

DESAFIOS DO NOVO PADRÃO DE ACUMULAÇÃO E PERSPECTIVAS BRASILEIRAS: NOTAS PRELIMINARES

Ronaldo Raemy Rangel*
Renaut Michel*

As transformações por que vem passando a economia mundial impõem a absoluta necessidade de um responsável diagnóstico sobre o que de estrutural vem acontecendo e de que forma países como o Brasil devem enfrentar seus problemas de ordem interna.

Este texto tem a pretensão de oferecer mais uma contribuição para a análise da chamada crise do modelo, que ficou conhecido como fordista, responsável pelos 30 anos de relativo sucesso que marcaram o Pós-Guerra até o início da década de 70, bem como de debater as alternativas encontradas pelos países desenvolvidos para a referida crise. Tentar-se-á, ainda, procurar respostas para as questões relativas à realidade nacional e às possibilidades de adoção de políticas industriais, que, ao mesmo tempo, se adaptem à nova dinâmica internacional e levem em consideração as particularidades do parque industrial brasileiro já consolidado.

De imediato, seria importante salientar que este trabalho entende a crise atual como sendo resultado de um profundo processo de reestruturação da organização social.

"Não estamos apenas numa crise econômica, mas numa crise do compromisso que funda a sociedade, na crise do projeto. O que às vezes é chamado de 'crise de hegemonia', isto é, da capacidade das elites e dos grupos sociais que as sustentam de proporem uma visão de mundo e um modelo de desenvolvimento aceitáveis para toda a sociedade." (LIPIETZ, 1991, p.23).

Nesse sentido, qualquer proposta para sua superação não pode cair no simplismo de políticas isoladas, que não contemplem um projeto global de desenvolvimento econômico e social, sendo certo que tal projeto, para ser implementado, deve estar baseado em um diagnóstico preciso sobre o nível da crise. Assim, toma-se fundamental entender a lógica construída ao longo do modelo fordista e as origens de seu esgotamento.

Não parece existir muita discordância entre os autores das mais variadas correntes de pensamento sobre os pilares em que se alicerçava o compromisso fordista, em se aceitando a idéia de que um modelo de desenvolvimento econômico deve ser avaliado sobre três aspectos: através do tipo de organização do trabalho, do regime de acumulação e do modo de regulação que apresenta, sendo que "(...) o regime de acumulação aparece como o resultado macroeconômico do funcionamento do modo de regulação, com base num modelo de organização do trabalho. E o conjunto constitui um modelo de desenvolvimento." (LIPIETZ, 1991, p.28).

* Economista e Professor Pesquisador da Faculdade Cândido Mendes do Rio de Janeiro.

Poder-se-ia, no entanto, elaborar um diagnóstico menos desenvolvimentista e mais "operacional" para explicitar as bases do compromisso fordista. No discurso de Gato:

"(...) os elementos principais do modelo fordista são:

- a) o fator-chave do paradigma fordista foi o petróleo barato, junto com os materiais energéticos—intensivos, especialmente os plásticos;
- b) a grande empresa manufatureira como sendo a mais adequada a este novo padrão;
- c) a posição central que assume a atividade metal-mecânica, principalmente a indústria automobilística" (GATO, 1989, p.10).

No entanto, apesar de alguns aspectos terem sua dimensão relativizada por este ou aquele autor, em função de sua base de análise, parece existir um certo consenso de que é na organização do trabalho que o fordismo alcança seu maior êxito. Para compreender-se essa organização do trabalho, é de fundamental importância considerar o processo conhecido como taylorismo. O taylorismo apresenta-se como

"(...) um sistema de normas voltadas ao controle dos movimentos do homem e da máquina no processo de produção, incluindo propostas de pagamento pelo desempenho do operário (...) muito aplicado nas medidas de racionalização e controle do trabalho fabril".¹

No taylorismo, há uma distinção clara entre o pessoal técnico responsável pela organização da produção e os operários executantes de tarefas repetitivas.

Esse processo, de profunda segmentação do trabalho, foi capaz de gerar um tal nível de qualificação da mão-de-obra que provocou um rápido e significativo aumento nos índices de produtividade. Essa elevação, é claro, veio a reboque de um controle, cada vez maior, das atividades dentro das fábricas, o que significava um controle exagerado sobre o ritmo de trabalho dos operários. Os sindicatos aceitam essas condições consensuadas como "compromisso fordista" na medida em que lhes é acenada a possibilidade de participação nos ganhos de produtividade. Porém parece lógico que essa participação seja parte integrante do próprio modelo, na proporção em que, com o forte aumento na produtividade, a não-existência de um ajuste de demanda poderia significar uma crise de superprodução.

É perceptível que a consolidação de um novo padrão de acumulação não acontece sem resistências. As mudanças ocorrem paulatinamente, exigindo um grande esforço de vanguarda no sentido de impor um novo conjunto de paradigmas. É claro que o processo em tela determinou a falência de algumas empresas e, pelo menos no curto prazo, um aumento do desemprego. Porém mais grave do que o processo de adaptação, virtualmente traumático, foi a lentidão demonstrada por boa parte dos capitalistas em relação às mudanças necessárias para a realização dessas modificações. A gigantesca crise de superprodução, que culminou com a Depressão dos anos 30, pode confirmar a excessiva resistência demonstrada pelos empresários naquele período.

