



## TEXTO DE REFERÊNCIA

### Módulo II História da Formação do Capitalismo

#### Aula 3 O Capitalismo do Século XX: do Estado de Bem-Estar Social ao Neoliberalismo

*Ricardo L. C. Amorim<sup>1</sup>*

A expressão “o capitalismo é” não deveria jamais ser usada. Embora todo sistema social seja dinâmico, o capitalismo especialmente nunca atingiu um estágio estacionário ou de equilíbrio de longo prazo. Nas suas várias fases, revolucionou e organizou a sociedade ininterruptamente, passando por maus momentos, onde o surgimento de uma nova ordem social parecia inevitável. Contudo, não apenas sobreviveu como superou suas contradições, para recolocar-se mais forte, mais dominante, mais mundial.

A exemplo do seu movimento ininterrupto, o capitalismo parecia desde a metade do século XX ter superado, nos países desenvolvidos, a maior acusação que pairava sobre ele: a miséria e a má distribuição de renda. O chamado Estado de Bem-Estar Social parecia ser o melhor estágio da humanidade, o destino de todos os países em desenvolvimento. Contudo, os Estados Unidos criaram um grave conjunto de problemas que validaram um forte movimento pró-liberalismo econômico e que, gerando instabilidades, arrastaram para a globalização todos os demais países desenvolvidos. Para piorar, a queda do único sistema alternativo fortaleceu o discurso dos neoliberais.

Esse será o assunto abordado nesse capítulo: a evolução do capitalismo do entre-guerras até a chamada globalização. Para tanto, o texto está dividido em quatro partes além dessa introdução. Na primeira, serão discutidos os problemas e os caminhos dos países desenvolvidos no pós- I Guerra. Na segunda, os assuntos serão a construção e os efeitos do Estado de Bem-Estar Social. A

---

<sup>1</sup> **Ricardo Luiz Chagas Amorim** é professor-pesquisador do NPQV, vinculado ao CCSA da Universidade Mackenzie. É também doutorando em Desenvolvimento Econômico do Instituto de Economia da UNICAMP e membro da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP).



terceira seção tratará da crise dos '30 Gloriosos' e do processo de globalização. Por fim, os comentários finais chamarão atenção para aspectos do problema hoje.

## 1. O capitalismo e suas crises do começo do século XX

Como se viu no capítulo anterior, o fim do século XIX e início do XX marca o fim do *capitalismo concorrencial*, período onde cada empresa era incapaz de dominar mercados e o processo de acumulação auto-regulava-se pela competição. Mas mesmo durante a fase competitiva, o sistema, sob a Lei Geral de Acumulação<sup>2</sup>, conduziu à concentração e à centralização do capital, extinguiu a concorrência tradicional e culminou com o crescimento das escalas produtivas e a segunda Revolução Industrial.

O resultado foi o nascimento do *capitalismo monopolista*, onde enormes blocos de capital financeiro<sup>3</sup> dominavam as diferentes atividades econômicas fazendo desaparecer a concorrência por preços, a tendência a equalização da taxa de lucro e a sempre ilusória liberdade de escolha do consumidor. Estavam presentes, segundo Belluzzo (2004: 14),

*“(...) a hegemonia financeira inglesa, exercida através do seu poderoso sistema bancário internacionalizado, a exacerbação da concorrência entre a Inglaterra e as ‘novas’ economias industriais dos trutes e da grande corporação nascidas na Alemanha e nos Estados Unidos, a exclusão das massas trabalhadoras do processo político (...) e a constituição de uma periferia ‘funcional’, fonte produtora de alimentos e matérias-primas e, sobretudo, fronteira de expansão dos sistemas de crédito dos países centrais.”*

Contudo, esta disposição não se sustentou por muito tempo. O trágico foi que o agravamento das disputas conduziram, para horror dos que viveram, a um conflito mundial que deu nascimento, com ferro, fogo e sangue, a uma nova ordem capitalista mundial. Nova por que ainda não consolidada e sujeita a tentativas infrutíferas de retrocesso nos anos 1920 e 1930. A I Guerra Mundial (1914-1918) significou o fim das ilusões burguesas e trouxe consigo além da morte, a conscientização das classes subalternas de sua importância no esforço de guerra, as dificuldades financeiras dos Estados envolvidos, a desorganização dos parques produtivos, a mudança relativa de posição hegemônica entre Inglaterra e Estados Unidos, as dívidas e reparações de guerra, entre

<sup>2</sup> Vide Karl Marx, O Capital, livro 1, seção VII, capítulo XXIII.

<sup>3</sup> Ver capítulo anterior, especialmente a seção 2 (O capital financeiro e o nascimento do imperialismo moderno).



outros fatos. Porém, com a capitulação dos países liderados pela Alemanha, uma novidade, a princípio restrita aos Estados Unidos, passou a ser gestada.

Ali, o desmonte do aparato militar, exceto por uma curta política econômica contracionista, levou o país ao chamado *roaring twenties*, onde a economia e a sociedade sofreram modificações profundas que, mais tarde, foram ensinadas ao mundo como o sedutor *american way of life*<sup>4</sup>. Foi um período marcado por três mudanças fundamentais: em primeiro lugar, o fim da guerra iniciou o fim da sociedade fortemente baseada no mundo rural, levando para as cidades aproximadamente 15 milhões de pessoas, inclusive negros vindos do sul, entre 1920 e 1930. Em segundo, muito importante, a produção e o consumo de massa ganharam vida nos anos 1920. Em terceiro, as mulheres ganharam o direito de votar e iniciaram mudanças na relação entre os sexos e as atividades tipicamente masculinas e femininas (Walton e Rockoff, 2002).

O maior símbolo dessa prosperidade foi o automóvel. Tanto assim, que em 1930, 60% das famílias americanas possuíam um. Isso fez nascer um conjunto de demandas derivadas (combustível, aço, borracha, construções civis, postos de gasolina, etc.) e a elas, devido as novas tecnologias que rebaixavam custos, somou-se novos bens de consumo que agora estavam acessíveis às famílias americanas (Landes, 1994).

Todo esse boom no consumo esteve estreitamente ligado ao desenvolvimento do crédito consumidor: compre agora e pague depois, em prestações. Essa facilidade era anunciada em jornais, revistas e no rádio, próspero produto e veículo de comunicação que transformou a vida cultural e política do país. (Walton e Rockoff, 2002)

*Tabela 1 – Famílias estadunidenses proprietárias de utilidades domésticas, 1900-1970*

Anos	em porcentagem			
	Luz elétrica	Geladeira	Máq. de lavar	Aspir. de pó
1900	3,0	—	n.d.	—
1920	35,0	1,0	8,0	9,0
1940	79,0	44,0	n.d.	n.d.
1960	96,0	90,0	73,0	73,0
1970	99,0	99,0	70,0	92,0

Fonte: Freeman e Louçã (2001: 289)

Entretanto, esses ruidosos anos, com produção e consumo em massa, são também anos de associações, consolidações e conglomerações de empresas. É um período em que bancos, manufaturas e comércio tornaram-se atividades ainda mais controladas por enormes corporações.

<sup>4</sup> É também a época de coisas estranhas com a aprovação da ‘Lei Seca’ e de expansão de maravilhas como jazz. Para maiores detalhes ver a primeira parte de Hobsbawn, Eric. *A História Social do Jazz*. 1.ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1990.



Foram elas que puxaram, nos anos 1920, o grande crescimento do mercado de ações nos Estados Unidos, atraindo investidores atrás dos dividendos, do potencial de rendimento futuro e da valorização do preço dos papéis. Todavia, essa valorização, muitas vezes, revelava apenas uma bolha especulativa, fruto de um tempo de otimismo que beirava a irresponsabilidade e baseado na crença de que uma nova era se desenhava para os EUA (Walton e Rockoff, 2002).

Esse progresso intenso alcançou também as relações de trabalho. Diante do avanço tecnológico, da produtividade e da demanda por mão-de-obra na indústria, os contracheques cresceram<sup>5</sup> e, durante os anos 1920, não se viu desemprego em massa.

Internacionalmente, a imigração é limitada, barrando a entrada de trabalhadores nos Estados Unidos. Mas eram duas outras questões que realmente preocupavam o governo norte-americano: as reparações de guerra e o Padrão Ouro. As reparações que a Alemanha deveria pagar aos Aliados não eram realizáveis tal como definido em Versalhes, posto que o comércio internacional estivesse cheio de barreiras a importação (Almeida, 1990). Pior, o Congresso estadunidense foi inflexível com os devedores internacionais e ao cobrar as dívidas dos países aliados, pressionou indiretamente os alemães que deviam as tais reparações aos aliados (Eichengreen, 2000).<sup>6</sup>

O período, contudo, não foi igual para os países europeus. A Inglaterra, por exemplo, a grande economia mundial no século anterior, saiu do conflito debilitada financeira, comercial e industrialmente. Seu parque produtivo não havia sido renovado, os mercados para os quais exportava passaram a ser atendidos por outros países e havia acumulado uma dívida de US\$ 4,7 bilhões com os Estados Unidos (Zamagni, 2001). Pior, diante do quadro, o governo inglês recolocou, em 1925, seu país dentro dos fluxos internacionais de capital, mas o fez a taxa de câmbio vigente antes da guerra<sup>7</sup>, não levando em consideração as diferenças de inflação entre os países (Eichengreen, 2000). Na verdade, persistia a crença na liderança britânica e mesmo uma incompreensão das novas condições de funcionamento do sistema mundial no pós-guerra (Zamagni, 2001)

Assim, sem a flexibilidade anterior de preços e salários e a cooperação internacional do Padrão Ouro, viu-se os produtos ingleses tornaram-se relativamente caros e o Banco da Inglaterra

<sup>5</sup> Galbraith (1988) aponta para um aumento de 43% na produção e na produtividade do operário da indústria manufatureira entre 1919 e 1929.

<sup>6</sup> Mesmo assim, os Estados Unidos, através do Plano Dawes (1924), tentou, dentro de sua visão conservadora, apoiar a economia européia. A Alemanha, por exemplo, teve suas obrigações com as reparações de guerra reescaladas e limitadas a um por cento do seu PNB (Eichengreen, 1995).

