

REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E DESENVOLVIMENTO DESIGUAL NO ESPAÇO: UM DEBATE SOBRE A NOVA CONFIGURAÇÃO DE ACUMULAÇÃO CAPITALISTA E SEUS IMPACTOS SOBRE OS CIRCUITOS DE PRODUÇÃO

EDILSON PEREIRA JÚNIOR

Universidade Estadual do Ceará | Brasil
edilsonapjr@hotmail.com

PALAVRAS-CHAVE:

Reestruturação territorial e produtiva; Teoria da Regulação; Desenvolvimento desigual no espaço.

RESUMO:

O artigo avalia como as aplicações financeiras, enquanto instrumento de valorização e subordinação dos capitais produtivos, estimulam as reengenharias de produção, atingindo os grupos industriais e incentivando-os a alcançarem maiores taxas de lucratividade. De igual maneira, considera as dimensões territoriais do processo, que absorvem e movimentam essas dinâmicas, produzindo uma organização articulada, hierarquizada e fragmentada do espaço e de seus fluxos, não sem criar uma lógica cada vez mais acirrada em que o desenvolvimento desigual parece ser uma peça-chave para os processos de acumulação.

PRODUCTIVE RESTRUCTURING AND UNEVEN DEVELOPMENT IN SPACE: A DEBATE ON THE NEW CONFIGURATION OF CAPITAL ACCUMULATION AND ITS IMPACTS ON PRODUCTION CIRCLES

ABSTRACT:

The paper demonstrates how financial investments, as an instrument of valorization and subordination of productive capital, stimulate the production reengineering, reaching industrial groups and encouraging them to achieve higher profitability rates. Equally, it considers the territorial dimensions of the process, which absorb and alter these dynamics, producing an articulated, hierarchical, and fragmented organization in space and its flows, generating ever more fierce logic where the uneven development is the key to the processes of accumulation.

KEYWORDS:

Territorial and productive restructuring; Regulation Theory; Uneven development in space.

RESTRUCTURATION PRODUCTIVE ET DÉVELOPPEMENT INÉGAL DANS L'ESPACE: UN DÉBAT SUR LA NOUVELLE CONFIGURATION DE L'ACCUMULATION DE CAPITAL ET SES CONSÉQUENCES SUR LES CHAÎNES DE VALEUR

MOTS-CLÉS:

Restructuration territoriale et productive; Théorie de la Régulation; Développement inégal dans l'espace.

RÉSUMÉ:

L'article montre comment les investissements financiers, pendant qu'instrument de valorisation et de subordination du capital productif, stimulent la réingénierie de la production, atteignant les groupes industriels et les encourageant à atteindre des taux de rentabilité plus élevés. De même, il considère les dimensions territoriales du processus, qui absorbent et conduisent ces dynamiques, en produisant une organisation structurée, hiérarchisée et fragmentée de l'espace et de ses flux, non sans créer une logique où un développement inégal semble être la clé pour les processus d'accumulation.

INTRODUÇÃO

Os acontecimentos manifestados na última década pela aguda crise financeira no setor dos empréstimos hipotecários nos Estados Unidos fizeram crescer uma ansiedade nos responsáveis econômicos pelo setor privado, por conta de sua incapacidade de prever o conteúdo da acumulação a partir das práticas especulativas e a abrangência de suas dificuldades.

A potencialidade da crise em propagar seus efeitos sobre o sistema financeiro mundial surpreendeu a comunidade de investidores e operadores, e o resultado foi uma grande divulgação dos acontecimentos na mídia internacional, perplexa diante da falência de importantes bancos de investimentos e das maiores seguradoras do mundo.

Mais surpreendente foi a onda de nacionalização desencadeada por esses acontecimentos (LORDON, 2008b). Essa não é uma medida inédita: a intervenção estatal é historicamente recorrente sempre que uma configuração hegemônica de acumulação se apresenta deficiente. Entretanto, a magnitude da intervenção governamental (não só em instituições financeiras, mas em conglomerados produtivos multinacionais) e a inversão total dos valores (de Estado-problema para Estado-solução) ocorreram após exatos trinta anos de proeminência neoliberal, conduzida com obstinação pelos Estados Unidos e pelas instituições internacionais por eles controladas, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial.

Curiosamente, desde então, os fluxos financeiros, as formas de governança e as proteções políticas a um certo tipo de acumulação pautado na financeirização das riquezas somente se ampliaram (SASSEN, 2016; PECK; THEODORE; BRENNER, 2012).

Qual a razão de tudo isso? Por que insistir na manutenção dos mecanismos que levam à transferência de valor entre as formas funcionais de apropriação, tornando o consumo e a lógica da produção material subordinados à especulação das operações financeiras? Como compreender o conteúdo desses elementos profundamente marcados pela desigualdade geográfica das possibilidades econômicas e por um grau de centralidade cada vez mais forte? Representaria um conjunto de características que apontam para uma configuração específica da acumulação capitalista? Tal configuração implicaria, de fato, um maior poder do capital portador de juros em relação ao controle das decisões que recaem sobre a organização da política e do território? Os circuitos de produção e as relações de trabalho na indústria perderam seu papel proeminente no que tange à dinâmica da acumulação de valor? A nova geografia dos fluxos, marcada por uma organização em rede da produção e do consumo mundiais, bem como por uma reestruturação das formas de se produzir na indústria, possui alguma relação com as atuais formas de acumulação?

Este artigo busca alcançar alguns resultados para o entendimento da dinâmica geográfica e econômica do capitalismo contemporâneo com base nas questões arroladas. Pautado numa revisão de literatura que valoriza tais discussões, ele recupera inquietações sobre as mudanças nas estratégias produtivas e na capacidade cada vez maior de mobilidade dos investimentos e de dispersão da apropriação das lucratividades pelo desenvolvimento espacial desigual.

Face ao conjunto de ideias apresentadas pelo texto, podemos destacar:

a) a relação entre a mais recente acumulação capitalista, controlada pelo capital portador de juros, com toda sorte de reengenharias da produção industrial e de estratégias de reestruturação produtiva;

b) a análise do papel dos territórios na produção mundializada, bem como a compreensão dos deslocamentos empresariais produtivos no contexto das novas estratégias de acumulação; e

c) a leitura dos arranjos de redes e fluxos produtivos do capitalismo contemporâneo, com base nos novos processos de organização desigual do espaço.

O principal objetivo é mostrar como as aplicações financeiras, enquanto instrumento de valorização e subordinação dos capitais produtivos, estimulam as reengenharias de produção, atingindo os grupos industriais e incentivando-os a alcançarem maiores taxas de lucratividade. De igual maneira, consideramos as dimensões territoriais do processo, que absorvem e movimentam essas dinâmicas, produzindo uma organização articulada, hierarquizada e fragmentada do espaço e de seus fluxos materiais e imateriais, não sem criar uma lógica cada vez mais acirrada em que o desenvolvimento desigual parece ser cada vez mais a chave para os processos de acumulação.

O perfil da nova configuração de acumulação

Fortemente marcado pelo desempenho ativo dos grandes grupos produtivos transnacionais, o capitalismo do Pós-Guerra centrou-se numa combinação prodigiosa entre regulamentação política e econômica e regulação social. Isso culminou num aprofundamento da concentração e da centralização do capital, com a formação de oligopólios de alcance mundial em importantes esferas da economia, determinando a alocação do trabalho social e a repartição dos produtos entre os diferentes departamentos da produção (CHESNAIS, 2005).

No entanto, redefinições no quadro da organização socioeconômica na década de 1970 proporcionaram alterações substanciais no conjunto dos mecanismos de regulamentação política e de controle sobre os investimentos nas diversas esferas da economia. Parecia que o arranjo sistêmico dos mecanismos de acumulação, na forma como estava estabelecido, não atendia mais aos interesses dos investidores, reiterando a máxima de David Harvey (1990; 1998; 2004) sobre uma taxa média de valorização pela qual todo esforço de mudanças seria sempre justificado.

Isso atingiu o cerne da economia de mercado e suas estratégias de operação, assim como o desempenho dos grupos empresariais, a posição dos órgãos reguladores, o papel das instituições de investimento e toda sorte de interesses em aplicações financeiras.

Desde então, desencadeou-se uma “configuração específica do capitalismo na qual o capital portador de juros está localizado no centro das relações econômicas e sociais” (CHESNAIS, 2005, p.31)¹. Essas mudanças possibilitaram ao capital especulativo uma maior capacidade de ação perante às demais frações de capital, influenciando, diretamente e num alto grau de complexidade, as outras esferas da economia. Tornou-se comum a formação e a mobilidade de capital fictício, sobretudo por meio da especulação e da inflação do valor de ativos, garantidas pela transferência dos investimentos dos setores produtivos para os setores financeiros.

Na concepção de Chesnais,

¹ Não nos cabe neste artigo recuperar uma discussão conceitual sobre o papel do capital portador de juros em relação às demais formas funcionais do capital no contexto do processo de geração do valor. Tal discussão, já iniciada de maneira incompleta por Marx nos volumes 2 e 3 de *O capital*, foi praticamente negligenciada por estudiosos dos mais diversos assuntos ao longo do século XX. Mas a emergência das finanças como articuladora de investimentos e o seu poder de manipulação em relação aos demais capitais estimularam a produção de um arsenal de trabalhos a partir de muitas e diferentes abordagens. Desde o pioneiro trabalho de David Harvey (1990), que guarda um capítulo para o polêmico termo “capital financeiro” empregado por Hilferding, até a produção que resultou das instabilidades recentes do mercado financeiro, merecem destaque: Dowbor (2017), Sassen (2016), Chesnais (2002, 2003, 2005, 2006), Brunhoff (2006), Husson (2006), Carcanholo e Sabadini (2008) e Carcanholo e Nakatani (2001).

[...] esse capital busca fazer dinheiro sem sair da esfera financeira, sob a forma de juros de empréstimos, de dividendos e outros pagamentos recebidos a título de posse de ações e, enfim, de lucros nascidos de especulação bem-sucedida. Ele tem como terreno de ação os mercados financeiros integrados entre si no plano doméstico e interconectados internacionalmente. Suas operações repousam também sobre as cadeias complexas de créditos e de dívidas, especialmente entre bancos (CHESNAIS, 2005, p.35).

Chesnais (1996, 2002) também assinala que essa nova configuração está dominada por uma espécie de “fetichismo da liquidez”, representado por um comportamento “patologicamente” nervoso do capital, no qual as características mais importantes são a busca desenfreada pela rentabilidade no curto prazo, a fluidez dos investimentos e a cobrança demasiada sobre os países que recebem esses investimentos.

Essa ideia é confirmada por Lordon (2008a, p.74), quando o autor afirma que a liquidez é uma obsessão dos mercados: “le Nord des investisseurs, la condition sine qua non de leur engagement, car elle est une promesse de reversibilité: sortir ‘comme on veut’”². A nova configuração também está marcada pelo domínio de uma propriedade patrimonial, isto é, pelo controle específico do capital feito pelo proprietário-acionista ou pelo acionista institucional possuidor de títulos de empresas, que possui os meios e as condições necessárias para intervir diretamente nos interesses das organizações, inclusive em suas dimensões essenciais, como a dos salários dos trabalhadores e a dos lucros e rendas financeiras³.

Trata-se de uma forma de propriedade que cria direitos a rendas mobiliárias e imobiliárias e a apropriações relacionadas às aplicações em bolsas de valores (CHESNAIS, 2002). A finalidade da propriedade patrimonial não é diretamente “nem o consumo nem a criação de riquezas que aumentem a capacidade de produção, mas o rendimento” (CHESNAIS, 2005, p.50). Tal premissa conduz cada vez mais os capitalistas a estratégias de valorização diferenciadas da configuração fordista, sendo as mais conhecidas aquelas em que as bolsas colocam nas mãos de investidores de apetite insaciável o destino das empresas e de seus assalariados.

Como o objetivo dos investimentos é, acima de tudo, a rentabilidade máxima, a propriedade patrimonial assume a frente das negociações. O resultado disso é a redefinição de alguns princípios gerais da empresa tradicional, mesmo que isso implique reestruturações gerenciais, produtivas ou mesmo a falência da empresa. No âmbito especificamente industrial, muitas vezes a propriedade do capital produtivo é cedida aos investidores financeiros e o controle das metas de produtividade acaba se submetendo às conveniências da lucratividade no curto ou curtíssimo prazo.

Numa outra situação, a gestão financeira define suas formas de valorização a partir de uma estratégia de especulação em que o objetivo é antecipar ganhos oriundos da variação dos preços, e não de uma vantagem oferecida pela produção, pela comercialização ou pelo uso de um bem.

Para Chesnais (2005),

[...] estamos diante de uma lógica econômica em que o dinheiro entesourado adquire, em virtude de mecanismos do mercado secundário de títulos e da liquidez, a propriedade “miraculosa” de

² “[...] o norte dos investidores, a condição *sine qua non* de seu engajamento, pois ela é uma promessa de reversibilidade: sair ‘quando interessar’.”

³ Uma discussão mais aprofundada acerca da natureza intrínseca do patrimonial e de sua diferença para com o credor é feita por Aglietta e Berrebi (2007) e por Chesnais (2002, 2005). Eles esclarecem as razões pelas quais a natureza do patrimonial é muito mais presente no capitalismo desses últimos anos.

