capital financeiro a partir dos anos de 1970, sem dúvida foi mais uma das válvulas de escape do sistema capitalista frente à crise e estagnação do modelo fordista/keynesiano. Conforme observamos anteriormente, já na segunda metade dos anos 60 o mercado de eurodivisas passou sucessivamente por altas repentinas. A expansão do capital mantido nos mercados monetários *off-shore* através do comércio e da especulação de divisas passou a se expandir com força a partir dos câmbios flutuantes e diferenciais de taxas de juros; fator pertinente à derrocada do Acordo de Bretton Woods nos primeiros anos de 1970. Para Arrighi (1996, p. 309), o aumento da financeirização é uma tendência que predomina nos processos de expansão capitalista em escala mundial. Pode ser considerada como decorrência, invariável, das grandes expansões de comércio e produção mundiais, ou seja, o capital tomaria a valorização financeira como reação às intensificações das pressões competitivas¹⁵.

Durante a década de 1970 o sistema financeiro mundial passou por uma completa reorganização, emergindo assim novos e ampliados poderes de coordenação financeira. De acordo com Harvey (1998, p. 152), este movimento se dividiu em duas esferas. Uma foi a da formação de conglomerados e corretores financeiros com grande poder global e segundo, a rápida proliferação e descentralização das atividades e fluxos financeiros através da criação de novos instrumentos e mercados financeiros, inéditos à época. Neste contexto, as pressões pela desregulamentação nas finanças adquiriram impulso

¹⁵ A interpretação de Arrighi é que os capitalistas tomam suas decisões de investir com expectativas de que no futuro possam assegurar flexibilidade e liberdade de escolha ainda maior que no presente. Quando esta expectativa não é vista ou esta demasiadamente frustrada para os agentes capitalistas, o capital tende a retornar à suas formas mais flexíveis, especialmente a monetária. Seria a preferência pela liquidez. Com base na caracterização braudeliana, Arrighi concebe a “expansão financeira” como sintoma de maturidade dos CSA - Ciclos Sistêmicos de Acumulação.

extraordinário, como questão de sobrevivência e expansão do sistema econômico capitalista.

“A formação de um mercado de ações global, de mercados futuros de mercadorias e até 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. A estrutura desse sistema financeiro global alcançou tal grau de complexidade que ultrapassa a compreensão da maioria das pessoas”. (HARVEY, 1998, p 152).

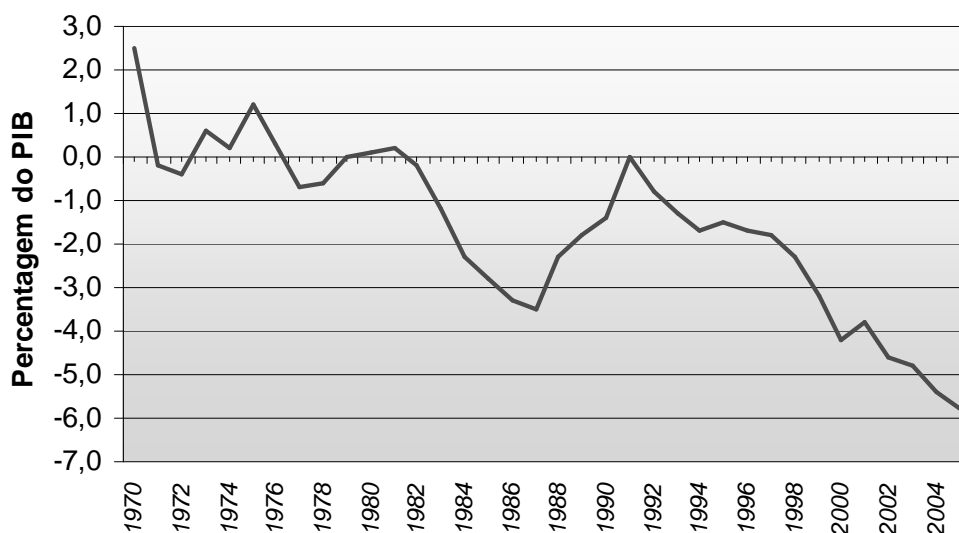
Com a crise do Estado de Bem Estar Social, os setores mais conservadores das economias centrais ligados à órbita financeira e ao monetarismo enquanto doutrina econômica passaram a governar. Margareth Thatcher, eleita em 1979 na Inglaterra, e Ronald Reagan em 1980, nos Estados Unidos, transformaram o monetarismo e o neoliberalismo em política de Estado, que posteriormente foi seguido por praticamente todos os países. Junto às políticas neoliberais, ou mesmo fazendo parte da própria, o aumento das taxas de juros por parte do governo americano no final da década de 70, conseguiu redirecionar a economia mundial no sentido da busca da estabilidade monetária, em detrimento do crescimento do emprego, que eram as políticas típicas do período do *Welfare State*.

Para Harvey (1998, p. 157), os governos de Reagan e Thatcher, apenas vieram a confirmar e consolidar todo o arcabouço político e econômico que já vinha se estabelecendo durante os anos 70. Nesta mesma década, a inflação manteve as taxas de juros reais a um patamar bastante baixo, mas em contraste, no início da década de 80 a política de aumento das taxas de juros fortaleceu o dólar e o transformou novamente em moeda de reserva internacional, bem como as taxas de juro se transformaram no instrumento regulador desta nova fase da economia. A conjuntura econômica mundial se fortalecia cada vez mais aliada ao monetarismo; o próprio rigor das políticas passou a acentuar nos anos 80 tendências deflacionárias.

De acordo com Arrighi (1996, p. 327-331), a concorrência mundial pelos capitais circulantes, levou os EUA a competir agressivamente nas finanças. Para que o capital circulante voltasse a se centralizar nos EUA, medidas diversas de suplementação e desregulamentação econômica e liberação dos mercados e finanças mundiais foram alvo das investidas dos governos dos EUA e Inglaterra sobre o resto do mundo, durante os anos de 1980 e 1990. De fato, com a crise de confiança do dólar entre os anos de 1978 e 1982, os EUA aceitaram a situação de “trabalhar de mãos dadas com as altas finanças privadas”,

rompendo com suas tradições representativas de quase meio século, mas também buscando aumento (ou retomada) de poder por meios mais eficazes, o que só poderia acontecer, naquele contexto, por intermédio da financeirização. A nova postura norte-americana acabou proporcionando às instituições financeiras (norte-americanas ou não), “uma liberdade de ação, praticamente irrestrita”. Os mercados monetários voltaram a se centralizar nos EUA na década de 80, onde o capital financeiro podia desfrutar de liberdade de ação maior do que em qualquer outro lugar do mundo, além da vantagem da “proximidade social e política do que continuava a ser o centro mais proeminente do poder mundial”, os EUA. Tudo isso ocorreu mesmo a despeito do aumento maciço de sua dívida, durante o governo Reagan, o que consolidou definitivamente os EUA no papel de principal devedor mundial.

Gráfico 1 - Saldo em conta-corrente Estados Unidos em percentagem do PIB, 1970 - 2005.



Fonte: Bureau of Economic Analysis, in Roriz et all (2005).

Silver (2005), traduz muito bem esta transposição da política norte-americana frente à crise, considerando não só o fator financeirização, mas na prática uma mudança de

rumo, à qual considera a etapa final do contrato social que emergiu a partir do pós-II guerra e o retorno a uma fase já vista posteriormente, em certa medida, na história do sistema capitalista mundial, a chamada solução financeira.

“A mudança de política do governo dos EUA não foi apenas econômica/financeira; envolveu essencialmente uma contra-revolução global, ou seja, a liquidação do regime internacional do pós-guerra, que favorecia relativamente o trabalho e o desenvolvimento, em favor de um regime internacional que lembrava a *belle-époque* do final do século XIX e começo do XX”. (SILVER, 2005, p. 161, grifo da autora).

A ampliação do processo de desregulamentação pelos países industrializados, e por todos os mercados emergentes, e a interpenetração dos vários mercados nacionais, propiciada pela liberalização dos fluxos internacionais de capitais¹⁶, levou à exacerbação do processo de internacionalização financeira, o que ficou conhecido como globalização financeira.

Chesnais (1996, p. 23) prefere chamar este último aspecto das alterações do sistema financeiro internacional de “mundialização financeira”, quando realmente a generalização da arbitragem e a incorporação dos mercados emergentes formam a terceira etapa 1986-1995. Esta se caracterizou pela abertura e desregulamentação dos mercados de ações¹⁷, pela incorporação dos mercados emergentes dentro da circulação internacional do capital e pelos choques financeiros e cambiais de maior intensidade.

Na nova conjuntura, os bancos multiplicaram suas sucursais pelo mundo afora e construíram uma nova arquitetura financeira internacional, baseada na privatização da liquidez internacional. A partir de então, os negócios na órbita financeira cresceram de maneira extraordinária. O novo quadro internacional proporcionou uma mudança radical nos rumos da economia mundial. Movido pela lógica da desregulamentação financeira, da mobilidade irrestrita de capitais e das altas taxas de juro, o capital financeiro se libertou das amarras do espaço e do tempo. Passou a operar com enorme versatilidade, proporcionando a esta atividade certa predominância dos negócios do sistema capitalista e instituindo o

¹⁶ A defesa da abertura externa das economias, composta pela abertura comercial, liberalização na conta de transações correntes (dada pela facilidade de remessa de lucros e dividendos), e pela liberalização da conta de capital, faz parte da política deliberada da “diplomacia do dólar”, que obrigou a economia mundial a financiar os déficits gêmeos americanos (Tavares e Melin, 1997).

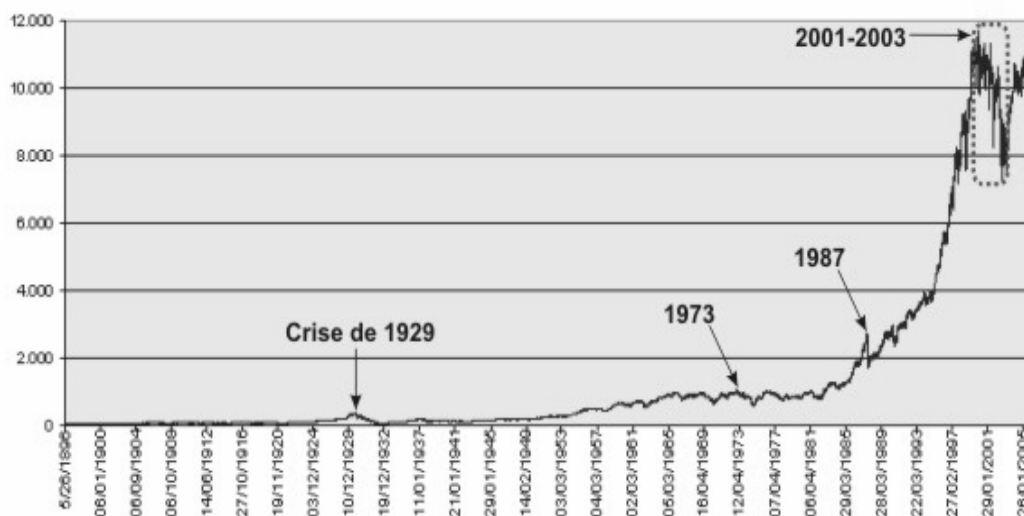
¹⁷ Embora, “ainda hoje, a interligação entre os mercados acionários seja menos extremada do que a dos mercados de câmbio e de títulos”. (Chesnais, 1996, p. 29).

rentismo como norma geral para os agentes econômicos, processo denominado de financeirização da riqueza.

Além disso, passou a impor ao conjunto da economia a lógica financeira, o que resultou no aprisionamento dos agentes econômicos, especialmente das empresas produtivas e do Estado. Ancorados pelas tecnologias da informação – satélites, a universalização dos computadores, internet - o setor financeiro desenvolveu enorme criatividade no que refere à criação de novos “produtos” financeiros. Especulação no mercado financeiro, câmbio e taxas de juros passaram a marcar a tônica especulativa das finanças globalizadas. Nas novas condições o capital financeiro passou a ter a capacidade de auto acrescentar-se durante o dia e a noite, bastando para tanto ajustar seus negócios aos fusos horários das mais diversas regiões do planeta. Quanto mais o pólo financeiro se desenvolvia, mais aumentava a agressividade, a ousadia e a criatividade dos agentes especuladores. E quanto mais se ampliava o palco onde eram realizadas as operações financeiras, mais se diversificava a variedade de aplicações, e mais essa conjuntura realimentava o frenesi especulativo, configurando uma espécie de corrente, em que os ganhos elevados e rápidos do capital fictício aceleravam a sua própria retro alimentação.

As grandes empresas também foram aprisionadas pela lógica financeira, sob pressão da conjuntura especulativa e dos acionistas ligados ao capital especulativo. Cada vez mais a área financeira dessas organizações passou a se destacar no conjunto da rentabilidade, em função dos resultados mais expressivos que na área produtiva. Esse processo forçou as empresas a se envolverem crescentemente com os negócios que não fazem parte de sua atividade fim. Pressionadas a apresentarem resultados semelhantes à órbita financeira, as empresas produtivas começaram a ser geridas por critérios financeiros, de curto prazo, invertendo completamente o horizonte temporal do planejamento empresarial. Até mesmo os pequenos acionistas passaram a preferir ganhos de curto prazo. O resultado é que hoje grande parte das receitas das empresas produtivas é oriunda dos negócios na órbita financeira. (CHESNAIS, 1996, p. 31-32).

Gráfico 2. Evolução do índice Dow Jones desde 1896 até agosto de 2006.



Fonte: www.cecac.org.br (2006).¹⁸

Até mesmo o Estado caiu nas malhas da esfera financeira. Como se sabe, o Estado do Bem Estar Social funcionava estruturalmente com elevados déficits públicos, cujo financiamento era realizado com a emissão de títulos públicos, num ambiente de taxas de juros baixas. A entrada de novos agentes econômicos dispostos a emprestar diretamente recursos sem os custos de transação das operações tradicionais, possibilitou aos Estados obterem créditos mais facilmente, mas a contrapartida foi a elevação das taxas de juros. Essa conjuntura levou os governos a despenderem uma quantidade de recursos cada vez maior para arcar com os serviços da dívida.

“Isso porque os compromissos oriundos do endividamento eram superiores à taxa de crescimento da economia, o que foi tornando os Estados prisioneiros do pólo financeiro, que passou a ditar o destino das políticas econômicas nacionais”. (KURZ, 1997, p. 121).