<sup>7</sup> A taxa vigente antes da guerra era de 4,86 US\$/£. Para maiores detalhes ver Eichengreen (1995).



perder suas reservas para outras praças. Para piorar, este elevou mais os juros prejudicando duplamente os produtores ingleses e agravando o desemprego. Nas palavras de Eichengreen (2000: 92):

*“o crescimento lento e o desemprego da ordem de dois dígitos que penalizaram a economia britânica no restante da década são comumente atribuídos à decisão de restaurar a paridade do período anterior à guerra.”*

Concomitantemente, sua rival continental fez um caminho completamente diverso. Ao contrário da Inglaterra, a França estabilizou sua moeda no pós-guerra em um valor que reconhecia as diferenças entre as inflações ocorridas em seu território e nos Estados Unidos. Com isso, se o preço de um dólar era 5,18 francos antes do conflito, a estabilidade se fez ao câmbio de 25,53 francos/dólar. O resultado, para a França, foi um vigor não encontrado na maioria dos países da Europa. Seu PIB cresceu vigorosamente até a crise de 1929 e sua taxa de desemprego seguiu a mesma tendência, oscilando um pouco acima de um por cento durante a segunda metade dos anos 1920. Todavia, seus dois resultados mais espetaculares foram as exportações e o conseqüente acúmulo de reservas em ouro nos cofres públicos (Zamagni, 2001).

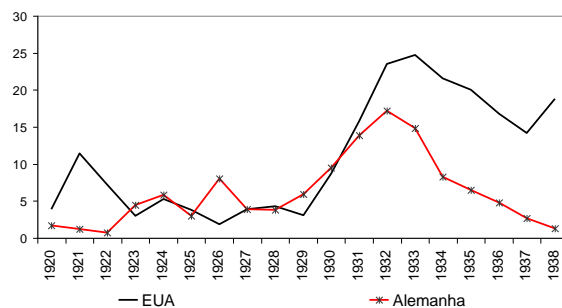
Esses resultados favoráveis à França ao longo dos 1920s, entretanto, não resistiram às turbulências do final da década. Comumente o início dos problemas desse período é associado à quebra da Bolsa de Valores de Nova York em outubro de 1929. Porém, as coisas não foram tão simples. Por exemplo, há que se lembrar que o primeiro país a sofrer dificuldades foi a Alemanha, pólo europeu da crise, no final de 1928, portanto, um ano antes. Também nos Estados Unidos, a atividade industrial e a produção fabril apresentaram seu pico meses antes de outubro, ainda em junho e depois caíram continuamente (Galbraith, 1988)<sup>8</sup>. Apenas a título de ilustração, é importante lembrar o tamanho da Crise de 1929. Nos Estados Unidos, a produção industrial caiu 38% entre 1929 e 1932. A renda, para o mesmo período, sofreu um abalo de 27%. A taxa de investimento caiu abaixo dos 5%, inferior a depreciação. (Walton e Rockoff, 2002) Já a Alemanha viu sua indústria perder 39% de sua produção e a renda cair 23%. O desemprego alcança patamares de dramáticos: 25%, passando de 1,5 milhão para 13 milhões de desempregados, no pior momento estadunidense. Na indústria alemã essa taxa chega a 44%. Diante da tragédia doméstica, os fatores internos passam a ganhar cada vez mais importância nas decisões dos Estados nacionais e o capital-dinheiro, com

<sup>8</sup> Outro ponto relevante e que não se pode deixar passar é o fato de que outros *crashes* na bolsa americana já haviam acontecido e novos aconteceriam no futuro, sem, contudo, gerar as situações críticas como as vividas nesses anos.



receio de medidas restritivas empreende fugas, tornando-se, diferente do que se viu no pré-guerra, fortemente desestabilizadores (Eichengreen, 2000).

**Figura 1 - Taxa de desemprego nos Estados Unidos e na Alemanha, 1920-1938**



Fonte: Maddison, *Dynamic forces in capitalist development*, pgs.260-261

Mas o que gerou uma crise desse porte e mundial? A melhor explicação para a gravidade do momento foi elaborada por Eichengreen (1995) e resumida por Zamagni (2001)<sup>9</sup>:

1. estava perdida a auto-regulação do mercado. Agora, com os grandes trustes, os preços perderam flexibilidade e, com a entrada dos trabalhadores na cena política, elevou-se a resistência aos achatamentos salariais;

2. as regras do antigo sistema financeiro internacional não funcionavam mais. Havia protecionismo, disparidades cambiais e ausência de coordenação internacional. Nesse ambiente, muito diferente do pré-guerra, os Estados Unidos haviam passado a credor mundial e donos de aproximadamente 38% das reservas mundiais de ouro;

3. o fato de a crise instalar-se tão rápido e ser tão grave está intimamente ligado à política monetária estadunidense e, em menor grau, à alemã. Ambas foram muito restritivas e desencadearam pânico financeiro;

4. por tudo isso, o papel da crise da Bolsa de Valores de Nova York foi magnificado desmesuradamente (Zamagni, 2001). Sua importância parece residir no golpe que desferiu sobre os gastos das classes mais abastadas, o que afetou sua expectativa em relação ao futuro da economia americana e terminou por engendrar uma redução em seu enorme consumo e investimento (Galbraith, 1988).

<sup>9</sup> Zamagni, 2001, páginas 186-188 e Eichengreen (1995).



Assim, os acontecimentos internos dos Estados Unidos, como o colapso dos preços das ações não foi capaz, sozinho, de gerar um desastre econômico mundial. Mais importante parece ter sido a ortodoxia das políticas econômicas no tratamento do problema em um mundo novo, sem as forças auto-reguláveis do mercado e altamente interdependente sem que houvesse mecanismos coordenadores para tempos de crise. Esses dois fatores precipitaram, a partir de alguns poucos países, uma reação em cadeia impossível de ser barrada dentro dos cânones do Padrão Ouro.

Por tudo isso, a recuperação dos países em tela parece ter ocorrido apenas quando eles abandonaram os cânones da política econômica ortodoxa, fundamentada no Padrão Ouro. Assim, se França e Inglaterra foram tragados pela conjuntura difícil que arrastou-se pelos anos 1930, as posições de ambos no jogo internacional mudaram vigorosamente de acordo com sua aderência ou não a paridade de suas moedas ao ouro.

Em primeiro lugar, a Inglaterra já em setembro de 1931 se viu obrigada a abandonar definitivamente a paridade. O resultado foi uma desvalorização de 30% em relação ao dólar e ao franco francês ao longo de 1932<sup>10</sup>, revertendo os problemas no Balanço de Pagamentos. Todavia, o abandono do Padrão Ouro trouxe outro benefício muito mais considerável para a economia inglesa:

*“(...) el abandono del Patrón Oro permitió una política monetária interior finalmente expansiva, con tipos de interés bajos que incentivaron las inversiones especialmente en el sector de la construcción. Así fue como la producción industrial y la edificación experimentaron una notable recuperación, y situaron a Grã Bretaña en un restringido club de países que en los años treinta disfrutaran de una sólida recuperación.” (Zamagni, 2001: 196)*

Já a França resistiu bem à crise internacional devido as suas reservas de ouro. Porém, após a desvalorização da libra, ficou evidente a queda nas suas exportações e no ingresso de turistas. Só em 1938, após vários governos de curtíssima duração, o novo gabinete criou incentivos aos investimentos e iniciou um importante programa de rearmamento, instituído frente a crescente ameaça alemã. A partir daí, a produção industrial voltou a crescer (Eichengreen, 2000).

---

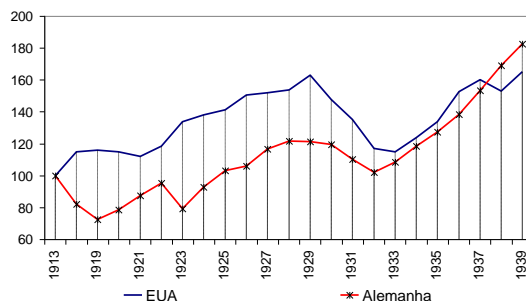
<sup>10</sup> Além disso, a economia britânica voltou a praticar protecionismo, mesmo colocando os países do *Commonwealth* em condições particularmente favoráveis. Nessas condições, mais e mais do comércio internacional inglês concentrou-se em suas colônias, engendrando condições para que no final dos anos 1930 o Reino Unido concentrasse 50% de suas exportações nessas colônias e delas recebesse 40% de suas importações Zamagni (2001).





Mas os casos mais importantes de recuperação ficam por conta dos dois protagonistas da II Guerra Mundial: Estados Unidos e Alemanha. Inclusive porque, como chama a atenção Clavin (2000) há, de um ponto de vista mais geral, semelhanças entre a política econômica nazista da Alemanha e o *New Deal* estadunidense. Por exemplo: 1. em ambos existem sinais políticos claros de que o novo governo é uma ruptura com o passado; 2. a retomada da economia tornou-se o objetivo central e um plano de gastos foi usado para estimular a demanda e expandir a renda; e por fim, 3. havia a promessa de que muito havia a ser feito. Para entender melhor, observe-se, primeiro, a Alemanha.

**Figura 2 - PIB dos Estados Unidos e da Alemanha, 1913-1939**  
1913=100



Fonte: Maddison, *Dynamic forces in capitalist development*, pgs.212 e 215.

Os resultados perigosos do Tratado de Versalhes já eram apontados por Keynes (2002) desde a sua negociação. Nele ficou-se a meio do caminho entre a humilhação de um povo e a continuidade da existência territorial e da manutenção do poder sobre seu Estado, o que “*contribuiu para criar um novo e agressivo nacionalismo, com caráter a um só tempo racista e messiânico, baseado na sobrevivência dos mais aptos.*” (Ribeiro Jr., 1991: 20)

É nesse ambiente que um obscuro ex-cabo do exército imperial, Adolf Hitler, junta-se ao Partido dos Trabalhadores Alemães, em 1919, e logo, por talento político, assumiria a liderança do partido, lançando as bases do Partido Nacional-Socialista dos Trabalhadores Alemães ou *Nazi*, do alemão *Nationalsozialistische*<sup>11</sup> (Ribeiro Jr., 1991). Sua ascensão ao poder, alcançada por meio de uma luta travada nos bastidores da política alemã, levou-o a posição Führer (chefe) que, manobrando o parlamento, deu a ele poderes ditatoriais. (Ribeiro Jr., 1991)

<sup>11</sup> Partindo quase das mesmas premissas do antigo Partido dos Trabalhadores Alemães, o partido Nazista elaborou um programa de 25 pontos que revelavam muito do seu projeto para a Alemanha. Estes pontos estão listados em Ribeiro Jr. (1991), página 24.





Os nazistas encarnaram a vontade popular de fugir as crises e a humilhação de Versalhes<sup>12</sup>. Nesse sentido, o Estado aparecia para eles como o grande instrumento a serviço da comunidade do povo e parte do seu objetivo era e conquistar o ‘espaço vital’ (*lebensraum*), entendido como a ampliação da área de poder alemão que permita a este povo alcançar todas as fontes de suprimentos necessários a sua sobrevivência<sup>13</sup>. (Ribeiro Jr., 1991) Para tanto, ao Estado cabia defender o coletivo, inclusive controlando, se necessário, as finanças para que estas não dificultassem o crescimento da produção. Porém, dentro da economia nazista o grande capital, longe de ser inimigo, era um aliado precioso do Führer, mas desde que fosse nacional.