“gerar filhotes”. O “capitalismo patrimonial” é aquele em que o entesouramento estéril, representado pelo “pe-de-meia”, cede lugar ao mercado financeiro dotado da capacidade mágica de transformar o dinheiro em um valor que “produz” (CHESNAIS, 2005, p.50).

Obviamente, o papel das instituições financeiras internacionais e do Estado dito neoliberal é garantir o bom funcionamento dessa configuração, principalmente a partir de medidas conservadoras na política fiscal e no controle contábil do mercado produtivo. Todo um corpo de agentes, instituições e empresas deve assumir, incondicionalmente, o comportamento “ansioso”, que busca a credibilidade financeira internacional a qualquer custo – tudo isso coordenado pelos gestores da regulamentação global. Para garantir tal operacionalidade, foram criadas ou redefinidas algumas instituições com forte intervencionismo internacional, que controlam dívidas de países pobres com poder financeiro, econômico e fiscal, representando a dimensão institucional global da arbitragem financeira.

Todo esse arranjo não poderia ter sido montado sem a presença marcante de forças políticas interessadas na consolidação do novo quadro. De fato, não se pode falar de “ditadura dos mercados” sem reconhecer um tipo de “golpe de Estado” que permita impor regras jurídico-institucionais para servi-la de suporte.⁴ Enfatizar essas questões implica interpretar o capitalismo para além de uma organização sistêmica de produção e circulação de riquezas. O sistema como um todo e cada uma de suas configurações específicas não se consolidam sem se afirmarem como modelos de sólidos compromissos sociais garantidos pela dominação política e pela imposição do poder institucional (CHESNAIS, 2005). Difícilmente haverá reprodução estável das formas de produção e apropriação de riquezas sem que formas de regulação social sejam politicamente tecidas.

No que tange à configuração da acumulação capitalista com predominância financeira (CHESNAIS, 2002), sua efetivação não teria se dado sem a intervenção pioneira de uma série de “golpes de força”.⁵ Do mesmo modo, a manutenção dessa lógica não teria tido nenhum sucesso sem a transferência de grandes atividades de serviços para os mercados. Essas atividades, que anteriormente estavam ligadas ao setor público, foram transferidas por meio de uma privatização duramente imposta à sociedade, que contrariou a vontade política da maioria das pessoas, tanto em países pobres quanto em potências econômicas, como os Estados Unidos. A capacidade de mercantilizar novos campos até então considerados fora do alcance do cálculo da lucratividade – como recursos de origem natural e algumas formas de cultura e direitos de propriedade intelectual – é o resultado do poder institucional corroborando para transferir ativos do domínio público para o privado (HARVEY, 2008).

Por tais razões, Chesnais (2006, p.111) assinala que essa nova configuração não é aleatória e muito menos resulta de uma conformação natural do capital ao se deparar com dificuldades em seus ritmos de crescimento. Na verdade, ela impõe-se como um “resultat des mesures prises par les pays capitalistes centraux pour résoudre la crise structurelle telle qu’elle se manifestait dans la seconde moitié des années 1970”.⁶ As medidas tomadas permitiram “lever les contraintes et de cesser de nourrir l’inflation en

⁴ “As expressões ‘ditadura dos credores’ e ‘tirania dos mercados’ foram propostas para designar certas relações características de finanças de mercado. Não se pode ter ditadura sem uma forma de golpe de Estado” (CHESNAIS, 2005, p.39-40).

⁵ “Um dos traços característicos do regime com dominação financeira é o de se originar de uma série de golpes de força, ligados aos nomes de Margaret Thatcher, Paul Volcker e Ronald Reagan” (CHESNAIS, 2002, p.15).

⁶ “[...] resultado de medidas tomadas pelos países capitalistas centrais para resolver a crise estrutural que se manifestava na segunda metade dos anos 1970”.

attirant de l'extérieur les sommes oisives en quête de placements, et aux autres de se déployer toujours plus librement dans un espace mondialisé de valorisation du capital"⁷ (CHESNAIS, 2006, p.112).

Fez parte dessas medidas, além de uma ampliação do investimento direto externo associado a uma dinamização das trocas comerciais, um esforço de maior liberalização dos fluxos financeiros, que só foi possível, segundo Bourguinat (1992)⁸, graças a três elementos constitutivos de uma expansão das atividades financeiras e produtivas em escala mundial. São eles:

a) *Desregulamentação*: está associada à redução ou abolição do controle sobre as transações internacionais, garantindo intenso fluxo monetário, produtivo e financeiro.

b) *Desintermediação*: possibilitou contatar diretamente as fontes de financiamento, sem a intermediação bancária, o que permitiu a abertura das operações de empréstimos a instituições diversas e proporcionou grande crescimento dos investimentos no mercado.

c) *Descompartimentalização*: é a desfragmentação de operações financeiras e de tipos de mercado, levando à liberalização das formas de investimento e à facilitação da entrada de empresas estrangeiras em diversos países, sobretudo por meio da aquisição de títulos públicos ou da compra de ações em bolsas de valores. A descompartimentalização interna e externa das economias desobstruiu algumas antigas barreiras geográficas, temporais e funcionais que atrapalhavam os negócios em escala internacional.

Ora, tais medidas de liberalização, bem como as de privatização, não se efetivariam sem a intervenção direta do poder do Estado ou das instituições no tocante às finanças, aos investimentos produtivos e às trocas de mercadorias e serviços. No contexto das recentes "derivadas tectônicas" do dispositivo espaço-temporal capitalista (HARVEY, 2008), falar de autonomia dos mercados em relação ao poder político não faz nenhum sentido. Hoje, mais do que em qualquer outro momento dos últimos anos, só é possível enxergar o funcionamento dos mercados estendendo grandemente a análise à esfera geopolítica e social.

Se ainda existia alguma dúvida acerca dessas questões, os acontecimentos entre 2008 e 2009 foram incisivos contra qualquer pretensão neoliberal de defender independência econômica em relação aos governos. Lordon (2010), a partir de informações obtidas da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), apresenta números contundentes: cerca de 1,4 trilhão de dólares foram gastos para salvar as empresas e os bancos envolvidos nessa crise financeira. Isso corresponde, em média, a um total de 1.676 dólares por ser humano.

Esse é o perfil da mais recente configuração de acumulação do capital. Trata-se de uma configuração que guarda suas particularidades, mas, ao mesmo tempo, não escapa ao movimento anunciado por Braudel (2009) e Arrighi (1996, 2008) de expansão financeira sistêmica na busca por mais e mais lucratividade. É uma dinâmica que não existe sem estabilidades e que, mesmo assim, a cada fase de expansão/recessão, não deixa de criar condições para o surgimento de divisões do trabalho mais amplas e aprofundadas e de mobilizar um bloco de agentes econômicos e governamentais capazes de levar o sistema com frequência a um novo arranjo sistêmico.

⁷ "[...] eliminar as restrições e parar de alimentar a inflação, com a atração de dinheiro ocioso do exterior em busca de investimentos, implantados cada vez mais livremente num espaço mundializado de valorização do capital".

⁸ Bourguinat (1992, 1995, 2009) foi pioneiro na discussão sobre o papel dos "três Ds" na fluidez e volatilidade da economia financeira internacional.

Competitividade e formas de acumulação no novo mundo industrial: o curioso caso da contaminação por mimetização

Entre as muitas falsas ilusões difundidas acerca da configuração capitalista com predominância financeira, está aquela segundo a qual a extração de valor utilizada pelo capital portador de juros prescinde da dinâmica industrial e dos investimentos de natureza produtiva, sendo estes últimos hoje desimportantes para as formas de acumulação. Apresenta-se essa tese como se o capital portador de juros não fosse uma forma funcional do capital industrial e sua dinamização não estivesse associada à produção e à comercialização de mercadorias.

Na verdade, salvo quando se apresenta na forma de capital especulativo parasitário com existência contraditória (ao mesmo tempo, real e fictício) e formador de “bolhas financeiras” (cujas consequências são as instabilidades sofridas pela economia nos últimos anos), existe forte relação entre o capital portador de juros e o capital industrial. Apesar da dominação do capital fictício sobre o capital produtivo na atual economia de mercado, o que ocorre muitas vezes é a transferência de valor do segundo para o primeiro, tornando a lógica da produção material subordinada à especulação dos velhos e dos novos mecanismos financeiros.

Nessa recente configuração, assim como em qualquer outra da história capitalista, não é possível prescindir de fluxos de valor que não transitem pela esfera produtiva. Mesmo em fases de acumulação em que expansões financeiras são preponderantes, o que se dá é uma insuficiência do comércio e da produção em reinvestir na compra e na venda de mercadorias sem uma redução drástica das margens de lucro.

Assim, a possibilidade de recuperar o capital investido na produção e no comércio diminui e os agentes capitalistas tendem a manter líquida uma proporção maior de seu fluxo de caixa. É nesse contexto que se montam as bases para a expansão financeira sobressair-se em relação à expansão material. No entanto, não se deve esquecer que o primeiro fenômeno típico de uma acumulação nesses moldes é o ganho de capacidade para transformar o capital excedente dos meios de produção, do comércio e até dos objetos da paisagem em oferta cada vez maior de dinheiro e crédito (ARRIGHI, 2008).

Harvey, não sem espanto e sem manifestar a natureza preliminar de suas conclusões, escreveu em 1989:

Estou, portanto, tentado a ver a flexibilidade conseguida na produção, nos mercados de trabalho e no consumo antes como um resultado da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo do que o contrário. Isso implicaria que o sistema financeiro alcançou um grau de autonomia diante da produção real sem precedentes na história do capitalismo, levando este último a uma era de riscos financeiros igualmente inéditos (HARVEY, 1998 [1989], p.181).

O espanto de Harvey não escondia a surpresa com relação à nova forma de acumulação, submetida a um movimento no qual o capital fictício, instável e fortemente marcado por estratégias especulativas parasitárias passou a ditar os ritmos da economia. Em meio a essa questão, outra preocupação ficava evidente: diante de

uma possível bancarrota dos mercados financeiros em função da avidez dos investidores por lucros exorbitantes, o que sobraría da “economia real”, estando ela dependente dos grandes agentes das finanças internacionais e de suas “aventuras espetaculares”? Essa preocupação nos assola ainda hoje, sobretudo em momentos de expressivas instabilidades dos mercados financeiros. No entanto, muitas das dúvidas acerca da manutenção dessa configuração e da sua capacidade de extrair valor da “economia real” foram respondidas não só por meio de profundas transformações nas formas de pensar a competitividade capitalista, mas também pela capacidade de reorganizar a produção material e sua distribuição até os mercados consumidores.

A chave da mudança está na subordinação da empresa industrial e comercial ao que Petrella (1996) chama de “princípio da competitividade”. Segundo o autor, a competitividade hoje, sob a influência da teoria e da prática econômica da financeirização, possui um sentido de enfrentamento entre rivais, convertendo as atitudes das empresas em estratégias cujo único propósito é derrotar os concorrentes.

Numa configuração de acumulação em que os grandes investidores buscam cada vez mais rentabilidade no curto prazo e estão interessados nas facilidades da liquidez, retirando seus investimentos no momento que lhes convém, qualquer iniciativa empreendedora na produção industrial ou na circulação de produtos e serviços será contaminada pela filosofia do engajamento sob as condições de retorno seguro e imediato. Assim, o imperativo da competitividade, além de se impor como meio, coloca-se como fim das relações econômicas e socioterritoriais, ao se converter no principal objetivo de empresários do comércio e da indústria, banqueiros e lideranças governamentais.

Nas palavras de Petrella,

Empresários, políticos, economistas, financieros, técnicos y líderes sindicales han hecho de la metáfora de la competitividad su próprio credo. La exigencia de competitividad está en el centro de sus debates y de sus propuestas. No hay expresión más frecuentemente aludida que ésta en discursos políticos, diarios, libros, cursos y seminarios de formación empresarial (PETRELLA, 1996, p.145)⁹.

Naturalmente, essa premissa não se limita ao universo de uma empresa, a setores industriais ou a países e regiões do mundo, implicando uma micro, meso e macro escala da competitividade. Trata-se de apresentar o comportamento competitivo como uma dimensão social e humana, o único e poderoso motor de ação, motivação e inovação. Nesse caso, a alusão aos termos associados à gestão consagra a ideologia da competitividade como um imperativo do curto prazo e uma hegemonia dos lucros e dos benefícios econômicos como ato que se resume à superação e à “aniquilação” dos competidores.

A meta mais importante a ser defendida numa concepção dessa natureza é adquirir bastante força para derrotar os adversários. Está declarada, assim, a “guerra econômica sem quartel”. O vencedor será revelado pela destreza ao estabelecer corretamente a sua visão, a sua missão, os seus valores, os seus objetivos e as suas estratégias, num esforço de “agressividade” cujo “fracasso” implica a exclusão do mercado e a “conquista” leva à superação e ao bem-estar individual e coletivo (PETRELLA, 1996).

⁹ “Empresários, políticos, economistas, investidores financeiros, técnicos e líderes sindicais têm feito da metáfora da competitividade o seu credo. A exigência da competitividade está no centro de seus debates e de suas propostas. Não há expressão mais frequentemente aludida do que esta, em discursos políticos, jornais, livros, cursos e seminários de formação empresarial. A ‘batalha pela competitividade’ tem sido o principal tema de debate nos últimos vinte anos.”