¹⁸ O Gráfico 2 mostra a evolução do Índice Dow Jones desde 1896 até 17 de agosto de 2006. Podemos observar talvez por volta de 1924 ou 1925, o início do processo financeiro especulativo que leva à crise na economia mundial de 1929. A subida lenta e a queda brusca em 1929. Da mesma forma com a crise de 1973/1975-76. Os níveis de 1973 só vão ser retomados em 1976, portanto após três anos de crise, de queda da bolsa. E também o início da escalada especulativa atual, no começo dos anos 1980, com seus trancos e barrancos, como em 1987 e 2001-2003. Estes movimentos são incomparavelmente maiores que aqueles de 1929, pelo ritmo e volume de capitais jogados na especulação. Santos (2006) www.cecac.org.br

A solução financeira junto à crise dos anos 70 surtiu em numerosos empréstimos em condições favoráveis para os países do Terceiro Mundo, em grande parte devido à acumulação excessiva de petrodólares a serem reciclados pelos banqueiros do Primeiro Mundo. A “economia da dívida” acabou se tornando um importante instrumento na administração das contradições do contrato social desenvolvimentista, mesmo que num caráter de alta instabilidade. No entanto, a escassez repentina de capital para empréstimos, proporcionou no início dos anos 80, a primeira grande crise da dívida externa, onde por intermédio do FMI, os países devedores passaram a adotar pacotes de “reformas estruturais”, ou popularmente, passaram a ter que fazer seu “dever de casa”, como condição para renegociação de suas dívidas. De acordo com Silver (2005, p. 160-162), a crise do endividamento externo se transformou em grandes cortes de gastos estatais, bem como espirais de desemprego e eliminação de restrições e barreiras comerciais que “contribuíram para o colapso de grandes empresas estatais”, das organizações trabalhistas e das políticas desenvolvimentistas de forma geral.

Além disso, a interconexão dos mercados financeiros e sua integração eletrônica criaram possibilidades de rupturas de liquidez com uma velocidade extraordinária, podendo espalhar a crise para o conjunto da economia, especialmente em função de sua propagação pelos meios de comunicação. Os sintomas desse fenômeno já foram comprovados desde a crise do México, em 1994, quando aquele país, que era o modelo de implantação da política neoliberal, literalmente quebrou. Posteriormente, a crise financeira atingiu um continente inteiro, a Ásia, desestruturando essas economias. Em seguida a crise alcançou a Rússia, depois o Brasil e a Argentina, cuja desestruturação foi tão profunda que foi considerada por muitos economistas como um modelo antecipado da crise econômica global.

Um aspecto fundamental da economia flexível, que é a globalização e a financeirização do capital, surgiram a partir do fato de que as principais economias ocidentais necessitavam encontrar formas alternativas de superar a crise de crescimento, na qual a maior internacionalização financeira passou a subordinar a acumulação produtiva que ocorre nos mercados nacionais. A crise capitalista vista sob a ótica de autores já citados neste trabalho, pode se acentuar porque a internacionalização financeira integra mercados e passa a exigir um novo padrão tecnológico, organizacional e produtivo para realizar lucros que o setor produtivo não proporciona a curto prazo, mas que são obtidos mais rapidamente no setor financeiro da economia.

Para Kurz (1997, p. 119), a própria globalização do capital já é a manifestação da crise; sendo a resposta imediata e automática à impossibilidade de manter os mesmos níveis de rentabilidade antes alcançados nos mercados internos. Neste sentido, passou a tornar-se urgente a abertura dos mercados mundiais. “A ênfase da valorização do capital ganhou escala mundial, tanto na órbita da produção quanto sob a órbita financeira”.

Essa política do capital constitui um rompimento com o modelo anterior (fordista/keynesiano), porque quebra o pacto de classes que pressupunha uma estabilidade na acumulação do capital, nível de emprego e capacidade de consumo da produção capitalista.

O trabalho passa a ser contabilizado como um mero custo variável, pelo qual o capitalista busca diminuir a sua participação no custo total. Há uma brutal elevação de custo fixo nas operações das empresas, fruto das novas inversões em modernização de maquinário, processos, produtos e novas tecnologias. Ao mesmo tempo, busca-se diminuir custos ao organizar a produção e o trabalho com um menor número de trabalhadores.

CAPÍTULO IV

4 – A REVOLUÇÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO - RTI

4.1 – A tecnologia da Informação: Um novo paradigma tecnológico.

A base técnica do fordismo esteve alicerçada nas inovações ocorridas nas áreas de eletricidade, química, fundição do aço e também nos métodos de organização do trabalho baseado no método de administração científica denominado taylorismo.

O padrão tecnológico e a produção em massa fundaram as bases para a obtenção de ganhos de produtividade, ou seja, do aumento da produção física por trabalhador, e de redução dos custos unitários de produção pelas empresas industriais, determinando patamares de indicadores de desempenho que balizaram a competência das empresas no período fordista.

Organizacionalmente a crise manifesta-se quando da impossibilidade técnica e de manutenção e ampliação dos indicadores de desempenho, tais como custos, produtividade do capital e trabalho, obtidos no sistema imperante no segundo pós-guerra. Neste momento, a competência do desenvolvimento capitalista no sentido de apropriação de lucros crescentes dos investimentos realizados é questionada, forçando a adoção de um novo padrão tecnológico que permita recriar as condições de valorização do capital.

Para Castells (2002, p.67), a partir desta transição, ou mesmo um pouco anterior a ela, o mundo passou a vivenciar um “raro intervalo na história”, de completa transformação material e cultural alicerçada nos novos paradigmas tecnológicos, em torno da tecnologia da informação. No campo da transformação histórica, as interações entre modos de produção e de desenvolvimento· interferiram diretamente nas condições atuais tecnológicas e econômicas. O processo de reestruturação capitalista surge como o grande promovedor e formador do paradigma da tecnologia da informação bem como sua indução e remodelamento social. Os anos 80 são considerados como o período inicial de adequação e caracterização do “capitalismo informacional”. A tecnologia da informação surge como ponto chave para a flexibilização, adaptabilidade e velocidade exigidas por esta reestruturação do capitalismo após o esgotamento do período fordista, de extrema rigidez,

baseado na massificação da produção e consumo, bem como seu alicerce principal que residiu no estado keynesiano de bem estar social. Este modelo chega a seu período de crise no início dos anos 70, devido a vários fatores já vistos em capítulos anteriores.

No entanto para se chegar a um próximo nível, o capitalismo utilizou a tecnologia da informação; e com propriedade Castells (2002, p. 30) afirma que o “informacionalismo está ligado à expansão e ao rejuvenescimento do capitalismo”. Embora a reestruturação do capitalismo pós-70, bem como a disseminação do informacionalismo foram processos integrados em escala global, diversos foram os níveis e especificidades deste processo frente aos diferentes comportamentos de ação e reação das sociedades, conforme suas culturas e instituições.

As novas tecnologias da informação desempenharam papel decisivo ao facilitarem o surgimento do capitalismo flexível e rejuvenescido, proporcionando ferramentas para a formação de redes, comunicação à distância, armazenamento e processamento de informação, individualização coordenada do trabalho e concentração e descentralização simultâneas do processo decisório. Para tanto:

“A mobilidade de capital acaba, pois, por adquirir novas dimensões. A quantidade e a diversidade dos processos passíveis de serem controlados e sua escala e universalidade têm no computador e nas telecomunicações o elemento integrador desses enlaces. Os sistemas de codificação incorporam o processo produtivo ao computador (...). A introdução do tempo real na transmissão de dados permitiu, finalmente, reduzir drasticamente o tempo em que o capital permanece fora de seu ciclo de reprodução”. (DUPAS, 2000, p. 39-40).

Para Kumar (1997), a RTI assumiu suas primeiras manifestações sobre a forma de telégrafos elétricos, do gramofone, do cinema, rádio e televisão; mas a inclusão do microcomputador foi o ponto culminante desta transição, pois:

“(...) o computador é único em sua capacidade de manipular e transmitir informações, e, portanto, desempenhar, automaticamente e sem intervenção humana, funções que antes haviam sido realizadas apenas pelo cérebro do homem”. (KUMAR, 1997, p. 20).

Como podemos perceber, o microcomputador aliado às telecomunicações desempenhou papel crucial no âmbito da RTI, por diversificar as características desde o processo produtivo e organizacional, da geografia política e econômica mundial, até a vida

humana em vários sentidos. De forma global, a tecnologia da informação veio a manter integridade dos processos frente às trocas permanentes de dados, o trabalho a distância rompe fronteiras, integrado por redes, constituindo um espaço de trabalho articulado e diversificado. Com o desenvolvimento dos softwares, dos computadores pessoais – PC, e com a difusão maciça da informática, rapidamente se instalaram novos parâmetros de liderança tecnológica, bem como de poder e hegemonia nesta nova etapa do capitalismo, agora efetivamente globalizado. Dupas (2000, p. 38-39), salienta que, tais fatores geraram mudanças não só no âmbito da produção e das atividades econômicas, mas também “na cultura e na maneira como se organiza e se concebe a vida em geral”.

Castells (2002, p. 89-92) aborda de maneira explicativa todo o amparo e desenvolvimento da tecnologia da informação em suas bases iniciais, com importantes descobertas realizadas e promovidas por investimentos norte-americanos e no território dos EUA. O setor militar norte-americano – no período da Guerra Fria¹⁹ - entrou como importante promotor dos avanços tecnológicos, conjuntamente com o próprio interesse privado em desenvolver a partir de seu conjunto de habilidades inovações tecnológicas de grande avanço científico. A concentração norte-americana no desenvolvimento da Tecnologia da Informação promoveu a estreita interação de grandes centros de pesquisa como o Vale do Silício²⁰, ao Sul de São Francisco, assim como a Universidade de Stanford para com as indústrias de eletrônicos, o que transformou o norte do estado da Califórnia no centro mundial da microeletrônica, no início dos anos 70.

Para destacar a sinergia das grandes inovações tecnológicas surgidas, Castells (2002), destaca que:

“(…), o microprocessador possibilitou o microcomputador; os avanços em telecomunicações, (...) possibilitaram que os microcomputadores funcionassem em rede, aumentando assim seu poder de flexibilidade. As aplicações dessas tecnologias na indústria eletrônica ampliaram o potencial das novas tecnologias de fabricação e design na produção de semicondutores. Novos softwares foram estimulados pelo crescente mercado de microcomputadores, que por sua vez, explodiu com base nas novas aplicações e tecnologias de fácil utilização, (...)”. (CASTELLS, 2002, p. 97).

¹⁹ Durante os anos da Guerra Fria, os EUA investiram maciçamente em tecnologias de âmbito militar, que mais tarde vieram a se aliar ao capital. Sucessivamente, as novas tecnologias foram apropriadas pela sociedade de consumo em geral, como no caso da Internet.

²⁰ Em meados dos anos 70, o Vale do Silício se transformou na nova meca tecnológica mundial, atraindo jovens estudantes, inteligentes e visionários como Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Intel) e Steve Wozniak (Apple), fatos constatados por Castells (2002).

Com relação à centralização de descobertas destas novas tecnologias no território norte-americano, Castells (2002, p. 96), interpreta de maneira não conclusiva que a grande crise econômica que se abateu sobre os EUA e todo o mundo capitalista nos anos 70, somados a própria reestruturação capitalista de maneira mundial e a necessidade de imposição militar e desafio tecnológico norte-americano nas disputas com a União Soviética; estiveram temporalmente sincronizados na história e no surgimento da RTI.

A despeito das duas anteriores Revoluções Industriais, o que caracteriza fortemente a RTI é a descentralização de conhecimento, a geração de novos conhecimentos e a rápida absorção e realimentação cumulativa entre os processos de inovação e sua implementação. Por isso a RTI difundiu-se rapidamente pelo mundo, menos de duas décadas foram necessárias para conectar grandes partes do globo através da Tecnologia da Informação. Porém, Castells (2002), levanta a discussão sobre a seletividade desta pulverização tecnológica, destacando a importante idéia para este trabalho, de que existem ainda grandes segmentos da sociedade que são mantidos a margem do novo sistema tecnológico.

“Na verdade, há grandes áreas do mundo e consideráveis segmentos da população que estão desconectados do novo sistema tecnológico; (...), a velocidade da difusão tecnológica é seletiva tanto social quanto funcionalmente. O fato de países e regiões apresentarem diferenças quanto ao momento oportuno de dotarem seu povo do acesso ao poder da tecnologia representa fonte crucial de desigualdade em nossa sociedade”. (CASTELLS, 2002, p. 70).

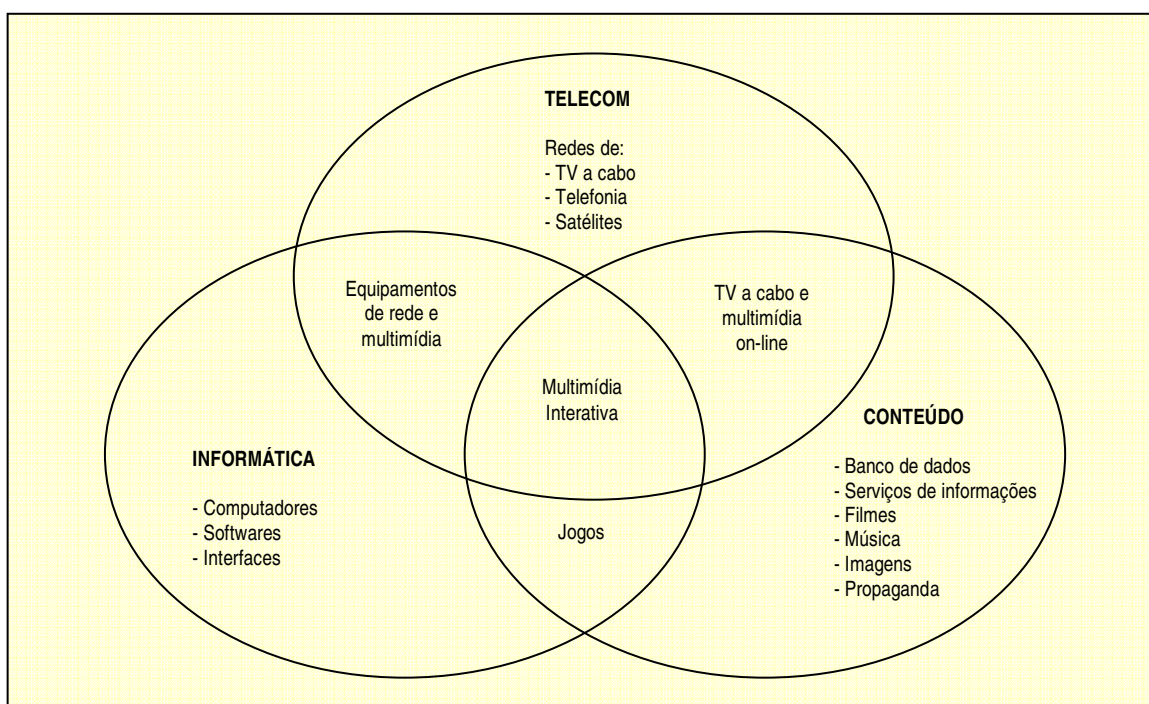
Por intermédio da tecnologia, redes de capital, de trabalho, de informação e de mercados conectaram funções, pessoas e locais valiosos ao redor do mundo. Ao mesmo tempo desconectaram as populações e territórios desprovidos de valor e interesse para a dinâmica do capitalismo global. Pertinente a isso a exclusão social e desintegração econômica de segmentos de sociedades, de áreas urbanas, de regiões e de países inteiros.

Por fim a RTI motivou o surgimento do informacionalismo como a base material de uma nova sociedade e de uma nova economia. A geração de riqueza, o exercício do poder e a criação de códigos culturais passaram a depender da capacidade tecnológica das sociedades e dos indivíduos, sendo a tecnologia da informação o elemento principal dessa capacidade. (CASTELLS, 2002, p. 411).