Fica claro, portanto, que fazer crescer a economia alemã era primordial e os investimentos, em grande parte estatais, seriam a via para essa retomada<sup>14</sup>. Destarte, Hitler direcionou os investimentos do Estado para os setores de construção (prédios públicos) e de transporte (rodovias, ferrovias, canais, etc), restaurando, em pouco tempo, o pleno emprego no país. Isso não aconteceu aleatoriamente e os programas interagiam gerando a base da retomada germânica no período. (Clavin, 2000) Os números de Zamagni (2001) confirmam a tendência apontada por Clavin: o gasto público passou de 15% da renda nacional em 1928 para 23% em 1934 e alcançou 33% já em 1938. Os recursos para tantos gastos viriam de fontes tradicionais (elevação de impostos) e de origens inovadoras. Por exemplo, os ‘certificados de crédito’ criados pelo presidente do banco central alemão, Hjalmar Schacht. Com eles, o governo financiou seus elevados gastos sem emitir moeda e isolando o mercado de consumo final, já que esses papéis só podiam circular entre empresas (Zamagni, 2001).

O esforço, contudo, poderia, com a retomada da economia, levar a fuga de reservas, dificultando as pretensões do Führer. Assim, no setor externo foi adotado um rígido controle do câmbio e estimulou-se os acordos bilaterais, onde a troca de produtos era a moeda (Clavin, 2000)<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup> É preciso ter claro que o regime que se inicia não pode ser entendido sem que se perceba que ele é uma resposta a um período de grande ansiedade e agitação social, instilando temor nos diferentes grupos sociais e, por isso mesmo, gerando forte aversão ao caos.

<sup>13</sup> Não será discutido aqui, por razões de espaço, a importância ideológica da questão racial para coesão do nacionalismo alemão e do poder do Führer.

<sup>14</sup> Nas palavras de Clavin (2000: 176), “*between 1933 and 1934 the level of public investment doubled as government funds straight into employment schemes, industrial investment and construction plans. Government expenditure increased by a further 60 per cent during 1935.*”

<sup>15</sup> No entanto, a busca de ‘espaço vital’ era bem estudada pelos estrategistas nazis e, se ganhos políticos interessassem, a Alemanha aceitava fazer sacrifícios econômicos. Este é o caso do acordo comercial entre o regime alemão e a União Soviética em 1939. Nele, o primeiro comprometia-se a exportar armas para o último, justamente quando a indústria armamentista germânica estava pressionada, mediante o apoio soviético a invasão da Polônia. (Clavin, 2000) Percebe-se, então, que esse bilatearismo também implicava em tratamento desigual aos parceiros, favorecendo aqueles que ou importavam produtos alemães em quantidade ou forneciam créditos internacionais (Clavin, 2000).



Também no mercado de trabalho, o direcionamento dos gastos, a destruição dos sindicatos e o controle sobre os salários apontavam o rumo das relações de trabalho dentro do nazismo. Nele, nos primeiros anos, entre 1932 e 1938, a participação dos salários na renda nacional caiu de 64 para 57% (Clavin, 2000)<sup>16</sup>.

Mas as intenções de Hitler fugiam apenas ao crescimento econômico. A expansão do poder alemão passava pela guerra e o processo de rearmamento ganhou fôlego já em 1936. O esforço bélico foi planejado pelo Führer para realizar uma ‘guerra relâmpago’, o que dependia, naturalmente, de uma quantidade enorme de armamentos. Para dividir o ônus, os investimentos foram divididos entre o Estado e a iniciativa privada, não desviando recursos em demasia da economia civil (Zamagni, 2001).

Já os Estados Unidos vinham de outra dinâmica. Para iniciar, é importante lembrar que o ‘Tio Sam’ havia vivido nos anos 1920 um período de grande otimismo e crescimento econômico que se seguiu a uma tragédia econômica de enormes proporções. Em meio a essa crise, mesmo poderosa, a principal potência econômica mundial teve muitas dificuldades para retomar o caminho do crescimento. Foi só com a eleição de F.D. Roosevelt em 1932, reflexo político da crise e da busca de soluções, que EUA adotaram medidas para desvalorizar a moeda local (Eichengreen, 2000) e iniciaram ações voltadas para a retomada da economia, baseadas no planejamento, na intervenção e nos gastos do governo: o chamado *New Deal*.

A gravidade da situação social pós-1929 colocava como um dos objetivos mais urgentes do governo a ajuda às famílias destituídas empobrecidas. Para tanto, os EUA criaram uma miríade de agências governamentais e algumas delas voltadas especificamente para gerar trabalho e renda para os milhões de desempregados estadunidenses<sup>17</sup>. No mesmo passo, mas muito mais ambiciosa foi a *Tennessee Valley Authority* (TVA) voltada para uma dispendiosa remodelação de uma extensa área entre sete estados do país. Lá foram construídas represas, obras contra enchentes, redes de

---

<sup>16</sup> Outros programas de menor impacto econômico também foram instituídos como, em 1933, a linha de financiamento para recém casados cujo valor devido caía para cada filho nascido. No entanto, as condições obrigavam a mulher a não ter emprego remunerado e o casal a não possuir doença mental ou física. Em meio a tanto esforço, a agricultura interna não foi esquecida e a proteção do Estado permitiu que os preços domésticos descolassem favoravelmente dos internacionais (Clavin, 2000).

<sup>17</sup> Entre elas figuravam a *Works Projects Administration* (WPA), a *Public Works Administration* (PWA) e a *Civilian Conservation Corps* (CCC), todas voltadas para obras civis como rodovias, obras de controle de enchentes, conservação, etc., e com o objetivo claro de ocupar pessoas desempregadas sem meios de sobrevivência. Sua importância aparece quando se observa que apenas uma das agências, a PWA despendeu mais de US\$ 6 bilhões e que juntas ocuparam elevadas porcentagens da força de trabalho: de 1,2% em 1932, no primeiro ano, 1933, já passa a 4,3% e atinge seu pico em 1936, chegando a 7,0% (3,74 milhões de pessoas) (Walton e Rockoff, 2002).



distribuição de energia elétrica, trechos de rio navegáveis e até mesmo educação aos fazendeiros locais foi oferecida. (Walton e Rockoff, 2002)

Diferentemente da Alemanha, o governo não enxergou nas altas finanças um ‘bicho-papão’ do resto da economia e, por isso mesmo, não a subordinou ao seu comando. Todavia regulou. Registros, proibições e fiscalizações passaram a ser a rotina do novo sistema financeiro norte-americano.

Na agricultura, também fortemente castigada com a Grande Depressão, foi criado, em 1933, o *Agricultural Adjustment Administration* (AAA) cujo objetivo era conseguir elevar os preços agrícolas, restringindo sua oferta. Sua principal arma, afirmam Walton e Rockoff (2002), era a definição de áreas para plantio dos bens agrícolas para cada estação. Outra política, foi o *Food Stamp Plan* que dava as famílias de baixa renda ‘selos’ que poderiam ser trocados por alimentos em supermercados comuns.

Nas relações de trabalho, as coisas também mudaram. Não se acreditava mais na capacidade do mercado oferecer oportunidades e renda decentes para todos. Cabia, assim, ao governo adotar ações que corrigissem esse problema. Deste modo, além das agências que geravam emprego e renda, o *New Deal* permitiu a organização dos trabalhadores sem a interferência dos patrões, garantiu direito de greve e desse modo, deu nova força aos sindicatos que cresceram ao longo dos anos 1930. (Walton e Rockoff, 2002)

Assim, tentando uma comparação em termos de política econômica, fica evidente que ambos, *New Deal* e política econômica nazi, fizeram do Estado instrumentos para reanimar a economia de seus países, principalmente através dos gastos públicos. Se para a Alemanha as construções civis tinham um caráter mais estratégico de gerar infra-estrutura e até mesmo símbolos, nos Estados Unidos isso parece ser secundário, já que nem sempre os programas estavam articulados a fins maiores. Natural que fosse assim. A Alemanha estava passando pela reconstrução de sua identidade enquanto potência e tinha, portanto, um projeto de nação por trás das ações mais imediatas. Já os norte-americanos queriam apenas sair de uma crise sufocante que se abateu sobre eles após anos de prosperidade.

Contudo, a sobreposição da vontade do Estado alemão às leis econômicas nasce da visão dos interesses coletivos do país e que, portanto, não era impulsionada apenas por um momento de crise, mas por ser aquele o guardião da nação. Diferentemente, nos Estados Unidos, as ações do *New Deal* retiraram sua legitimidade do combate a um momento de crise grave e, também, da Constituição,



que dava tais poderes ao presidente da república. Ou seja, um programa formado dentro do ‘estado de direito’. E essa diferença é crucial.

Contudo, as rivalidades européias só cresceram e o esforço bélico alemão logo chamou a atenção da França. Foi assim que em 1938 houve nesse país uma forte retomada de indústria armamentista com efeitos benéficos para o resto da economia. Ali,

*“la producción industrial volvió a aumentar, pero demasiado tarde para poder rechazar eficazmente el ataque alemán de 1939, ante el que Francia se halló completamente falta de preparación, siendo aplastada en 40 días de una contundente campaña.” (Zamagni, 2001: 208)*

## 2. A constituição do Estado de Bem-Estar Social e os países pobres

O mundo jamais poderia ser o mesmo depois da II Guerra Mundial. O grau de destruição, as atrocidades, a morte em massa, o desespero e a dor mostravam que algum concerto efetivo entre as nações se tornava necessário<sup>18</sup>. Mais: o capitalismo sem rédeas deveria ser controlado. A crise e a reincidência da guerra no segundo quartil do século XX deixavam ver que a competição entre os grandes capitais, as instabilidades econômicas e a fragmentação do mundo em blocos opostos precisavam ser alterados. Agora não havia dúvidas de que o mundo precisava de um reordenamento e os avanços da União Soviética não permitiam mais aos Estados Unidos fugirem ao papel de novo centro hegemônico (Hobsbawn, 1995).