¹ O conceito apresentado deriva da combinação de verbetes extraídos de **Vocabulário Econômico e Financeiro** de Colli, J. C., Bernard, Y. (1976) e Belchior, (1987).

Portanto, o novo regime a ser implantado resume-se nas premissas explicitadas por Lipietz:

- "a) uma produção de massa, com polarização crescente entre idealizadores qualificados e executantes sem qualificação, com mecanização crescente, que acarretava uma forte alta da produtividade (o produto por habitante) e alta do volume de bens de equipamento utilizado pelo trabalhador;
- b) uma repartição regular do valor agregado, isto é, um crescimento do poder aquisitivo dos assalariados, paralelo ao crescimento de sua produtividade; e
- c) assim, a taxa de lucro das firmas permanecia estável, com a plena utilização das máquinas e com pleno emprego dos trabalhadores" (LIPIETZ, 1991, p.31-32).

Em resumo, o compromisso fordista tentava compatibilizar uma produção em massa com consumo de massa. E, para que tal compromisso fosse aceito e respeitado pelos diversos atores sociais, foi de fundamental importância a estruturação do Welfare State, com a responsabilidade não só de se fazer cumprir o "compromisso fordista", mas também com a tarefa de garantir o equilíbrio macroeconômico entre oferta e demanda, evitando, assim, a possibilidade de novas crises de superprodução. Em uma visão simplificadora, o padrão fordista contemplaria:

- um modelo organizativo de produção, obviamente comandado por grupos dominantes, mas elaborado por uma tecnocracia, permitindo o surgimento de uma camada de trabalhadores de alta renda;
- o crescimento do poder aquisitivo como consequência do aumento da produtividade, objetivando a otimização e o pleno emprego; e
- o progresso técnico e o crescimento, tendo como prioridades a elevação do consumo e a manutenção do pleno emprego, cabendo ao Estado garantir e reproduzir tal processo.

A Crise no padrão fordista

As interpretações sobre a crise do padrão fordista têm em comum apenas o período em que se verifica tal processo. Na segunda metade dos anos 70, fica absolutamente patente a queda nos índices de produtividade do modelo, com todas as consequências que tal fenômeno acarreta. Um grupo de autores encontra justificativa para a queda da produtividade no encarecimento de alguns fatores, dada a limitação de sua oferta.

Mão-de-obra e insumos energéticos estariam entre os principais fatores que passariam a incrementar, de forma expressiva, os custos de produção. Um outro grupo de argumentos levanta como base da crise do fordismo a própria organização do trabalho.

A adoção do taylorismo como forma predominante de organização empresarial impôs uma segmentação do trabalho, criando a distinção entre **trabalho de concepção** e **trabalho mecânico**. A lógica intrínseca desse modelo o expõe a uma crise virtual,

pois, se tal opção determinou inicialmente elevados índices de produtividade, a partir da segunda metade dos anos 70, essa produtividade começou a declinar como função de uma resistência por parte daquela camada de trabalhadores responsável pelo chamado trabalho desqualificado. Esse segmento de trabalhadores passou a questionar a realidade de um tipo de trabalho repetitivo, absolutamente desestimulante. Com o aprofundamento dessa contradição, da separação cada vez mais nítida entre aqueles trabalhadores que tinham algum nível de compromisso com a qualidade e com a produtividade e aqueles que somente realizavam suas tarefas, emergiu uma crise de eficiência e, conseqüentemente, de lucratividade.

A camada minoritária, que teria a responsabilidade de aumentar o nível de produtividade, percebia que tal situação somente seria possível via substituição de trabalhadores desqualificados por máquinas, cada vez mais modernas (e mais caras), o que estancaria o circuito de queda da produtividade. Para implementar essa filosofia, as firmas aumentavam seus gastos, que, obviamente, eram repassados para os preços, gerando, progressivamente, uma inflação de custos. É claro que, nessa situação específica, a alta dos preços ultrapassava a alta dos salários, reduzindo o poder de compra dos assalariados e gerando novos problemas de rentabilidade para o capital.

O equilíbrio do padrão fordista estava ameaçado. À proporção que a lucratividade caía, os índices de acumulação de capital baixavam, diminuindo a oferta de empregos, que, por sua vez, limitava a capacidade da demanda, desestimulando os investimentos e provocando mais desemprego num processo continuado. É importante salientar que o que permitiu que a crise agora analisada não tivesse a magnitude da dos anos 30 foram as bases do compromisso fordista. Como bem colocou Lipietz (1991, p.43):

"Mas a lógica do fordismo (o grande compromisso) implicava um crescimento do auxílio-desemprego ou dos programas de auxílio social, o que ocorreu amplamente na primeira metade dos anos setenta. A rede de segurança que isso representava impediu o desmoronamento da demanda interna dos grandes países capitalistas".