A constatação de que o conhecimento é hoje o principal fator de produção tem conseqüências em todas as atividades econômicas. No entanto temos que observar que um dos maiores impulsionadores destas grandes mudanças que estamos observando é a

“confluência de diferentes tecnologias, incluindo o desenvolvimento de semicondutores, computação, software e telecomunicação”. Esta convergência entre as indústrias de telecomunicações, informática e mídia (conteúdo) é um traço essencial da nova economia. Diversos produtos e serviços inovadores estão modificando de modo irreversível a maneira como os negócios são concebidos e gerenciados.

Quadro 1 - A convergência das indústrias de telecomunicações, mídia e informática.



Fonte: Towards a global information society, STI, OECD, Paris, 1998.

Ainda de acordo com Harvey (2004, p. 90-91), a RTI e esta convergência de tecnologias, produziu mudanças de organização, produção e consumo, bem como novas necessidades, formando o que o autor chama de “ciberespaço desmaterializado”, onde se realizam importantes processos, principalmente de cunho financeiro globalizado. Com a RTI também se propiciou a implosão e monopolização dos meios mundiais de comunicação como forma de poder em estágios avançados e problemáticos. A crítica principal de Harvey (2004) direcionada a RTI, diz respeito a intensidade e fervor com que RTI é vista nos dias atuais, precavendo de que a idéia enfatizada por muitos, onde as novas tecnologias da informação são consideradas “a alvorada de uma nova era da globalização

em que a sociedade da informação reinará suprema”, pode ser fruto de um grande exagero. Mesmo a despeito de toda a penetrabilidade e poder transformador que a RTI atingiu ao longo dos últimos anos.

Ainda assim, a aceitação da importância crescente da tecnologia da informação e seu poder transformador nas mais variadas gamas e segmentos, senão na totalidade destes, tem algo de diferente com a idéia e aceitação de que se trata mais propriamente de uma grande revolução.

Para destacar a importância da RTI e seu caráter revolucionário nos apropriamos das palavras de Castells (2002, p. 63), onde diz:

“O exagero profético e a manipulação ideológica que caracteriza a maior parte dos discursos sobre a revolução da tecnologia da informação não deveria levar-nos a cometer o erro de subestimar sua importância verdadeiramente fundamental. Este é no mínimo, um evento histórico da mesma importância da Revolução Industrial do Século XVIII, induzindo um padrão de descontinuidade nas bases materiais da economia, sociedade e cultura”.

A RTI tem tal caráter transformador, que seu poder e penetrabilidade se intensificaram e assim continuam de forma talvez infinita, na medida que os usuários destas novas tecnologias se apropriam da mesma e a redefinem. As novas tecnologias da informação não se resumem apenas a ferramentas ou processos, são geradoras de uma relação próxima entre os processos sociais de criação e manipulação de símbolos culturais e da capacidade de produzir e distribuir bens e serviços. Hoje podemos perceber claramente que a integração da mente humana a todos os novos aparatos da tecnologia da informação acaba por redefinir continuamente nossos modos de vida, o aprendizado, o trabalho, o consumo, nossos sonhos, lutas e a própria definição de nosso papel na sociedade. Certamente os diversos contextos culturais e sociais, assim como a ação governamental e privada bem como dos próprios cidadãos, influenciam de forma decisiva este novo paradigma assim como seu nível de abrangência. Porém nunca antes na história pode-se comprovar tamanha penetrabilidade e dimensão transformadora no âmago da vida e mente humana. A questão sobre os usos das novas tecnologias, se benéficos ou maléficos é um assunto de extrema complexidade e interação entre a liberação das forças tecnológicas por parte de nossa espécie e do que esta propaga com seu uso na ação social, conscientemente ou não.

4.2 – A rápida difusão da RTI.

O sistema tecnológico, em que estamos amplamente imersos nos dias de hoje surgiu nos anos 70 – de acordo com os teóricos do informacionalismo. As descobertas básicas nas tecnologias da informação tiveram algo de essencial em comum: embora baseadas principalmente nos conhecimentos já existentes e desenvolvidas como uma extensão das tecnologias mais importantes, elas representaram um salto qualitativo na difusão maciça da tecnologia em aplicações comerciais e civis, devido a sua acessibilidade e custo cada vez menor, com qualidade cada vez maior.

Algumas datas importantes são associadas por Castells (2002, p. 104) a descobertas essenciais da RTI nos anos 70 como: 1971 – invenção do microprocessador, 1975 – invenção do microcomputador, 1977 – invenção e mercadificação de sucesso do microcomputador Apple II, 1977 – distribuição e comercialização do comutador digital, 1970 – produção em escala industrial da fibra ótica e destacadamente durante os anos 70 se desenvolveu a partir da ARPA (Agência de Projetos e Pesquisas Avançadas do departamento de defesa norte-americana) uma revolucionária rede eletrônica de comunicação que veio a se tornar a “Internet”; e que foi extremamente disseminada pela invenção em 1974 do protocolo TCP-IP, que interconectou e deu origem a tecnologia de abertura, onde diversos tipos de rede poderiam ser conectados. Verificando estes fatores Castells (2002), diz com precisão que a RTI propriamente dita nasceu na década de 70, principalmente se nela incluirmos o surgimento e a difusão paralela da engenharia genética, mais ou menos nas mesmas datas e locais.

Até certo ponto, a disponibilidade de novas tecnologias constituídas como um sistema na década de 70 foi uma base fundamental para o processo de reestruturação socioeconômica dos anos 80. E a utilização dessas tecnologias na década de 80 condicionou, em grande parte, seus usos e trajetórias na década de 90 e virada do milênio.

A dispersão do desenvolvimento da tecnologia da informação tão logo superou os limites norte-americanos. Nota-se que durante os anos 80 centros de pesquisa em ciências e tecnologias da informação já eram encontrados em diversas localidades fora dos EUA, como na Europa, destacando-se as cidades metropolitanas de Londres, Paris e Munique. A participação do Japão e seus centros tecnológicos, de Tóquio e Yokohama foi decisiva para a melhoria do processo de fabricação com base em eletrônica e para a penetração das novas tecnologias. Na União Soviética os centros de Moscou e São Petersburgo, foram grandes

centros dos anos 80 do desenvolvimento tecnológico da antiga URSS frente à Guerra-fria²¹. No continente asiático destacavam-se outras grandes metrópoles como Seul – na Coreia do Sul, Pequim e Xangai na China, enquanto que na América Latina, com menor intensidade cidades como São Paulo e Campinas no Brasil; e Cidade do México, no México também já demonstravam qual era o tamanho da pulverização e necessidade da inserção, desenvolvimento e utilização das novas tecnologias da informação.

O que Castells (2002, p. 101), tenta demonstrar com seus estudos sobre a amplitude alcançada pela tecnologia da informação, é que esta não está sujeita apenas a um cenário institucional e cultural, mas que a concentração deste desenvolvimento tecnológico pode estar em torno da sinergia causada entre a própria tecnologia, empresas, comércio e Estado, destacado a forma das proximidades e dispersão de novos centros tecnológicos em diversas metrópoles mundiais com ambientes propícios. Na realidade o próprio desenvolvimento da RTI contribuiu para a “formação dos meios de inovação onde as descobertas e as aplicações interagem e eram testadas em um repetido processo de tentativa e erro: aprendia-se fazendo”. Foi necessário existir concentração espacial de centros de pesquisa, instituições de educação superior, empresas de tecnologia avançada, uma rede auxiliar de fornecedores, provendo bens e serviços e redes de empresas com capital de risco para financiar novos empreendimentos.

A tecnologia da informação como um todo evoluiu rumo a interpenetração, alianças estratégicas e formação de redes entre empresas de diferentes países. As empresas, instituições e mentes inovadoras norte-americanas não só participaram do início da revolução da década de 70 como também continuaram a representar um papel de liderança na sua expansão. Mas, sem dúvida, a presença difusora de empresas japonesas, chinesas, indianas e coreanas, assim como contribuições significativas da Europa em biotecnologia e telecomunicações, formaram fatores ideais e não isolados para a rápida ascensão da RTI.

Concentração de conhecimentos científicos e tecnológicos, instituições, empresas e mão-de-obra qualificada são as forças da Era da Informação e garantia da manutenção de suas inovações. No entanto Castells (2002) nos chama a atenção para a definitiva importância do Estado como o grande empreendedor que iniciou a RTI tanto nos EUA

²¹ Nos anos 80, o governo norte-americano de Reagan, reagiu fortemente nas ações de concorrência à tecnologia japonesa, numa reação protecionista e também para com a manutenção da supremacia tecnológica dos EUA frente a União Soviética, durante o período da “Guerra-fria”, desempenhando um forte papel de financiador e subsidiário das inovações tecnológicas nos EUA.

como em todo o mundo. Mas também adverte que sem a vasta legião de empresários e grandes “mentes” inovadoras que se aventuraram pela RTI, esta:

“(…), teria adquirido características muito diferentes e é improvável que tivesse evoluído para a forma de dispositivos tecnológicos flexíveis e descentralizados que estão se difundindo por todas as esferas da atividade humana. (...) Na realidade, é mediante essa interface entre os programas de macropesquisa e grandes mercados desenvolvidos pelos governos, por um lado, e a inovação descentralizada estimulada por uma cultura de criatividade tecnológica e por modelos de sucesso pessoais rápidos, por outro, que as novas tecnologias da informação prosperam”. (CASTELLS, 2002, p. 107).

A intensificação do uso da internet²² nos anos 90 contribuiu e acelerou o processo de ampla difusão do informacionalismo. A percepção de que o mundo poderia ser transformado em um imenso banco de dados faz com que a idéia de "informação" pudesse ser aplicada a áreas do conhecimento, como a biologia, a física e a tecnologia - ao invés de restringir-se ao campo da comunicação; assim nos explica Santos (2003, p. 31), ao discutir a fusão entre a biologia e informática.

²² A Internet foi iniciativa norte-americana de âmbito mundial contando nos seus primórdios com o apoio militar americano e depois com empresas de informática financiadas pelo governo americano, a Internet liga uma infinidade de tipologias de redes diferentes.

Tabela 2 - Parcelas dos dispêndios empresariais em pesquisa e desenvolvimento (P&D) aplicadas em alguns setores, países selecionados, em anos mais recentes disponíveis. (em percentual).

País	Ano	Instrumentos	Eletrônico	Farmacêutico	Máquinas para escritório e equipamentos para informática	Dispêndio em P&D das empresas (em US\$ milhões correntes de PPC)
Alemanha	2001	4,9	10,7	6,8	1,9	37.997,20
Austrália	2000	2,7	9,7	6,6	1,8	3.709,90
Brasil	2000	1,7	12,3	4,5	2,9	5.177,50
Canadá	2002	2,6	29,0	6,3	3,7	9.398,50
Coréia do Sul	2001	1,4	36,2	2,2	7,8	16.797,40
Espanha	2001	1,5	5,7	9,8	1,1	4.308,30
EUA	2000	9,6	12,8	6,5	5,2	199.539,00
França	2001	6,4	12,9	12,1	1,3	22.627,20
Itália	2002	3,0	18,0	8,8	1,0	8.651,60
Japão	2001	4,3	15,3	7,1	13,0	76.507,70
México	1999	0,3	0,9	3,2	0,9	895,10
Portugal	2001	1,1	6,1	0,0	0,2	486,90
Reino Unido	2001	3,8	8,2	24,0	0,8	19.785,40

Fonte: Organization for Economic Cooperation and Development, Main Science and Technology Indicators, November 2003 e Brasil: Sistema Integrado de Administração Financeira do Governo Federal (Siafi). Extração especial realizada pelo Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro) e Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (Pintec) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) - 2000. Elaboração: Coordenação-Geral de Indicadores - Ministério da Ciência e Tecnologia.

A tabela anterior demonstra que nos últimos anos EUA, Japão e Alemanha, lideram os investimentos e esforços em Pesquisa e Desenvolvimento no mundo. A pesquisa e desenvolvimento (P&D) deve ser entendida como o núcleo criativo das atividades científicas e tecnológicas, não constituindo uma única forma de criação do conhecimento. Porém em setores tecnologicamente mais dinâmicos sua importância é considerada maior. (Kumar, 1997).

A lógica das descobertas e novas experimentações no ramo tecnocientífico evoluiu imensamente nos últimos anos, formando novos paradigmas sobre questões amplamente debatidas em nosso cotidiano como exclusão digital, clonagem, células-tronco, etc. Dupas (2000, p. 22-24), nos explica que o campo das experimentações e interdependência entre a biologia e microeletrônica, acabam por se transformar e convergir numa grande revolução, cujas conseqüências ainda pode se descrever como incertas ao longo do atual século, pois a aliança entre tecnociência e capitalismo tem proporcionado a transformação de plantas, animais e seres humanos em banco de dados, em matéria-prima, a ser processada por uma tecnologia que lhes agrega valor. No meio desta revolução, surge a discussão do que é ético, ou antiético, sobretudo, em relação a quem detêm o poder de determinar ações que influenciam a vida de pessoas, grupos e organizações.

Para Harvey (1998, p. 151-152), a RTI proporcionou que o conhecimento se tornasse uma mercadoria-chave, a ser produzida e vendida sob condições cada vez mais organizadas nas bases competitivas. “O conhecimento da última técnica, do mais novo produto, da mais recente descoberta científica, implica a possibilidade de alcançar uma importante vantagem competitiva”²³. Podemos com isso perceber que a RTI em poucos anos conseguiu aprofundar suas características, bem como a sua materialização através da economia, sociedade e como engrenagem da globalização nos atuais patamares de sua rede informacional, visto que suas características acabam por se engendrar no cerne do capitalismo flexível e informacional, como um motor de rápida e ampla transformação e geração de um novo paradigma.

Finalmente, o que caracteriza a atual revolução tecnológica não é a centralidade de conhecimentos e informação, mas a aplicação desses conhecimentos e dessa informação para geração de conhecimentos e de dispositivos e de processamento/comunicação da informação, em um ciclo de realimentação cumulativo entre a inovação e seu uso. O ciclo de realimentação entre a introdução de uma nova tecnologia, seus usos e seus desenvolvimentos em novos domínios torna-se muito mais rápido no novo paradigma tecnológico. Conseqüentemente, a difusão da tecnologia amplifica seu poder de forma exponencial, através da apropriação do uso e redefinição inovacional. Dessa forma, os usuários podem assumir o controle da tecnologia como no caso da Internet. Pela primeira

²³ É importante salientar que a tese de Harvey (1998) foi escrita no final dos anos 80, onde com proeminência já caracterizava a importância do conhecimento e das informações como mercadorias valiosas na economia informacional, idéia amplamente discutida na obra de Castells (2002), escrita cerca de 10 anos mais tarde e constantemente atualizada a cada edição.

vez na história, a mente humana é uma força direta de produção, não apenas um elemento decisivo no sistema produtivo. (CASTELLS, 2002, p. 107).

4.3 – O surgimento da economia informacional

Castells (2002), considera a economia informacional como global e diferente de uma economia mundial. É global porque funciona em tempo real e escala planetária, condição adquirida somente no final do século XX, através das Tecnologias da Informação, comunicação e infra-estrutura. Apesar de a maior parte dos fundamentos econômicos serem locais, regionais; existe uma economia global porque as economias de todo o mundo dependem do desempenho do núcleo globalizado (mercados financeiros, comércio internacional, produção transnacional, ciência-tecnológica e mão-de-obra especializada). E quanto ao quesito global e interdependente, os mercados de capital são os exemplos mais concretos disso, numa integração em tempo real funcionando 24 horas por dia e movimentando quantias gigantescas de dólares diariamente.

