

SETE TESES SOBRE A ACTUAL CRISE¹

João Bernardo²

Contrariamente ao que é hábito afirmar entre os economistas e os historiadores da esquerda marxista, defendo desde há bastantes anos a impossibilidade de proceder a uma teoria das crises no capitalismo. Cada crise é específica e resulta do facto de o sistema económico, com o agravamento de certas contradições, não conseguir dar resposta a obstáculos que noutras circunstâncias seriam facilmente superados. Tudo depende, então, de saber quais as contradições que se agravaram, e este diagnóstico muda de uma crise para outra. Proceder nesta base a uma teoria das crises é cair no formalismo e substituir a análise de estrutura por descrições de episódios.

Por outro lado, as crises sectoriais têm sido frequentemente confundidas com crises globais. Quando declina um dado ramo de actividade, há sempre quem antecipe a generalização catastrófica dessa situação a toda a economia, esquecendo que – ao mesmo tempo efeito e causa – o declínio de um ramo corresponde à ascensão ou ao aparecimento de outros ramos. Pior ainda, o funcionamento cíclico da economia é frequentemente confundido com uma crise. Galbraith disse, numa frase bastante citada, que os economistas haviam previsto muito mais crises do que aquelas que realmente se verificaram, e decerto ele se referia aos seus colegas, não aos que na esquerda marxista gostam de escrever sobre economia, porque para estes uma nova crise surge ao virar de cada esquina. Há muito de mágico em tais lucubrações, como se o facto de discorrer sobre crises enfraquecesse o capitalismo. E aqueles marxistas que pretendem que a base do capitalismo continua muito sólida e que as suas capacidades de crescimento amplia-

¹ Para respeitar o estilo do autor, optou-se por manter a grafia lusitana (nota do editor).

² Intelectual de origem portuguesa. Autor de várias obras, destas os quais: *Marx Crítico de Marx. Epistemologia, Classes Sociais e Tecnologia em "O Capital"* (1977); *Economia dos Conflitos Sociais* (1991); *Labirintos do Fascismo* (2003); *Democracia Totalitária. Teoria e Prática da Empresa Soberana* (2004).

do não foram afectadas são olhados com ódio pelos outros inimigos do capitalismo, como se um diagnóstico que eles consideram errado pudesse insuflar nova vida no sistema.

Na verdade, a esquerda anticapitalista revela nestas ocasiões a sua fragilidade fundamental, esperando que se consiga, graças à crise do capital, o que não se tem obtido pela força própria da classe trabalhadora. As luminárias da revolução ainda estão sem decidir se o capital se há-de destruir a ele mesmo ou se hão-de ser os trabalhadores a destruí-lo. Enquanto andar nesta indecisão, a extrema-esquerda nunca terá uma estratégia própria, ou seja, nunca alcançará a maturidade.

Na minha opinião, a actual crise financeira – porque por enquanto é disso que se trata – resulta da conjugação de vários processos entrecruzados.

1) Um dos elementos da actual crise é o longo declínio dos Estados Unidos como potência económica. Este declínio agravou-se nos últimos tempos e manifesta-se agora de maneira flagrante no Iraque, onde os mecanismos estritamente económicos do imperialismo foram substituídos por mecanismos bélicos. Uma das mais elucidativas e menos aproveitadas lições daquela funesta guerra é o facto de uma administração norte-americana obediente aos interesses das grandes companhias petrolíferas, em vez de obter o controlo da produção iraquiana através dos mecanismos do mercado e dos investimentos de capital, ter pretendido controlá-la mediante a guerra, o que levou à destruição de uma grande parte da capacidade extractiva e transportadora do país. Com custos incomparavelmente mais elevados, para não falar sequer nas perdas humanas, o capitalismo norte-americano lucra hoje muitíssimo menos com o petróleo iraquiano do que lucraria se não tivesse invadido e destruído o Iraque. Compare-se este paradoxo com a actuação dos capitalistas chineses, tanto privados como de Estado, que nos últimos anos têm conseguido uma tão grande quanto discreta penetração em África apenas pelo uso das armas económicas. O facto de os Estados Unidos não terem conseguido fazê-lo no Iraque é sintoma de uma decadência muito profunda. Aqueles que eram os grandes senhores da economia internacional estão reduzidos a uma espécie de polícia mundial.

No curto espaço destas notas, não é meu objectivo delinear, nem sequer sinteticamente, os principais traços do declínio económico dos Estados Unidos, mas um dado parece-me bastante eloquente, ao sabermos que, em

percentagem do Produto Interno Bruto, os investimentos norte-americanos em infra-estruturas materiais de comunicação e transporte atingem hoje menos de metade (2,4%) dos verificados na União Europeia (5%). Ora, trata-se aqui da deterioração de uma condição geral de produção que afecta a totalidade dos ramos económicos. Nos Estados Unidos não está a ocorrer apenas uma crise financeira, mas acumularam-se nas últimas décadas problemas que afectam o âmago do processo produtivo.