Porém tal processo de transferência social garantida pelo Welfare State tinha seus limites estabelecidos na incapacidade de financiamento desses benefícios. Na medida em que se percebe uma crise de realização, é natural que as taxas de contribuição para o financiamento dos gastos públicos também entrem em declínio, colocando em xeque a alternativa encontrada para a crise social. O que fica absolutamente claro, quando da análise desse processo, é que, muito mais do que uma crise de realização conjuntural, o padrão de acumulação estabelecido a partir dos anos 30 encontra seus limites nos aspectos estruturais.

Assumindo o risco de "saltar no tempo", pode-se lembrar que a maior prova disso é encontrada na tentativa implementada pelos países desenvolvidos na busca de uma solução para o momento crítico que significou o período posterior ao primeiro choque do petróleo, ocorrido em 1973. Naquele momento, economias como as do Japão e da Alemanha já demonstravam índices de competitividade maiores do que os da economia norte-americana. Com o surgimento da conta-petróleo, os países importadores do insumo energético partiram para a estratégia de ampliarem suas exportações, com vistas a fazer frente à referida conta. Esse fenômeno provocou o aprofundamento da internacionalização da economia mundial, determinando uma corrida por parte das empresas no sentido de uma expansão da multinacionalização da produção que barateasse os custos, garantindo seus mercados. Mais uma vez, as bases do compromisso fordista ficam ameaçadas, na medida em que, se, em

algum instante, foi possível, através das políticas estatais, determinar formas de controle sobre demanda e processo de produção em uma economia globalizada, começa a ser percebida (fenômeno que vai caracterizar a chamada nova ordem internacional) a incapacidade dos Estados nacionais de preservarem algum nível de interferência sobre a lógica de reprodução do grande capital.

Para tentar solucionar os problemas da dinâmica cada vez mais internacionalizada do capitalismo, os países desenvolvidos optaram por dois tipos de encaminhamento. Um grupo liderado pelos Estados Unidos, tendo como parceiros a Inglaterra e a França, tentou solucionar o que se poderia chamar de crise de oferta, aprofundando as bases do taylorismo. Nesse sentido, no primeiro momento, observou-se um movimento de busca de rebaixamento do custo do trabalho, sendo que a precarização do emprego e a subcontratação foram fenômenos típicos dessa tentativa de ajuste. Já um outro grupo de países — Japão, Alemanha e Suécia — fez a opção pela tentativa de elaboração de um novo compromisso social, que, de alguma forma, preservasse os ganhos sociais obtidos na fase anterior. "Os assalariados foram convidados a lançar-se na batalha da qualidade e da produtividade. Do mesmo modo, vínculos de parceria foram reforçados entre as empresas, as universidades e os governos locais" (LIPIETZ, 1991, p. 47).

Como foi possível se verificar ao longo da década de 80, a segunda opção obteve um êxito considerável em relação à primeira. Observava-se uma queda cada vez mais acentuada na produtividade da economia norte-americana, enquanto as economias do Japão e da Alemanha davam sinais de um amplo fortalecimento, colocando em dúvida o longo período de hegemonia dos Estados Unidos como potência mundial.

As bases do novo padrão de acumulação

A tentativa de realização de uma análise das características do novo padrão de acumulação coloca como base do debate o problema de como seria, na verdade, a essência desse novo modelo. Independentemente das diversas interpretações que possam advir, o fundamental parece ser que as modificações ocorridas no processo de produção capitalista privilegiam, hoje, os mecanismos tecnológicos e de organização em detrimento da fabricação dos produtos.

Uma das características atuais dos países mais desenvolvidos é a preponderância do Setor Terciário sobre o Setor Secundário. Os serviços passaram a ter uma participação majoritária na composição do Produto Interno Bruto (PIB) dos países desenvolvidos. Mas, além desse aspecto, algumas outras características parecem ser indiscutíveis no novo padrão de acumulação. Uma delas seria a de que o avanço no estágio tecnológico passou a ser condição essencial para se alcançarem índices elevados de produtividade. Nas palavras de Castells (1991):

"A produtividade e por conseguinte o crescimento econômico dependem cada vez mais da aplicação da ciência e da tecnologia ao processo produtivo (...) as economias avançadas incrementam sua produtividade não tanto em função da adição quantitativa de capital e trabalho, como acontecia nas primeiras fases de sua industrialização, mas como resultado de uma combinação mais eficiente dos fatores no processo de produção".

Sob certos aspectos, a questão tecnológica e a necessidade de atualização continuada da ciência ensejam a constituição de um conjunto de elementos produtivos, que diferem da mera produção de serviços de tecnologia típicos do Setor Terciário. Já se discute, com alguma dose de embasamento, a existência de um setor tipificado pela geração e pela difusão do conhecimento, o qual poderia ser chamado de "quaternário".²

Se, de fato, ocorre uma produção quaternária, considera-se também como fato que o valor migra das "coisas" para a "informação", que passa a ser um bem econômico altamente valorizado.