Lordon (2008a, p.75), num livro de título sugestivo (*Jusqu'à quand?*¹⁰), trata o tema a partir da emergência de um tipo de concorrência exacerbada que levou ao extremo a experiência da competição. Em sua opinião, influenciada pela lógica das finanças, deu-se nas esferas da economia a generalização de um individualismo radical, no qual o melhor desempenho é medido pela capacidade de desobrigação para com os riscos coletivos ou institucionais: “Si l'on cherche la forme pure et poussée à son plus haut degré d'accomplissement de l'individualisme, pas d'erreur, c'est dans la finance de marché qu'il faut aller l'observer”.¹¹

Assim, a obsessão pela liquidez e a concorrência econômica que dela resulta denunciam o caráter predatório do paradigma do individualismo. Trata-se, como afirma Beluzzo (2008), da hipótese da racionalidade individual como pressuposto metafísico da ideologia dominante. Hoje, mais do que nunca, ela é necessária para apoiar a “construção” do mercado como um servomecanismo capaz de conciliar os planos individuais e egoístas dos agentes. Assim, o indivíduo maximizador da utilidade torna-se a argamassa do pensamento social dominante.

Para Santos (1999), existe um problema maior. Como a ideia de competitividade ganhou um movimento de expansão rápido e eficaz, os seus valores assumiram hoje feição de verdade axiomática, restando às empresas aceitarem essa direção como única tábua de salvação. Trata-se de uma concepção que comanda o mundo como um circuito automático e é incorporada pelas empresas das mais diversas esferas da economia, como se representasse a força irresistível de uma lei da natureza. Desse modo, o planeta inteiro tornou-se um campo onde se materializa esse tipo de concorrência.

Tais interpretações, ditas de maneiras diferentes, a partir de estudos que vão da geografia à economia, não convergem sem justificativa. Mesmo com capacidade de garantir margens de acumulação que prescindem de vantagens oferecidas pela produção e pela comercialização de bens e mercadorias, o imperativo da acumulação pela via financeira não deixa de submeter as empresas industriais e comerciais à sua lógica competitiva, exigindo delas desempenhos de produtividade e de lucratividade que superem os padrões anteriormente estabelecidos pela configuração do tipo fordista.

Na concepção de Michalet (2003, p.32), trata-se de uma lógica que “ultrapassa os limites da dimensão financeira para se estender às outras dimensões reais da economia, isto é, às da produção e das trocas”. A interdependência entre as esferas da economia, nesse sentido, passa essencialmente pelos efeitos de difusão do objetivo da competitividade e da rentabilidade financeira. Estabelece-se uma articulação entre os capitais, que se inicia a partir do movimento das variáveis próprias do mercado financeiro (taxas de juros, taxas de câmbio e os novos produtos geradores de ganhos especulativos) e se amplia até os outros domínios (a compra de ações, o mercado de *commodities*, as aquisições/fusões), fazendo que a gestão das empresas se oriente pela administração da carteira dos bancos de investimento.

Por consequência disso, os ativos industriais são assimilados aos ativos das finanças. Além disso, a necessidade de satisfazer as normas impostas pelos mercados procura reconciliar as formas de circulação e organização produtiva com o imperativo socialmente dominante do “tudo-mercadoria”. Ao subordinar suas estratégias às práticas financeiras, as empresas produtivas conjugam sua atuação tradicional a atividades renovadas, deixando-se contaminar pela filosofia da acumulação exacerbada e acelerada, tida aqui como princípio da competitividade.

¹⁰ “Até quando?”

¹¹ “Se alguém procura a forma pura do alto nível de realização do individualismo, não existe erro, é para os mercados financeiros que é preciso observar.”

Do ponto de vista normativo, a modalidade de organização capitalista que permite essa convergência de interesses é a sociedade anônima, “cujo caráter coletivista se sobrepõe aos capitais dispersos e, ao mesmo tempo, reforça sua rivalidade” (BELUZZO, 2005, p.7). Com respaldo desse mecanismo jurídico, a finança consegue alojar as suas estratégias de acumulação no seio dos grupos industriais.

Desse modo, proprietários acionistas puramente financeiros submetem os administradores industriais aos códigos criados pelo mercado bursátil, comprando suas ações e submetendo-as a uma avaliação/classificação que respeita uma demanda de rendimentos estáveis bastante elevados. Segundo Chesnais (2005), tornou-se comum os administradores dos fundos de pensão e de aplicação financeira cobrarem das empresas das quais são acionistas um nível de rendimento de 15% dos seus fundos próprios. Aos administradores das empresas, cabe a tarefa árdua de responder à realidade dessa exigência. Diante da possibilidade de os diversos acionistas se desfazerem das ações cujos rendimentos não os satisfaçam, os administradores das empresas rapidamente se adaptam aos ritmos de acumulação desejados pelos investidores, moldando a empresa industrial ao formato financeiro e, com isso, impondo-lhe prioridades bem diferentes da administração produtiva das décadas anteriores.

Na verdade, tratando-se dos maiores grupos empresariais produtivos, foi necessário substituir a figura do administrador industrial tradicional pelo *savoir-faire* dos novos grupos de administração, que compreendem os segredos dos mercados e dos serviços financeiros. Chesnais (2005) assinala que toda essa operação de altas cobranças de rentabilidade pelos novos administradores não levou mais do que uma década para se materializar, notadamente com a intensificação das mudanças nos processos de engenharia produtiva e comercial. Assim, o novo administrador industrial moldou-se à lógica competitiva das finanças, “mas suas prioridades são muito diferentes das do administrador-industrial que ele substituiu”.

A partir de então, “os grupos são dirigidos por pessoas para as quais a tendência da Bolsa é mais importante do que qualquer outra coisa” (CHESNAIS, 2005, p.54). É interessante também perceber como as normas estabelecidas pela busca da lucratividade máxima ultrapassam as relações com as finanças e tomam forma no novo mundo industrial. Após uma “contaminação inicial” nutrida por grupos de investidores financeiros por meio de pressões sobre as empresas produtivas de sociedade aberta, o que se vê é a generalização do princípio da competitividade para todas as empresas. Diretamente articuladas em função de uma concorrência cada vez mais global, empresas industriais de todos os tipos e de todos os tamanhos absorvem o imperativo da competitividade, e as transformações produtivas não mais se resumem ao grande grupo industrial influenciado de modo direto pelos mercados financeiros. Consequentemente, os padrões produtivos mudam como um todo e a atividade industrial, reagindo por mimetismo, toma para si os valores, as metas e os ritmos da acumulação com dominação financeira.

O novo paradigma do mundo industrial acirrou a concorrência entre as empresas na atração de mercados consumidores em escala global. No afã de conquistar mais compradores em diversas regiões do mundo, os gestores das indústrias aceleraram as inovações gerenciais e produtivas, na ânsia de superar os concorrentes e atingir as melhores performances de produtividade e comercialização. Os administradores mais ousados passaram a ser louvados pelas estratégias de inovação, ao alcançar bons resultados em relação aos competidores.

Assim, reiteramos sobre os padrões de acumulação impostos pela dinâmica financeira recente e sua capacidade de exigir das indústrias ganhos e arrecadações na quantidade e na velocidade dos novos ritmos de mercado. Na busca de tais objetivos, não há outra opção senão redefinir as metas e as formas de produção, estimulando

também o aumento do consumo de produtos dispensáveis. A configuração capitalista com predominância financeira cobrou das indústrias a redefinição das suas formas de acumulação por pura mimetização das práticas realizadas pelo capital especulativo parasitário. Os resultados disso foram a exacerbação da concorrência e a mudança tecnológica, que acompanharam a reengenharia da produção com toda sorte de reestruturações flexíveis presentes nos últimos anos.

As repercussões para o processo produtivo industrial

O desempenho da lucratividade nas empresas industriais a partir dos anos 1970 estabelece uma nova relação de forças entre os proprietários e seus concorrentes. Esse quadro, intensificado nas últimas décadas em todos os países industrializados, apresenta-se fortemente marcado por uma competitividade acirrada, na qual está em jogo a disputa por mercados consumidores de abrangências diversas, em escala regional, nacional ou global. Esses fatores obrigam os dirigentes empresariais a adaptarem-se aos ritmos mais frenéticos da concorrência capitalista, geralmente importando estratégias do universo das finanças ao incorporarem, se não o conteúdo dos mecanismos de acumulação por especulação, as formas de extrair excedentes compatíveis com os objetivos impostos pelos investidores/acionistas, apresentando resultados contábeis igualmente favoráveis.

Ora, transformações dessa natureza não se dão sem alterações de grande magnitude nas formas de organização do arranjo produtivo industrial ou no controle dos meios de distribuição e comercialização do produto final fabricado por uma empresa. Assim, desde que essas importantes alterações começaram a ocorrer, uma vasta produção bibliográfica tratou de analisar a fundo o conjunto de mudanças, resultando numa produção teórica ampla e diversa, com interpretações que geraram desde abordagens técnicas de engenharias da produção industrial (interessadas em encontrar soluções administrativas para o problema da queda nas taxas de lucro) até trabalhos de grande fôlego que tentaram explicar o conjunto de transformações no contexto da crise de um “regime de acumulação”, como demonstraram os estudos da Escola da Regulação francesa.

Ao tratar especificamente dos trabalhos da Escola da Regulação, que talvez tenham sido os mais influentes na leitura dos acontecimentos entre os anos 1970 e 1990, o livro de Michel Aglietta intitulado *Régulation et crises du capitalisme* [Regulação e crises do capitalismo] foi, sem dúvida, o precursor de uma visão renovada acerca da crise de uma configuração específica do capitalismo após a Segunda Guerra Mundial: o fordismo. Posteriormente, vários autores trataram do tema da ruptura das regulações econômicas capitalistas direcionando o olhar para o regime de acumulação fordista e suas transformações, entre eles Robert Boyer, Alain Lipietz, Benjamin Coriat, André Orléan e Frédéric Lordon. As ideias centrais desse grupo influenciaram até mesmo autores não diretamente interessados em entender as transformações capitalistas a partir de regimes de acumulação ou modos de regulação – David Harvey (1998) e François Chesnais (2002, 2003, 2005, 2006) são exemplos de autores que incorporaram, obviamente não sem restrição, muitas inferências dos regulacionistas.

Antes da Escola da Regulação, a ideia do fordismo consistia no aperfeiçoamento dos princípios tayloristas de engenharia de produção, colocados em prática na indústria automobilística pelo empresário norte-americano Henry Ford, o qual introduzira uma linha de montagem em sua fábrica separando “cabeças” e “mãos”, bem como utilizando esteiras transportadoras com paradas periódicas, com os trabalhadores executando operações simples e padronizadas (PEREIRA, 1998). Tal concepção representou a ideia de intensificação do trabalho fabril, sobretudo ao determinar uma série de passos por

meio dos quais a produtividade aumentaria, permitindo repartir parcela dos ganhos com os próprios trabalhadores e, conseqüentemente, resultando num sistema de produção e consumo de massa.

Para a Escola da Regulação, o conceito de fordismo é mais abrangente.¹² Seus autores partem da correspondência entre as relações sociais de produção e um determinado domínio tecnológico para falar de um “regime de acumulação”, isto é, um sistema que abrange estruturas de produção, relações sociais e instituições diversas, cuja convergência é capaz de conter os conflitos e as contradições inerentes ao capitalismo por certo período.¹³

O regime de acumulação fordista, consolidado nos países mais industrializados do mundo depois da Segunda Guerra Mundial, provocou importante transformação nas relações de trabalho, possibilitando uma negociação coletiva dos ganhos de produtividade e permitindo crescimentos reais dos salários. Na verdade, o regime abriu possibilidade para a criação de uma demanda efetiva das mercadorias capitalistas, ao propiciar o surgimento de mercados de produção e consumo de massa sem comprometer as taxas de lucro dos capitalistas e os empregos dos trabalhadores. A intervenção do Estado como avalista da estabilidade econômica, assim como um importante agente de regulamentação política e de distribuição dos excedentes para as camadas mais pobres da sociedade, completava o arranjo e conferia-lhe um traço sistêmico de acumulação (AGLIETTA, 1997; BOYER, 1990, 2004; LIPIETZ, 1988).

O equilíbrio virtuoso do fordismo quebrou-se exatamente nos anos 1970, e a Escola da Regulação entendeu essa transformação do capitalismo como uma crise do próprio regime de acumulação, que não poderia mais manter crescimento, produtividade e salário com as características de rigidez predominante. Desse modo, fatores como a incorporação salarial dos ganhos de produtividade, a estabilidade dos empregos e os sistemas de organização da produção com reduzida capacidade de variação diante das demandas não comporiam mais um arranjo positivo, capaz de possibilitar a reprodução das formas de acumulação.

Lipietz (1988) explicou o problema da acumulação fordista a partir de dois fatores estruturais: a) o aumento do poder aquisitivo dos trabalhadores, que implicava, cada vez mais, aumento dos custos;¹⁴ e b) o “acréscimo no valor do capital *per capita*”, o que, em termos marxistas, é conhecido como o aumento da “composição orgânica do capital”, responsável pelo fato de os ganhos em produtividade não compensarem mais o aumento da composição técnica do capital, isto é, a ampliação dos investimentos em máquinas e equipamentos.¹⁵

Isso fez o autor concluir que a crise, tal como se apresentava, era de rentabilidade, e não de superprodução, como havia ocorrido entre 1929 e 1930.¹⁶ Já em

¹² Não se deve esquecer que Gramsci já havia escrito um artigo famoso, intitulado “Americanismo e fordismo”, no qual discorria acerca do fordismo como um sistema que ia além da organização fabril, propondo um estilo de vida endossado pelos aparelhos sociais capazes de estimular a produção e o consumo de massa.