Assim, mesmo durante a guerra, várias conversações de alto nível entre os países aliados se realizaram com o objetivo de evitar que absurdos como aquele se repetissem no futuro. Esse era o “espírito do tempo”: as preocupações com feridas ainda abertas levavam a busca de uma ordem internacional estável e regulada (Belluzzo, 1995). Foram essas conversações que começaram a desenhar a geopolítica do mundo após o período de conflagração. Os principais signatários e incentivadores dessas articulações, Estados Unidos, França, Inglaterra e mesmo a União Soviética, procuravam criar um instrumento que congregasse os diferentes países numa organização internacional geral. Para isso várias conferências de Estado foram realizadas e seu resultado aflorou

<sup>18</sup> As tentativas de concerto geral entre as principais potências mundiais até então tinham se revelado de pouco valor. Logo após a Primeira Guerra, por exemplo, as potências européias tentaram criar um órgão supranacional capaz de controlar, pela via diplomática, desentendimentos, antes que estes saíssem do controle. Porém, a chamada Liga das Nações de 1919 teve curta duração e importância. A fraqueza aparecia já na origem da Liga, quando os Estados Unidos, ao recusarem-se a integrá-la, retiraram da organização qualquer significado real (Hobsbawn, 1995).



em 1945, na Conferência de São Francisco. Ali nasceu a Organização das Nações Unidas (ONU) e seu principal documento: a Carta das Nações Unidas.

Foi também nesse período que se redesenhou o sistema financeiro e de pagamentos internacional. O forte debate ficou por conta da potência econômica que deixava a posição hegemônica mundial, a Inglaterra, e os Estados Unidos, que finalmente assumiram seu papel internacional. Naturalmente, seus representantes, respectivamente John Maynard Keynes e Dexter White, baseados nos interesses de seus respectivos países, tinham visões diferentes sobre como deveria ser e qual o melhor funcionamento do futuro sistema financeiro internacional (Eichengreen, 2000). A Inglaterra pedia por mecanismos de crédito que além de custar caro aos cofres do Tesouro Norte-Americano, não lhe garantiam o controle sobre o sistema internacional. Naturalmente, White empurrava na direção oposta com a vantagem de estar na posição dos donos da nova moeda aceita internacionalmente. Foi desse debate e dos acordos firmados que surgiu o Fundo Monetário Internacional (FMI), organismo encarregado de garantir, acima de tudo, os pagamentos internacionais e socorrer e ajudar a equilibrar o balanço de pagamentos de países deficitários<sup>19</sup>. O conjunto desse arranjo financeiro internacional ficou conhecido como Acordo de Bretton Woods e contemplou também a criação do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD ou Banco Mundial) voltado para financiamento da reconstrução e o desenvolvimento marcadamente europeu.

Entretanto, a supremacia estadunidense se fazia sentir sempre. Tanto assim que as tentativas de construção de um mundo multilateral, onde os países encontrassem na ONU um fórum de discussão sem o predomínio do mais forte, fracassaram e, por extensão, também os organismos financeiros criados em Bretton Woods (FMI e BIRD) rápido terminaram subordinados à política de Washington. Se então o temor comunista e soviético aparecia como a razão para tantas pressões, ele também encorajou um pensamento mais amplo, que apontou para a urgência de ajudar os europeus e alguns asiáticos a crescer o mais rápido possível, evitando o risco de instabilidades sociais.

Foi com esse pensamento que os Estados Unidos tomaram duas importantes e graves decisões: 1. afastar a URSS do ocidente europeu, contendo o que acreditavam poder transformar-se numa expansão para o oeste; e 2. fazer isso através da recuperação econômica de aliados e

---

<sup>19</sup> A tão reclamada leitura ortodoxa do FMI em relação aos problemas do Balanço de Pagamentos dos países periféricos não surgiu à toa. Aliás, só em relação aos periféricos, mesmo que os déficits bilionários dos Estados Unidos tenham um potencial perturbador muito maior sobre a economia mundial. Essa leitura vem das obrigações do Fundo, cujo desenho seguiu o que foi decidido no pós-guerra e, deste modo, do perfil dos quadros contratados para executar o seu programa.



derrotados na II Guerra. A primeira das decisões marca o início da Guerra Fria, onde a disputa pela hegemonia mundial passou a polarizar-se entre o bloco capitalista, sob liderança norte-americana, e o socialista, sob controle soviético. Para isso, a grande potência ocidental direcionou recursos crescentes à corrida armamentista, com pesados investimentos em artefatos nucleares e mesmo à propaganda anti-soviética. Já a segunda, significou uma valiosa ajuda.

A reconstrução européia, se deixada às suas forças, seria demorada e sujeita a solavancos sociais importantes. O quadro era de enorme destruição da infra-estrutura e uma viagem pelo coração da Europa de então mostraria cidades tornadas tristes desertos de entulhos que serviam de túmulo aos muitos mortos de cada povoado. Ante um quadro como esse, recuperar o Velho Continente passou a fazer parte da estratégia dos EUA para conter um possível avanço comunista e garantir sua hegemonia na região. Foi daí que nasceu o chamado Plano Marshall<sup>20</sup>.

O plano era uma ajuda maciça, onde os Estados Unidos forneceriam recursos (produtos, matérias-primas e principalmente capital, em créditos e a fundo perdido) e estes deveriam permitir o início dos programas de reconstrução nacional dos países da combalida Europa. A ajuda teve como contraparte a livre entrada de empresas norte-americanas no território europeu, abrindo, então, caminho para as exportações estadunidenses, mas principalmente para um fenômeno que ganhará força dali em diante: a expansão dos investimentos diretos e, conseqüentemente, das multinacionais ao redor do mundo (Landes, 1994). Entre 1948 e 1952, o Plano Marshall introduziu na Europa cerca de US\$ 14 bilhões para a reconstrução, algo estimado, em dinheiro de hoje, em US\$ 150 bilhões<sup>21</sup>.

Por outro lado, o capital que não havia sido destruído na guerra, basicamente o estadunidense, havia se concentrado em escalas nunca vistas, gerando mais e mais rigidez no funcionamento da economia. Ao mesmo tempo, seguindo administração científica de Taylor, a produção havia se tornado altamente sistematizada e subdividida, dissociando definitivamente a concepção da execução do trabalho, com processos de produção dissociados da qualificação dos trabalhadores (Mattoso, 1995). Na verdade, a guerra — e suas demandas —, somada a concorrência entre capitais, trouxe enormes avanços tecnológicos não só em novos produtos, mas também nos níveis de produtividade (Hobsbawn, 1995). O padrão industrial dos EUA foi o modelo seguido, até

<sup>20</sup> O programa de ajuda aos países da Europa, oficialmente *European Recovery Program*, ficou assim conhecido devido o nome de seu idealizador, o General George Catlett Marshall, um dos estrategistas da vitória aliada e que tornou-se secretário-de-estado de Truman. Marshall anunciou o plano em discurso na Universidade de Havard (05/06/1947).

<sup>21</sup> FRANCO, Gustavo. *O exemplo do Plano Marshall*. In: *Veja*. São Paulo: Editora Abril, n. 52, 10/10/2001. É importante ainda frisar que se trata de uma importante novidade na geopolítica mundial. Foi a primeira vez que uma nação vencedora colaborou na recuperação dos estragos de guerra, alcançando inclusive os derrotados (Japão e Alemanha), a fim de consolidar alianças, evitar revide e principalmente o desvio desses países para um regime que se opunha ao vencedor — no caso, o socialismo soviético.



porque a reconstrução europeia precisou buscar seu reaparelhamento junto a maior potência econômica de então. Além disso, os recursos oferecidos aos países do Velho Continente carregavam consigo mecanismos de compras de bens e serviços estadunidenses. Assim, houve um espalhamento do padrão industrial e de consumo dos Estados Unidos para a Europa, alcançando não só o espaço geográfico, mas também diferentes setores que passaram a operar de acordo com os métodos da indústria fordista. Tal avanço rápido, reduziu fortemente os custos da produção, elevou a produtividade, segmentou e rotinizou funções e, desse modo, alcançou escalas surpreendentes de produção e de acesso a consumidores. O consumo de bens duráveis sofisticados agora estava se massificando também pela Europa do pós-II Guerra.

Boa parte desse surto econômico teve origem no emprego de novas tecnologias ao processo de produção. Não se tratou apenas de melhorias nos produtos e processos antigos, mas sim de coisas inteiramente novas e materiais antes inexistentes como plásticos, transistor, motor a jato, entre outros. Nesse ambiente, segundo Hobsbawn (1995), três coisas chamavam a atenção: 1. a transformação do cotidiano dos países ricos e mesmo, em menor medida, dos países pobres. Trata-se do crescimento da comida industrializada, da disseminação do rádio, do detergente sintético, discos de vinil, televisores, etc.; 2. quanto mais complexa a tecnologia, maior o caminho a ser trilhado para criá-la e, portanto, mais dispendioso esse processo. Isso implicou crescentemente na necessidade das empresas planejarem e tentarem influir e dominar mercados. Mas, como discutido no capítulo anterior, estes gastos eram fundamentais para a sobrevivência dos grandes capitais e traziam também ganhos significativos à economia dos países. Foi por isso que a inovação passou a ser contínua e tornou-se parte elevada e indispensável do orçamento e custos das grandes empresas. O problema é que esse movimento só reforçou a vantagem das economias capitalistas desenvolvidas em relação ao resto do globo; 3. as novas tecnologias eram esmagadoramente capital-intensivas, necessitando de cada vez menos trabalhadores. Porém, o processo de crescimento econômico foi tão acelerado no período que, mesmo assim, o número de pessoas empregadas crescia e muito. Tanto que por vezes esvaziava os repositórios de mão-de-obra.

Esses avanços consolidaram a liderança econômica norte-americana e, em resumo, permitiram:

- a) rápido e prolongado crescimento da produção e da produtividade;
- b) liderança do setor industrial, através dos bens de consumo duráveis, bens de capital e química;





- c) criação de um importante sistema de filiais multinacionais;
- d) crescimento do comércio internacional mais acelerado do que o industrial - embora o mercado interno fosse o principal responsável pelo crescimento ; e
- e) crescimento da participação relativa do emprego industrial e de serviços nos mercados de trabalho nacionais. (Mattoso, 1995)

É bom lembrar que o baixo preço do barril de petróleo na época<sup>22</sup> tolerava tal avanço, permitindo que as relações de trabalho também apresentassem nítidas mudanças. Primeiro por que os desdobramentos que conduziram a grande empresa monopolista e ao domínio do capital financeiro trouxeram consigo plantas gigantes que implicavam em avançada tecnologia, volumes nunca vistos de capital, enorme produtividade e no surgimento de uma burocracia técnica (*white collar*). Na verdade, uma nova classe média, muito diferente daquela antiga descrita por Wright Mills (1979), composta basicamente por pequenos proprietários rurais e de negócios urbanos.