Reforçando o teor de flexibilidade desta nova forma de capitalismo, como já vimos nos capítulos anteriores, Dupas (2000, p. 30-31) assegura que o atual capitalismo é alimentado pela “força de suas contradições”. Hoje prevalecem investimentos em grande escala (necessários à liderança tecnológica de produtos e processos), o que continua forçando um processo de concentração e liderança de um conjunto restrito de grandes corporações mundiais.

Estas empresas de porte imenso e global acabam por ditar as regras de “o que, como, quando, quanto e onde produzir os bens e serviços”. Também competem entre si e em vários níveis na disputa pela acumulação de capital, processo que enquanto gerar lucro e expansão acaba preservando parte da dinâmica atual do capitalismo. Fazendo parte deste processo, a contínua expansão, eficiência e conquista de mercados acaba forçando a fragmentação que podemos observar na onda de terceirização, franquias, informalização. Por isso para Dupas (2000), a tendência do capitalismo atual é tanto de concentrar como de fragmentar, num ambiente competitivo acaba operando como o próprio motor seletivo deste processo.

As novas tecnologias, a rapidez de movimento destes fluxos entre as economias, bem como seu impressionante crescimento e conectividade nos últimos anos, integraram

definitivamente este mercado, assim como as economias centrais também as emergentes. Castells (2002, p. 185), ainda assinala que a globalização financeira movimentou fortemente o comércio de divisas, o que leva os governos a perderem sua autonomia monetária e fiscal, por condicionar o câmbio e moedas nacionais.

Finalmente o destino da maior parte das economias acaba sendo decidido pelo desempenho do capital nos mercados financeiros. E estes são uma “combinação complexa de leis de mercado, estratégias empresariais, políticas, bancos centrais, ideologias, psicologias de massa, especulações e turbulências diversas” (CASTELLS, 2002, p. 192). Os mercados financeiros geram capital de capital, aumentam a concentração e geração de valor. A globalização dos mercados financeiros é para diversos autores sobre o tema, a espinha dorsal da nova economia global. Embora o comércio internacional permaneça menor que a integração financeira e a internacionalização dos investimentos, ele ainda é um componente fundamental da nova economia global.

Ainda podemos destacar que a evolução do comércio internacional nos últimos anos teve como características: a transformação setorial, a diversificação relativa, sua interação entre o global e o regional e a formação de uma rede de relações comerciais entre firmas. Obviamente os desequilíbrios no comércio internacional ainda permanecem, mas agora com nova forma, onde a diferença reside no teor tecnológico dos bens e serviços; por isso

“capacidade tecnológica, infra-estrutura tecnológica, acesso aos conhecimentos e recursos humanos qualificadíssimos tornam-se fontes essenciais de competitividade, na nova divisão internacional da mão-de-obra”. (CASTELLS, 2002, p. 190).

Pontos importantes do atual comércio internacional de acordo com dados pertinentes às pesquisas de Castells (2002): - As economias desenvolvidas ainda continuam parceiras incondicionais e irreversíveis no comércio, 80% das exportações de manufaturados são feitas por estas economias que também dominam o comércio de produtos de alto valor e tecnologia, assim como o comércio de serviços. – A exportação de manufaturados nos países em desenvolvimento, se concentra principalmente no leste asiático e mais alguns poucos países.

A partir destes dados podemos verificar que de certa forma a nova divisão internacional de mão-de-obra mantém predomínio comercial dos países da OCDE; e que a integração comercial frente à nova economia global existe, mas com extrema desigualdade

e seletividade, porém chegaremos ao cerne desta questão nos capítulos que tratarão especialmente da mão-de-obra nesta nova economia.

Alguns autores nos sugerem a idéia de que o capitalismo atual estaria “desorganizado” quando analisam as tensões existentes, por considerarem que no período dos “anos gloriosos do capitalismo”, ou seja, no período fordista/keynesiano, as contradições adjacentes ao capitalismo estariam sobre um maior controle. Para Harvey (1998, p. 150-151), as tensões do capitalismo provenientes entre monopólio e competição, entre centralização e descentralização, sempre existiram e hoje se manifestam de modos sugestivamente novos, não explicando uma desorganização do capitalismo,

“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”. (HARVEY 1998, p. 151).

Não obstante um quadro social e cultural bastante diversificado, pela primeira vez na história, todo o planeta está organizado com base em um conjunto de regras econômicas em grande parte comuns, ao qual Castells (2002), chama de Sociedade em Rede.

É uma forma de capitalismo com objetivos mais firmes, porém com meios incomparavelmente mais flexíveis que qualquer um de seus predecessores. É totalmente informacional, colado à financeirização da riqueza, à produtividade promovida pela inovação e à competitividade voltada para a globalização a fim de gerar riqueza e apropriá-la de forma seletiva. Este capitalismo, mais que nunca, está inserido na cultura e é equipado pela tecnologia e informação em uma rede recorrente de intercâmbios conectados em âmbito global.

Neste contexto podemos entender que a economia global como a concebemos hoje, foi constituída politicamente, através da reestruturação das empresas e das novas tecnologias da informação, mas que só conseguiram evoluir através das políticas de desregulamentação, privatização e liberalização do comércio e dos investimentos; políticas que foram decididas e implantadas pelos governos ao redor do mundo. Esta escolha se deu

sob o contexto de uma nova economia, de um novo ambiente, do colapso do estatismo²⁴, do previdencialismo e das contradições do estado desenvolvimentista.

Para encerrar este sub-capítulo, podemos parafrasear as palavras de Castells (2002, p. 252) onde argumenta que hoje a economia global "é uma rede de segmentos econômicos interconectados que, juntos têm papel decisivo na economia de cada país – e de muitas pessoas", e que por isso dificilmente poderá ser desfeita, mas não impossivelmente.

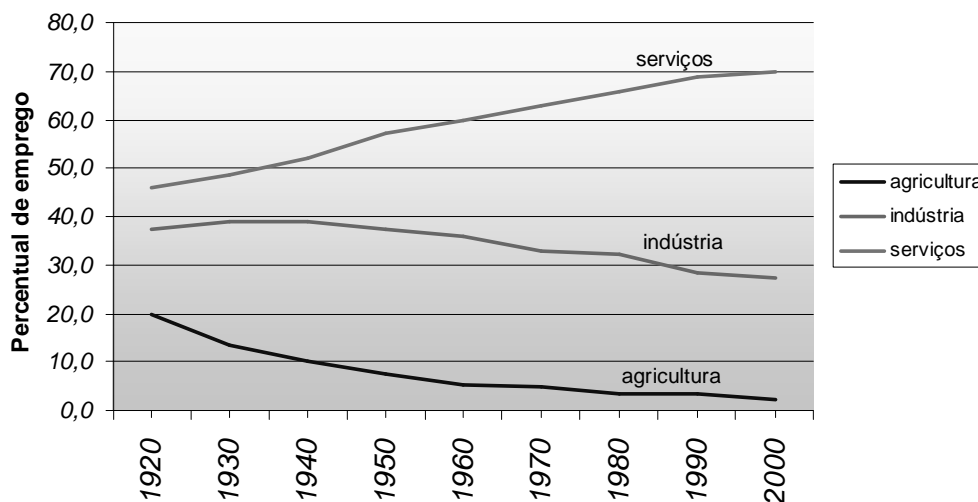
4.4 – A sociedade informacional versus sociedade pós-industrial (uma síntese em Castells).

Castells (2002), destaca que para entendimento do que chama de "sociedade em rede", é necessário compreender a dinâmica de dois movimentos ao qual chama de autônomos: a descoberta e desenvolvimento das novas tecnologias da informação e a forma como a própria sociedade tenta adaptar-se a essas tecnologias como instrumento de poder.

O conjunto formado pelos fatores: revolução da tecnologia, reestruturação econômica e a crítica da cultura acabaram por convergir no último quarto do século XX e início deste século, para uma "redefinição histórica das relações de produção, poder e experiências em que se baseia a sociedade atual". (CASTELL, 2002, p. 413-414). As transformações que podemos perceber na sociedade atual acabam por conduzir a uma modificação também substancial das formas sociais no espaço e tempo e ao surgimento de uma nova cultura.

²⁴ De acordo com Castell (2002, p. 412-413), o estatismo soviético foi incapaz de assimilar o informacionismo e, com isso, bloqueou o crescimento econômico e enfraqueceu, de forma decisiva, seu aparato bélico, fonte básica em um regime estatista. A conscientização sobre a estagnação e declínio levou os líderes soviéticos nos anos 80, a tentarem uma reestruturação do sistema. Mas já era tarde, a pressão dos acontecimentos da época, assim como os erros, a incompetência política e a eterna divisão dos aparatos estatistas levaram ao colapso do comunismo soviético, em um dos mais extraordinários eventos da história política mundial. Isto também significou o fim da Guerra Fria e o enfraquecimento dos regimes estatistas em sua esfera global de forma decisiva. Ao contrário o estatismo Chinês, mais complicado e sutil obteve uma melhor saída histórica. Embora sob controle do Partido Comunista, nos anos 90 a China passa a apresentar uma organização voltada para sua incorporação no capitalismo global, com base em um projeto representado pelo Estado procurando se adaptar ao informacionismo.

Gráfico 3 – Emprego setorial nos países do G-7 de 1920 a 2000.



Fonte: Dados - Castells (2002, p. 360 apêndice), elaboração: Tatiana.

Através de pesquisa empírica com obtenção de dados ocupacionais dos países que compõe o G-7²⁵ - vide o gráfico anterior, Castells (2002, 266-286) analisa as transformações que parte significativa da literatura econômica e sociológica que trata das mais recentes transformações na ordem social e dos mercados de trabalho chama de “sociedade pós-industrial”. Embora reconhecendo que tem aumentado expressivamente o peso dos serviços, de modo geral, na estrutura de emprego dos principais países capitalistas, em detrimento do emprego industrial, e também reconhecendo que tenha ocorrido importantes mudanças estruturais dentro mesmo das atividades de serviços, Castells (2002) discorda da tese da “sociedade pós-industrial”, colocando em seu lugar o conceito de “sociedade informacional” ou simplesmente “informacionalismo”, especialmente porque, segundo ele: - a maior parte das novas ocupações criadas não devem ser vistas simplesmente como atividades do setor de serviços, mas, mais especialmente, como atividades realizadas por trabalhadores que se ocupam crescentemente de atividades com elevado conteúdo tecnológico, baseado em funções que exigem alto conhecimento e elevado estoque de tecnologias da informação (notadamente por causa da ampliação do peso da infra-estrutura de comunicações nas atividades industriais ou de serviços).

²⁵ O G-7 é composto pelos seguintes países: EUA, Japão, Alemanha, Reino Unido, França, Itália e Canadá.

Secundariamente Castells (2002, p. 281-282) rejeita a afirmação das teses da “sociedade pós-industrial” por estas interpretarem as recentes mudanças na estrutura de emprego como uma tendência de redução acelerada da importância do setor industrial.

A tese da sociedade informacional, sem entrar no mérito das implicações ideológicas, revela que na verdade estamos diante de uma nova ordem econômica internacional sob a qual as relações entre indústria e serviços tornam-se cada vez mais complexas, sem menosprezo da importância das atividades industriais.

O que podemos entender e considerar é que mesmo com redução do peso da indústria no conjunto do emprego dos países desenvolvidos em favor das atividades de serviços, as atividades industriais ainda comandam parcela bastante expressiva dos respectivos PIB's nacionais, pois parte importante dos serviços criados é relacionada e dependente diretamente das atividades industriais²⁶.

Castells (2002, p. 267-268) reconhece a razão dos defensores das teses de “sociedade pós-industrial” ao afirmarem que tem aumentado o peso das profissões “ricas em informação” nas novas estruturas de emprego, mas lembra que não são apenas elas que estão vivenciando uma expansão relativa, mas também tem aumentado o peso do emprego de profissionais cuja mão-de-obra é pouco qualificada nessas mesmas estruturas ocupacionais recentes. E finalmente o autor critica uma certa visão “determinista” segundo a qual estaria em curso uma inexorável evolução das estruturas ocupacionais que conduziria todas as sociedades a um modelo de “sociedade informacional”, destacando que as estruturas econômicas e sociais dos países são bastante diferenciadas.

Ao final da análise, podemos observar que a sociedade se transforma quando, e se uma mudança estrutural puder ser observada nas relações de produção, de poder e de experiência. As relações de produção transformam-se tanto em termos sociais como técnicos. Essas transformações conduzem a uma modificação também substancial das formas sociais de espaço e tempo e ao aparecimento de uma nova cultura. A sociedade como a concebemos hoje, não pode ser limitada em sua transformação apenas como

²⁶ Verificar os argumentos de Cohen e Zysman (1987) destacados por Castells (2002), por considerar os mesmos bastante atuais e com argumentos muito importantes, os quais rejeitam a tese da “sociedade pós-industrial”. Não se deve confundir queda do peso do emprego industrial na estrutura ocupacional com redução da importância do mesmo para a atividade econômica. Para Castells (2002) podemos estar de acordo com essa interpretação de Cohen e Zysman (1987) e considerar que as teses de “sociedade pós-industrial” têm muito mais um caráter ideológico do que um caráter científico comprovado por dados e estatísticas de emprego ou de valor agregado.

resultado da RTI e do novo capitalismo flexível, nem mesmo das crises e adaptações institucionais.

Paralelas ao início desta grande transformação, que começou a ocorrer no fim dos anos 60, explodiram importantes movimentos sociais quase simultâneos por todo o mundo industrializado, primeiro nos Estados Unidos e na França, depois se difundindo por diversos países. Desses movimentos surgiram as idéias que se transformariam na fonte do ambientalismo, do feminismo e da contínua defesa dos direitos humanos, da liberdade sexual, da igualdade étnica e da democracia popular. Os movimentos culturais dos anos 60 e do início da década de 70, com sua afirmação de autonomia individual contra o capital e o Estado deram nova ênfase à política da identidade. (HARVEY, 1998, p. 132-133).

Embora em termos gerais estes movimentos coexistissem com a RTI, a tecnologia estava em grande parte ausente dos valores ou críticas da maioria dos movimentos, como salienta Castells (2002). Todavia, mesmo que tenham sido fundamentalmente culturais e independentes das transformações econômicas e tecnológicas, esses movimentos tiveram impacto sobre a economia, a tecnologia e pré-formação de uma nova sociedade. A abertura cultural estimulou a experimentação tecnológica com manipulação de símbolos, constituindo um novo mundo de representações imaginárias que evoluiriam para a cultura da virtualidade real. Para Castells (2002) o cosmopolitismo e internacionalismo lançaram as bases intelectuais para um mundo interdependente.

A globalização do capital, a multilateralização das instituições do poder e a descentralização da autoridade para governos regionais e locais, para Castells (2002, p. 51) “ocasionam uma nova geometria do poder, talvez levando a uma nova forma de Estado, o Estado em rede”²⁷. Atores sociais e cidadãos em geral maximizam as chances de representação de seus interesses e valores, utilizando-se de estratégias nas redes de relações entre várias instituições, em diversas esferas de competência.