¹³ Para essa leitura, foram usadas, em especial, as obras de Aglietta (1997), Boyer (1990, 2004) e Lipietz (1988).

¹⁴ “A crise nasceria de um ‘aperto dos lucros’ (*profit squeeze*) devido a uma aceleração dos aumentos do poder aquisitivo, que provocaria um acréscimo do custo salarial unitário” (LIPIETZ, 1988, p.57).

¹⁵ “[...] esses ganhos de produtividade em declínio exigiram um acréscimo em valor do capital *per capita*, vale dizer, em termos marxistas, da composição orgânica do capital. De fato, desde essa época, os ganhos de produtividade não compensam mais o aumento da composição técnica do capital, do volume do capital fixo *per capita*” (LIPIETZ, 1988, p.58).

¹⁶ “Que a ênfase seja dada ao *profit squeeze* ou ao aumento da composição orgânica, resta que a crise atual da acumulação intensiva aparece como uma crise de rentabilidade, ao contrário da crise de 1930 que era de superprodução” (LIPIETZ, 1988, p.58).

livro de 1976, Aglietta (1997) anunciava a emergência de um possível “neofordismo”¹⁷ como resposta à crise que se desdobrava. No plano da organização do processo produtivo, ele assinalava que características como a disposição territorial da linha de montagem provocavam atrasos frequentes, comprometendo o equilíbrio da demanda e da oferta. Além disso, salientava que os efeitos da intensificação do trabalho e a fragmentação das atividades, ao contrário do que ocorria no passado, engendraram perdas de produtividade. Por fim, concluía que, em função da rigidez técnica dos trabalhadores e do sistema de máquinas, seria necessário que os capitalistas elevassem os investimentos cada vez mais no intuito de obterem ganhos de produtividade, incorrendo numa tendência crescente de aumento dos custos (PEREIRA, 1998).

Assim, manter o compromisso fordista com garantia de constante aumento da lucratividade seria difícil nessa configuração capitalista. Ao enfatizar a reestruturação das linhas de montagem, Coriat (1994) também apontou transformações relevantes num dos mais importantes símbolos do fordismo: o princípio de fluxo contínuo de produção permanente interligado por esteiras, gerando economias de escala em grandes séries. Ele observou que as empresas industriais introduziam planos de engenharia ao fragmentarem as linhas de produção dentro ou fora da grande fábrica, ganhando autonomia produtiva de parte dos produtos e um estoque de componentes e ferramentas. As vantagens da tecnologia de produção em série fordista continuavam sendo aproveitadas, mas a repetição das tarefas por parte dos trabalhadores e os problemas com o gerenciamento e a ociosidade de estoques, máquinas e componentes eram, aos poucos, eliminados.

É claro que essas mudanças só foram possíveis por causa da automação do processo produtivo, que possibilitou a formação e a ampliação das funções de grupos semiautônomos de trabalhadores sem prejudicar a integração da atividade produtiva. A empresa industrial, desse modo, manteve a base do princípio taylorista/fordista da separação entre concepção e execução, mas diminuiu os problemas oriundos da linha de produção onerosa, conhecida por provocar encadeamento sucessivo rígido de montagem e tensões psicológicas e fisiológicas no trabalho.

Tais alterações permitiram fragmentar a produção entre várias empresas e em múltiplos estabelecimentos. De fato, por meio de um movimento de combinação e a partir da distribuição de várias funções e etapas do processo produtivo, a tradicional produção verticalizada em um só estabelecimento pôde ser distribuída em diversas unidades de produção, implicando uma complexidade da divisão técnica e territorial do trabalho e exigindo a redefinição de padrões convencionais de gerência e organização produtiva. Coriat (1994) verificou alguns casos em que a grande empresa havia abdicado completamente da produção e só controlava o que, quando e onde produzir, transferindo a produção propriamente dita para subcontratadas, localizadas tanto em países do centro como da periferia capitalista.

A questão central levantada pelos autores da Escola da Regulação até o fim da década de 1990 situava-se na organização do processo de produção e de trabalho. Eles constatavam que, àquela altura, as linhas de montagem sequenciais implicavam rigidez e os salários deixavam de ser considerados elementos da demanda efetiva para serem vistos como custos de produção. Por fim, concluía que o fordismo passava por importantes metamorfoses e reestruturações de naturezas diversas nas muitas esferas

¹⁷ A expressão “neofordismo” foi cunhada por Palloix (1982) também na década de 1970 para justificar as transformações no arranjo sistêmico fordista. Tanto Palloix quanto Aglietta (1997), na ocasião, nada afirmaram acerca da substituição mecânica do fordismo por outro regime emergente. Ao contrário de muitos autores que nos anos 1980 e 1990 propuseram uma completa superação da configuração fordista, considerando somente elementos ligados à reengenharia tecnológica e da produção industrial, Palloix e Aglietta iniciaram a discussão sobre uma reestruturação da configuração vigente, ao considerar a relação contraditória entre manutenção e superação dos arranjos sistêmicos (PEREIRA, 1998).

da economia e anunciavam a transição para outra configuração, o que, em termos regulacionistas, significava a emergência de outro regime de acumulação.

Entretanto, também nos anos 1980 e 1990, uma produção bibliográfica volumosa, sem relação direta com os autores que trabalhavam a reestruturação fordista por meio de regimes de acumulação, abordou o tema sob o ângulo das demandas do mercado consumidor. A partir desse novo olhar sobre a crise do fordismo, a questão da flexibilidade passou a ser mais estudada, sobretudo depois da publicação do livro *The second industrial divide: possibilities for prosperity* [A segunda divisão industrial: possibilidades para a prosperidade], de Piore e Sabel, em 1984, que resultou na origem do paradigma da “especialização flexível”, a qual tem dominado os estudos das linhas de produção e do consumo desde então.¹⁸

O trabalho de Piore e Sabel defendia que, a partir dos anos 1970, o perfil da demanda na economia de mercado havia se tornado mais complexo e segmentado, sobretudo a partir de uma redefinição na natureza do consumo, tornado mais instável, volátil e diferenciado. Por essa razão, à medida que procuravam se adaptar às mutações da demanda, as empresas, paralelamente, resolviam o problema da rigidez da produção. Assim, as produções em série e em larga escala passavam a ser substituídas por uma produção diferenciada, em escala menor, que requeria a criação de unidades de produção mais “enxutas”, com uma organização mais flexível, incorrendo em aumento da especialização e em novos padrões de hierarquia no interior das empresas (MÉNDEZ e CARAVACA, 1996).

As maiores transformações dessa produção flexível se davam de três formas:

- a) A formação de economias de escopo, na qual ocorre uma especialização flexível da produção em lotes voltados para segmentos pequenos de mercado.
- b) A estratégia de mudança técnica rápida, a partir da distribuição da produção por diferentes empresas.
- c) A organização de um sistema definido pelo consumo, em que a produção é pensada do fim para o começo, tendo em vista a diversidade da demanda e a adaptação às condições diferenciadas.

Desde então, a palavra mais usada para definir as mudanças no capitalismo industrial passou a ser *flexibilidade*. Muitos autores, em diversos países, defenderam a especialização flexível como solução para os problemas de rentabilidade e rigidez fordista, que há tempos comprometiam as taxas de lucro da economia de mercado. Nesse sentido, cada vez mais, seria preciso estabelecer flexibilidade (HUMPHREY¹⁹ apud PEREIRA, 1998):

a) Nas relações entre empresas, por meio de sistemas de subcontratação e redes capazes de unir grandes organizações, fornecedores, pequenas empresas e microempresas, além de trabalho temporário externo ou em domicílio.

b) Na contratação de serviços, na qual os empregos diversos poderiam ser fornecidos por empresas terceiras, que administrariam serviços de limpeza, manutenção, cantinas e vigilância, entre outros, ou forneceria mão de obra, conforme a necessidade.

c) Nos salários, estabelecidos conforme a produtividade do trabalhador, do seu grupo de trabalho, da unidade de produção, da empresa ou até do desempenho da economia.

¹⁸ Os trabalhos de Méndez e Caravaca (1996), Souza (1992) e Coriat (1994), entre outros, esclarecem as razões da importância do texto de Piore e Sabel para os estudos da reestruturação produtiva nos anos 1980 e 1990.

¹⁹ HUMPHREY, John. Novas formas de organização do trabalho na indústria: suas implicações para o uso e controle da mão de obra no Brasil. In: SEMINÁRIO PADRÃO TECNOLÓGICO E POLÍTICAS DE GESTÃO, 1989, São Paulo. *Anais...* São Paulo: USP/Unicamp, 1989.

d) Nos direitos trabalhistas, com o ajuste do número de trabalhadores ao nível de produção, por meio de maior facilidade de demissão, contratação de trabalhadores temporários, contratos com prazo fixo e trabalho autônomo.

e) Nos horários de trabalho, com sistemas de horário variáveis, tais como turnos reduzidos, dispensas temporárias, horas extras, reelaboração das escalas de férias e diminuição da jornada de trabalho a compensar, entre outros.

f) Na funcionalidade, com o aumento da variedade de trabalho exercida pelos trabalhadores, os quais poderiam ser deslocados de uma tarefa para outra ou, ainda, designados a novas funções ampliadas e agregadas ao serviço original.

Além da ideia central de flexibilidade na produção e no consumo, outro contraponto ao modelo fordista reiteradamente defendido por estudiosos da especialização flexível era a noção de que os empreendimentos de menor porte deveriam ultrapassar as barreiras da concorrência capitalista, agindo de maneira cooperada, isto é, engendrando uma competição positiva, na qual a concentração geográfica das empresas e as relações de cooperação entre elas proporcionassem uma eficiência coletiva a partir da combinação entre especialização e subcontratação (BECATTINI, 1999).

A partir de inúmeros exemplos de arranjos industriais de pequenos estabelecimentos, em especial na Europa, advogou-se acerca da elaboração, ao mesmo tempo, coletiva e fragmentada de produtos e componentes e do uso flexível que começou a ser feito das tecnologias de informação, comunicação e microeletrônica, entre outras. O segredo do sucesso dos arranjos industriais repousava no trabalho de artesãos qualificados e autônomos, sem a exclusão da importância do trabalho domiciliar, ressuscitado e apontado como o grande responsável pela expansão das pequenas empresas e pelo crescimento do emprego.

Em certo sentido, tais ideias propunham uma viagem ao passado, na medida em que se inspiravam na organização econômica dos “distritos industriais” marshallianos do século XIX, nos quais o arranjo positivo com predomínio de pequenas e médias empresas implicava o sucesso econômico de uma região. O êxito inicial de algumas experiências no Japão, na Suécia e principalmente na Itália²⁰ demonstrou que o modelo oferecia benefícios para empresas contratantes e contratadas, fossem elas grandes ou pequenas, formando redes estáveis de relação e troca de produtos, tecnologia e serviços.

O entusiasmo com que a nova vertente teórica foi recebida nos meios acadêmicos pode ser explicado pela necessidade de encontrar um novo modelo de crescimento econômico diante do visível esgotamento da produção em massa. O fato de a especialização flexível ser, supostamente, menos centralizadora em termos econômicos e territoriais também contribuiu para que ela pudesse ser interpretada como uma alternativa socialmente viável de reestruturação produtiva, implicando um caminho pelo qual as regiões e os territórios deveriam seguir.

Ao final dos anos 1990, a difusão das concepções sobre desconcentração produtiva associada à noção de especialização flexível havia se tornado a linha de estudo mais importante em economia e geografia industrial. Tanto no plano teórico quanto no operativo, as experiências com as engenharias flexíveis tornaram-se uma tendência a ser sugerida ou aplicada nas mais distintas realidades. Assim, reuniram-se

²⁰ “Terceira Itália” foi a expressão usada por Bagnasco para identificar a região industrial italiana (Toscana, Emilia Romagna, Vêneto, Úmbria, Marche e Friuli), que se diferenciava das regiões industriais tradicionais do Norte e do Mezzogiorno. Ela foi largamente utilizada como exemplo de uma próspera área que se beneficiou de todo um conjunto de economias associadas à própria aglomeração, marcada por uma atmosfera industrial favorável em que o conhecimento técnico acumulado durante gerações deu origem a um mercado de trabalho especializado e à difusão empresarial das inovações (BECATTINI, 1999; BRUSCO, 1990).

processos e territórios completamente diferentes, que foram reagrupados num grande modelo de interpretação, sendo todos tratados como símbolo de uma nova era da acumulação capitalista.

Como apontam Méndez e Caravaca (1996), muitas vezes, a insuficiência de estatísticas industriais como base informativa obrigou pesquisadores a recorrerem a entrevistas e trabalhos de campo para comprovarem a existência efetiva de uma nova configuração de acumulação fundamentada na flexibilidade da produção e do consumo. O resultado disso foi um grande número de estudos de caso, feitos com metodologias diferentes e às vezes incompatíveis, com o objetivo de constituir um sistema de tendências gerais.

Nesse ponto, até mesmo alguns autores oriundos da Escola da Regulação ou influenciados por ela defenderam a ideia de um novo regime de acumulação flexível, não só definido pela consolidação de um paradigma tecnológico baseado na informação e nas novas formas de organização produtiva, mas também dominado pelo imperativo da pequena escala e da desconcentração, incorrendo num novo modo de estabelecer regulação social e trabalho. Lipietz e Leborgne (1988) e Scott e Storper (1988) produziram trabalhos com base nessa perspectiva.