Segundo porque a destruição e o horror das duas guerras havia tornado os dirigentes mundiais ciosos dos problemas gerados pela insatisfação social (Belluzzo, 1995). Pior, havia agora um contraponto claro ao sistema capitalista: a União Soviética e a consolidação de suas posições no leste europeu. Esses ‘perigos’ da luta de classes forçaram a entrada de um novo ator na cena política: os sindicatos de trabalhadores amparados na lei, na regulação pública do desemprego e na sua própria organização (Mattoso, 1995). E nada disso era coincidência de um período da história.

Ali, os homens que estavam em posição de fazê-lo reformaram o capitalismo (Hobsbawn, 1995). Houve naqueles anos importantes mudanças que deram aos Estados capacidade para planejar, interferir e administrar a economia de modo a evitar os perigos que rondavam o sistema desde o primeiro quartel do século XX. Todos os países que se faziam ouvir haviam passado pela Grande Depressão e se isso não fosse suficiente, o recentíssimo do mar de sangue da guerra contra a Alemanha de Hitler e o avanço espetacular da União Soviética apontavam a necessidade de reformas. Segundo Hobsbawn (1995: 266-7. Grifo nosso), quatro coisas eram relativo consenso:

*“(...) a catástrofe do entre-guerras, que de modo nenhum se devia deixar retornar, se devera em grande parte ao colapso do sistema comercial e financeiro global e à conseqüente fragmentação do mundo em pretensas economias ou impérios nacionais e autárquicos em potencial. O sistema global fora um dia estabilizado pela hegemonia, ou pelo menos*

<sup>22</sup> O barril de petróleo saudita, no período de 1950 a 1973, custava em média menos de dois dólares. (Hobsbawn, 1995)



*centralidade, da economia britânica e sua moeda, a libra esterlina. No entre-guerras, a Grã-Bretanha e a libra não eram mais suficientemente fortes para carregar esse fardo, que agora só podia ser assumido pelos EUA e o dólar. (...) Terceiro, a Grande Depressão se deveu ao fracasso do livre mercado irrestrito. Daí em diante o mercado teria de ser suplementado pelo esquema de planejamento público e administração econômica, ou trabalhar dentro dele. Finalmente, por motivos sociais e políticos, não se devia permitir um retorno do desemprego em massa.”*

A própria esquerda, dentro daquele momento histórico, enxergou no capitalismo reformado um caminho adequado para a luta dos trabalhadores, não fazendo, portanto, oposição radical ao Estado de Bem-Estar Social que nascia. Ou seja, para a maioria dos homens e mulheres com poder de decisão à época, o *laissez-faire* econômico estava fora de questão, o que configurava uma significativa mudança de espírito. Ou seja, os Estados dos países desenvolvidos passariam a conciliar propriedade privada dos meios de produção, planejamento, gestão democrática da economia e elevação do padrão de vida da população por meio do *Estado de Bem-estar Social*, arcando com parte dos custos de reprodução da mão-de-obra (Mattoso, 1995). Ali, os Estados tinham tomado às rédeas da regulação social.

O Estado, portanto, assumiu o papel de coordenador ou garantidor da demanda através dos gastos públicos sociais e militares. Mas, não foi só para regular a demanda efetiva que o Estado passou a crescer e a gastar mais. Nos países desenvolvidos, como já se falou, os problemas sociais passaram a ser vistos como fonte crescente de instabilidade política e social. A Guerra Fria, os problemas sociais e a necessidade do governo atuar como regulador foram, assim, os motivos do crescimento do papel do Estado. Esse foi o momento em que o chamado Estado de Bem-Estar Social ganhou relevância. Galbraith (1982: 172) aponta esse fenômeno mostrando que

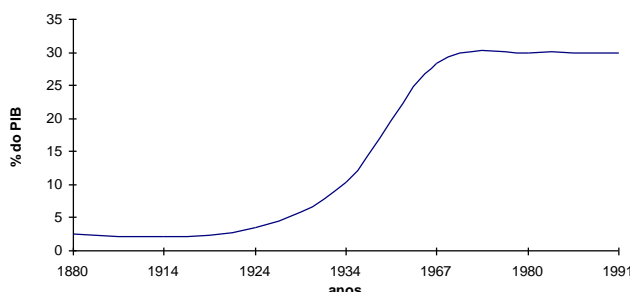
*“em 1929, os gastos federais para todos os bens e serviços montaram a 6,9 bilhões de dólares; em 1939, foram 22,6 bilhões de dólares; em 1976, 97 bilhões de dólares [a preços constantes de 1972]. Em relação ao Produto Nacional Bruto, aumentaram de 2% em 1929 para 8% em 1976”<sup>23</sup>.*

<sup>23</sup> Para a Europa estima-se cifras maiores.



Em termos de porcentagem do PIB, tem-se:

**Figura 3 - Gastos públicos totais dos Estados Unidos em relação ao PIB, 1880-1991 (%)**



Fonte: CANO, Wilson. *Introdução à Economia: uma abordagem crítica.*

No caso da Europa, por exemplo, a tabela 1 mostra o quanto mudou nesse período o tratamento dado às relações de trabalho e de proteção ao trabalhador.

**Tabela 1 – Evolução da taxa de cobertura da força de trabalho pelos mecanismos de proteção social em países e anos selecionados**

	Acidente de trabalho			Seguridade pública			Seguro-desemprego		
	1900	1945	1970	1900	1945	1970	1900	1945	1970
Alemanha	75	90	98	44	60	97	0	45	72
França	10	55	80	9	52	120	0	—	50
Itália	5	50	65	6	60	141	0	36	48
Inglaterra	76	75	93	0	111	160	0	62	74
Suécia	7	70	74	13	84	160	0	27	55

Fonte: Pochmann (1995)

Foi exatamente esse crescimento do gasto do Estado e dos programas de proteção e seguridade social que permitiram vencer uma das maiores ameaças a paz social, principalmente na Europa: o desemprego. A legislação implantada, então, além de direitos, garantiu renda e benefícios que retiraram do mercado de trabalho parte da mão-de-obra que antes se oferecia. Com ela, crianças, adolescentes, velhos e deficientes saíram da disputa por vagas, reduzindo o contingente disponível. Tal movimento não apenas garantiu melhores condições de reivindicar maiores salários aos que ficaram, mas também reduziu a pobreza daqueles não tinham condições de sustentar-se (Pochmann, 1995). Em outras palavras, o Estado havia criado uma estrutura secundária de



distribuição de renda que contrabalançava a primária, atrelada às remunerações. Mais isso ainda não foi tudo.

Quando o Estado chamou para si a responsabilidade por parte do custo de reprodução da mão-de-obra, foi obrigado a crescer em tamanho e funções, ou seja, foi necessário que empregasse, ele mesmo, mais servidores para atender as escolas, os hospitais, o transporte, a assistência social, etc. Ou seja, tornou-se o próprio Estado um importante empregador, esvaziando ainda mais o repositório de mão-de-obra.

Trata-se, portanto, de uma reforma fiscal de grande monta, fundada no ambiente político da época. Agora, não só os gastos tendiam a garantir o pleno emprego e financiavam gastos sociais, como sua fonte de recursos vinha da cobrança de impostos progressivos, marcadamente assentados na renda e na propriedade (Pochmann, 1995).

Os resultados de tudo isso, nesse período nos países centrais, foram anos de um crescimento econômico superior a qualquer período do passado — exceto para os EUA — somados a uma taxa de desemprego aberto mínima, estacionada em 1,5% na Europa Ocidental nos anos 60. Os trabalhadores, por sua vez, frente à enorme oferta de bens, crescimento econômico, ganhos de produtividade, pleno emprego e força política, tiveram sua situação material francamente melhorada. Tudo em um ambiente de baixa inflação. Por tudo isso, esses anos foram os chamados ‘Trinta Gloriosos’, um período *excepcional* do capitalismo (Hobsbawn, 1995).

Foi nesse ambiente que ficou clara a ascensão, dentro do capital monopolista, da nova classe média. Esta poderia ser definida pela sua posição de funcionária das grandes empresas ou do governo e profissionais (antes) liberais incorporados às grandes organizações. Seu surgimento, fruto do próprio agigantamento do capital, se deve a impossibilidade de uma administração centralizada para as mega-corporações (Galbraith, 1982). Cada vez mais, as decisões são realmente tomadas por indivíduos especializados, detentores de parcelas de informação e reunidos em comissões. Essas pessoas que tomam ou influem nas decisões compõe a chamada **tecnoestrutura**. Embora isso acarrete uma alteração nos objetivos das empresas que passam a ser mais plurais e “*reflexo dos [objetivos] que são visados pelos membros da tecnoestrutura*”<sup>24</sup>, reforça a correta a visão de Wright Mills (1979) de que a classe média, que compõe a maioria da tecnoestrutura, sendo ela filha legítima do sistema de grandes empresas, queira ser confundida com a elite, buscando o prestígio através do nível de consumo e do sucesso profissional. Logo, por não possuir qualquer amálgama

<sup>24</sup> GALBRAITH, John Kenneth, Obra citada, pp. 126.



de anseios comuns, confunde seus interesses com os das organizações, colocando-se numa posição bastante peculiar. Ou seja, classe média, enquanto parte da organização das empresas, possui autonomia para valorizar o capital: cria, decide, faz. Porém, o capital pertence à elite, cujo maior interesse é valorizar o capital. Por isso, a classe média tem poder apenas para responder aos interesses da elite.

Este último grupo, a elite, por sua vez, é caracterizado por Wright Mills (1968) como uma comunidade coesa, que pensa na mesma direção<sup>25</sup>. Isso fica claro, quando se percebe que após a I Guerra Mundial diminui a distância entre a elite política e econômica, através de “(...) *um número cada vez maior de diretores de empresa [que] ingressa[m] diretamente no governo (...)*” (Mills, 1968: 207) e vice-versa.

No plano internacional, todo esse movimento foi acompanhado também de uma enorme expansão transfronteira da produção. Como já foi dito acima, quando o Plano Marshall foi aceito pela Europa, permitiu-se que a reconstrução européia fosse aproveitada pelo investimento direto e a construção de plantas produtivas norte-americanas em território estrangeiro. Esse movimento foi tão significativo que entre 1950 e 1966, as multinacionais da nova potência capitalista expandiram seu número de filiais no exterior de 7,5 mil para 23 mil, sendo a franca maioria na Europa e outros países do Ocidente (Hobsbawn, 1995). Esse movimento também foi acompanhado, logo depois, por empresas européias que também se espalharam pelo mundo capitalista, apontando para a novidade do fenômeno: a importância crescente das multinacionais no cenário econômico internacional, principalmente devido ao seu porte e a sua abrangência em termos de áreas de atividade, volume de recursos, capacidade de impor tecnologias e sua influência sobre economias locais.