De qualquer modo, a despeito de novas taxionomias, verifica-se uma modificação na forma, se não no valor, do capital, que, cada vez mais, se afasta da configuração industrial e se transforma em capital fictício ou em capital financeiro. A par da evidência empírica, tal transformação pode ser explicada, teoricamente, por um bom conjunto de autores, entre os quais Keynes, Kalecki e Schumpeter,³ em seus exames sobre a influência do circuito financeiro na formação do capital, sendo que é através da obra de Marx que mais facilmente esta **metamorfose do capital**⁴ é explicada, já que expõe que, nos momentos de crise, os ativos tendem a se transformar em moeda equivalente geral, que, ato contínuo, gera crédito, permitindo o agrupamento de significativos estoques de capital, favorecendo, desse modo, a introdução do progresso técnico e facilitando a mecanização do processo de trabalho.⁵

Seja como for, qualquer projeto de inserção na chamada nova ordem deve passar, necessariamente, pelos avanços tecnológicos, que encontram na microeletrônica a base para se processarem informações com capacidade de difusão rápida, e pelos avanços similares nas telecomunicações. A economia da informação, ou seja, a manutenção de uma postura competitiva estaria diretamente vinculada à capacidade do capitalista de se manter "informado" sobre as inovações que ocorrem na dinâmica internacional.

Um outro aspecto inquestionável no novo padrão é que se convive com uma economia cada vez mais internacionalizada. O processo de produção e de reprodução do capital torna-se global, criando uma característica particular, onde se observam, constantemente, processos de territorialização e de desterritorialização do capital. Essa economia global passa a ter como lógica de investimento "bolhas" com vantagens comparativas temporárias, que, em um curto espaço de tempo, podem ser substituídas por novos territórios, os quais, em um segundo momento, irão oferecer vantagens maiores que esse primeiro. Diferentemente do modelo anterior, que exigia uma certa rigidez por parte do capital, com as conseqüentes concentrações urbanas como parte das economias de escala, o novo padrão requer uma grande capacidade de adaptação e/ou readaptação do capital, sem a qual perde competitividade e espaço nessa nova dinâmica.

² Ver, a respeito, Tomelin (1988).

³ Ver, a respeito, Schumpeter (1974), Kalecki (1977) e diversos artigos de Keynes, publicados no final da década de 30 em *The Economic Journal*, dentre os quais, a título de ilustração, se sugere *The Process of Capital Formation* (1939).

⁴ Ver a Parte I do segundo volume de *O Capital* (MARX, 1968), que se intitula *Metamorfose do Capital e seus Circuitos*.

⁵ Quem também, e de forma bastante clara, examina tal fenômeno é Hilferding, inclusive aprofundando as diferentes funções do crédito. Ver Hilferding (1982).

A reboque do fenômeno acima explicitado surge uma questão, já mencionada, com relação ao novo papel do Estado. Na medida em que se reconhece que a área de atuação do capital é progressivamente globalizante, descolando-se dos âmbitos nacionais, como ficam os instrumentos tradicionais de política econômica que tão bem serviram ao modelo fordista? Parece cada vez mais clara a incapacidade dos Estados nacionais de, tentando preservar uma certa lógica "nacional", atuarem como instituições capazes de induzir e/ou limitar o processo de reprodução do capital. Quem sabe é uma época onde os instrumentos de regulação nacionais são substituídos pela lógica do grande capital. Um modelo cuja reprodução ficaria a cargo, pura e simplesmente, dos grandes conglomerados, tais como a IBM, a Toshiba, etc.

Tal avaliação implica um outro conjunto de questões sobre essa nova dinâmica, particularmente sobre os mecanismos de controle social disponíveis à própria sociedade, tanto na esfera política como na esfera econômica. Essa análise não é motivo do presente trabalho, que, *a priori*, tem por meta apresentar as características fundamentais do novo padrão de acumulação e a maneira pela qual a economia brasileira poderá adequar-se.

No entanto, através de um breve desvio de rota, procurar-se-á esclarecer que, a despeito da dificuldade de certos Estados nacionais (em sua configuração atual) em interferirem, unilateralmente, no sistema produtivo, isto de forma alguma minimiza a importância do papel que devem desempenhar. Na verdade, pode-se afirmar que, ao longo dos anos 80 e nos primeiros da década de 90, as economias de maior sucesso foram exatamente aquelas onde o Estado tem forte presença como articulador e mediador da cooperação interempresarial. Do mesmo modo, é sabido que, no período, ocorreram diversas passagens em que foram coordenadas ações regulatórias entre Estados nacionais, que garantiram a estabilidade do sistema internacional.

Assim, os estados, nos países desenvolvidos, têm um relevante papel a cumprir no novo padrão, sendo necessária, contudo, sua adequação a novas funções, que, efetivamente, ainda não estão claramente definidas.