Os desdobramentos das transformações capitalistas nos últimos anos possibilitaram diferentes leituras dos fatos. Assim, o que antes havia sido tomado como causa de uma reestruturação nas formas de acumulação pôde ser visto como efeito de um processo muito mais abrangente, resultante das alterações no papel de comando da própria acumulação capitalista, ao implicar estratégias de reprodução renovadas sendo transplantadas de certas esferas da economia para outras de composição diferenciada.

Chesnais (2002, 2005) destaca as dificuldades na leitura desse processo quando enfatiza que a proeminência das finanças começou a ser revelada lentamente nas obras que interpretavam a dinâmica capitalista dos últimos anos. Para demonstrarmos isso, vamos citar apenas os autores da Escola da Regulação, tendo em vista sua importância para esta seção. Assim, entre outros exemplos, Chesnais destaca a resistência inicial de Robert Boyer em aceitar um novo regime de acumulação no qual os principais mecanismos de ajuste fossem definidos pelas finanças:

[...] após ter permanecido por longo tempo distante da hipótese da emergência e da consolidação de um regime de acumulação cujo ponto nodal estaria nas finanças, Roberto Boyer publicou em 2000 um estudo que coloca a questão: “um regime de acumulação governado pelas finanças constituiria uma alternativa viável ao fordismo?” (CHESNAIS, 2002, p.6).

Ao mesmo tempo, Chesnais enfatiza a releitura dos fatos empreendida por Aglietta²¹ (apud Chesnais, 2002) e Orléan²² (apud Chesnais, 2002) em livros do final dos anos 1990. Nesses livros, eles questionam a emergência de um “regime de crescimento patrimonial” (usando as palavras de Aglietta) e a expressão cada vez mais forte de um “regime de acumulação financeirizado” (usando as palavras de Orléan). Por fim, é Frédéric Lordon que aborda a questão de maneira mais direta, ao afirmar ser o novo “regime financeirizado” uma configuração na qual

[...] a gestão da poupança coletiva assumiu a posição de uma forma institucional, permitindo-lhe impor sua lógica sobre todas as demais combinações institucionais (relação salarial, governança corporativa,

²¹ AGLIETTA, Michel. *Le capitalisme de demain*. [S.l.]: [s.n.], nov. 1998. (Notas da Fondation Saint-Simon, n.101).

²² ORLÉAN, André. *Le pouvoir de la finance*. Paris: Odile Jacob, 1999.

formas da concorrência) e, portanto, dar sua própria fisionomia a novo regime de acumulação do capital (LORDON²³ apud CHESNAIS, 2002, p.6).

Desse modo, Lordon, Aglietta, Orléan e o próprio Chesnais foram pioneiros na hipótese segundo a qual uma configuração diferente do fordismo e, eventualmente, sucessora do modelo de acumulação tradicional não traria no seu âmago apenas uma redefinição dos arranjos de organização produtiva e comercial. De fato, ao contrário de propostas como as que entendiam as mudanças apenas a partir da passagem da rigidez fordista para uma flexibilidade produtiva (toyotismo, ohnismo etc.), as novas relações de reprodução capitalista privilegiam a posição econômica conquistada pelas finanças na ordem da acumulação.

O fato é que o encadeamento dos fenômenos de flexibilidade, desconcentração produtiva, desregulamentação, concorrência predatória e competitividade espúria, entre outros, ultrapassa as esferas particulares da produção e da finança e constitui um só circuito, no qual está presente uma nova configuração de acumulação capitalista no controle das decisões e dos procedimentos. Em uma análise limitada ao mundo industrial, parecia que a especialização flexível traria redenção às instabilidades da lucratividade fordista dos anos 1970, representadas pelas formas de produção e comercialização pautadas no imperativo da rigidez.

Os acontecimentos dos últimos anos, contudo, revelaram que o capital que se valoriza sob a forma de aplicação financeira e que provém da repartição do lucro das empresas industriais e comerciais apresenta-se cada vez mais como fração dominante, inclusive com condição de comandar as outras formas de acumulação e seus diferentes ritmos. Esse capital tem plenas condições de acumular a partir de práticas de especulação, como pontua Lordon (2008a) ao informar que “bolhas financeiras” há muito deixaram de ser estratégias alternativas para ganharem caráter permanente na atual configuração capitalista.

No entanto, não pode haver montante de capital fictício a estimular práticas de acumulação sem que os investimentos sejam alimentados. Desde que os encadeamentos do circuito econômico foram reconfigurados, não há mais crescimento capitalista sem que os fluxos de valor transitem pela esfera financeira. Mas, da mesma forma, não é possível assegurar mais-valia financeira aos investidores da atual economia de mercado sem que esta não seja permanentemente “abastecida” por excedentes extraídos da esfera da produção e da circulação. É por isso que Chesnais insiste no caráter renovado da mais recente forma de acumulação:

O advento dessa forma de capital faz-se acompanhar da formação de configurações sistêmicas novas e de encadeamentos macroeconômicos inéditos, no âmago dos quais estão os mercados financeiros e um novo corpo de acionistas e proprietários (CHESNAIS, 2002, p.2).

Assim, pela cobrança dos acionistas ou por puro mimetismo imposto pelo acirramento da competitividade, as performances da gestão financeira, caracterizada pelo uso de mecanismos de desregulamentação e volatilidade, pressionam o funcionamento do mundo industrial como um todo. A ordem premente é garantir a maximização dos lucros, sobretudo ao aproveitar as tecnologias de informação e comunicação capazes de transformar flexibilidade em novas estratégias de produção e controle sobre o trabalho.

²³ LORDON, Frédéric. *Fonds de pension, piège à cons? Mirage de la démocratie actionnariale*. Paris: Raisons d'Agir, 2000.

Por fim, esse último dado nos faz compreender quem foram os agentes mais atingidos pela atual escalada da flexibilização/desregulamentação da economia mundial. Em verdade, os efeitos estruturais da recente configuração capitalista indicam que as alterações em curso têm como escopo o conjunto de modificações na estrutura ocupacional da sociedade e no mundo do trabalho, que enfrenta profunda crise com a redução do emprego regular e o uso do trabalho parcial, temporário, precário e subcontratado. Os trabalhadores foram, então, responsáveis por absorverem a maior pressão oriunda da demanda por mais lucratividade e mais eficácia imposta pelos novos gestores e administradores. Como informa Chesnais,

[...] os assalariados foram as verdadeiras vítimas da chegada dos proprietários-acionistas. É contra eles que se exerce o novo poder administrativo. Foram eles que sofreram e vão continuar a sofrer, desconsiderando acontecimentos políticos e sociais maiores, os efeitos das normas de rentabilidade impostas pelos financistas. Nos anos de 1990, a base material da taxa de rendimento de 15% sobre os fundos próprios foi uma taxa de crescimento dos lucros de 8% a 9%. O rigor salarial e a flexibilização do emprego, assim como o recurso sistemático ao trabalho barato e pouco protegido, por meio da realocação e da subcontratação internacional, permitiram esse movimento (CHESNAIS, 2005, p.55).

Em relatório sobre o papel das dinâmicas econômicas globais e seus resultados sociais, até mesmo a Organização das Nações Unidas (ONU) reconhece que uma das maiores consequências da pressão das finanças sobre a “economia real” é a demanda crescente das empresas pelas práticas flexíveis de emprego. Em termos gerais, o relatório confirma que todas as transformações que emergem a partir do processo de reestruturação financeira e produtiva cristalizam algo mais do que uma nova racionalidade empresarial e de gestão, atingindo as formas de organização do trabalho por meio do aumento das normas de flexibilidade (ONU, 2008).

Essas transformações alteram os sistemas de organização trabalhistas inclusive em países do centro do capitalismo, aqueles que aproveitaram mais concretamente as conquistas salariais da experiência fordista. Como mostra outro relatório (este publicado pela OCDE em 2005 apud HARRIBEY; PLIHON, 2009), em relação ao total de assalariados regulares na Europa, na América do Norte, na Oceania e nos demais países do G7, os empregados em tempo parcial se multiplicaram quatro vezes entre 1980 e 2004.

Enfim, a nova realidade confirma a tese de Lordon (2008a) sobre o poder das finanças, capaz de transformar a “neurose” da liquidez e da alta rentabilidade num paradigma que avança para todas as esferas da economia, cuja consequência não poderia ser outra senão a busca “obsessiva” da reversibilidade e da lucratividade máxima nas relações de trabalho. Tal reversibilidade se traduz em redução dos direitos trabalhistas, intensificação da jornada de trabalho, implantação de sistemas de produção flexíveis e precarizados, adoção de círculos de controle de qualidade do produto com progressivo aumento das exigências laborais, generalização das formas de subcontratação e outras estratégias que marcam a demanda por altas taxas de acumulação pela via da eficácia da produtividade.

Visto por esse ângulo, é possível interpretar a reestruturação produtiva e a especialização flexível das últimas décadas como tentativas de obter ganhos e lucratividade a partir da melhoria da produtividade decorrente da automação e da formação de arranjos industriais interessados em recrutar um novo tipo de trabalhador, mais subordinado e polivalente, capaz de ajustar-se às necessidades das demandas flexíveis e da mais recente concorrência capitalista.

As teorias que propuseram a emergência de um paradigma flexível como solução para os males da acumulação entravada o fizeram sugerindo reengenharias produtivas com renovadas práticas de exploração trabalhista, muitas vezes com resultados que comprometeram o crescimento e a distribuição de renda nas regiões que as implantaram. Esses resultados sintetizam bem os interesses das empresas industriais em acompanhar os ritmos e os valores da dinâmica financeira nas últimas décadas.

São procedimentos usados com frequência pelas empresas das mais tradicionais regiões industriais do mundo. Isso não significa, contudo, que as novas regiões industriais também não sejam afetadas pelo receituário da reestruturação produtiva. Nesse caso, além da recomposição de quadros inteiros do processo produtivo em zonas capitalistas periféricas de tradição maquinofatureira, novos “lugares de reserva” penetram no circuito da acumulação ampliada do valor, não sem incorporar de imediato as cobranças administrativas e os desenhos produtivos obcecados pela apreensão de superlucros.

Ao observar esse fenômeno, constatamos a importância do território como suporte e condicionante de todas essas mudanças. O conjunto de intencionalidades econômicas e políticas precedentes à ação só se afirma se constituído num sistema localizado de objetos, que por sua vez se apresenta como uma norma para o exercício de determinados interesses.

Reestruturação produtiva e diferenciação espacial

Certa vez Raffestin (1993) afirmou que o território é um produto “consumido” e, ao mesmo tempo, “vivenciado” pelos personagens que o utilizam como meio. Essa dupla propriedade exige uma leitura baseada nas intencionalidades dos agentes envolvidos no processo de organização territorial, na medida em que nenhuma sociedade escapa da necessidade de construir, a partir de objetivos previamente concebidos, o campo operatório de sua ação.

O território, assim, não pode ser apreendido como uma dimensão neutra e apolítica. Por isso, é interessante levar em consideração o que escreve Santos (1999) acerca dos objetos e das ações dispostos e constituintes do território. Segundo o autor, eles são “intencionalmente concebidos para o exercício de certas finalidades, intencionalmente fabricados e intencionalmente localizados” (SANTOS, 1999, p.267). Não há, portanto, reprodução social sem que indivíduos ou grupos sociais criem e regulem a sua matriz espaçotemporal. Obviamente, a organização territorial que resulta desse arranjo é também intencional.

Nesse sentido, a noção de intencionalidade “é eficaz na contemplação do processo de produção e de produção das coisas, considerados como um resultado da relação entre o homem e o mundo, entre o homem e o seu entorno” (SANTOS, 1999, p.73). Mas é preciso enfatizar que, somada à racionalidade da decisão e da execução, temos a racionalidade do território, que se afirma a partir de uma combinação complexa e dinâmica, capaz de aceitar ou deformar a intencionalidade da ação. De fato, o “mundo” e o “entorno”, podem responder de maneira diferente da ação e da intenção. Por esse motivo, Santos (1999) afirma que o sucesso de uma ação implica a produção e a organização de objetos adequados. Só assim o território dará forma à ação e esta se converterá em trajetória espaçotemporal da matéria (HAGERSTRAND²⁴ apud SANTOS, 1999).

²⁴ HAGERSTRAND, Torsten. Reflexiones sobre “que hay acerca de las personas en la ciencia regional?”. *Serie Geográfica*, Universidad de Alcalá de Henares, n.1, p.93-110, 1991.

Na leitura dos acontecimentos presentes, a intencionalidade das ações está cada vez mais vinculada ao imperativo da competitividade e ao interesse da escolha racional utilitarista, cuja materialidade implica garantir a fluência dos investimentos e o funcionamento dos mercados anunciados como autorreguladores. A recomendação para o progresso material da sociedade, por exemplo, é a desregulamentação e a eliminação dos obstáculos à entrada e à saída de investimentos industriais, empresas comerciais, serviços e capital-dinheiro.

Do ponto de vista especificamente produtivo, a meta é a supressão de qualquer resquício protecionista nacional ou de qualquer política deliberada de fomento regional, com a submissão de empresas dos mais diversos tamanhos e tipos à concorrência global. Para o mercado de trabalho, a orientação é a remoção de cláusulas sociais ditas danosas aos trabalhadores, sobretudo no intuito de facilitar a introdução de estratégias flexíveis de produção e comercialização.