2) Em íntima relação com o que enunciei na tese anterior, outro dos elementos da crise é o reequilíbrio das potências mundiais. Usualmente, entre 2/3 e 3/4 dos investimentos externos directos, que aqui se podem definir de maneira simplificada como os investimentos característicos das firmas transnacionais, têm circulado entre três pólos: a Europa, o conjunto Estados Unidos e Canadá, e o Japão. Na primeira metade da década de 1980 os países em desenvolvimento receberam 25% dos investimentos externos directos totais, baixando a proporção para 17% na segunda metade dessa década. Nos anos seguintes seguintes assinalou-se um crescimento que fez alguns economistas chegarem a conclusões precipitadas, pois em 1991 dirigiram-se para os países em desenvolvimento 26% dos investimentos externos directos e 35% em 1992. Mas este acréscimo deveu-se ao facto de três dezenas de países em desenvolvimento, entre os quais a China e a Índia, que até então se tinham manifestado hostis ao capital transnacional, lhe terem aberto as fronteiras. Ao mesmo tempo, o surto de privatizações de empresas públicas nos países em desenvolvimento ampliou as oportunidades oferecidas aos investidores estrangeiros. Em 1995 este grupo de países acolhia ainda 32% dos investimentos externos directos, mas em 1999 a proporção tinha já descido para 25%.

Contrariamente a uma convicção arraigada entre a população dos países pobres, as firmas transnacionais não exploram preferencialmente mão-de-obra barata e sim mão-de-obra qualificada, porque é ela a mais produtiva. Não é no Haiti nem no Congo que o capitalismo prospera, mas na Suécia e na Alemanha. O que os investimentos transnacionais procuram são as regiões de maior produtividade, onde a economia é desenvolvida e a força de trabalho é sofisticada. É certo que se duas forças de trabalho tiverem um grau de qualificação equivalente, e se, em termos de dólar, uma for mais mal paga do que a outra, os investidores transnacionais preferi-la-ão. Mas

mesmo neste caso eles devem ter em atenção as infra-estruturas materiais do país ou pelo menos da região, e a insuficiência das infra-estruturas pode não compensar as vantagens decorrentes dos menores custos salariais.

Este mesmo critério preside à repartição dos investimentos externos directos no interior do grupo dos países em desenvolvimento. As grandes companhias transnacionais procuram aí os países com força de trabalho mais qualificada e com infra-estruturas materiais e sociais que assegurem maiores possibilidades de crescimento. É por isso que, fora dos três grandes pólos formados pela União Europeia, a América do Norte e o Japão, o resto dos investimentos externos directos se tem dirigido preferencialmente para a China, a Índia e o Brasil. Deste modo, enquanto por um lado se processa o declínio dos Estados Unidos, por outro lado verifica-se um reordenamento que já converteu a China numa nova potência económica e política e colocou o Brasil e a Índia em vias de serem potências económicas. Contrariamente ao que sucedeu na década de 1930, a crise económica e financeira atravessada pelos Estados Unidos não corresponde a uma crise mundial mas, pelo contrário, ao reforço das possibilidades de desenvolvimento de vastas regiões do globo.

3) Este quadro torna-se muitíssimo mais complexo pelo facto de nas últimas décadas os países terem deixado de constituir verdadeiras unidades económicas e, portanto, os Estados nacionais e os respectivos governos terem perdido a primazia. Tenho escrito abundantemente sobre este tema e muitos outros autores têm feito o mesmo, cada um com a sua perspectiva, mas realçando factos idênticos. O que caracteriza os fluxos transnacionais de capital é a capacidade de ultrapassarem todas e quaisquer barreiras alfandegárias, privando os governos das suas armas.

Quem queira compreender o b-a-bá desta questão deve partir de um exemplo simples. Na primeira metade da década de 1980, quando a administração Reagan, preocupada com o carácter altamente concorrencial dos automóveis, camiões e motos exportados pelo Japão, impôs fortes acréscimos das tarifas aduaneiras, as empresas japonesas pura e simplesmente investiram nos Estados Unidos e começaram a fabricar lá os seus veículos, apressando mais ainda o declínio das companhias automobilísticas norte-americanas. Aliás, bastou que as grandes companhias japonesas receassem o aumento das taxas alfandegárias para se anteciparem e começarem a pro-

duzir nos Estados Unidos, como sucedeu com os industriais de máquinas-ferramentas. E o mesmo se passou na segunda metade da década de 1980 com o fabrico de computadores. Segundo Dennis Encarnation, professor na Harvard Business School, no começo da década de 1990 as vendas nos Estados Unidos por parte de fábricas, unidades montadoras e armazéns existentes naquele país, mas de propriedade japonesa, correspondiam já ao dobro do valor total das exportações do Japão para os Estados Unidos. O mesmo, aliás, ocorria em sentido contrário, e já nos meados da década de 1980 eram muito numerosas as firmas ocidentais que, para evitar as barreiras proteccionistas nipónicas, estabeleciam fábricas no Japão em vez de exportarem os seus produtos para esse país.