No que tange aos países subdesenvolvidos, a questão torna-se mais complexa. Porém seria lícito afirmar que, mesmo operando como "satélites", ativados, quando necessário, pelo grande capital, os Estados nacionais serão sempre indispensáveis ao sistema capitalista, mesmo que somente para permitir a institucionalidade exigida ao capital.

O Novo Estado abandona o compromisso fordista e o Welfare State, porém assume outros papéis impostos pelo atual padrão de relações capitalistas.

Um terceiro aspecto da nova configuração econômica diz respeito a uma profunda modificação na organização da atividade produtiva que marca esse modelo. Como diz Castells:

"Junto às mudanças que estão tendo lugar no processo de produção propriamente dito, assistimos também a uma transformação profunda na organização da atividade econômica. Esta transformação vem sendo descrita na literatura econômica recente como a passagem de uma produção em massa uniformizada para uma produção flexível segundo os impulsos da demanda, que se expressa, em termos organizativos, em uma crise das grandes organizações verticalmente integradas em benefício das redes de conexão horizontal entre unidades econômicas descentralizadas" (CASTELLS, 1991, p.78).

Tende-se a uma economia baseada na produção flexível e integrada horizontalmente. A questão daí derivada relaciona-se a um modelo que, cada vez menos, assume a responsabilidade pela reprodução da força de trabalho, na medida em que a sua rentabilidade passa a estar vinculada de forma marcante à lógica do capital financeiro e o que resta de produção industrial passa a ter na demanda seletiva seu mercado consumidor.

Desse modo, é possível projetar o quão excludente, do ponto de vista social, tal modelo se apresenta. O deslocamento da produção das "coisas" para a lógica financeira e/ou especulativa já acena com um indicador de exclusão bastante considerável, ao determinar um consumo restrito e elitizado, onde somente alguns teriam direito ou acesso aos produtos de elevada tecnologia. É de se imaginar o nível de desorganização social que pode daí se instalar, pois estariam sendo acumulados fenômenos como plantas industriais poupadoras de mão-de-obra e eliminação das instâncias de regulação, que, pelo menos nos países desenvolvidos, garantiam, no passado, a reprodução da força de trabalho.

É nesse quadro perverso que se coloca a necessidade de se pensar quais os instrumentos de política econômica que se devem adotar para que, ao mesmo tempo, não se percam os vínculos com a dinâmica internacional e, também, os limites com os custos sociais do processo de adaptação.

Comparações internacionais

Não é difícil se perceberem as diferentes formas encontradas por parte dos países desenvolvidos para enfrentar a questão da mudança no padrão de acumulação. Assim, é importante observar quais as consequências na dinâmica interna dessas economias, em função das opções feitas a partir da crise do padrão fordista, para que, no caso específico do Brasil, se possa desenhar uma política industrial que não incorra nos mesmos erros perceptíveis em alguns países.

Para exemplificar a presente análise, serão considerados os casos do Japão e dos EUA, que, como já se salientou anteriormente, utilizaram instrumentos absolutamente distintos para superar a crise dos anos 70. No caso dos EUA, houve uma clara opção pelo aprofundamento da forma de organização do trabalho implantada ao longo dos 30 anos chamados de ouro (neotaylorismo), enquanto, no Japão, se optou por uma ampla rediscussão sobre as bases da organização do trabalho, elevando-se os esquemas de parceria não só dentro das empresas, mas, e principalmente, entre elas.

Se forem adotados alguns indicadores econômicos universalmente aceitos, poder-se-á verificar qual opção, aparentemente, foi a mais correta. Os relatórios do Banco Mundial informam que o Produto Nacional Bruto (PNB) norte-americano referente a 1991 atingiu US\$ 5,7 trilhões, superando em mais de 70% o japonês, que alcançou US\$ 3,3 trilhões; por outro lado, a economia norte-americana acumulou, no período, um déficit de US\$ 66,2 bilhões na balança comercial, enquanto o Japão foi superavitário em US\$ 78,2 bilhões, o que lhe permitiu um estoque de reservas internacionais da ordem de US\$ 71,6 bilhões.

Os dados ficam cada vez mais elucidativos ao se considerarem, por exemplo, indicadores como o salário mínimo, que, no Japão, atinge US\$ 3,083 ao mês, sendo 1,7 vezes maior que o norte-americano, ou a taxa de desemprego, que, nos EUA, chega a 7,3%, enquanto a japonesa oscila próxima a 2,4% (Tabela 1).

Tabela 1

Características da fabricação de automóveis no Japão e nos EUA - 1988

			(%)
DISCRIMINAÇÃO	JAPÃO	EUA	
Produtividade (horas/veículo)	16,8	25,1	
Qualidade (defeitos/100 veículos) ...	60,0	82,3	
Mão de obra			
Sugestões de empregados	61,6	0,4	
Absentismo	5,0	11,7	

FONTE: WORLD ASSEMBLY PLANT SURVEY (1989). IMVP.

Os resultados empíricos acima apontados podem ser mais detalhados, e, certamente, a evidência permaneceria, ou seja, a *performance* japonesa continuará sendo melhor. A título de ilustração, podem-se verificar as características da produção de um bem específico, de uma fábrica de montagem de automóveis, por exemplo, na Tabela 1.