Ora, a intencionalidade dessas ações não vai se completar sem se conjugar à “intencionalidade dos objetos”. As ações vão se concretizar quando apresentadas como conteúdo dos objetos, ganhando expressão e significado territorial. Somente dessa maneira, por meio de ações presentes em objetos antigos ou renovados, as intenções serão materializadas. Assim, falando como Santos (1999), o território se afirma como síntese sempre provisória e renovada das contradições e da dialética social. Ele é um produto das relações sociais ao longo do tempo, mas é também animado por relações atuais que lhe atribuem dinamismo e funcionalidade.

A movimentação da sociedade e a intencionalidade dos seus agentes buscam atribuir novas funções às formas geográficas. Como consequência, outras situações de equilíbrio são criadas – situações estas que implicam novos pontos de partida para a produção de novos movimentos. Na acepção de Santos, [...] por adquirirem uma vida sempre renovada pelo movimento social, as formas – tornadas assim formas-conteúdo – podem participar de uma dialética com a própria sociedade e assim fazer parte da própria evolução do espaço (SANTOS, 1999, p.86).

No quadro mais recente da organização espacial, as formas-conteúdo se afirmam cada vez mais em função da informação e da técnica, que se apresentam como mediadoras entre a intencionalidade das ações e a intencionalidade dos objetos. Elas vêm permitindo que a racionalidade competitiva global efetive-se no espaço e, a partir daí, engendre novas relações socioespaciais de produção e consumo, o que não exclui a constante tentativa de incorporação de novos valores aos mais diversos territórios.

São empreendidas diferentes formas de produzir e circular riquezas entrelaçadas às transformações tecnológicas e informacionais. As formidáveis inovações na informática, nas comunicações, nos meios de transportes, na engenharia genética e na produção dos meios materiais formam o semblante dessa mudança. Elas podem ser entendidas como uma capacidade inerente ao presente momento de utilizar a informação, a compreensão técnica e os procedimentos científicos como meio na produção e na circulação material.

Com as novas articulações e velocidades possibilitadas pela alteração tecnológica, visualiza-se o domínio da desregulamentação, da flexibilização, da informatização nos negócios, da produção industrial microeletrônica e da manipulação biotecnológica, entre outras, o que representa, em última instância, uma revalorização dos preceitos responsáveis pela produção e pela circulação do valor no capitalismo contemporâneo, garantidores da sua mais recente configuração de acumulação.

As mudanças econômicas e sociais citadas até aqui, que se dão por meio de instrumentalidades técnicas e informacionais, preparam o ambiente para um conjunto de relações cada vez mais globais. Por isso, as atividades produtivas, a circulação e o consumo erigem-se num plano mundial, permitindo que se constitua, no âmbito da

economia, uma rede global de competitividade e um mercado financeiro e produtivo mundializado.

Trata-se de uma economia que manifesta as características informacionais do presente momento, sobretudo a partir do uso de procedimentos científicos para especificar as vias de se fazerem as coisas de uma maneira reproduzível. O imperativo da competitividade baseia-se na eficiência da criação, processamento e reprodução de conhecimentos, e o novo aspecto da economia global destaca a capacidade de utilizar a informação como meio de interligação das atividades em tempo real. Por tais razões, as novas tecnologias e o caráter informacional das mais recentes mudanças apresentam-se como importantes instrumentos de produção material e de circulação de pessoas, ideias e produtos.

No entanto, a leitura dos fatos deve recusar tratar as novas tecnologias sob o ângulo de um progresso técnico “neutro”. Como informa Lojkine (1999, p.76), não existe, a bem dizer, “uma evolução totalmente autônoma e totalmente tecnológica que nos conduziria a uma convivência paradisíaca, [...] pelo único milagre das transformações tecnológicas”. As mudanças tecnológicas e informacionais atingem os setores da economia e, de modo mais amplo, as atividades socioterritoriais, não se tratando apenas de um campo profissional.

Esse novo dado implica não apenas mutações tecnológicas incorporadas a campos específicos, mas também uma redefinição na forma como a sociedade utiliza a informação, atingindo o complexo sistema das forças produtivas e territoriais que se apresentam moldadas a partir das intencionalidades dos agentes sociais.

Na esfera produtiva, a emergência dessa nova realidade informacional atinge o mundo industrial, antes marcado por um modelo que maximizava a escala de produção e estandardizava seus produtos. O avanço tecnológico introduziu a flexibilidade, a qual vem sendo a noção que marca a nova onda de reestruturação produtiva, dominando os esquemas de produção e de circulação capitalistas e atingindo, também, os princípios de organização territorial.

Assim, grupos industriais tendem a se reorganizar como empresas-rede, comandando novas formas de gerenciamento que se valem de complexas modalidades de subcontratação. Elas conciliam a centralização do capital e a desconcentração de operações ao explorarem todas as possibilidades da teleinformática e da automatização na gestão e no processo produtivo empresarial.

A disposição das empresas-rede coloca-se como uma representação clara da aplicabilidade das novas tecnologias à mudança na organização produtiva. Seu sucesso demonstra a reestruturação do clássico esquema fordista e a superação das distâncias – dois obstáculos dos mais restritivos à escalada da lucratividade no capitalismo dos últimos anos.

Toda flexibilização surgida a partir dos novos modelos concede outra racionalidade ao uso de máquinas e investimentos, assim como ao que diz respeito à localização das unidades de produção industrial, que são alojadas para onde apontam as melhores condições do mercado. Produz-se mais ou menos, com uma força de trabalho menor ou maior, mas, notadamente, em qualquer lugar, pois as inovações da tecnologia permitem a simultaneidade dessa lógica.

Ao analisar a evolução das estratégias empresariais no território, Camagni (1993) enxerga três lógicas bem definidas no que tange à configuração dos fatores de produção e consumo que influenciam a articulação territorial entre as muitas empresas que compõem o circuito de relações. Apesar dos limites impostos pela simplificação do modelo abstrato, a classificação a seguir sintetiza bem a dinâmica de evolução do conjunto produção/consumo/território, até alcançar o que poderia ser chamado hoje de lógica em rede.

A primeira lógica está associada ao que o autor chama de “organização territorial”, na qual a empresa articula-se numa área de mercado restrita, geralmente em torno de sua localização geográfica. O arranjo territorial das atividades econômicas é organizado seguindo um princípio de gravitação, no melhor estilo christalleriano, em que a fricção espacial, representada pelo custo do transporte ou outros fatores locacionais, produz diferenciação no alcance e na capacidade de instalação da empresa, implicando uma maior eficiência da organização local e uma dificuldade para a inserção, nesse mercado, de empresas fixadas em regiões distantes.

Em contraponto a esse modelo tradicional, instala-se a segunda lógica, uma “lógica competitiva”, na qual o alcance comercial e produtivo da empresa “não se reduz unicamente ao mercado local, pois os custos de transporte não representam mais um papel importante”. Desse modo, “a empresa pode vender seus produtos por toda parte, tentando controlar não mais a área de mercado mais vasta, mas a parte mais ampla do mercado (mundial)” (CAMAGNI, 1993, p.3). Nessa lógica, a competição se dá de maneira diferente, pela própria capacidade de ação das empresas em mercados distantes, fazendo que novas estratégias de concorrência sejam utilizadas, com destaque para mecanismos de publicidade e outros ligados à relação entre as diferentes formas de capital ou entre essas formas e o Estado. Num modelo dessa natureza, a “localização da empresa é, portanto, determinada por uma vasta série de especificidades geográficas e históricas, e não mais por uma única lógica, como a advinda dos modelos de equilíbrio de localização gerais” (CAMAGNI, 1993, p.3).

A terceira e mais recente lógica de organização territorial das empresas incorpora o imperativo da nova configuração capitalista, na qual os mercados são o princípio exclusivo da regulação e a competitividade é uma questão de sobrevivência. Por meio das novas tecnologias da informação e das reestruturações flexíveis, o território da articulação produtiva e do consumo traduz tais transformações numa “lógica em rede”. Para a empresa, a inovação tecnológica transforma-se em função crucial e a sua evolução passa a ser associada às metas de produtividade e lucratividade, ao reestruturar as relações intraempresariais, interempresariais e territoriais. As ligações no espaço, antes limitadas a um alcance reduzido, tornam-se globais a partir de formas e agentes previamente selecionados.

As empresas visam construir uma rede global de unidades de produção e consumo, cuja especialização resulta de uma arbitragem conduzida em escala mundial, com localizações múltiplas para obter ótima alocação dos investimentos. Além disso, é estabelecida uma maior integração internacional entre as bases financeiras, os centros de pesquisa e desenvolvimento e as unidades de produção e distribuição, o que favorece o arranjo de estruturas horizontais flexíveis no que diz respeito às empresas, mas intensifica as relações verticais e hierárquicas no que concerne ao território.

Nesse sentido, a materialização territorial desse último arranjo faz-se muito mais complexa, exigindo a presença de nós de centralidades, articulados por vias materiais e imateriais com fluxos de alta rotatividade, expressos num circuito que engloba zonas, pontos, polos, distritos, parques, eixos, rotas e corredores interconectados a partir das novas hierarquizações da acumulação capitalista de cunho financeirizado.

Em geral, essa configuração produz uma tessitura na qual uma densa rede de relações se estabelece, garantindo fluxos formais ou informais, materiais ou imateriais, ao gerar largo alcance dos modelos racionalistas de produção e circulação no território. Também se traduz em uma intensa divisão do trabalho entre empresas especializadas na fabricação de componentes específicos ou produtos acabados, articulando controle financeiro, gerência empresarial, escritórios de desenho industrial, fabricantes de bens finais e todo um conjunto de micro, pequenas, médias e grandes empresas industriais

ou de serviços especializadas em atender a demandas auxiliares, materializando as relações produtivas, financeiras e territoriais de interdependência.

Assim, a mais recente dinâmica territorial e produtiva exige das empresas rápida adaptação em relação aos interesses do mercado, resultando numa organização em constante mutação, a qual reúne redes de produtores e clientes que se redefinem com certa frequência. Por tal razão, Veltz (2008) prefere chamar o resultado dessas relações de “modelo celular em rede”, exatamente por elas abrangerem não só esquemas de repartição e coordenação de tarefas produtivas, mas, sobretudo, modelos de eficácia empresarial que atingem progressivamente as relações humanas e o território.

Para Veltz (2008), é possível encontrar um universo em que coexistem e articulam-se morfologias produtivas e territoriais múltiplas, no qual seis grandes formas se destacam:

a) A grande empresa integrada clássica, que forma um conjunto de estruturas/nós em torno do qual se relacionam fornecedores em cascata, com base numa organização complexa do tipo matricial ou na subcontratação de tarefas via externalização. Geralmente, atende os mercados em escala global, subordinando agentes territoriais de forma verticalizada.

b) As concentrações de empresas surgidas por iniciativas locais em áreas de dimensões reduzidas, onde certas relações de cooperação e solidariedade garantem o acesso à informação e ao desenvolvimento tecnológico de toda a rede. Isso se dá a partir de contratos temporários entre fornecedores e contratantes ou a partir de associações empresariais ligadas a institutos tecnológicos e centros de pesquisa. Um bom exemplo desse modelo são os distritos industriais da Terceira Itália.²⁵

c) As organizações formadas pelas empresas *creuse* (ou *hollow corporation*), muito citadas por Michalet (2003, 2009) e Arrighi (2008). São estratégias territoriais em rede em que as empresas coordenam atividades de produção e venda, externalizando a maior quantidade possível de funções. Como aponta Veltz (2008), empresas como Nike e Benetton ficaram famosas por não controlarem diretamente mais do que 5% da força de trabalho do circuito produtivo por elas comandado.

d) A estratégia específica de alianças tecnológicas ou comerciais que formam “redes frouxas”. Essas redes, em geral, são formadas a partir de acordos entre grandes empresas concorrentes, com o objetivo de atuarem em determinados países ou em escala global.

e) As formas de agrupamento empresarial por meio de *holding*, em que pequenas e médias empresas, no intuito de atingirem metas comuns, lançam-se em conjunto na busca de novos meios de produção e distribuição, bem como de atração de recursos financeiros.

f) As redes em que boa parte das funções é realizada por “independentes”. Bem menos estruturadas, essas redes destacam a prestação de serviços diversos por profissionais de maior ou menor qualificação em inúmeros ramos, criando vias de atividades mais fluidas e efêmeras.

²⁵ Para Becattini (1999), especialista no estudo dessa forma territorial/produtiva, o distrito industrial típico da Terceira Itália corresponde a uma entidade socioterritorial caracterizada pela presença ativa de empresas ou de uma comunidade de pessoas num espaço geográfico, com um sistema de valores e de pensamento relativamente homogêneo, carregando uma expressão de certa ética de trabalho e atividade, organizada a partir da reciprocidade, do intercâmbio e da proximidade familiar. Depois de grande otimismo por parte de muitos pesquisadores quanto ao caráter positivo desse modelo, como demonstra a definição de Becattini, ultimamente ele revela desgaste, sobretudo com a falência de pequenos produtores e o desmonte de redes de produção e de cooperação inteiras, com péssimas consequências para o elo mais frágil da cadeia, isto é, para os pequenos proprietários e trabalhadores.