O poder, contudo, não desaparece. Em uma sociedade informacional, ele fica fundamentalmente inscrito nos códigos culturais mediante os quais as pessoas e as instituições representam a vida e tomam decisões, inclusive políticas. Castells (2002, p. 51) afirma que “em certo sentido, o poder, embora real, torna-se imaterial”.

²⁷ Castells (2002, p. 424), afirma que nessas condições, a política informacional posta em prática principalmente através da manipulação de símbolos na mídia, combina com o novo mundo onde as relações de poder estão em constante mudança. “Jogos estratégicos, representações sob medida e liderança personalizada substituem eleitorados de classes, mobilização ideológica e controle partidário”, que eram características das políticas do período fordista.

Batalhas culturais são as lutas pelo poder da Era da Informação. São travadas basicamente dentro da mídia e por ela, mas os meios de comunicação não são os detentores do poder. O poder, como capacidade de impor comportamentos, reside nas redes de troca de informação e de manipulação de símbolos que estabelecem relações entre atores sociais, instituições e movimentos culturais.

A transformação das relações provém, sobretudo da crise do patriarcalismo, uma das causas da profunda redefinição da família, das relações de gênero, da sexualidade e, portanto, da personalidade. Tanto por motivos estruturais como pelos movimentos sociais como o feminismo; a autoridade patriarcal é contestada na maior parte do mundo, embora sob várias formas e com diferente intensidade dependendo dos contextos culturais e institucionais.

Redes de pessoas, sobretudo as mulheres, substituem cada vez mais as famílias nucleares como formas primárias de apoio emocional e material. Os indivíduos e seus filhos seguem um padrão de família seqüencial e de planos pessoais não-familiares durante a vida, modificando assim os padrões de socialização de maneira profunda.

As mudanças nas relações de produção, poder e experiência convergem para a transformação das bases materiais da vida social, do espaço e do tempo. O espaço de fluxos da Era da Informação domina o espaço de lugares das culturas das pessoas. “O tempo intemporal, como tendência social rumo à invalidação do tempo pela tecnologia, supera a lógica do tempo cronológico da era industrial”. (CASTELLS, 2002, p. 572).

Para compreender a sociedade atual, na ótica da "virada cibernética", Santos (2003, p. 89) nos sugere que:

“(...) é fundamental entender a aliança estabelecida entre o capital, à ciência e a tecnologia e perceber como essa aliança conferiu à tecnociência a função de motor de uma acumulação que transforma todo o mundo - matéria inerte, seres vivos e objetos técnicos - em dados, ao mesmo tempo em que consagra a inovação tecnológica como instrumento de supremacia econômica e política”.

O capital circula flexivelmente, o poder se materializa sob novas formas e a comunicação eletrônica segue pelos fluxos de intercâmbios entre locais distantes selecionados, enquanto a experiência fragmentada permanece presa aos lugares. A tecnologia reduz o tempo a alguns instantes aleatórios e, com isso, desarticula a seqüência da sociedade e o desenvolvimento da história. A RTI, a reestruturação da economia e a

crítica da cultura subjacente convergiram para uma redefinição histórica das relações de produção, poder e experiência em que se baseia a sociedade informacional.

CAPÍTULO V

5 - O TRABALHO NO CAPITALISMO INFORMACIONAL

5.1 – Trabalhadores no paradigma informacional.

Ao longo dos capítulos anteriores observamos os principais aspectos da evolução do capitalismo desde o pós-II Guerra até nossos dias atuais. As transformações ocorridas com a crise dos anos 70 e conseqüente reestruturação econômica mundial marcaram a passagem capitalista de um modelo rígido e regulamentado para um capitalismo flexível e de grande mobilidade. A RTI aparece como um dos grandes alicerces desta reestruturação. O capitalismo apropriando-se das novas tecnologias criou uma nova dinâmica de acumulação que efetivaram em um curto intervalo de anos as mudanças necessárias para um nível de globalização nunca antes presenciado na história do capitalismo. As relações de trabalho e o mercado de trabalho em si estiveram no âmago desta transformação, dentre outros fatores.

Para enfatizar a importância do trabalho na sociedade, perante esta revolução, Castells (2002, p. 265), explica com propriedade que:

“O processo de trabalho situa-se no cerne da estrutura social. A transformação tecnológica e administrativa do trabalho e das relações produtivas dentro e em torno da empresa emergente em rede é o principal instrumento por meio do qual o paradigma informacional e o processo de globalização afetam a sociedade em geral”.

A produtividade e a competitividade constituem os principais processos da economia informacional e globalizada. A produtividade origina-se essencialmente da inovação, e a competitividade, da flexibilidade. Para Castells (2002, p.232), “a tecnologia da informação e a capacidade cultural de utilizá-la são fundamentais no desempenho da nova função da produção”, além disso, um novo tipo de organização e administração, com vistas à adaptabilidade e coordenação simultâneas, torna-se a base do sistema operacional mais efetivo, o que chama de Empresas em rede.

Nesse novo sistema, a mão-de-obra é redefinida, uma diferença importante refere-se ao que Castells (2002, p. 417) chama de “mão-de-obra genérica versus mão-de-obra auto-programável”. A qualidade crucial para a diferenciação desses tipos de trabalhadores é a educação e a capacidade de atingir níveis educacionais mais altos, ou seja, os conhecimentos incorporados e as informações se encontram distintos da educação e dos conhecimentos especializados. Mesmo porque os conhecimentos especializados podem se tornar rapidamente obsoletos frente a constante inovação tecnologia e organizacional. Castells (2002, 418), entende a educação ou instrução como o “processo pelo qual as pessoas, isto é, os trabalhadores, adquirem capacidade para uma redefinição constante das especialidades necessárias à determinada tarefa e para o acesso às fontes de aprendizagem dessas qualificações especializadas”.

A forma organizacional como as empresas têm operado em rede requer trabalhadores ativos na rede e trabalhadores de jornada flexível, bem como uma ampla série de sistemas de trabalho, inclusive trabalho autônomo e subcontratações recíprocas. O desencadeamento destes sistemas leva à: 1) descentralização coordenada do trabalho; 2) individualização dos trabalhadores.

As conseqüências desses progressos sobre as relações das classes sociais são tão profundas quanto complexas. Nessa perspectiva de acumulação flexível, a nova dinâmica distingue-se pela tendência em aumentar a desigualdade social e a polarização, ou seja, o crescimento simultâneo de ambos os extremos da escala social, o mais alto e o mais baixo.

Em Harvey (1998, p. 142) podemos entender como a acumulação flexível implicou em níveis relativamente altos de desemprego, rápida mobilidade e disposição de habilidades e mão-de-obra, baixos salários e maior poderio do patronato. Para manter a competitividade e garantia de melhores lucros, as empresas passaram continuamente a tirar proveito do alto nível de desempregados e subempregados com a imposição de flexibilidade de contratos com estes trabalhadores.

Na nova economia informacional a competitividade de empresas, organizações e países dependem, conforme Castells (2002, p. 317), da geração de conhecimentos e capacidade tecnológica. A própria geografia da ciência e tecnologia exerce impacto nas redes da economia global. Ainda de acordo com o autor,

“existe uma rede de pesquisa e fonte de conhecimento vasta e global; e que embora com limites e assimetrias, garante a comunicação e difusão das descobertas do saber. As ciências certamente são

globais, porém reproduzem sua dinâmica interna de exclusão de um grande número de pessoas”. (CASTELLS, 2002, p. 318).

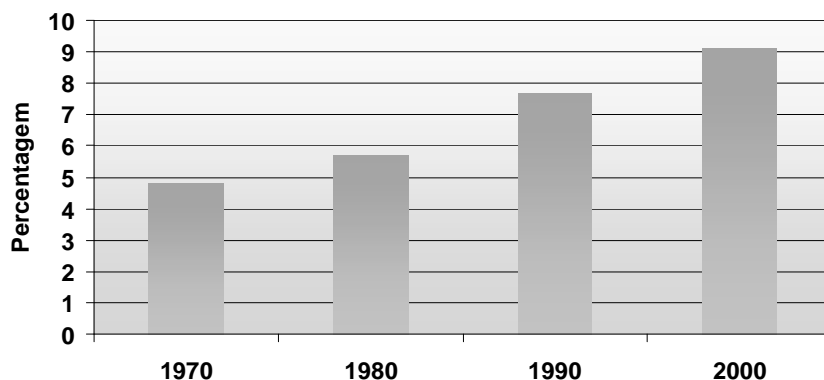
A condição para que países, empresas e pessoas ingressem no paradigma informacional necessita mais do que pesquisa e conhecimento educacional; precisa de conexão entre ciência, tecnologia e empresas, assim como políticas nacionais e internacionais. Novamente aqui, o papel do Estado é decisivo, com suas políticas governamentais, fornecendo recursos humanos e uma infra-estrutura tecnológica. E embora as condições desta difusão tecnológica tenham suas exigências, para Castells (2002) os retardatários não estão excluídos de sua atualização no processo, com a condição de desenvolverem rapidamente o ambiente apropriado.

As ondas de imigração são cada vez mais incentivadas pelo desequilíbrio, que aumenta, entre os países ricos e pobres; e embora o capital seja global, e as redes de produção sejam cada vez mais globalizadas, a mão-de-obra, principalmente a não-especializada sofre fortes restrições das barreiras nacionais, e apenas uma elite dos especializados, de forma estratégica, realmente é globalizada.

Hoje os números de pessoas que deixam seus países de origem para (na maioria das vezes) os grandes centros do capitalismo, em busca de melhores condições de renda, têm aumentado e ao mesmo tempo provocado reações de xenofobia, formação de guetos e tragédias pessoais. Além de mobilizar constantemente a opinião da mídia internacional e dos governos dos países ricos, politicamente cada vez mais empenhados em evitar o inevitável.

Estes trabalhadores buscam por condições melhores do que seus países de origem podem oferecer; e estas imigrações continuam e certamente nos prepostos que estudamos sobre o capitalismo, deve continuar de forma legal ou em sua maior parte ilegal.

Gráfico 4 – Percentagens de estrangeiros na população dos EUA, 1970-2000. Percentual.



Fonte: Departamento do Censo EUA, Apud: Castells (2002, p. 298)

Segundo Castells (2002), é possível perceber claramente que embora a grande parte da mão-de-obra não seja globalizada, existe no mundo uma migração cada vez maior,

“o que aumenta a multietnicidade na maioria das sociedades desenvolvidas, aumentando o deslocamento da população internacional, e o surgimento de um conjunto de camadas múltiplas de conexões entre milhões de pessoas entre fronteiras e culturas”. Realmente, há de fato, “um mercado global para uma fração minúscula da força de trabalho composta por profissionais com a mais alta especialização”.(CASTELLS, 2002, p. 321).

Outra questão freqüentemente discutida na economia do trabalho é a relação entre a substituição de vagas de empregos por novos métodos organizacionais máquinas e equipamentos advindos das inovações tecnológicas. Sobre esta questão Castells (2002), a partir de suas pesquisas sugere como tendência geral, que:

“Não há relação estrutural sistemática entre a difusão das tecnologias da informação e a evolução dos níveis de emprego na economia como um todo. Empregos estão sendo extintos e novos empregos estão sendo criados, mas a relação quantitativa entre as perdas e os ganhos varia entre empresas, indústrias, setores, regiões e países em função da competitividade,

estratégias empresariais, políticas governamentais, ambientes institucionais e posição relativa na economia global”. (CASTELLS, 2002, p. 337).

Contrário à interpretação de Castells (2002), encontramos as idéias de Rifkin (1998), que afirma haver um inevitável e sistemático declínio dos empregos e mais ainda o próprio fim do trabalho e sua provável eliminação do processo de produção no futuro.

“Estamos entrando em uma nova era de mercados globais e de produção automatizada. A estrada para uma economia quase sem trabalhadores está à vista. (...) o fim do trabalho poderia significar a sentença de morte para a civilização como a conhecemos. O fim do trabalho poderia também sinalizar uma grande transformação social, um renascimento do espírito humano”. (RIFKIN, 1998, p. 315).

A visão de Rifkin (1998), flerta com o extremismo antagônico da existência de um mercado global com a inexistência futura de trabalho assalariado, ou o próprio fim do trabalho, da forma como ele o concebe.

Neste entendimento, uma era pós-mercado passaria a existir, onde Rifkin (1998) preocupa-se com a descoberta de novas formas de propiciar renda e poder aquisitivo para a população, levando o caráter de sustentabilidade e construção de uma nova cultura para o trabalho, onde destaca o chamado terceiro-setor²⁸, como uma das saídas para tal crise destacadas pelo autor.

O próprio crescimento das atividades de serviço (informacionais, notadamente) não ocorre de forma independente da expansão das atividades industriais. Portanto podemos considerar falso supor heterogeneidade absoluta entre as atividades informacionais e as atividades industriais conforme afirma Castells (2002). Ambas estão cada vez mais conectadas; não tem ocorrido uma clara, absoluta e definitiva substituição da antiga classe operária pelos profissionais da informação, mas, sim, uma interação complexa entre eles.

²⁸ Terceiro setor é uma terminologia sociológica que dá significado a todas as iniciativas privadas de utilidade pública com origem na sociedade civil. Dentro das organizações que fazem parte do Terceiro Setor, estão as ONGs (Organizações Não Governamentais), entidades filantrópicas, OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), organizações sem fins lucrativos e outras formas de associações civis sem fins lucrativos.

Castells (2002), conclui que o resultado específico da interação entre a tecnologia da informação e o emprego depende amplamente de fatores macroeconômicos, estratégias econômicas e contextos sóciopolíticos.

O que podemos perceber é que a tecnologia da informação gerou a descentralização das tarefas e sua coordenação em uma rede em tempo real, seja entre continentes ou mesmo dentro de setores de uma empresa. O surgimento de métodos tecnológicos mais produtivos e de menores custos interage com as práticas empresariais de subcontratação, terceirização, estabelecimento de negócio no exterior, consultoria, redução do quadro funcional, e adoção do sistema *just-in-time*²⁹. O capital utiliza as novas tecnologias como um elemento adicional para sua flexibilidade de valorização, aberta para aproveitar ao máximo a diversidade dos mercados de trabalho mundiais.

“Para tanto, dadas as possibilidades de ampla fragmentação geográfica das cadeias produtivas permitidas pela tecnologia da informação, é possível utilizar os grandes bolsões de mão-de-obra barata existentes nos países da periferia sem ter que arcar com suas infinitas demandas de *welfare* e sua capacidade de gerar tensões sociais nos países centrais, caso estes tivessem que absorvê-las em seu território”. (DUPAS, 2000, p. 22).

Em resumo as novas tecnologias da informação com a globalização permitem que o capital se desloque para áreas do globo onde se dispõe de mão-de-obra barata, falta de rigor nas leis trabalhistas, pouco ou nenhum movimento sindical. Além de garantir melhores condições de controle de custos com mão-de-obra, estas corporações, por assim ditas, afastam do centro capitalista mundial quaisquer formas de embate provenientes das tensões sociais entre capital e trabalhadores.