As diferenças observadas são gritantes. Um carro japonês demanda, em média, quase 10 horas menos que um carro norte-americano, e, obviamente, a justificativa para tal diferença está na capacidade da economia japonesa em se adequar ao novo padrão instalado.

Pode-se afirmar, sem risco, que qualquer projeto de recuperação econômica necessita partir do pressuposto de que há um novo modelo de produção que exige particular atenção para a organização do trabalho. Nesse aspecto, é possível constatar que a realidade japonesa reconhece a magnitude das transformações e elege como ponto prioritário um esquema de parceria entre capital e trabalho, capaz de elevar os índices de produtividade. Assim o trabalhador japonês, ao se integrar ao processo de produção, ganha a capacidade de intervir quando do surgimento de algum problema no processo produtivo, enquanto os trabalhadores norte-americanos, amarrados pela rigidez do taylorismo, permanecem em um imobilismo que limita seu potencial e, conseqüentemente, impede a elevação de produtividade.

A defasagem entre os dois países fica explicitada quando se mede, utilizando-se dados dos setores mais dinâmicos do novo padrão de acumulação, a participação de suas economias nas exportações mundiais (Tabela 2).

Tabela 2

Participação percentual das exportações de produtos
de alta tecnologia no Japão e nos EUA - 1988

DISCRIMINAÇÃO	PARTICIPAÇÃO
Microeletrônica	
Japão	24,0
EUA	17,0
Computadores	
Japão	22,20
EUA	35,80
Telecomunicações	
Japão	32,70
EUA	10,70

FONTE: REPORT (1989). Cia Handbook of Economic Statistics.

Note-se que em uma economia globalizada, em que a reprodução do capital se dá sempre, e cada vez mais, de forma internacionalizada, a garantia da capacidade de agregar excedente pela habilidade de inserção num mercado seletivo, que ocorre rapidamente e impõe adequações sucessivas aos produtos oferecidos, faz com que o domínio tecnológico e os serviços pós-venda passem a definir o padrão de competitividade. Dito de outra forma, em um modo de produção flexível, onde a agilidade na tomada de decisões e a velocidade de adaptação às exigências do mercado são os fatores determinantes da vitória na disputa empresarial, não é mais possível falar de estratégias industriais descoladas de políticas macroeconômicas de desenvolvimento tecnológico e de relações trabalhistas, visto que a base tecnológica e a qualificação da mão-de-obra são requisitos fundamentais para a acumulação na "nova face do capitalismo".

A exigência imposta é que, além de todo o processo de transformação estrutural que vem sofrendo a produção, economias subdesenvolvidas, como a do Brasil, terão que adequar seus projetos industriais ao novo conjunto de questões sociais, que estão redefinindo o sistema e o modo de produção capitalista.

A questão do Brasil

Qualquer pretensão de se fazer uma proposta de política industrial para o Brasil deverá, obrigatoriamente, ponderar a estrutura do complexo industrial que está consolidado. Mesmo assumindo como premissa que não existe alternativa que não contemple um processo de adequação ao novo padrão de acumulação, no caso brasileiro será de fundamental importância compatibilizar esse novo padrão com a fração de nosso parque industrial, que mantém índices interessantes de competitividade. Para melhor compreender as particularidades da economia brasileira, seria importante avaliar o perfil do nosso parque industrial a partir dos investimentos realizados, ao longo do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), talvez o último momento em que foi possível se falar de política industrial no Brasil (Tabela 3).

Pode-se constatar que o esforço realizado ao longo do II PND privilegiou os setores de bens intermediários e de bens de capital. *A priori*, seria lícito imaginar que a compatibilização dos resultados desse esforço de crescimento com o novo padrão internacional deveria ser uma diretriz fundamental para o caso específico do Brasil. No entanto os setores contemplados no II PND demonstram índices de produtividade que precisam ser levados em conta quando do exame de um projeto de adaptação da nossa economia à chamada nova ordem internacional.

Um indicador do peso dos setores estimulados ao longo do II PND pode ser observado através da comparação dos maiores gêneros em valor de transformação industrial (VTI), entre 1970 e 1980 (Tabela 4).

Tabela 3

Estrutura da indústria, segundo o gênero e as categorias de uso,
no Brasil - 1970-1980

GÊNEROS E CATEGORIAS DE USO	Δ%
Bens não duráveis	58,7
Bens intermediários	88,5
Bens duráveis e de capital	126,7
Crescimento total	85,4

FONTE: CENSO INDUSTRIAL 1970-80: Brasil (1974, 1984). Rio de Janeiro: IBGE.