Segundo Veltz (2008), no conjunto da mais recente reestruturação territorial e produtiva, é difícil encontrar empresas que se insiram em apenas um desses modelos, sendo mais prudente reconhecer que as estratégias interpenetram-se de maneira complexa e decompõem a grande estrutura monolítica do passado, mesmo que de forma parcial. De fato, apesar da materialização de alguns modelos “puros” ou da integração flexível de várias estratégias de produção e distribuição, alguns ramos ou empresas parecem se engajar numa via inversa, ao reforçar a centralidade hierárquica da produção e revitalizar seu modelo piramidal clássico, predominante na configuração de acumulação fordista. Isso implica certo cuidado por parte de alguns pesquisadores no uso generalizado do termo *flexibilização*, evitando tratar do assunto como uma novidade que vem substituir, mecanicamente, um arranjo territorial e produtivo do passado.

Seja como for, com as transformações engendradas pelas novas exigências da competitividade e da lucratividade nos últimos anos, as mudanças territoriais e produtivas realmente não deixam de absorver estratégias flexíveis, mesmo que a reestruturação aponte para modelos que se apresentam cada vez mais complexos, com a presença simultânea de formas tradicionais, renovadas ou mistas.

Ao levar em consideração que as experiências citadas são, além de produtivas, espaciais, verificamos a relevância do território como mecanismo de ajuste estratégico para os modelos de produção ineficientes. A relação entre as diversas fases da produção industrial pode perfeitamente confirmar articulação entre diferentes territórios ou regiões, com o grau de proximidade entre eles variando em função da fluidez espacial, da demanda produtiva ou da capacidade tecnológica e informacional da rede empresarial estabelecida.

Como sabemos que o alcance dessas redes não se limita às escalas locais e regionais, observamos que a reestruturação territorial produz articulação internacional muito mais aberta e interdependente, submetendo o território a tensões mais profundas, com as relações entre agentes globais, nacionais e locais tornando-se mais complexas.

Desse modo, de acordo com a intencionalidade dos agentes em destaque, os fluxos materiais e imateriais diminuem ou se ampliam, e o resultado disso é a inter-relação dinâmica entre territórios distantes e/ou a parca relação entre territórios vizinhos.

Isso implica dizer, que as novas experiências são marcadas pela subversão do sistema tradicional hierarquizado das polaridades, ao imputarem requalificação da ideia de proximidade. De fato, à noção tradicional de proximidade – definida pela intensidade dos fluxos de transportes, pessoas, produtos e mercadorias – deve ser acrescentada agora a perspectiva da proximidade relativa, configurada a partir da maior densidade na circulação de informação (LENCIONI, 2006).

É claro que a fluidez informacional não é possível sem uma regulamentação institucional, bem como a montagem de uma infraestrutura ou de uma logística eficiente no território. Para que as intencionalidades dos agentes na nova configuração capitalista se materializem, o território precisa responder positivamente, sobretudo no que diz respeito às intencionalidades convergentes dos agentes locais dominantes, geralmente traduzidas em ações políticas e econômicas que introduzem normas e sistemas de objetos adequados.

Assim, é na perspectiva transescalar que devem ser compreendidas as mudanças de estratégias de investimentos dos grandes grupos empresariais industriais e financeiros. Por conta da enorme capacidade de fluidez dos investimentos globais, ocorrem uma liberalização e uma desregulamentação das normas territoriais, num plano de integração aos grandes interesses hegemônicos. Trata-se de um fenômeno marcado pela seleção de territórios convenientes à reprodução ampliada das

rentabilidades, concebido sob um sistema de operação de arbitragem com grande capacidade de decidir que lugar e quem serão beneficiados pelas virtudes dos investimentos mundializados.

Tal como Santos (1999), enfatizamos que

[...] essa opulência de ações não se precipita de forma cega sobre qualquer ponto da Terra. As informações que constituem a base das ações são seletivas, buscando incidir sobre os lugares onde se possam tornar mais eficazes. Essa é uma lei implacável, num mundo sequioso de produtividade e onde o lucro é uma resposta ao exercício da produtividade (SANTOS, 1999, p.162).

No entanto, o território só se apresenta como mecanismo de acumulação capitalista em função da sua condição contraditória (homogênea e, ao mesmo tempo, fragmentada), que permite seu uso diferenciado por parte da sociedade. As qualidades e os defeitos preexistentes avaliados pelos agentes hegemônicos – essas “rugosidades”, no dizer de Santos (1999) – constituem as coordenadas que orientam as novas ações, as quais estão subordinadas a uma estratégia de conjunto e diretamente relacionadas ao imperativo da competitividade.

De fato, as ações definirão os objetos e lhes darão novos sentidos. Por sua vez, os objetos receberão e valorizarão diferentemente as ações, geografizando-as de modos diversos. Ora, nessa equação, não está revelado somente o hibridismo do espaço, como sugere Santos (1999), mas também, como consequência, a sua diferenciação, responsável pela demarcação das contradições que o torna mecanismo da acumulação capitalista. Considerar que a intencionalidade das ações ou as próprias ações se geografizam de maneira indiferente é concluir que os territórios e os lugares têm o “mesmo valor de uso e o mesmo valor de troca, valores que não são afetados pelo movimento da história” (SANTOS, 1999, p.70).

As diversas configurações históricas que organizam o funcionamento da acumulação na ordem capitalista demonstram exatamente o contrário, sobretudo ao revelar que a divisão do trabalho implica a diferenciação espacial e as duas, pensadas em uníssono, explicam o motor da vida social. Não há como entender um arranjo político e econômico bem definido, que se afirme como configuração precisa de acumulação do capital, sem entender a divisão social do trabalho.

Consequentemente, não há como entender combinações sociais de diferentes técnicas e trabalhos sem uma diferenciação no espaço, o que implica a composição desigual de lugares e territórios. Assim, “a divisão social do trabalho não pode ser explicada sem a explicação da divisão territorial do trabalho, que depende, ela própria, das formas geográficas herdadas” (SANTOS, 1999, p.113). Cada território, com suas características específicas perante o movimento de acumulação capitalista global, revela uma combinação única tornada mecanismo de reprodução das formas de valorização. Disso depende a integração flexível e toda sorte de ramificações das estratégias em rede, utilizadas por empresas industriais e/ou financeiras.

No âmbito da reestruturação produtiva, por exemplo, as novas possibilidades de controle flexível do processo global de produção industrial surgem, unicamente, em função dos diferentes papéis dos territórios diante da difusão da inovação e da aplicação das normas correspondentes. Simultaneamente a uma nova racionalização dos sistemas produtivos na indústria, ocorre uma instrumentalização do território, transformado em mecanismo da racionalidade industrial. Entretanto, essa instrumentalização só se afirma se o território o permitir, respondendo positivamente às intencionalidades externas com a sistematização convergente das formas e das políticas, o que com certeza não se faz de maneira homogênea por todo o espaço geográfico. A produção de um “espaço de fluxos” (CASTELLS, 1999), tão caro às novas

estratégias de reestruturação produtiva, dá-se a partir da formação sistêmica de um conjunto de pontos, linhas e manchas que não abrangem todos os territórios. O resultado é o acirramento das diferenças geográficas e o aprofundamento de recortes verticais no espaço, gerando maior hierarquização dos territórios destinados à facilitação da fluidez global.

A organização espacial que resulta dessa dinâmica será sempre desigual. Os diferentes territórios que montam as bases de uma arquitetura renovada para a mundialização reproduzem o princípio da desigualdade como fator essencial da acumulação. O espaço, nesse sentido, em hipótese alguma organiza de maneira equitativa as escalas sociais e econômicas de desenvolvimento. Essa constatação nos leva de Santos (1999, 2008) a Mandel (1982), passando por Smith (1988), Soja (1993) e Harvey (2004, 2005, 2007), e revela, a partir das ideias produzidas por esses autores, que a organização social que articula processos ao longo da história só o faz produzindo diferenças espaciais. Assim, a produção das desigualdades espaciais não explica somente o sentido do desenvolvimento geográfico do capitalismo, mas é condição necessária à sua existência e reprodução.

As diferenciações dos processos naturais e, principalmente, dos processos políticos, econômicos e sociais no território constituem os mais importantes fundamentos da acumulação capitalista. De fato, são diferenciações geográficas que se manifestam “nos modos de vida, nos padrões de vida, nos usos dos recursos, nas relações com o ambiente e nas formas políticas e culturais” (HARVEY, 2004, p.110). Falar de acumulação capitalista é, então, falar da produção de diversidades territoriais, seja em configurações anteriores ou configurações recentes, seja em recortes espaciais que agrupam países ou recortes subnacionais/regionais.

Isso coloca o território como vetor da transformação social, dando-lhe caráter político-econômico mais concreto, principalmente como instrumento de reprodução global das estratégias de produtividade e rentabilidade. No contexto atual, como não poderia deixar de ser, a nova configuração de acumulação do capitalismo também organiza as ações e os objetos num plano marcado pela diferenciação territorial.

É relevante afirmar, no entanto, que, graças às importantes redefinições no âmbito das normas políticas de desregulamentação e das técnicas informacionais, os agentes hegemônicos da mundialização capitalista aproveitam de modo bem mais eficaz a diferenciação do território. O arranjo da desigualdade é explorado de maneira mais aperfeiçoada, pois as empresas integram as diferenças de produtividade do trabalho e as de custo dos capitais a uma ótica mundial. Nessa nova configuração, os fatores circulam em função das necessidades dos capitais, responsáveis por uma especialização que aprofunda ainda mais as diferenças dos territórios.

Na esfera produtiva, o processo se caracteriza pela transferência de segmentos tradicionais da indústria para territórios em que as condições necessárias de desenvolvimento capitalista não tinham sido plenamente constituídas. Em verdade, a especialização flexível e a desintegração dos obstáculos territoriais vêm proporcionando aos investimentos produtivos uma mobilidade sem precedentes na escala mundial, integrando o espaço por meio de uma rede que articula fluxos materiais e imateriais, representados por capitais ávidos por intensa valorização. Como consequência, antigas regiões industrializadas atravessam importantes modificações ao experimentar declínio industrial acelerado, enquanto outras regiões sem tradição fabril convertem-se em novos centros de crescimento industrial e expansão econômica.

Esse movimento é cada vez mais intenso nos países de forte tradição industrial, bem como naqueles em que a industrialização desenvolveu-se no pós-guerra, como mostram Michalet (2003, 2009), Mouhoud (2008, 2009) e Edelblutte (2009) em livros que tratam do assunto. Nos Estados Unidos, por exemplo, as mudanças abriram novas

fronteiras territoriais, como confirmam os polos industriais do Sul, da Costa Oeste e da região das montanhas.

Todavia, a decadência de muitos setores manufatureiros deprimiu áreas industriais tradicionais, embora algumas tenham conseguido se reestruturar, como a região de Boston. Já na Europa, os movimentos de desindustrialização atingem, entre outros, Inglaterra e França, com importantes regiões tradicionais redefinindo seus papéis econômicos industriais, como Manchester-Liverpool e Calais-Dunkerque.

Ao mesmo tempo, outras regiões ao sul desses países estão ganhando importância, principalmente com atividades de alta tecnologia. Se esse movimento das empresas já podia ser observado no pós-guerra, numa fase de expansão capitalista marcada pelo padrão fordista de verticalização dos circuitos produtivos, agora ele se intensifica no ritmo da flexibilidade que constitui o imperativo da competitividade global. Como assinala Michalet (2009), as empresas não têm mais tempo de negociar interminavelmente com as administrações públicas dos países ou das regiões anfitriãs a autorização para investir. Quando as decisões demoram demais ou as condições exigidas são altas, elas simplesmente se deslocam, escolhendo territórios em que a oferta de vantagens é maior.

Assim, se a “relocalização” (MICHALET, 2009; MOUHOUD, 2008) se constituía em uma estratégia industrial de produtividade apenas para alguns setores da economia há algumas décadas, hoje ela se impõe como mecanismo essencial para a manutenção e/ou a ampliação das taxas médias de acumulação. Na verdade, a relocalização consiste numa estratégia de reestruturação que aprofunda as modificações implantadas por meio de reengenharias produtivas, mediante o deslocamento de filiais ou de todas as unidades de produção de uma empresa com base nas vantagens técnicas e políticas oferecidas pelos diferentes territórios. Somente assim se torna possível combinar as concepções gerenciais e territoriais de estratégia, integrando os modelos de flexibilização produtiva e do trabalho ao acesso a novos mercados nacionais e regionais capazes de oferecerem minimização dos custos de produção. Inserido no processo, o ordenamento desigual do território se mostra crescentemente eficaz como mecanismo de acumulação ampliada. É exatamente num contexto como o das últimas décadas, marcado por crescentes quedas nas taxas médias de lucro dos capitalistas, que essas estratégias territoriais são intensamente utilizadas.

O território, nesse sentido, está no fundamento do movimento sempre renovado de acumulação de valor. A materialização da sua dialética se confirma a partir de um arranjo sistêmico de diferenciação cujo aspecto mais marcante é a simultaneidade das dinâmicas num plano desigual, garantindo a exploração das vantagens com base num esquema integrado de disparidades.

Desse modo, o contexto que articula objetos e ações a partir de uma combinação transescalar que envolve o global, o nacional, o regional e o local coloca em ação o movimento da história a partir da organização e reorganização do espaço. A mais recente configuração da geografia do capitalismo revela essa tendência com mais clareza do que em qualquer outro momento, e o resultado é um moderno conjunto organizacional de objetos e ações que deixa o território mais acessível às intervenções do mercado.