A mudança no paradigma do trabalho na sociedade informacional torna progressivamente mais flexível o emprego tradicional e faz aumentar profundamente a informalidade do trabalho. Como consequência a disparidade de renda está crescendo, bem como a pobreza, o desemprego e o subemprego engrossam cada vez mais a exclusão social. A sociedade informacional trás para fora a idéia do surgimento de um quarto-mundo de extrema polarização da riqueza, que está localizado não só nos países mais pobres como a África, América Latina, Ásia dentre outros; mas um quarto-mundo que

²⁹ Este sistema tende a reduzir os custos operacionais, já que diminui a necessidade da mobilização e manutenção de espaço físico, principalmente na estocagem de matéria prima ou de mercadoria a ser vendida.

também pode ser verificado nos países do centro capitalista e no proeminente EUA, maior representante da Era do informacionalismo.³⁰

5.2 - A precarização do Trabalho

Através da teoria da “mundialização” do capital, defendida por Chesnais (1996) e base dos estudos de Alves (1999) sobre o trabalho, é trazido à tona a inversão do que antes era visto como “excesso de trabalhadores assalariados” no período industrial e que hoje é a “população trabalhadora excluída”, surgindo deste modo os verdadeiros

“excluídos da nova ordem capitalista, que são as massas de desempregados (e subproletários) do sistema de exploração do capital, em decorrência do desenvolvimento da produtividade do trabalho, cuja impossibilidade real de serem incluídos pela nova ordem capitalista aparece, no plano contingente, meramente como índices do desemprego estrutural (ou ainda da subproletarização tardia)”. (Alves, 1999, p. 61).

De forma mais clara, o crescimento da produção industrial com a reestruturação produtiva promovida a partir das mudanças tecnológicas e organizacionais foram implementadas e tiveram sucesso. Mas sem a contrapartida do incremento do emprego seja nos países capitalistas centrais, seja no Terceiro Mundo industrializado. Ainda para Alves (1999), o imperativo do capitalismo mundial é, cada vez mais, “introduzir novas tecnologias microeletrônicas e novos padrões organizacionais vinculados à lógica do toyotismo”, não apenas na indústria, mas no setor de serviços (inclusive os vinculados à reprodução social), que tendem a não possuir mais a capacidade de absorver a parcela de trabalhadores assalariados que estão à procura de empregos.

Na lógica da acumulação flexível o que Alves (1999) chama de “subproletarização do emprego” é um componente estrutural de um novo complexo do trabalho que se instaura no bojo do mundo moderno do trabalho. E este é caracterizado por um centro

³⁰ A tese de surgimento de um Quarto-mundo esta inserida na obra de Castells (2002) Fim de Milênio, onde o autor destaca que o surgimento do informacionalismo nos últimos anos propiciou uma aceleração da desigualdade, polarização cada vez maior da riqueza e exclusão social em todo mundo. A exclusão é denotada como o processo que priva o trabalhador do direito ao trabalho no contexto de capitalismo. Portanto para Castells (2002) a exclusão social é um processo e não uma condição. Os limites da exclusão são geograficamente móveis e pode se revezar no processo e ao longo do tempo.

produtivo, constituído pelos assalariados em tempo integral, com vínculos permanentes e essenciais para a continuidade, a longo prazo, da organização capitalista:

“Gozando de maior segurança no emprego, boas perspectivas de promoção e 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”. (HARVEY, 1998, p. 144)

Ainda de acordo com Harvey (1998) uma parcela do núcleo de assalariados é subcontratada, ou seja, são trabalhadores avulsos, mesmo para funções de alto nível (que vão, por exemplo, dos projetos à propaganda e à administração financeira), tendo em vista os custos potenciais da dispensa temporária em períodos de recessão, mantendo-se, portanto, apenas um pequeno núcleo central de gerentes. Por outro lado, o que poderíamos denominar a "periferia" do complexo de produção do capital, seria todo o conjunto formado por trabalhadores da subproletarização tardia, possuindo dois subgrupos distintos. Uma parte deles seria constituída pelos

“(...) 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”. (HARVEY, 1998, p. 144)

Estes trabalhadores assalariados possuem menos oportunidades de carreira e se caracterizam por uma alta taxa de rotatividade. Outra parte deles seria constituída por uma parcela de trabalhadores assalariados em tempo parcial, com ainda menos segurança no emprego, e que possuiriam uma maior "flexibilidade numérica" – o que para Alves (1999) é um “eufemismo” para caracterizar uma maior disponibilidade para ser explorado pelo capital – e que seriam constituídos pelos empregados casuais, pessoal com contrato por tempo determinado, temporários, subcontratação e treinando com subsídio público.

“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”. (HARVEY, 1993, p. 144, grifo do autor)

Nas correntes de pensamentos a respeito do trabalho e do próprio futuro do trabalho na sociedade atual, nos deparamos com diversas vertentes teóricas e linhas de pesquisa e desenvolvimento de idéias, que divergem, concorrem ou mesmo coexistem entre si. É neste contexto que Castells (2002), considera que na atual divisão internacional do

trabalho, instituições e organizações sociais de trabalho parecem desempenhar um papel mais importante que a tecnologia, no fator criação ou destruição do emprego. E chega a uma conclusão importante que de modo geral “há uma transformação do trabalho, dos trabalhadores e das organizações de nossas sociedades” (CASTELLS, 2002, p. 266); e que as formas tradicionais de trabalho com jornadas de período integral e pré-definido, projetos profissionais bem delineados e um padrão de carreira ao longo da vida estão extintos, podendo ocorrer sim de maneira gradual e lenta, constituindo um fato que não mais pode ser negado num capitalismo de tal forma flexível.

Neste ponto surge o debate sobre a reestruturação da relação capital-trabalho, onde Castells (2002), faz uma introdução alertando que o processo de transição histórica para uma sociedade informacional e uma economia global foi caracterizado pela deterioração generalizada das condições de trabalho e de vida para os trabalhadores, mesmo com a tecnologia promovendo transferências e criação de postos de trabalho em novas economias industrializadas.

“Essa deterioração assume formas diferentes nos diferentes contextos: aumento do desemprego estrutural na Europa; queda dos salários reais; aumento da desigualdade, a instabilidade no emprego nos Estados Unidos; subemprego e maior concentração de força de trabalho no Japão; informalização e desvalorização da mão-de-obra urbana recém-incorporada nos países em desenvolvimento; e crescente marginalização da força de trabalho rural nas economias subdesenvolvidas e estagnadas”. (CASTELLS, 2002, p. 267).

Para Castells (2002), essas tendências são resultado da reestruturação atual das relações capital-trabalho, com a ajuda das poderosas ferramentas oferecidas pelas novas tecnologias da informação e facilitadas por uma nova forma organizacional: a empresa em rede. E estas mesmas tendências apontam para uma maior polarização da riqueza crescente para ambas as extremidades da estrutura social, dependendo da posição de cada país na divisão do trabalho e de seu clima político.

Como reação a este estado de coisas característico do capitalismo contemporâneo, as grandes empresas do setor industrial e dos setores de serviços mais modernos articulam-se de forma cada vez mais complexa e definem estratégias para, por um lado, enfrentarem uma concorrência cada vez mais acirrada com a globalização e em contexto de crescimento

econômico cada vez menos dinâmico, e, por outro lado, criarem condições próprias para aproveitarem a valorização de capital nos mercados financeiros.

Esse contexto de expansão da riqueza financeira em detrimento da expansão da riqueza gerada no processo produtivo, como podemos perceber ao longo deste estudo, talvez seja um dos principais instrumentos de ampliação da precarização dos mercados de trabalho, tanto para o núcleo dos países capitalistas desenvolvidos como também no capitalismo periférico. O caráter financeirizado da valorização do capital, ao lado das reformas neoliberais que lhe dá sustentação, romperam os contratos sociais que haviam sido celebrados durante os “Anos de Ouro do Capitalismo” (1945-1973), e acabam impulsionando esse processo de exclusão social e de ruptura da cidadania.

A “hipermobilidade do capital”, termo utilizado por Silver (2005, p. 21-22), sobre os movimentos operários se dá de forma indireta, pois de acordo com esta perspectiva,

“a hipermobilidade do capital enfraqueceu de fato a soberania dos Estados. E na medida em que os Estados se tornam incapazes de controlar efetivamente os fluxos de capital, sua capacidade de proteger o bem-estar de seus cidadãos e outros direitos dos trabalhadores também diminui. Estados que insistem em manter dispendiosos pactos sociais correm o risco de serem abandonados em massa por investidores que prosperam o mundo inteiro em busca do maior retorno possível para seus investimentos”. (SILVER, 2005, p. 22).

O funcionamento dos mercados financeiros e produtivos globalizados faz com os Estados se tornem prisioneiros da lógica de valorização deste capital “hipermóvel”. Os Estados, principalmente os das economias ditas emergentes, se vem pressionados a cortar gastos com bem-estar social ou outros entrem a maximização do lucro em seus territórios, o que leva até mesmo a uma disputa entre países, regiões ou mesmo localidades de um mesmo país por estes capitais, sejam na sua forma financeira, nos mercados de capitais, ou na forma produtiva. A contrapartida observada é a precarização cada vez maior do trabalho e das condições sociais quando o Estado tem suas políticas limitadas à lógica acumulativa.

A flexibilidade do capitalismo atual levou a rearticulação das empresas e uma inadequação das estruturas trabalhistas levando a decomposição dos sindicatos da maior parte dos setores e em diferentes níveis conforme as diversidades históricas dos países. Na prática, o que podemos perceber é que as empresas conseguem manter condições de se reordenar com maior flexibilidade e rapidez diante das exigências dos novos padrões de

acumulação, seja por meio da coerção, seja pela própria mobilidade geográfica do capital onde mais lhe convém. A globalização e as inovações tecnológicas acabam por reduzir o campo de manobra dos Estados e dos sindicatos, enquanto que mesmo dentro das empresas as limitações se tornaram demasiadamente problemáticas para a aglutinação dos trabalhadores e movimento sindical. (DUPAS, 2000, p. 34).

Podemos admitir que o trabalho assalariado encontra-se cada vez mais penoso e instável para os trabalhadores. É essa precarização dos mercados de trabalho, em contexto de mudanças profundas da natureza da concorrência capitalista e de fortalecimento das práticas neoliberais, que representam a juízo de diversos estudiosos do tema, as mudanças fundamentais que têm caracterizado o mundo do trabalho contemporâneo.

É incontestável que nas décadas mais recentes, as Tecnologias da Informação e da Comunicação se expandiram com extrema velocidade apropriadas pela lógica capitalista. Também não se pode negar que as mesmas foram instrumentos necessários a novas formas de organização da produção capitalista reestruturada e a novas formas de exploração da mão-de-obra e pertinente precarização do trabalho no mundo globalizado. A maneira pela qual tem ocorrido a introdução no novo paradigma informacional nas sociedades contemporâneas tem, na verdade, levado a um aprofundamento dos mecanismos de exclusão social, “sucateamento” das condições de trabalho e maior concentração da renda e da riqueza.

5.3 – As conseqüências para o trabalhador

O conceito atual informacionalismo tem desviado a atenção da sociedade no sentido de medir e avaliar os aspectos benéficos e maléficos desse processo no qual a humanidade avança. O certo é que a tecnologia da informação acumula saber (produção científica e tecnológica), de outro lado, propicia a capacidade de produzir bens e serviços crescente e permanentemente, mais e melhor; também é certo que esta mesma tecnologia da informação, por outro lado leva a processos de exclusão social e crescente polarização. Torna-se cada vez mais visível que o antigo argumento a favor da tecnologia de informação e seus benefícios é completamente questionável.

Com o surgimento do capitalismo flexível e informacional agregado ao aprofundamento dos níveis de globalização, o novo mundo do trabalho e suas conseqüências sobre o trabalhador merecem profunda reflexão, mesmo que em condições de complexidade. Pois é a partir do trabalho e das relações de trabalho que as sociedades em termos gerais são afetadas pelos processos de transformação.

Com os estudos da economia informacional, quando citamos a precarização das condições de trabalho a níveis generalizados, de acordo com Castells (2002, p. 97), estamos tratando do processo de individualização do trabalho e conseqüente instabilidade nos padrões de emprego bem como da exclusão de determinados segmentos da população dos mercados de trabalho formais; fatores que atingem de forma direta a dinâmica social do informacionalismo.

No início do século XXI, tem se intensificado a discussão sobre os efeitos das tecnologias sobre os empregos, as ações humanas, a sociedade, o meio ambiente e as conseqüências advindas destas ações na consciência individual e coletiva; e de que forma estas conseqüências têm afetado o convívio social.

De acordo com Castells (2002), na economia informacional a principal questão a ser debatida não é a falta de empregos, mas: 1) qual a espécie de empregos; 2) por quais salários; e 3) sobre quais condições eles existem.

“É isto que está acontecendo, a massa de trabalhadores genéricos circula por vários empregos, cada vez mais por trabalhos eventuais e, em grande parte, no chão de fábrica da economia do crime, além disso, a perda da relação estável com o emprego e o pequeno poder de barganha de muitos trabalhadores leva a um nível mais alto de incidência de crises profundas na vida familiar: perda temporária do emprego, crises pessoais, doenças, vícios em drogas/álcool, perda de empregabilidade, perda de bens, perda de crédito”. (CASTELLS, 2002, p. 421).

Muitas dessas crises acabam se entrelaçando, o que tende a agravar cada vez mais os níveis de exclusão social. As novas gerações da era pós-Estado de bem-estar social, em sua maioria são compostas de pessoas que não conseguem acompanhar a constante e necessária atualização profissional ficando para trás na corrida competitiva nos novos mercados de trabalho, cada vez mais condicional aos “enxugamentos” principalmente da camada intermediária de trabalhadores.

Portanto, os processos de exclusão social não apenas afetam aqueles que estão em verdadeira situação de desvantagem, ou à margem do mercado de trabalho, mas também os

indivíduos e as categorias sociais que construíram a vida com base em luta constante para não cair em um submundo estigmatizado de mão-de-obra desvalorizada e de pessoas a margem social.

Se no âmago do período fordista a vitaliciedade dos empregos, a força sindical e as políticas buscavam proporcionar aos trabalhadores, mesmo às custas da própria rigidez do sistema, o estado de bem estar social; nestes moldes o trabalho nas empresas fordistas desencadeava processos considerados extremamente negativos para o trabalhador. Desde questões relacionadas a problemas psicológicos e físicos, dada a forte repetição continua da mesma tarefa assim como a separação entre o trabalho braçal e intelectual dentro das empresas.

No final dos anos 60, já era preocupante a situação dos trabalhadores para com problemas relacionados à falta de produtividade, doenças e conseqüente afastamento de seus postos de trabalho nas empresas norte-americanas. Foi constatado que vários funcionários destas empresas passavam por período de depressão, alcoolismo e abuso de narcóticos, criando assim uma condição familiar complexa e por vezes até violenta, que além de ir de encontro com as premissas do regime fordista, diminuía consideravelmente a produtividades enquanto aumentava os custos das empresas.