Essa exportação de investimentos diretos dos Estados Unidos e depois da Europa também respingou fora dos países considerados hoje desenvolvidos. A América Latina, marcadamente o Brasil, já vinha, desde a Crise de 1929, vivendo um importante esforço industrializante, capaz de internalizar a dinâmica econômica que antes dependia da venda de produtos primários ao exterior. Assim, quando os países ricos mudaram o patamar da exportação de capital, trazendo para os países periféricos plantas produtivas inteiras, o terceiro mundo passou a produzir e até, em alguns casos, exportar bens manufaturados (Hobsbawn, 1995). No entanto, como se verá no próximo capítulo, embora essas novas plantas tenham trazido um padrão de produção difícil de alcançar com capitais

---

<sup>25</sup> Mas para isso acontecer, foi preciso uni-la (políticos, capitalistas e militares) em torno de algo comum: a ideologia capitalista. Para uma breve discussão ver, CHAUI, M. *O Que É Ideologia?* São Paulo: Editora Brasiliense, 1980.



locais, é importante frisar que elas passaram a preponderar sobre a dinâmica das economias locais ao dominar os setores industriais mais importantes desses países latino-americanos (Fajnzylber, 1990). Tal fenômeno, discutido no capítulo anterior, tende a perpetuar os traços de dependência dessas economias, com todos os problemas que disso pode surgir.

### 3. A derrocada do Estado de Bem-Estar Social e a globalização

Todavia, quando as bases materiais e técnicas de reprodução do sistema capitalista pareciam mais fortes, o modelo pareceu desmoronar. Ocorreu uma forte desaceleração no crescimento econômico e os problemas sociais que pareciam ter sido resolvidos, voltaram a cena: aumento da desigualdade social, inflação, desemprego, e insatisfação política. Não se tratava de uma crise conjuntural. Na verdade, estava-se diante de uma transformação irremediável. Uma transformação que desataria o capitalismo das amarras do *Estado de Bem Estar Social*. O mundo viveria: a) uma revolução tecnológica de grandes proporções ainda hoje em andamento; b) uma reestruturação produtiva de alcance global; e c) um processo de mundialização do capital<sup>26</sup>, principalmente na esfera financeira, enfraquecendo instituições sólidas e reduzindo o poder dos Estados.

É claro que nessa nova organização do capitalismo mundial, a questão do emprego e as relações de trabalho foram fortemente alteradas. Toda a problemática do emprego seria recolocada e repensada a partir de uma nova realidade, agora pouco positiva aos trabalhadores.

Na América Latina nada passaria sem ser sentido. Países endividados se viram obrigados a aceitar regras recessivas na administração de sua economia, gerando desemprego e crescimento da

<sup>26</sup> Conceituar esse movimento como novo, dando a ele o epíteto de *globalização*, é bastante escorregadio. Quando se fala em ‘globalização’ há a sensação de algo novo no mundo. Um processo inelutável de mudanças cuja marca maior é a integração econômica das nações e o enfrentamento, em todos os mercados, da concorrência internacional. É comum, sobre isso, surgirem questões como: mas será bom para todos os países? A distribuição dos ganhos é igualitária? Qual o benefício para as nações mais pobres? Deve ser notado, então, que nunca é questionado se realmente trata-se de um processo inevitável ou se verdadeiramente é novo. Isso leva a questionar o próprio conceito de ‘globalização’. Autores do século passado já apontavam para a exportação de capital, a importância dos investimentos internacionais e a volatilidade do fluxos financeiros, etc (Ver Keynes, J.M. *A Europa Antes da Guerra*. In: Szmrecsányi, T (org). *Keynes*. São Paulo: Ática, 1984, Eichengreen, B. *A Globalização do Capital*. 1.ed. São Paulo: Editora 34, 2000, Hobsbawn, E. *A Era dos Impérios*. 5.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998) Assim, quando se observa o grande crescimento do comércio internacional, a instalação de filiais em países diferentes de onde se localiza a sede, a padronização gerencial e da trajetória tecnológica, etc, parece que se fala de uma retomada de um caminho antigo, onde o capitalismo, embora mais desenvolvido e espalhado, se recoloca mais livre. É possível afirmar que a velocidade em que as transformações ocorreram, em direção a retomada de movimentos antigos, foi muito acelerada e isto na verdade indica uma mudança qualitativa. Todavia, por mais que a rapidez das mudanças deixe atônitos os expectadores, elas na verdade não são nenhuma novidade. Trata-se, sim, de uma retomada do livre movimento do capital em busca da acumulação, processo esse que foi, de certa forma, censurado nos anos do pós-guerra devido as tragédias injustificáveis dos 1900s. Enfim, não há dúvidas de que o mundo está mudando rápido e o capital parece desprender-se das amarras que o prendia ao desenvolvimento das nações e o bem-estar das populações. Mas nada disso é realmente novo. O interregno do pós-guerra e a Guerra Fria foram momentos ímpares dentro da história do capitalismo e embora seus esforços de coordenação tenham sido baldados pelo tempo e pelos acontecimentos, fica claro que nada na história é inexorável ou está dado. O futuro, os caminhos seguidos pelas sociedades e pelas nações dependem também de seus arranjos e decisões políticas. Jamais a economia sozinha conseguirá definir os caminhos do homem.



desigualdade social. Um quadro de agravamento dos tradicionais e graves problemas locais e da distância em relação aos países centrais.

Nessa conturbada realidade de crise e mudança, o pensamento hegemônico desde a II Guerra viu-se acuado e sem respostas. Os neoliberais<sup>27</sup>, seus críticos, ganharam espaço com os problemas e apresentaram-se como *a* alternativa ao que se vivia. (Hobsbawn, 1995) Com isso, questões como o desenvolvimento econômico foram desvalorizadas. Propostas intervencionistas e industrialistas foram duramente criticadas, principalmente com a chegada da crise aos países periféricos. Era inevitável, portanto, que os defensores do planejamento e do desenvolvimento perdessem prestígio.

A natureza da crise e das mudanças que se desenhavam no horizonte não foi reconhecida a princípio. Para os homens da época, os avanços tecnológicos, a eficiência nunca vista das empresas, as telecomunicações, os transportes e a ação estatal na economia levavam a crer que agora o capitalismo deveria ser muito mais estável que no passado. (Hobsbawn, 1995) Contudo, muitas e profundas eram as transformações. Não se tratava de baixa cíclica da economia e as mudanças não poderiam ser imputadas a crise dos anos 70 ou as políticas liberais que se seguiram. Tratava-se, isso sim, de um processo de transformação ou renovação do próprio capitalismo. Caminhava-se, a passos largos, em direção a mundialização do capital, principalmente financeiro. Ou seja, um sistema de trocas mundial crescentemente integrado que parece retomar os passos interrompidos com as graves crises da primeira metade do século XX (Batista Jr., 2000).

O lado financeiro era o mais visível e parece ter nascido da crise do Acordo de Bretton Woods, crescentemente inviabilizado por três fatores:

1. envolvimento do EUA em conflitos regionais, como Coréia, Vietnã, etc;
2. os déficits norte-americanos crescentes no balanço de pagamentos gerados não só pelas guerras, mas pelo financiamento de seu próprio consumo; e
3. perda de competitividade da indústria estadunidense que — padecendo a inexistência de uma política de industrial, acomodada a uma política monetária e fiscal frouxa e sancionada por custos em dólar — viu sua estrutura produtiva ‘atrasando-se’ relativamente ano a ano. (Chesnais, 1996)

Ou seja, a tendência era de um mundo inundado por pagamentos norte-americanos e, portanto, por dólares. Logo, passou-se a questionar o dólar como padrão internacional de valor.

<sup>27</sup> É difícil falarmos dos neoliberais sem matiza-los em tendências várias. Porém, dado nosso objetivo aqui, assumiremos que eles seguem ou pelo menos pregam os princípios similares aos explicitados depois, na reunião realizada em janeiro de 1993, no *Institute for International Economics*, em Washington, conhecidos como *Consenso de Washington*.



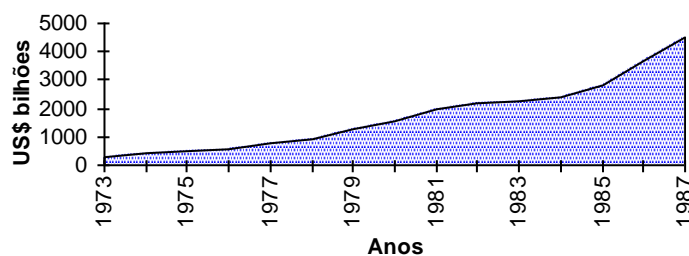


Nessa época, ainda vigendo Bretton Woods, foi o receio dos demais países quanto ao valor do dólar que conduziu-os a querer trocar dólar por ouro.

Essa demanda pelo metal e a instabilidade monetária deram ao governo dos Estados Unidos motivos suficientes para romper o acordo de *Bretton Woods* e optar pelo câmbio flutuante. Porém os efeitos foram diferentes do esperado. O câmbio flexível levou a fuga dos capitais de curto prazo do país, a problemas sobre preços e salários e aumento da especulação contra o dólar (Tavares, 1992). A política de desvalorização lenta do dólar fortaleceu o marco e o yene, aumentou a especulação contra o dólar e reforçou os movimentos de dinheiro em direção a Europa.

O mercado europeu de dólares nasceu a partir dos bancos britânicos que passaram a operar em dólares através das contas das multinacionais americanas. Os bancos norte-americanos logo migraram para a *City*, fugindo das regulamentações do FED e a fim de operar o mercado de eurodólares. Esse movimento significou a criação de um mercado interbancário *privado* de dólares que escapava a vigilância e as regulamentações dos bancos centrais, principalmente do FED. (Chesnais, 1996)

**Gráfico 4 - Crescimento do Euromercado, 1973-87**



Fonte: CHESNAIS (1996)

Ante a instabilidade monetária internacional e o quadro de incertezas, os ajustes macroeconômicos tentados pelos diversos países — políticas de combate a inflação e ao desequilíbrio do balanço de pagamentos — longe de controlar os problemas, criaram na verdade oscilações econômicas, integração dos países ao mercado financeiro internacional e estagflação marcada por oscilações bruscas na renda, no comércio e no movimento de capitais. A instabilidade macroeconômica e o conseqüente menor crescimento da produção também atingiu as finanças públicas e, deste modo, o Estado de Bem Estar Social construído ao longo de décadas passadas. As



pressões inflacionárias também recrudesceram junto com a queda na rentabilidade, as posições oligopolizadas e a rigidez salarial.