CONCLUSÃO

Desde que os encadeamentos do circuito geoeconômico foram reconfigurados, com ênfase na mobilidade espacial sem precedentes dos investimentos, os processos produtivos e suas relações com o espaço geográfico passaram por profundas alterações. Isso modificou substancialmente as dinâmicas dos padrões de produção, pois não há

mais crescimento capitalista sem que os fluxos de valor transitem pela esfera financeira. Mas, da mesma forma, não é possível assegurar mais-valia financeira aos investidores da atual economia de mercado sem que esta não seja permanentemente “abastecida” por excedentes extraídos da esfera da produção e da circulação.

Ao considerar todas essas questões, neste artigo, analisamos os meios e a capacidade de investimento e de apropriação das aplicações financeiras como instrumento de valorização e de subordinação dos capitais produtivos, principalmente por meio de reengenharias produtivas e de gestões aplicadas aos grupos industriais. Também consideramos as dimensões territoriais que absorvem e movimentam esses processos, com ênfase na organização articulada, hierarquizada e fragmentada do território e de seus fluxos materiais e imateriais.

Constatamos que referida leitura não pode desconsiderar duas premissas fundamentais, sem as quais o dinamismo dos movimentos e as relações entre sincronia e diacronia do território não seriam contempladas. São elas:

a) As condições que asseguram uma nova configuração da acumulação capitalista não são dadas *a priori*, como se o próprio capital pudesse, *per se*, definir e implementar eternamente estratégias de auto regulação. A nova configuração, assim como as configurações anteriores, beneficia-se de relações sociais e políticas impostas à ordem de reprodução, construídas deliberadamente por meio de relações e/ou instituições interessadas em conter conflitos e contradições inerentes ao próprio capitalismo (ARRIGHI, 1996).

b) As mais recentes formas de acumulação ocorrem num contexto dinâmico, marcado pela intensificação das relações internacionais de produção e consumo, o que implica uma configuração que se beneficia de diferentes condições histórico-territoriais, na qual a mundialização da economia representa um traço marcante. Assim, o arranjo mais recente do espaço globalizado é desenhado por relações mais assimétricas, a permitir uma “arquitetura” de interpenetração na qual os agentes político-econômicos podem desfrutar de certa liberdade de localização (HARVEY, 2008).

Por isso, no capitalismo contemporâneo, o sentido da palavra *acumulação* deve abranger pelo menos três mecanismos diferentes, que não são mutuamente excludentes e mantêm entre si ligação estrutural:

a) O aumento dos meios e da capacidade de produção, circulação e consumo a partir de investimentos em esferas diferenciadas da economia, assim como do funcionamento eficiente dessas esferas – apesar da desigualdade tecnológica e de poder econômico que se estabelece entre elas em diferentes momentos do processo de acumulação.

b) A capacidade de apropriação e captação de excedente de algumas esferas sem a necessidade de novos investimentos, sobretudo mediante a extração de valor por meio do poder de monopólio combinado com inovações organizacionais e nova capacidade de gestão.

c) A capacidade de extensão das relações de produção e de propriedade capitalistas no território, ao atingir regiões e/ou países que ainda não tinham sido submetidos a tais relações. O resultado de tudo isso é o acirramento das diferenças geográficas e o aprofundamento de recortes verticais no espaço, gerando maior hierarquização dos territórios destinados à facilitação da fluidez global.

Na leitura das dinâmicas supracitadas, encontram-se as bases sobre as quais repousam os princípios universais da produção dos espaços e da velocidade dos deslocamentos no mundo atual. Isso torna o movimento do mundo menos previsível e cada vez mais aberto a mudanças e nenhuma leitura dos novos acontecimentos apreenderá a complexidade do processo se prescindir dessas concepções.

BIBLIOGRAFIA

AGLIETTA, Michel. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris: Odile Jacob, 1997.

AGLIETTA, Michel; BERREBI, Laurent. *Désordres dans le capitalisme mondial*. Paris: Odile Jacob, 2007.

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora Unesp, 1996.

ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. São Paulo: Boitempo, 2008.

BECATTINI, Giacomo. Os distritos industriais na Itália. In: URANI, André et al. (Orgs.). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: Editora DP&A, 1999.

BELUZZO, Luiz Gonzaga. Prefácio. In: CHESNAIS, François. *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configurações, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 07-16.

BELUZZO, Luiz Gonzaga. O insaciável Moloch. *Carta Capital*, n.518. p.25, 22 out. 2008.

BOURGUINAT, Henri. *Finance internationale*. Paris: Presses Universitaires de France, 1992.

BOURGUINAT, Henri. *La tyrannie des marchés: essai sur l'économie virtuelle*. Paris: Economica, 1995.

BOURGUINAT, Henri. *L'arrogance de la finance: comment la théorie financière a produit le krach*. Paris: La Découverte, 2009.

BOYER, Robert. *Teoria da regulação: uma análise crítica*. São Paulo: Nobel, 1990.

BOYER, Robert. *Théorie de la régulation: les fondamentaux*. Paris: La Découverte, 2004.

BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV/XVIII*. 2.ed. São Paulo: Martins Fontes, 2009. v.III.

BRUNHOFF, Suzanne. Finance, capital, etats. In: BRUNHOFF, Suzanne et al. *La finance capitaliste*. Paris: Actuel Marx/Presses Universitaires de France, 2006.

BRUSCO, Sebastiano. The idea of the Industrial District: its genesis. In: PYKE, Frank; BECATTINI, Giacomo; SENGENBERGER, Werner. *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Genova: International Institute for Labour Studies, 1990.

CAMAGNI, Roberto. Organisation économique et réseaux de villes. In: SALLEZ, Allain (Org.). *Les villes, lieux d'Europe*. Paris: Datar/Éditions de l'Aube, 1993. p. 107 – 128.

CARCANHOLO, Reinaldo; NAKATANI, Paulo. Capital especulativo parasitário versus capital financeiro. *Revista Problemas del Desarrollo* (Revista Latino-Americana de Economia), México, D.F., v. 32, n. 124, p.09-31, jan.-mar. 2001.

CARCANHOLO, Reinaldo; SABADINI, Mauricio de S. Capital fictício y ganancias ficticias. *Revista Herramienta*, Buenos Aires, v.37, p.59-79, mar. 2008.

CASTELLS, Manuel. *A era da informação: economia, sociedade e cultura*. São Paulo: Paz e Terra, 1999. v.1.

CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CHESNAIS, François. A teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações. *Economia e Sociedade*, Campinas, v.11, n.1 (18), p.1-44, jan./jun. 2002.

CHESNAIS, François. A “Nova Economia”: uma conjuntura própria à potência econômica estadunidense. In: CHESNAIS, François et al. *Uma nova fase do capitalismo?* São Paulo: Xamã, 2003.

CHESNAIS, François. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: CHESNAIS, François. *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configurações, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005.

CHESNAIS, François. La prééminence de la finance au sein du “capital en général”, le capital fictif et le mouvement contemporain de mondialisation du capital. In: BRUNHOFF, Suzanne et al. *La finance capitaliste*. Paris: Actuel Marx/Presses Universitaires de France, 2006.

CORIAT, Benjamin. *Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização*. Rio de Janeiro: Revan/UFRJ, 1994.

DOWBOR, Ladislau. *A era do capital improdutivo – a nova arquitetura do poder, sob dominação financeira, sequestro da democracia e destruição do planeta*. São Paulo: Autonomia Literária, 2017.

DUMÉNIL, Gerard; LÉVY, Dominique. Superação da crise, ameaças de crises e novo capitalismo. In: Chesnais, François et al. *Uma nova fase do capitalismo?* São Paulo: Xamã, 2003.

EDELBLUTTE, Simon. *Paysages et territoires de l'industrie en Europe: héritages et nouveaux*. Paris: Ellipses, 2009.

HARRIBEY, Jean-Mary; PLIHON, Dominique. *Sortir de la crise globale: vers un monde solidaire et écologique*. Paris: Attac/La découverte, 2009.

HARVEY, David. *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.

HARVEY, David. *Condição pos-moderna*. 7.ed. São Paulo: Edições Loyola, 1998.

HARVEY, David. *Espaços de esperança*. São Paulo: Edições Loyola, 2004.

HARVEY, David. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.

HARVEY, David. *Notas hacia una teoría del desarrollo geográfico desigual*. Buenos Aires: GeoBAires, 2007. (Cuadernos de Geografía.)

HARVEY, David. *Neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo: Edições Loyola, 2008.

HUSSON, Michel. Finance, hyper-concurrence et reproduction du capital. In: BRUNHOFF, Suzanne et al. *La finance capitaliste*. Paris: Actuel Marx/Presses Universitaires de France, 2006.

LENCIONI, Sandra. Da cidade e sua região à cidade-região. In: SILVA, José Borzacchiello da; LIMA, Luiz Cruz; ELIAS, Denise (Orgs.). *Panorama da geografia brasileira*. São Paulo: Annablume, 2006. v.1. p. 65 - 76.

LIPIETZ, Alain. *Miragens e milagres: problemas da industrialização no terceiro mundo*. São Paulo: Nobel, 1988.

LIPIETZ, Alain. O local e o global: personalidade regional ou inter-regionalidade? *Espaço e Debates*, São Paulo, n.38, p.10-20, 1994.

LIPIETZ, Alain; LEBORGNE, Danièle. O pós-fordismo e seu espaço. *Espaço e Debates*, São Paulo, n.25, p.12-29, 1988.

LOJKINE, Jean. Os desafios da revolução informacional no limiar do terceiro milênio. In: OLIVEIRA, Flávia Arlanch Martins de (Org.). *Globalização, regionalização e nacionalismo*. São Paulo: Editora Unesp, 1999.

LORDON, Frédéric. *Jusqu'à quand? Pour en finir avec les crises financières*. Paris: Raison d'agir Édition, 2008a.

LORDON, Frédéric. O dia em que o FED se tornou socialista. *Le Monde Diplomatique*, ano II, n.15, p.12-14, out. 2008b. Edição Brasileira.

LORDON, Frédéric. Et si on fermait la bourse... *Le Monde Diplomatique*, ano 57, n.671, p.1, 8-9, fev. 2010.

MANDEL, Ernest. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas.)

MÉNDEZ, Ricardo; CARAVACA, Inmaculada. *Organización industrial y territorio*. Madri: Editorial Síntesis, 1996.

MICHALET, Charles-Albert. *O que é mundialização?* São Paulo: Edições Loyola, 2003.

MICHALET, Charles-Albert. *Mondialisation, la grande rupture*. Paris: Éditions La Découvert, 2009.

MOUHOUD, El Mouhoub. *Mondialisation et délocalisation des entreprises*. Paris: Éditions La Découvert, 2008.

MOUHOUD, El Mouhoub. *Le savoir et la finance: liaisons dangereuses au coeur du capitalisme contemporain*. Paris: Éditions La Découvert, 2009.

ONU (Organização das Nações Unidas). World Economic and Social Survey, 2008. Disponível em: <<http://www.un.org>>. Acesso em: 15 dez. 2016.

PALLOIX, Christian. O processo de trabalho: do fordismo ao neofordismo. In: TRONTI, Mário et al. *Processo de trabalho e estratégias de classe*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1982.

PECK, J.; THEODORE, N.; BRENNER, N.. Mal-estar no pós-neoliberalismo. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 92, p. 59 -78, março. 2012.

PEREIRA JÚNIOR, Edilson. *Território e economia política: uma abordagem a partir do novo processo de industrialização no Ceará*. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2012. 478 p.

PEREIRA, José Maria Dias. *Flexibilização da produção e subcontratação do trabalho: o caso da indústria gaúcha de calçados de couro*. 1998. 271 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 25 de agosto de 1998.

PETRELLA, Riccardo. *Los limites a la competitividad: cómo se debe gestionar la aldea global*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes/Editorial Sudamericana, 1996.

PIORE, Michael; SABEL, Charles. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Nova York: Basic Books, 1984.

POLANYI, Karl. *A grande transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

RAFFESTIN, Claude. *Por uma geografia do poder*. São Paulo: Ática, 1993.

SANTOS, Milton. *A natureza do espaço*. 3.ed. São Paulo: Hucitec, 1999.

SANTOS, Milton. *Espaço e método*. 5.ed. São Paulo: Edusp, 2008.

SASSEN, Saskia. As finanças e suas capacidades: a crise como lógica sistêmica. In: SASSEN, Saskia. *Expulsões – brutalidade e complexidade na economia global*. Rio de Janeiro/São Paulo: Paz e Terra, 2016. p. 143-178.

SAUVIAT, Catherine. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. In: CHESNAIS, François. *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configurações, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005.

SCOTT, Allen J.; STORPER, Michael. Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica. *Espaço e Debates*, São Paulo, n.25, p.30-44, 1988.

SMITH, Neil. *Desenvolvimento desigual: natureza, capital e a produção de espaço*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.

SOJA, Edward W. *Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1993.

SOUZA, Maria C. A especialização flexível e as pequenas e médias empresas (PMEs): algumas notas sobre a visão de Piore e Sabel. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, n.13, p.316-340, 1992.

VELTZ, Pierre. *Le nouveau monde industriel*. Paris: Éditions Gallimard, 2008.

Recebido em: 01/02/2017

Aprovado para publicação em: 21/12/2017