No mesmo período em que a esteira fordista reinava nos EUA, no Japão a partir do II pós-guerra desenvolveu-se o modo de produção designado “toyotismo”, buscando a produção de uma pequena quantidade para mercados menores, substituindo então a economia de escala para a de escopo. O toyotismo trabalha com equipes de trabalho, que se encarregariam de um conjunto de tarefas, com margem decisória para estabelecer seu programa de trabalho tendo em vista a meta fixada pela gerência, sob os aspectos da qualidade e da quantidade, visando eliminar mais que o fordismo os tempos mortos no desempenho das tarefas.

Este modo de produção, ao tempo em que impele uma parte dos operários a níveis mais altos de qualificação, submete-os a uma intensidade de trabalho maior do que a da esteira de montagem fordista. Os tempos mortos são anulados precisamente para serem substituídos por tempos de trabalho vivo. O esforço intensifica-se e aumenta o gasto de energias psicossomáticas dos operários, além da fixação de metas e padrões incessantes de avaliação. Os efeitos negativos de tais fatores se aguçam com a imposição freqüente de horas extras e trabalho em dias feriados.

É de conhecimento geral o que a maioria dos consultores de recursos humanos recomenda para os profissionais nos dias de hoje: invista tudo o que puder em sua carreira para garantir sua polivalência no mercado de trabalho, não permaneça em uma mesma empresa ou função por muito tempo e esteja preparado para relações de trabalho temporárias.

Para Sennett (2001), essas exigências de flexibilidade na atuação profissional e a inexorável fugacidade das relações trabalhistas estariam contribuindo para enfraquecer valores como o compromisso, a confiança e a lealdade, que são fundamentais para a consolidação do caráter humano. Com isso, a decadência desses valores seria um reflexo do desaparecimento das relações de longo prazo no trabalho e estaria se reproduzindo na vida social, dificultando o estabelecimento de relações mais permanentes com os amigos e a comunidade, além de interferir na formação do caráter das crianças, que não vêem mais na rotina diária dos pais as virtudes que eles procuram pregar.

Essas mudanças de comportamento na vida profissional resultam das novas forças que estão impactando o mundo do trabalho na empresa flexível: a reinvenção descontínua das instituições, a especialização flexível da produção e a concentração de poder sem centralização. Reinventar a empresa e flexibilizar a produção se tornou regra em um mercado em que o que interessa é o retorno em curto prazo para os acionistas e a pronta resposta à demanda do consumidor.

Por outro lado, para saciar essa vertiginosa ânsia pelo resultado imediato, tornou-se indispensável acelerar os processos, de forma que foi necessário permitir que funcionários tivessem mais controle sobre suas atividades, controle esse que está sendo concedido sob uma estrita vigilância operada através das tecnologias de informação, inaugurando formas mais sofisticadas de dominação do que as utilizadas nas empresas no passado.

O paradoxal é que esse novo sistema de dominação está sendo construído sob a insígnia da liberdade. A flexibilidade do trabalho e a desburocratização das empresas neste ponto podem ser questionadas quanto ao âmbito de liberdade e falta de controle sobre o trabalhador, pois, apesar do abandono da rigidez e do formalismo típicos da organização burocrática, a sua característica fundamental que é a dominação e a alienação do trabalhador, está sendo recriada em novos moldes.

“O controle pode ser estabelecido instituindo-se metas de produção ou lucro para uma ampla variedade de grupos na organização, que cada unidade tem liberdade de cumprir da maneira que

julgar adequada. Essa liberdade, no entanto, é especiosa. É raro as organizações flexíveis estabelecerem metas de fácil cumprimento; em geral as unidades são pressionadas a produzir ou ganhar muito mais do que está em suas capacidades imediatas. (...), pressão que vem da alta administração da instituição.” (SENNETT, 2001, p. 65).

Podemos identificar, que as empresas atualmente buscam por funcionários superespecializados, que possam desenvolver com eficiência diversas funções, cada vez mais automatizadas e guiadas pela poder da informação. Algumas funções operacionais hoje já não requerem mais conhecimento do ofício em si, mas conhecimentos de microinformática e das tantas novas tecnologias.

Assim, levanta-se a questão de o quanto esta superespecialização estaria desmantelando as identidades e causando uma profunda indiferença em relação ao trabalho desempenhado. Trabalhadores de todas as áreas necessitam provar permanentemente sua competência, dado um estado contínuo de vulnerabilidade de seus empregos. Com isso são continuamente pressionados a se superar, apesar do alto risco de fracasso.

Por outro lado, a ética individual do trabalho, personificada pelo homem motivado, que busca incessantemente provar seu valor moral pelo trabalho, está sendo substituída pela ética do trabalho em equipe. Para Sennett (2001), isso seria uma vitória para a civilização se o trabalho em equipe não estivesse se transformando em um arcabouço onde que as aparências e comportamentos são manipulados e o conflito é sistematicamente adiado. Na realidade, o trabalho em equipe veio substituir a vigilância do administrador pela pressão dos colegas, tornando-se uma excelente estratégia para aumentar a produtividade. Assim, as responsabilidades são partilhadas e não há uma figura que simbolize a autoridade, mas a dominação continua permeando as relações entre os indivíduos no trabalho.

Na visão de Sennett (2001), é o enfrentamento do conflito que oferece a base real para unir pessoas de poder desigual e interesses diferentes. Além disso, para que a confiança se estabeleça entre as pessoas, é fundamental que elas sejam necessárias umas às outras. Ironicamente, ser necessário a alguém é justamente o valor que está sendo depreciado no novo mundo do trabalho, no qual se descartam as pessoas, suas identidades e suas chances de sucesso.

“O comunitarismo resulta de fortes laços entre pessoas que tiveram tempo suficiente para enfrentar suas diferenças: a suposição de que todos os membros de uma equipe de trabalho

partilham das mesmas motivações não garante uma comunicação efetiva, tornando o trabalho em equipe uma forma frágil de comunidade. (...) Esse é o problema do caráter no capitalismo moderno. Há história, mas não a narrativa partilhada de dificuldade, e, portanto tampouco destino partilhado. Nessas condições, o caráter se corrói; a pergunta: - Quem precisa de mim? Não tem resposta imediata”. (SENNETT, 2001, p. 171-175).

Podemos interpretar que o novo capitalismo flexível, em sua ânsia pelos resultados, está gerando uma sociedade impaciente e concentrada apenas no momento imediato, cujos valores podem gerar conseqüências que já estamos vivenciando e que podem ser outrora desconhecidas. E o que é mais inquietante: a substituição da rotina burocrática pela flexibilidade no trabalho não foi acompanhada pela liberdade e pela emancipação do indivíduo, mas pela elaboração de novas formas de dominação.

Finalmente, na atual sociedade informacional, extremante equipada pelo aparato tecnológico, o tempo acaba por se tornar uma pequena e ilusória variante do mundo real, enquanto a globalização em todos os seus aspectos sustenta um encolhimento geográfico. Por isso antes de ser um dado objetivo, impessoal ou físico

“a distancia é um produto social; sua extensão varia dependendo da velocidade com a qual pode ser vencida (e, numa economia monetária, do custo envolvido na produção dessa velocidade). Todos os outros fatores socialmente produzidos de constituição, separação e manutenção de identidades coletivas – como fronteiras estatais, ou barreiras culturais – parecem, em retrospectiva, meros efeitos secundários dessa velocidade”. (BAUMANN, 1999, p. 19).

Sennet (2001), ainda, afirma que

“o ambiente de trabalho moderno, com ênfase no curto-prazo e na flexibilidade – acaba por não permitir que as pessoas desenvolvam suas experiências ou construam uma narrativa coerente para suas vidas”. (SENNETT, 2001, p. 47).

A dissociação do tempo a meros instantes, somados a profunda individualização do trabalho e identidade das pessoas, acaba por desconectar seres humanos de suas comunidades, do convívio, das suas crenças e da própria história corporificada em sua identidade social, abrindo uma brecha entre gerações.

Atualmente em uma velocidade incrível as inteligências artificiais transformam dados em informações organizadas, sistematizadas e estas em lucros e estes em capitais

transnacionais. Desse modo, uma rede inteligente de máquinas manipulam e movimentam a vida do homem, o que muitas das vezes nem é percebido. A cada segundo está sendo gerado e processado um conjunto novo de informações que irão influenciar e definir o comportamento humano, de forma individual e coletiva, como por exemplo: de que forma o indivíduo irá se vestir, o que irá comer, ler, e até de que forma o mesmo irá se relacionar socialmente. Conforme Dupas (2001, p. 4), estamos vivendo numa Sociedade de Informação, onde:

“Essa transferência de capacidades humanas para uso atemporal de informação embutida em memória de máquinas deu origem ao que se denomina, nos últimos anos, de Sociedade de Informação, isto é, ao redimensionamento dos domínios de trabalho e renda com o afastamento progressivo do homem de um espaço formal de trabalho”. (DUPAS, 2001).

A sociedade da informação vem propiciando ao homem de forma discriminatória, uma melhor qualidade de vida, longevidade, maior intercâmbio sócio-cultural entre os povos, assim como, o desenvolvimento econômico de algumas sociedades. Entretanto, o outro lado desta moeda é a crescente consolidação do desemprego, exclusão social, pauperização, subemprego, polarização de renda, fragilização dos sistemas econômicos dos países, perda do poder aquisitivo dos salários, que por sua vez, gera insatisfação, uma vez que, as pessoas não têm condições de satisfazerem os seus desejos de consumo que na maioria das vezes são estimulados pela propaganda; proporcionada pelo viés consumista da Era da Informação.

CONCLUSÃO

A evolução do capitalismo é um processo. O capital em si, mesmo que assumindo diversas formas também pode ser considerado um processo, onde a reprodução da vida social se dá através da produção de mercadoria em que todas as pessoas do mundo capitalista estão profundamente implicadas de uma maneira ou outra. As regras deste sistema são concebidas de forma a garantir que seja um modo dinâmico e perspicaz na busca de caminhos para a acumulação de capital, transformando incansavelmente a sociedade em que está inserida, criando sua própria história e geografia.

O capital como processo, alcança crescimento com a chamada destruição criativa, explora a capacidade de trabalho e desejos humanos, mascara a cultura e cria novos desejos e necessidades, mais que isso, acaba transformando os espaços, ditando novas regras e acelerando o ritmo de vida.

Ao longo do desenvolvimento deste trabalho, realizou-se um estudo histórico e analítico acerca da evolução do capitalismo, desde o pós-II guerra até os dias atuais. Iniciamos esta prática com a condição de generalizar-se os estudos propriamente ditos, com base na EPSM (Economia Política dos Sistemas-mundo) ao analisar o que se considera as duas últimas fases do capitalismo mundial: 1) o período fordista/keynesiano de expansão virtuosa do capitalismo nas décadas de 50 e 60, que se traduziu na expansão mundial do comércio e produção centrado na hegemonia norte-americana; 2) a expansão financeira, iniciada com a estagnação do antigo modelo e crise do capitalismo mundial nos anos 70.

A partir deste ponto, iniciou-se um segundo estudo: de como o capitalismo, frente a mais uma de suas crises de estagnação, superprodução e limite expansionista, desfez-se das amarras da regulamentação buscando a flexibilidade em todos os níveis, a financeirização e globalização como respostas imediatas frente à impossibilidade de manter a expansão da forma de reprodução do capital assentada nas bases anteriores. Neste cenário, emerge a Revolução da Tecnologia da Informação, onde sustenta-se que tenha surgido realmente no âmago destes acontecimentos na década de 70, de forma apropriada pelo capital que passou a utilizar e impulsionar o desenvolvimento das novas tecnologias, principalmente das tecnologias da informação, como ferramentas essenciais à reestruturação econômica que se instaurou nos anos seguintes à crise.

No centro do processo de evolução do capitalismo está o trabalho (emprego), enquanto parte integrante e necessária ao modo de produção capitalista. É através das relações de trabalho que as transformações e fases do sistema acabam por desenvolver sua dinâmica sobre as sociedades, transformando estas no próprio arcabouço funcional e efêmero de onde o capital se reproduz. A discussão sobre a relação capital/trabalho e trabalhadores, sempre esteve no centro dos debates ideológicos ou não, pertinentes ao estudo sobre o capitalismo. Durante esta análise optou-se em abandonar o discurso a respeito do trabalho no capitalismo contemporâneo centrada na força das vertentes ideológicas, favorecendo a facilidade de entendimento, a generalização e contemporaneidade das formas de trabalho nos dias atuais, bem como suas conseqüências para os trabalhadores.

Com base na análise da evolução capitalista traçada na linha temporal dos anos que sucederam a II guerra mundial até nossos dias, podemos observar claramente que o processo da dinâmica capitalista não pode ficar circunscrito apenas à esfera econômica, pois parte relevante dos determinantes e direções seguidos pela economia capitalista diz respeito também à política e não obstante sociologia.

Retornando à nossa linha histórica, o período dos anos que imediatamente sucederam a II guerra mundial pode ser considerado um marco na historia do capitalismo e dos Estados Modernos, pois é a partir daí que se começa a forjar uma estrutura social e econômica diferente dos anos anteriores à guerra. O período de 1945-1973 é caracterizado por muitos como a “época de ouro do capitalismo”, alicerçado no modelo fordista e às políticas keynesianas como parte integrante do arcabouço institucional do modo de regulação implementado neste período. O virtuosismo capitalista desta fase dependeu de uma série de compromissos e reposicionamento por parte dos principais atores do processo de desenvolvimento capitalista. O Estado assumiu novos papéis, enquanto novas instituições de poder foram criadas; o capital corporativo teve que se ajustar em certos aspectos para seguir os rumos de lucratividade segura; e o trabalho organizado teve de assumir novos papéis e funções relativos ao desempenho nos mercados de trabalho e no processo de produção. A este conjunto de fatores como espécie de pacto, denominou-se “compromisso fordista”. Os principais fatores que determinaram este “compromisso” foram primeiramente, a efetivação dos EUA como hegemonia mundial, onde frente à ameaça potencial do socialismo, num contexto capitalista, tornou-se vital a idéia de uma hegemonia capaz de garantir a qualquer custo a reprodução da ordem capitalista fazendo

frente a esta ou quaisquer outras contradições inerentes ao próprio sistema. Em outras palavras, era necessário criar mecanismo de salvaguarda e regulação de distorções da ordem capitalista e, além disso, mecanismo para aglutinar as massas em torno do capital. Em segundo lugar, a crise de 1929 ainda estava presente nas mentes das massas, principalmente dos EUA e Europa, o que tornava latente uma revolta contra o sistema, necessitando assim compatibilizar a dinâmica da acumulação e valorização capitalista com a garantia de direitos políticos e sociais mínimos.

Com isso se recriou uma nova institucionalidade capaz de garantir a reprodução de capital e ao mesmo tempo incorporar e adaptar os trabalhadores neste processo, garantindo-lhes um padrão de vida com estabilidade empregatícia; direitos previdenciários, saúde e educação nos países centrais do capitalismo.

Ao longo dos anos de ouro, a manutenção do Estado com o Bem-estar social, levou os países centrais a uma elevação exponencial destes gastos não acompanhados por uma evolução nas receitas, notadamente os EUA que além dos gastos com o *Welfare State* abusou com veemência dos gastos militares, endividando-se mais do que qualquer outra nação central. O primeiro efeito do endividamento estatal, foi a crescente necessidade de emissão monetária que levou a implicações imediatas. Primeiramente a aceleração do processo inflacionário nos anos 70, e em segundo lugar a ruptura do padrão ouro (instaurado no Acordo de Bretton Woods), que significou o fim do câmbio fixo e flutuação das taxas de juros, o que proporcionou por sua vez a instabilidade no mercado internacional e perda da referência de valor.