No fim dos 70, com a chegada de Paul Volcker ao FED, uma série de medidas foram tomadas no sentido da desregulamentação da entrada e saída de capitais e do combate à inflação através de mecanismos monetários, baseados na elevação dos juros. Era o início da ‘diplomacia do dólar forte’. (Tavares, 1992) O impacto dessas medidas, calcadas nas altas taxas de juros e na desregulamentação, foi uma enorme valorização do dólar que foi necessariamente acompanhada pelos demais países gerando uma alta mundial dos juros e desaceleração do crescimento. O que se viu, então, foi os países centrais acumulando déficits orçamentários que pressionavam seus governos a buscar fontes de financiamento.

Nesse sentido, foi a desregulamentação da entrada e saída de capitais que permitiu a esses governos captar recursos não apenas no mercado interno como antes, mas no mundo todo, ação extremamente facilitada pela transnacionalização bancos e instituições financeiras. Era um mecanismo vicioso:

*“(...) quanto mais se aprofundaram os déficits orçamentários, mais aumentou a parte dos orçamentos reservadas para o serviço da dívida pública, mais forte se tornou sua pressão sobre os governos”* (Chesnais, 1996: 259)

que, para financiar seus gastos, como parte crescente do orçamento estava comprometida, mais precisavam captar recursos.

Essas mesmas instituições financeiras passaram, a partir dessa **desregulamentação** iniciada nos anos 80, a interconectar-se e atuar mundialmente. Porém, mais um ponto foi fundamental para a consolidação da globalização financeira: a **desintermediação** financeira, isto é, uma verdadeira mudança na forma tradicional de financiamento tanto para tesouros nacionais como para grandes empresas que passaram a financiar-se fora das redes bancárias. Tal processo nasce da desregulamentação e do interesse de tesouros e empresas em conseguir recursos mais baratos do que os oferecidos pelos bancos que passam a sofrer a concorrência de instituições financeiras não bancárias. Estes atuam na intermediação de negócios entre os tomadores e novos investidores



institucionais<sup>28</sup>, tornando fluídos mercados que antes eram estanques: títulos públicos, câmbio, opções de compra, futuros, etc.

E no setor industrial? Houve mudanças? Sem dúvida. Ao mesmo que se consolidava a mundialização financeira, as instabilidades geraram importantes movimentos no setor industrial. Desde o primeiro choque do petróleo e frente a ‘diplomacia do dólar forte’, o Japão, por exemplo, ajustou drasticamente sua economia e sua indústria. Porém não através de um ajuste recessivo, mas sim por meio de uma mudança deliberada, estrategicamente baseada na tecnologia microeletrônica e na eficiência interna das plantas produtivas. Os ganhos permitiram ao país exportações capazes de sustentar a demanda agregada e aquisição de fortes superávits comerciais. A Alemanha, embora siga caminho diferente, a partir do início dos anos 80 passa também por um programa de reestruturação industrial planejado e de longo prazo. Essas transformações, juntamente com a política de liberação comercial e valorização do dólar resultaram em superávits crescentes para ambos os países<sup>29</sup>. (Tavares, 1992)

Essa transformação, contudo, não se resumiu aos territórios nacionais dos dois países. Para que suas estratégias funcionassem era necessário ganhar espaço no mercado internacional, o que aumentava a competição e impulsionava transnacionalização dos bancos. Tal movimento fica claro tanto para o Japão como para a Alemanha devido as suas formas institucionais particulares de sinergia entre bancos e empresas industriais. O Japão, por exemplo, aliou uma vigorosa rede internacional de filiais industriais, comerciais e bancárias que passaram inclusive a influenciar a organização produtiva estadunidense (Tavares, 1992). O novo paradigma da produção industrial tinha na automação integrada e flexível sua chave, revolucionando os antigos processos através da capacidade de programação, do processo de automação e pela substituição da eletromecânica pela eletrônica. Como consequência desse processo temos: a) customização da produção, com redução da hierarquia e aproximação dos departamentos; e b) diferenciação das formas de relacionamento na cadeia produtiva, com fornecedores realizando tarefas antes realizadas na indústria (complementaridade). (Mattoso, 1995 e Gorender, 1997) Trata-se não apenas de capacidade inovadora e gerencial da empresa. Na verdade, essa competitividade era buscada por países e governos através da construção de vantagens comparativas dinâmicas deliberadamente construídas.

<sup>28</sup> Fundos de pensão, companhias de seguro e fundos mútuos de investimento.

<sup>29</sup> Como veremos, mesmo com a desvalorização do dólar imposta pelo FED em 1985. As reações foram variadas, mas suficientes para manter a tendência descrita.



Todas essas transformações refletir-se-iam inevitavelmente no mundo do trabalho. O compromisso da sociedade com o Estado de Bem Estar e a preocupação com o desemprego nascidos no pós-guerra, tendo por base o crescimento econômico e a expansão industrial, viam-se agora crescentemente questionados. Os empresários industriais voltados mais e mais para o mercado mundial e subordinados a dinâmica financeira, apostaram na competição internacional, elevação da produtividade e enfraquecimento dos caros compromissos com os trabalhadores. Estes últimos passaram a ser responsabilizados pela redução da produtividade, custos elevados e obstáculos a competição, supostamente gerados pelos instrumentos regulatórios e pelas políticas sociais do Estado (contrato coletivo de trabalho, segurança no trabalho, intervenção e tributação do Estado de Bem Estar Social, etc.). (Mattoso, 1995) Trata-se, portanto, de uma ruptura do compromisso social e político, onde a emergência de um subsistema técnico-econômico chocou-se com a inércia natural dos parâmetros social e institucional.

Com as mudanças tecnológicas em andamento, foi se tornando claro que a dispensa de mão-de-obra, que chegou a níveis espetaculares, alcançando mesmo ramos em expansão, não era um fenômeno cíclico, mas sim estrutural: os empregos antigos não mais retornariam, as velhas vagas não voltariam a ser abertas. (Hobsbawn, 1995)

O capital organizado, sob dominância financeira, questionou e pressionou o trabalho organizado que, na defensiva, perdeu poder e representação. Tratava-se de alterações que mexeram no âmago do *processo de trabalho* criando novas *relações de trabalho*, mas também acentuando a exclusão social e recriando as mesmas.

Uma forma particular de desestruturação da antiga relação salarial em condições de debilidade do trabalho organizado e fortalecimento ofensivo do capital reestruturado. O próprio Estado, debilitado financeiramente e com menos poder dada a nova arquitetura financeira mundial, se vê enfraquecido diante de alguma prerrogativa de tornar-se empregador de última instância.

Esse processo engendrou o grupo constituído por trabalhadores com novas relações de trabalho, fruto do questionamento por parte do capital de uma série de direitos obtidos, que acentuou a tal ponto o contraste entre as formas precárias e integradas de trabalho que pode-se falar no surgimento na OCDE de duas novas formas nas relações de trabalho:

1. composto pelos trabalhadores integrados, com elevado nível educacional, participativos e polivalentes e localizados nas empresas líderes;



2. os trabalhadores desempregados, marginalizados ou trabalhando sob novas formas de trabalho em relações precárias e não padronizadas.

O resultado inevitável foi a redução da segurança nas relações de trabalho, começando pela manutenção do emprego e da renda e indo até a representação do trabalho. Todavia, em se tratando de países da OCDE, a inquietação social, embora crescente, não foi significativa, pois mesmo questionada, a rede de proteção social pode com relativo sucesso conter descabros. (Hobsbawn, 1995)

Mas e os países periféricos? Como sofreram esse processo? Como se viu, durante os *Trinta Gloriosos*, a concorrência internacional levou as grandes empresas a ganharem escala e buscar rentabilidade fora de suas fronteiras nacionais (Tavares, 1992). Se os primeiros movimentos desse processo se deram entre países centrais, logo o fenômeno transbordou em direção a periferia capitalista, alcançando a América Latina. Nessa época, os grandes países da região eram mercados muito atraentes, pois as elevadas barreiras alfandegárias desestimulavam a importação, possibilitando bons lucros nas vendas internas. Assim, dado o porte das empresas transnacionais, sua tecnologia e a busca de modernização dos países periféricos — através da cópia de padrões dos países centrais — a industrialização conduziu a América Latina nos caminhos da liderança de empresas estrangeiras (Fajnzylber, 1990).

Mas essas empresas traziam plantas industriais voltadas para mercados amplos, muito diferentes dos mercados consumidores latino-americanos: de baixa renda *per capita* e muito concentrados social e regionalmente. Limites claros à expansão e aos ganhos de escala. A resistência dos consumidores elitizados, imitadores do padrão de consumo dos centros, e o tipo de concorrência estabelecido, permitiram a existência de vários fornecedores concorrendo através da diferenciação de produto e modernização do consumo de parte da população. Nesse ambiente, era evidente o papel limitado e a fraqueza da indústria local de bens de capital. Também aqui a liderança pertencia as empresas estrangeiras, que funcionavam ao mesmo tempo como produtoras e como importadoras de máquinas e equipamentos.

Tal liderança exercida pelas empresas estrangeiras teve três implicações que reforçaram a direção adotada pela industrialização latino-americana, todas elas repondo o ciclo da nossa dependência industrial:



1. *ausência do processo de criação nos países periféricos* - tal ausência reduziu o esforço criativo, o aprendizado tecnológico e desestimulou, inclusive, a utilização de insumos locais, favorecendo o aumento do coeficiente de importação;
2. *direcionamento dos recursos para financiamento* - dada a segurança oferecida pelas grandes empresas estrangeiras, parte significativa dos recursos locais para financiamento voltou-se para as mesmas;
3. *direção do investimento público* - os governos, empenhados na expansão industrial, realizaram enormes gastos em infra-estrutura a fim de permitir o avanço dos setores mais dinâmicos e modernos, geralmente liderados por grupos do estrangeiros.