Tabela 4

Participação percentual dos gêneros da indústria, segundo o VTI,
no Brasil - 1970 e 1980

a) 1970

GÊNEROS	PARTICIPAÇÃO
Produtos alimentares	13,1
Metalúrgica	11,2
Química	9,7
Têxtil	9,1
Material de transporte	7,7
TOTAL	50,8

b) 1980

GÊNEROS	PARTICIPAÇÃO
Química	14,4
Metalúrgica	11,3
Mecânica	9,9
Produtos alimentares	9,8
Material de transporte	7,4
TOTAL	52,8

FONTE: CENSO INDUSTRIAL 1970-80: Brasil (1974, 1984). Rio de Janeiro: IBGE.

Enquanto, ao longo da década de 70, a indústria química ocupava uma posição intermediária entre os gêneros de maior peso em valor de transformação industrial, em 1980 passou a ocupar uma posição de destaque, representando um total de 14,4% desse agregado. Um outro desempenho marcante é o da indústria mecânica, que não aparece nos dados de 1970 e, em 1980, surge com uma contribuição de 9,9% no valor de transformação industrial.

Também é possível perceber os frutos do II PND utilizando-se o critério de verificação de pessoal ocupado nos gêneros privilegiados, conforme a Tabela 5.

Apesar de o setor de produtos alimentares preservar uma importante participação na geração de empregos, é possível perceber as ampliações do setor mecânico e do setor metalúrgico, confirmando os objetivos do Plano, que, mais que a mera ampliação quantitativa do emprego, foi capaz de gerar um significativo aumento da produtividade do trabalho nos setores privilegiados, como o metalúrgico, que saiu do índice de 23,1% em 1970 para 37,9% em 1980, ou, ainda, como no caso do químico, que, nessa década, saltou dos 51,1% para o surpreendente índice de 157,3%. Em contrapartida, os setores tradicionais mantiveram-se em patamares extremamente baixos; ou ampliaram em muito pouco seus níveis de produtividade (MAGALHÃES, RANGEL, 1993).

Tabela 5

Participação percentual do pessoal ocupado nos maiores gêneros da indústria, no Brasil - 1970-1980

a) 1970

GÊNEROS	PARTICIPAÇÃO
Produtos alimentares	13,8
Têxtil	12,7
Metalúrgica	9,9
Minerais não-metálicos	8,8
Mecânica	6,7
TOTAL	51,9

b) 1980

GÊNEROS	PARTICIPAÇÃO
Produtos alimentares	12,4
Mecânica	10,8
Metalúrgica	10,6
Vestuário	9,2
Minerais não-metálicos	8,7
TOTAL	51,7

FONTE: CENSO INDUSTRIAL 1970-80: Brasil (1974, 1984). Rio de Janeiro: IBGE.

Seja como for, pode-se concluir que o País alcançou os objetivos de sua **política industrial** e entrou nos anos 80 com um parque produtor (ao menos de bens intermediários e de capital) bastante competitivo para o padrão vigente. Contudo, como tais setores evoluíram relativamente pouco e praticamente não sofreram modificações na década que se sucedeu, pode-se aceitar como fato que permanecem competitivos ainda hoje, no entanto não são relevantes no novo padrão.

Tal fenômeno, aliado à baixa produtividade da mão-de-obra na esmagadora maioria dos gêneros industriais, à ausência de uma política techno-científica e mesmo educacional condizente com a necessidade de modernização do País e à demora em alterar a estratégia de crescimento, levou a indústria nacional a uma situação de estagnação e de atraso diante das experiências vivenciadas pelas economias que, diferentemente da nossa, detectaram e aceitaram os indícios de que o capitalismo sofreria um significativo movimento de transformação que criaria uma nova ordem internacional.

O problema da inserção da economia brasileira na nova ordem

Um dos movimentos mais claros do capitalismo no final do século XX tem sido o da modificação na participação dos setores, no Produto total das economias. Na nova economia da "informação", a participação do Setor Terciário passa a ser hegemônica em relação aos demais setores. Retomando-se o exemplo, pode-se verificar que a participação relativa dos setores no Produto, dado o período de 1980-87, tendeu a abandonar atividades tradicionais e a migrar para o Setor Terciário (Tabela 6).

Tabela 6

Participação percentual dos setores no total da economia
dos EUA e do Japão - 1980-1987

DISCRIMINAÇÃO	1980	1987
Estados Unidos		
Agricultura	3,0	2,0
Indústria	34,0	31,0
Terciário	63,0	67,0
Japão		
Agricultura	4,0	3,0
Indústria	41,0	41,0
Terciário	55,0	56,0

FONTE: CACCIAMALI, M. C. (1991). Mudanças recentes no produto e no emprego: uma comparação entre os países industrializados e aqueles em desenvolvimento. **Revista Brasileira de Economia**. Rio de Janeiro, abr./jun.

Quando se compara esse quadro com a realidade brasileira (a comparação entre estruturas é questionável, portanto, deve ser aqui entendida apenas como uma referência), percebe-se que, pelo menos no que diz respeito à hegemonia do Setor Terciário, a nossa economia não se encontra com uma defasagem muito acentuada em relação às duas citadas. No caso específico do Brasil, o Terciário participou com 51,97% e 55,10% no Produto dos respectivos anos de referência. Nesse sentido, constata-se que

a economia se encontra em uma posição vantajosa quanto à questão da economia informal. Contudo o que os dados não detectam é que o crescimento do Setor Terciário, no caso brasileiro, se deveu, fundamentalmente, ao crescimento do sistema bancário, que, embora realize investimentos em automação, gere empregos e contrate serviços, contribui muito pouco para o aparelho produtor, uma vez que viabiliza sua rentabilidade através de um processo de emulação pecuniária circunscrito ao próprio sistema, não cumprindo sua função social.