A crise do Estado acabou por decorrer na ruptura do modelo fordista/keynesiano, e crise do padrão de acumulação que dava base material ao compromisso fordista. A diminuição dos ganhos com produtividade; elevação da composição orgânica do capital e saturação da norma social do consumo em massa foram os fatores principais que levaram a condição desta crise estrutural, marcando a ruptura de um padrão de acumulação capitalista. A expansão do molde capitalista assentado nas bases anteriores se tornou impossível e o capitalismo entrava mais uma vez em uma de suas crises cíclicas de superacumulação, demonstrando com clareza seus próprios limites, antagonismos e contradições.

É interessante notar, que o modelo fordista-keynesiano, ao menos nos países do capitalismo central, foi capaz de tolerar a partilha social dos ganhos de produtividade com as camadas assalariadas. Enquanto na periferia capitalista os países ficaram apenas com os

ideais desenvolvimentistas de atingir de alguma forma ou outra este modelo ou um prospecto do mesmo.

Frente à crise, a flexibilização e globalização do capital foram respostas imediatas à impossibilidade de manter os mesmos níveis de rentabilidade. A partir de meados da década de 70 e nos anos seguintes, o capitalismo mundial passou por um período de reestruturação apropriando-se das tecnologias da informação e comunicação com a RTI emergindo e fazendo parte deste processo. A globalizou aprofundou seus níveis a partir da interação entre governos, mercados e instituições financeiras agindo em nome dos mercados. Neste cenário, as estratégias empresariais foram renovadas, custos foram diminuídos, novos mercados foram buscados, assim como a internacionalização da produção.

Os fluxos financeiros, baseados no mercado de eurodólares, que já haviam se elevado nos anos 60 por intermédio da questão das multinacionais norte-americanas e sua necessidade de empréstimos, aumentou mais ainda a partir dos anos 70 com a reciclagem de petrodólares. Esta liquidez fez com que neste mesmo período os países em desenvolvimento lograssem grande número de empréstimos internacionais, o que veio a se transformar numa crise da dívida que detonou com as economias da América Latina e África nos anos 80.

Com a retração dos empréstimos na década de 80, criou-se nos anos seguintes uma nova integração financeira, onde os empréstimos privados às economias em desenvolvimento acabavam por jogar sobre o governo os riscos deste capital, que procurava altos retornos num ambiente incerto. Tal fato desencadeou as crises financeiras dos anos 90 em países como México, nos “Tigres Asiáticos”, Rússia, Brasil, dentre outros.

A flexibilização, mobilidade e globalização do capital ocorreu e se intensificou não só através das novas tecnologias mais também pelas políticas de desregulamentação. O neoliberalismo durante os anos 90 se tornou uma nova ideologia, uma imposição; um pensamento único adotado pela maior parte dos governos nestes anos e favorecendo a opção pela globalização. A economia global da forma como a concebemos hoje foi constituída politicamente, através da reestruturação das empresas e das novas tecnologias da informação, mas que só conseguiram evoluir para tais níveis através das políticas de desregulamentação, privatização e liberalização do comércio e dos investimentos. Políticas que foram decididas e implantadas pelos governos ao redor do mundo. Esta escolha se deu

sob o contexto de uma nova economia, de um novo ambiente, no colapso do estatismo, do previdencialismo e das contradições do estado desenvolvimentista.

Nesta nova economia, a qual podemos denominar informacional, a competitividade de empresas, organizações e países dependem conforme verificamos neste estudo, da “geração de conhecimentos e capacidade tecnológica”. As condições para que países, empresas e pessoas ingressem no paradigma informacional é a conexão entre ciência, tecnologia e empresas, assim como políticas nacionais e internacionais, onde o papel do governo é decisivo.

O surgimento de um capitalismo altamente flexível e informacional passou a exigir modificações severas nas relações de trabalho. Por intermédio das tecnologias da informação, das tecnologias organizacionais e das inovações tecnológicas em diversas áreas a reestruturação econômica iniciada nos anos 70 marca a progressiva mudança das formas de trabalho e produção frente às novas necessidades do capital. Se nos anos do fordismo, parte dos trabalhadores no mundo podia contar com um ambiente sindical organizado e de resultados, e com um certo grau de vitaliciedade de seus empregos; e o próprio previdencialismo do Estado de Bem-estar social, estas condições foram gradativamente solapadas ao longo dos anos 70, 80 e 90.

De uma forma geral e em maior parte dos setores, as relações de trabalho foram flexibilizadas, com trabalhadores de jornada flexível, contratação de trabalho autônomo, terceirização de mão-de-obra e produção dentre outras séries de sistemas de trabalho baseados nas subcontratações. O desencadeamento em conjunto destes fatores levou a descentralização coordenada do trabalho e à própria individualização dos trabalhadores na economia informacional.

Também é relevante verificar que a acumulação flexível implicou num nível alto de desemprego em diversas regiões do mundo; e com isso rápida, mobilidade e disposição de mão-de-obra e habilidades a baixos salários e sem mobilização sindical, aumentando intensamente o poder do patronato. Outro ponto importante a ser destacado nesta conclusão, é que mesmo com a elevação da estrutura ocupacional no setor de serviços, e diminuição da mesma, no setor da indústria, este último ainda ocupa posição de destaque na formação do PIB das principais economias, colocando em questionamento a teoria de desindustrialização dos países centrais da forma como é defendida na escola do Pós-industrialismo. Ainda assim é inerente a verificação do aumento da estrutura ocupacional no setor de serviços. Mas neste estudo observamos que grande parte do que hoje é

determinado como serviços está fortemente ligado a novas e crescentes atividades de alto conteúdo tecnológico que em última análise surgem a partir da ampliação do peso da infraestrutura de comunicação e tecnologia das atividades tanto do setor de serviços como inclusive do setor industrial.

A questão sobre diminuição de vagas de emprego por parte das constantes inovações tecnológicas dos últimos anos também é desmistificada. Pois na verdade, embora exista um grande e crescente número de desempregados a nível global, isto pode se dever mais a outros fatores do que efetivamente a tecnologia. Castells (2002) comprova em suas pesquisas empíricas que a tecnologia, especialmente a da informação, tendeu mais a extinção de empregos e criação destes em novos setores do que da destruição de postos de emprego. E que em termos de quantidade as perdas e ganhos dependem de uma série de fatores que vão desde as estratégias empresarias até as políticas governamentais e posição de determinado país ou região na economia global.

As flexibilizações organizacionais, produtivas e das relações de trabalho tem no toyotismo seu principal expoente, surgido no Japão e disseminado para o resto do mundo nos anos 80 e 90. O toyotismo baseia-se principalmente na subcontratação multiestratificada com a descentralização da produção em vários níveis independentes de subcontratação; bem como na utilização de mão-de-obra especializada em diversas funções, trabalho em equipes produtivas e controle de qualidade em todos os pontos do processo. O toyotismo aliado e beneficiando-se das tecnologias surgidas a partir da RTI é o exemplo mais próximo no entendimento do que são as empresas em rede na economia informacional.

O processo de surgimento histórico da economia informacional, conforme observamos, foi caracterizado pela tendência a deterioração generalizada das condições de trabalho e vida para a maior parte dos trabalhadores no mundo. E esta tendência aponta para uma cada vez maior polarização da renda e crescimento de ambas as extremidades da estrutura social, dependendo da posição de cada país na divisão do trabalho e de suas condições políticas frente à globalização. O próprio contexto da expansão financeira das últimas décadas serviu como instrumento poderoso de ampliação da precarização do trabalho e dos mercados de trabalho. O caráter de valorização do capital na esfera financeira acaba por retirar parte considerável do capital de sua esfera produtiva e menos rentável a curto prazo, aprisionando neste contexto empresas e Estados, o que leva a

impulsionar o processo de exclusão social através da deterioração do emprego e dos mercados de trabalho.

A produtividade e lucratividade das empresas sem dúvidas foram aumentadas por intermédio da flexibilidade e adaptabilidade fornecidas pelas novas tecnologias. Mas ao longo desse processo os trabalhadores perderam a proteção institucional e ficaram cada vez mais dependentes das condições individuais de negociação e frente a um mercado de trabalho em constante mudança. O aumento da competitividade global continuou e continua redesenhando a geometria variável dos mercados e do trabalho, enquanto os trabalhadores por sua vez, talvez nunca na história tenham ficado tão vulneráveis ao patronato, como se encontram nos dias atuais.

Podemos perceber que o trabalho assalariado encontra-se cada vez mais penoso e instável para a grande parte dos trabalhadores. A situação conjunta de (precarização dos mercados de trabalho, conseqüente instabilidade nos padrões de emprego e a exclusão de determinados segmentos da população dos mercados de trabalho formal), que acaba por atingir de forma direta a dinâmica da sociedade informacional.

Na Era informacional, o tempo e as distâncias geográficas foram reduzidos a meros instantes. O fator supressão do tempo somado a individualização do trabalho e separação dos indivíduos de suas identidades sociais, familiares e culturais, acabam por desconectar as pessoas de suas próprias histórias de vida e crença, surgindo assim brechas entre as gerações.

O próprio ambiente de trabalho moderno com ênfase no curto-prazo e na flexibilidade de certa forma acaba não permitindo que os indivíduos construam uma narrativa coerente para suas vidas. O desaparecimento das relações de longo prazo no trabalho e a falta do desenvolvimento de características como confiança, compromisso e lealdade acabam se reproduzindo na vida social. Trabalhadores de diversas áreas nos dias atuais são impelidos a provar constantemente suas competências frente a um estado contínuo de vulnerabilidade dos seus empregos; acabam tendo que se superar continuamente frente ao risco de “fracasso” e substituição.

A economia informacional tem um lado cruel e discriminatório na gama de suas conseqüências. A precarização das condições de trabalho, a exclusão de indivíduos e regiões inteiras, bem como a fragilização dos sistemas econômicos dos países e a constante perda do poder aquisitivo, são fatores entre tantos outros que levam a insatisfação de grande parte de indivíduos em diversas sociedades. Uma vez que, as pessoas não

conseguem satisfazer seus desejos de consumo estimulados pela propaganda. Pior que isto, hoje percebemos que grande parte de segmentos populacionais tanto nos países pobres como também nos desenvolvidos, já não conseguem manter os níveis de consumo necessários a uma subsistência digna.

Por fim a tendência ao dualismo verificado na sociedade informacional, é resultado imediato da reestruturação histórica das relações capital-trabalho auxiliada pelo uso intensivo das novas tecnologias. A sociedade ficou e está dividida, como na maior parte da história humana, entre “vencedores e perdedores”, sobrando poucas opções ou perspectivas para os trabalhadores, visto que a evolução e manutenção do capitalismo em última análise se alimentam da eterna contradição entre ganhadores e perdedores.

REFERÊNCIAS

ALVES, Giovanni. **O Novo e Precário Mundo do Trabalho**. 1. ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 1997.

ANTUNES, Ricardo L. C. **Adeus ao trabalho?** : Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 8. ed. São Paulo: Cortez, 1999.

ARRIGHI, Giovanni. **O Longo Século XX**: Dinheiro, poder e as origens do nosso tempo. 1. ed. Rio de Janeiro: Contraponto Editora Ltda, 1996.

_____. **A Ilusão do Desenvolvimento**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.
(Coleção Zero à Esquerda)

BAUMAN, Zygmunt. **Globalização**: As conseqüências Humanas. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1999.

BENJAMIN, César. **Caminhos da transformação (uma abordagem teórica)**. Texto preparado para a Fundação Rosa Luxemburgo, Alemanha. 2004. Disponível em: www.rls.org.br/publique/media/ALPAC_CesarBenjamin.pdf -

BIHR, Alain. **Da Grande Noite à Alternativa**: O movimento operário em crise. São Paulo: Boitempo, 1998.

CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em Rede**. 5. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

_____. **Fim de Milênio**. 5 ed. São Paulo : Paz e Terra, 2002.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1997.

COSTA, Edmilson. **A globalização neoliberal e as novas dimensões do capitalismo contemporâneo**. Tese de pós-doutorado concluída no Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Unicamp 2002. Disponível em: www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A001.pdf

DIAS, Edmundo Fernandes. **“Capital e trabalho: a nova dominação (decifra-me ou te devoro)”**, revista Universidade e Sociedade, n.º 10, Janeiro de 1996.

DUPAS, Gilberto. **Ética e poder na sociedade da informação: de como a autonomia das novas tecnologias obriga a rever o mito do progresso**. 2. ed. São Paulo: Ed. UNESP, 2000.

GORENDER, Jacob. **Globalização, tecnologia e relações de trabalho**. Instituto de Estudos Avançados da Universidade de São Paulo 2007. Disponível em: www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-40141997000100017&script=sci_arttext

HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna**. 6. ed. São Paulo: Loyola, 1998.

_____ **Espaços de Esperança**. São Paulo: Loyola, 2004.

KUMAR, Krichan. **Da Sociedade Pós-Industrial à Pós-Moderna: Novas teorias sobre o mundo contemporâneo**. 1. ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1997.

KURZ, Robert. **O Colapso da Modernização: Da derrocada do socialismo de caserna à crise da economia mundial**. 3º ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.

LIPIETZ, Alain. **Audácia: Uma alternativa para o século XXI**. São Paulo: Nobel, 1989.

RIFKIN, Jeremy. **O Fim dos Empregos: O declínio inevitável dos níveis dos empregos e a redução da força global de trabalho**. 3. ed. São Paulo: Makron Books, 1998.

SANTOS, Laymert G. dos. **Politizar as novas tecnologias: O impacto sócio-técnico da informação digital e genética**. São Paulo: Editora 34, 2003.

Seminário Globalização, revolução tecnológica e relações de trabalho. **Dossiê Globalização**. ÁREA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS do Instituto de Estudos Avançados da USP 1996. Disponível em: www.scielo.br/pdf/rsocp/n19/14620.pdf

SENNETT, Richard. **A Corrosão do Caráter**: Conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo. 5. ed. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SILVER, Beverly, J. **Forças do Trabalho**: Movimentos de trabalhadores e globalização desde 1870. 1. ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 2005.

VAN DER LINDEN, Marcel. **Global Labor History and the Modern World-System**: Thoughts at the Twenty-Fifth Anniversary of the Fernand Braudel Center. 2001. Internationaal Instituut voor Sociale Geschiedenis. Disponível em: www.iisg.nl/staff/mvl.php

WEISHAUPT PRONI, Marcelo. **O Trabalho na Civilização Contemporânea**: Leituras e Reflexões. IX Simpósio Internacional Processo Civilizador. São Paulo 2001. Disponível em: www.pg.cefetpr.br/simposio/modules/xt_conteudo/content

WERTHEIN, Jorge. **A sociedade da informação e seus desafios**. Programa Unesco - Mercosul 2005. Disponível em: www.scielo.br/scielo.php?pid=S0100-

DICIONÁRIO VIRTUAL DE ECONOMIA: www.dicionarios-online.com/economia.html

TRADUTOR VIRTUAL: babelfish.altavista.com/

WIKIPEDIA: www.pt.wikipedia.org