Por tudo isso, fica fácil deduzir que os efeitos da industrialização na América Latina não levaram só ao fracasso na superação da forte dependência dos países periféricos em relação aos movimentos e a liderança do capital estrangeiro. Mais do que isso, não atingiu parcela significativa da população que permaneceu marginal em relação ao crescimento industrial. Por esse motivo, para Fajnzylber (1983), a avaliação da industrialização deve basear-se na contribuição que esta traz à satisfação de carências regionais e sua identificação com as potencialidades da região. Um critério segundo o qual a industrialização latino-americana também não respondeu a contento, pois:

1. mesmo que seus índices mais simples (crescimento, produtividade, etc.) apresentassem bons resultados, não se constituiu um núcleo empresarial nacional capaz de decidir internamente os rumos do desenvolvimento industrial dos diferentes países. Continuamos tão ou mais dependentes do capital e do que acontecia nos países centrais;
2. permaneceu a heterogeneidade estrutural somada a péssima distribuição de renda. Isso implica que não houve processos redistributivos dos ganhos de renda nos países. Deste modo, os setores da população e as atividades não englobadas pela modernidade industrial marginalizaram-se, o que significa dizer, em termos econômicos, que não participaram significativamente dos novos fluxos de renda da América Latina;

*Ou seja, construímos uma indústria liderada desde fora, com plataforma energética e tecnológica incompatível com os recursos e potencialidades regionais, induzindo a um padrão de industrialização incapaz de dinamizar, por si só, as economias nacionais e com um funcionamento que não permitia, pela sua própria estrutura, absorver parcelas crescentes da população, que crescendo e migrando, sobrava nas grandes cidades.* (Fajnzylber, 1983)



Logo, antes mesmo dos 70, a industrialização, no padrão seguido pela América Latina tornou-se alvo de críticas. A situação agravou-se muito quando a Crise do Petróleo espalhou temores e medidas econômicas contraditórias ao redor do mundo. Alguns países periféricos, como o Brasil, compraram tempo captando facilmente recursos no líquido mercado internacional inundado de eurodólares. Porém, tal política revelou-se uma armadilha quando os Estados Unidos elevaram sua taxa de juros no final dos anos 70. A franca maioria dos países da América Latina estava endividada tornando insustentável a situação do seu balanço de pagamentos. Nesse ambiente, dada a pouca articulação política entre os países endividados, a necessidade de saldar os compromissos internacionais impôs a dolorosa recessão da década de 80.

Essa recessão dos anos 80, chamada de Crise da Dívida, afetou fortemente os países latino-americanos gerando uma década inteira de oscilações econômicas, exportação de recursos líquidos, aumento das distâncias sociais, atraso tecnológico em relação aos países centrais, instabilidade política e estagnação produtiva. Os eufemisticamente chamados mercados ‘emergentes’, devido esses problemas, tiveram seu ingresso tardio na ‘roda financeira’ mundial, pois não constituíam praças atraentes às aplicações de curto prazo que dominavam a cena global. (Chesnais, 1996)

Quando do início dos anos 90, o processo de globalização financeira finalmente alcançou os países periféricos, o fez porque se criou um mercado para os títulos da dívida externa desses países (a securitização) e, principalmente, devido a crise e deflação de ativos que ocorria nos países centrais no final dos anos 80. Com isso, os capitais especulativos tornaram-se mais propensos a assumir maiores riscos fora da OCDE.

Mas não bastava a liquidez internacional para atrair à América Latina parte do dinheiro que circulava no mundo. O início dos anos 90 marca o começo de uma agenda reformista de cunho liberal nos moldes preconizados pelos organismos financeiros internacionais. Ou seja, para se tornarem atraentes ao capital-dinheiro, os países periféricos criaram uma oferta de ativos suficientemente rentáveis e líquidos, tais como títulos da dívida pública, ações depreciadas, empresas privatizadas, etc. (Belluzzo e Coutinho, 1996).

Essa liberalização, por vezes, possuía um interesse ainda mais forte: permitir a entrada de capitais que financiassem o saldo negativo em conta corrente gerado por planos de estabilização de preços. Tais planos baseados em âncoras cambiais faziam da importação de *tradeables* uma das ferramentas para ‘quebrar’ as regras de formação de preços na economia local. Assim, com a valorização cambial típica desses planos e a abertura comercial, o crescimento das importações era





inevitável, nascendo grandes déficits em conta corrente. Estes, por sua vez, passavam a ser financiados através de capitais atraídos pela desregulamentação e pela relativamente segura valorização.

Enfim, a grande novidade dos anos 90 era a reentrada dos países de renda média ao circuito financeiro mundial. Através deles, capitais-dinheiro que se viram com dificuldades de conseguir valorizar-se nas economias centrais, migraram em busca da rentabilidade e liquidez que antes haviam encontrado apenas nos países da OCDE.

#### 4. Considerações finais

O fim do Estado de Bem-Estar Social e as conseqüências da mundialização do capital foram muito evidentes em todos os países que se incorporados a ela. Nessas duas últimas décadas, as transformações porque passaram a produção, o trabalho, a segurança social e os Estados não deixam dúvidas quanto a profundidade das mudanças vividas. Se, aparentemente, nenhuma das transformações foi positiva aos homens e mulheres trabalhadores é porque algo foi escondido pela ideologia dos que vendem esse novo mundo como algo brilhante e auspicioso: na verdade, a democracia plena, a cidadania, só é irmã, amiga ou vizinha, do livre mercado e da falta de regulamentação social.

Pelo contrário, só quando o houve forte controle do Estado sobre os disparates do capitalismo foi possível construir direitos sociais e dar aos trabalhadores poder para influenciarem nos caminhos de seus países. Em outras palavras, o mercado deixado livre é inimigo da democracia plena.

E esse é o perigo de hoje. Quanto mais o discurso liberal mina direitos, mais a mundialização do capital, principalmente financeiro, destrói fronteiras, mais fraca vai se tornando a posição do trabalhador em termos de poder, renda e cidadania. E por quê? Simples, quanto mais o mercado toma conta das decisões, mais os poderosos, as elites, detém todo o poder, pois eles têm o que o mercado realmente aprecia: capital.

Os “condenados da terra”, sem dinheiro, pouco resta a não ser assistir bestificado sua renda, seu emprego e seu espaço de reação diminuir.

Contudo, não estamos completamente dominados e há saída. O fato de estarmos aqui já mostra que é possível transformar o mundo pela ação política. Não fomos sempre bonecos que



sofrem e reproduzem o *modus vivendi* sob o látego feroz da lógica capitalista. Muitas batalhas foram travadas, umas perdidas e algumas ganhas.

Agora no horizonte se desenha mais uma fase de importância vital para o futuro das gentes e do planeta e só as pessoas conscientes do seu papel e importância política farão ver a todos que o mundo pode ser melhor. Esse é o nosso compromisso com as futuras gerações.

## BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Angela M. *A República de Weimar e a Ascensão do Nazismo*. 3.ed. São Paulo: Brasiliense, 1990.

ARTHMAR, Rogério. Os Estados Unidos e a Economia Mundial no pós-Primeira Guerra. *Estudos Históricos*, Rio de Janeiro, n.29, v. 1, jan-jun, 2002. Capturado na 'internet' no endereço: <http://www.cpdoc.fgv.br/revista/arq/323.pdf>.

BATISTA Jr., Paulo N. *A Economia como Ela É...* 1.ed. São Paulo: Boitempo, 2000.

BELLUZZO, Luiz G. *Ensaio sobre o Capitalismo no Século XX*. 1.ed. São Paulo: Editora da Unesp, 2004.

BELLUZZO, Luiz G. O Declínio de Bretton Woods e a Emergência dos Mercados Globalizados. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 4, p. 11-20, junho, 1995.

BRAGA e MAZZUCHELLI, Notas Introdutórias ao Capitalismo Monopolista. *Rev. de Economia Política*, São Paulo, v. 1, nº 2, p. 57-65, abr-jun/1981.

CHAUI, Marilena. *O Que É Ideologia*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1980.

CHESNAIS, François. *A mundialização do Capital*. 1.ed. São Paulo: Xamã, 1996.

CHESNAIS, François. *Tobin or not Tobin?* 1.ed. São Paulo: Editora UNESP: ATTAC, 1999 (Original: 1999).

CLAVIN, Patricia. *The Great Depression in Europe, 1929-1939*. 1.ed. Londres: MacMillan Press, 2000.

COUTINHO e BELLUZZO. Desenvolvimento e Estabilização Sob Finanças Globalizadas. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 7, p. 129-154, dezembro, 1996.

EICHENGREEN, Barry. *A Globalização do Capital*. 1.ed. São Paulo: Editora 34, 2000.

EICHENGREEN, Barry. *Golden Fetters*. 1.ed. Nova York: Oxford Univ. Press, 1995.



- FAJNZYLBBER, Fernando. *Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'*. Santiago: CEPAL, 1990.
- FAJNZYLBBER, Fernando. *La Industrialización Trunca de América Latina*. México D.F.: Nueva Imagem, 1983.
- FAUSTO, Ruy. *Marx: Lógica e Política*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1987 (vol. 1).
- FREEMAN, C e LOUÇÃ, F. *As Time Goes By*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- GALBRAITH, John K. *O Novo Estado Industrial*. São Paulo: Editora Abril, 1982.
- GALBRAITH, John K. *1929: O Colapso da Bolsa*. 1.ed. São Paulo: Pioneira, 1988.
- GORENDER, Jacob. Globalização, Tecnologia e Relações de Trabalho. *Revista Estudos Avançados*. São Paulo, n.29, v.11, p.311-361, abril-janeiro, 1997.
- HOBSBAWN, Eric. *Era dos Extremos*. 2.ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- KEYNES, John M. *As Conseqüências Econômicas da Paz*. 1.ed. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado; Brasília: Editora da UnB, 2002.
- KEYNES, John M. *Considerações Sobre o Padrão-Ouro*. In: SZMRECSÁNYI, Tamas (org). *Keynes*. São Paulo: Ática, 1984.
- LANDES. David. *Prometeu Desacorrentado*. São Paulo: Nova Fronteira, 1994.
- LENIN, Vladimir I. *O Imperialismo: fase superior do capitalismo*. São Paulo: Global, 1987.
- MARX, Karl. *O Capital*. México D.F.: Fondo de Cultura Econômica, 1986.
- MATTOSO, Jorge. *A Desordem do Trabalho*. 1.ed. São Paulo: Ed. Página Aberta, 1995.
- MILLS, Wright. *A Elite do Poder*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1968.
- MILLS, Wright. *A Nova Classe Média*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
- OBSTFELD e TAYLOR. *Global Capital Markets: Integration, Crisis and Growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- POCHMANN, Marcio. *O Emprego na Globalização*. 1.ed. São Paulo: Boitempo, 2001.
- POCHMANN, Marcio. *Políticas do Trabalho e de Garantia de Renda no Capitalismo em Mudança*. 1.ed. São Paulo: LTr, 1995.



POLANYI, Karl. *A Grande Transformação*. 3.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

RIBEIRO JUNIOR, João. *O que é Nazismo*. 3.ed. São Paulo: Brasiliense, 1991.

TAVARES, Maria Conceição. Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais. *Economia e Sociedade*. Campinas, n. 1, p.21-57, agosto, 1992.

TEMIN, Peter. *Lessons from the Great Depression*. 5.ed. Cambridge: MIT, 1991.

WALTON e ROCKOFF. *History of the American Economy*. 9.ed. Washington: South-Western Thomson Learning, 2002.

ZAMAGNI, Vera. *Historia Económica de la Europa Contemporánea*. 1.ed. Barcelona: Editorial Crítica, 2001.