De qualquer modo, o grande problema de adaptação da economia brasileira não está relacionado à sua composição setorial, mais, sim, à produtividade do trabalho, uma vez que é pré-requisito essencial para uma estrutura mais competitiva e dinâmica. Nesse item, enquanto os EUA e o Japão tiveram uma variação positiva da produtividade, entre os anos de 1980 e 1987, de, respectivamente, 1,2% e 2,7%, o Brasil amargou uma variação total de apenas 0,2% (CACCIAMALI, 1991).

A estrutura de emprego do Brasil denota um grande atraso, tão-somente por conta de uma limitada visão da elite empresarial, que ainda considera mão-de-obra como custo, ou pior, como despesa, e não investe em treinamento e em qualificação. Por consequência, gera o desinteresse do trabalhador, que, alienado e desmotivado, não se julga responsável pelo processo produtivo.

A necessidade de adequação parece óbvia. O alicerce para uma política industrial avançada reside no processo de qualificação de mão-de-obra, que passa a ser condição fundamental para o ajuste econômico. O que de particular se antevê na realidade brasileira é que os instrumentos de política industrial reconhecem a necessidade de garantir e de proteger os setores tradicionais e intensivos em mão-de-obra não só por tratar-se de um considerável parque industrial já instalado, como também pela necessidade de manter suportável o nível de desemprego no País.

A emergência de um modelo híbrido, que contemple o novo padrão de acumulação e preserve as estruturas e que ainda mantenha um bom nível de operacionalidade, será, sem dúvida alguma, o caminho a ser seguido pela economia nacional. Resta a questão dos instrumentos de financiamento para tal empreitada.

O problema colocado é que a captação do excedente mundial estaria vinculado à possibilidade de se tornar competitivo nos "setores de novo padrão", para que, em um segundo momento, tal excedente possa ser canalizado para a dinâmica interna. Essa situação exige a discussão de como se alcançaria a competitividade necessária para a absorção de tal excedente mundial e quais as bases indispensáveis para se criar um moderno sistema financeiro que auxilie na eficiente alocação desses recursos.

Bibliografia

- BELCHIOR, E (1987). **Vocabulário econômico e financeiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- CACCIAMALI, M. C. (1991). Mudanças recentes no produto e no emprego: uma comparação entre países industrializados e aqueles... **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro: FGV, abr./jun.
- CASTELLS, M. (1991). La economía informacional, la nueva división internacional del trabajo y el proyecto socialista. **Revista El Socialismo del Futuro**, Madri, n. 4.

- CENSO INDUSTRIAL 1970-80: Brasil (1974, 1984). Rio de Janeiro: IBGE.
- COLLI, J.C., BERNARD, Y. (1976). **Vocabulário econômico e financeiro**. Lisboa: Edições 70.
- FRITSCH, W., FRANCO, G. (1990). Política industrial, competitividade e industrialização: aspectos da experiência brasileira recente. **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília: IPEA, v.3, p.75-100, jun.
- GATO, F. (1989). Câmbio tecnológico neofordista y reorganización productiva. **Revista Eure**, San Thiago, v.16, n.47.
- HILFERDING, R. (1982). **O capital financeiro**. São Paulo: Cultural.
- KALECKI, M. (1977). **Crescimento e ciclos das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec.
- KEYNES, J. M. (1939). Process of capital formation. **The Economic Journal**, set.
- LIPIETZ, A. (1991). **Audácia: uma alternativa para o século 21**. São Paulo: Nobel.
- MAGALHÃES, R., RANGEL, R. (1993). **Aspectos tecnológicos da indústria fluminense**. Rio de Janeiro: FCPERJ. p.1-23. (Pesquisas acadêmicas, v.2).
- MARX, K. (1968). **O capital**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- MATTELART, A. (1986). **Multinacionais e sistemas de comunicação: os aparelhos ideológicos do imperialismo**. São Paulo: Ciências Humanas.
- MIGLIOLI, J. (1991). **Acumulação de capital e demanda efetiva**. São Paulo: T. A. Queiroz.
- RELATÓRIO SOBRE O DESENVOLVIMENTO MUNDIAL (1991). Washington: Banco Mundial/Rio de Janeiro: FGV.
- REPORT (1989). *Cia Handbook of Economics Statistics*.
- SCHUMPETER, J. (1974). **The theory of economic development**. London: Oxford University.
- TOMELIN, M. (1988). **O quaternário: seu espaço e poder**. Brasília: UnB.
- WORLD ASSEMBLY PLANT SURVEY (1989). IMPV.