Na sequência deste processo, a maior parte do que as estatísticas continuam hoje a apresentar como sendo fluxos comerciais entre economias nacionais ocorre no interior das firmas transnacionais. Segundo um estudo crucial de De Anne Julius, já no final da década de 1980 o comércio entre sociedades e as suas filiais no estrangeiro era responsável por mais de metade do comércio total entre os países da OCDE. Nesta mesma data, 1/3 das exportações norte-americanas dirigia-se para empresas situadas no estrangeiro que eram propriedade de firmas sediadas nos Estados Unidos e outro 1/3 era constituído por bens que empresas estrangeiras com filiais nos Estados Unidos enviavam para os países onde tinham a sede. Em sentido inverso, em 1986 cerca de 1/5 das importações dos Estados Unidos provinham de companhias de propriedade norte-americana localizadas no estrangeiro e cerca de 1/3 compunha-se de bens que companhias de propriedade estrangeira situadas nos Estados Unidos adquiriram aos países onde tinham a sede. Se adoptarmos uma visão global, e sempre no final da década de 1980, os cálculos de De Anne Julius mostram que as vendas totais efectuadas pelas sociedades de propriedade norte-americana, tanto sedes como filiais, às sociedades de propriedade estrangeira teriam sido cinco vezes superiores ao valor convencionalmente atribuído às exportações dos Estados Unidos; ao mesmo tempo, as aquisições por sociedades estrangeiras teriam sido três vezes superiores às importações realizadas pelos Estados Unidos. E, nessa data, entre os 12 principais países da OCDE, 11 teriam vendido mais nos Estados Unidos através das filiais norte-americanas de transnacionais sediadas nesses países do que através de exportações.

Numa situação em que só são tornadas públicas as estatísticas de base nacional, permanecendo confidenciais as estatísticas elaboradas pelas empresas, estes cálculos são muito difíceis e raros economistas ousam fazê-los, mas tudo indica que os valores verificados para a segunda metade da década de 1980 sejam hoje ainda mais elevados. Tanto assim que, quando agora se fala do carácter concorrencial dos produtos chineses é bom não esquecer que a maior parte do acréscimo das exportações chinesas se deve às filiais de firmas transnacionais implantadas na China. Isto não nos deve surpreender, porque já na passagem da década de 1980 para a década de 1990 as filiais japonesas instaladas nos Estados Unidos eram os maiores exportadores deste país para o Japão.

Com efeito, o próprio facto de as únicas estatísticas divulgadas terem uma base nacional alimenta uma anacrónica visão nacionalista da economia, e em vez de se considerar a existência de um planeamento organizado da produção e da distribuição no interior das grandes companhias transnacionais, imagina-se que se trata de uma concorrência desorganizada entre espaços nacionais.

4) Uma economia mundial em que as nações e os respectivos governos perderam a primazia e em que as companhias transnacionais são geridas por uma rede de pólos interligados e sempre mutáveis não pode mais depender das moedas nacionais.

Em 1970, enquanto as instituições oficiais norte-americanas dispunham no estrangeiro de cerca de 24 biliões de dólares, os particulares dispunham já de aproximadamente 22 biliões, e o desequilíbrio continuou a agravar-se de então em diante. Isto significa que, à força de emitir a moeda mundial, a administração norte-americana acabara por perder o controlo sobre essa moeda. Foi este facto fundamental que ditou o desmantelamento dos acordos de Bretton Woods, reconhecido pelo Smithsonian Agreement no final de 1971, uma das datas mais importantes do longo processo de reorganização económica que continua ainda hoje por completar.

Mas nos nossos dias não se trata só de uma questão de dólares e da comparação entre os depósitos oficiais e os particulares. Com o actual volume de transacções financeiras, que ultrapassa muito qualquer montante de reservas bancárias, é impossível os bancos centrais controlarem as moedas nacionais independentemente da vontade das grandes com-

panhias transnacionais. Explícitos ou tácitos, os acordos têm de existir. Nenhum banco central pode sustentar a sua moeda se houver movimentos sistemáticos contra essa moeda.

5) É nesta perspectiva que devemos compreender a remodelação do crédito e dos instrumentos financeiros que tem ocorrido nos últimos anos. Fala-se agora muito de «capital especulativo», aparentemente ignorando, ou esquecendo, que esse era um dos conceitos típicos da extrema-direita fascista ou fascizante durante as décadas de 1920 e 1930. O nacional-socialismo hitleriano deu uma conotação biológica ao «capital especulativo», assimilando-o aos judeus, de maneira que as câmaras de gás, no Reich, e os Einsatzgruppen (Comandos de Extermínio), nos territórios ocupados de Leste, foram a consequência última do conceito de «capital especulativo».

São numerosos os que na esquerda marxista, com toda a candura, reproduzem hoje aquela terminologia e, o que é pior, aquelas ideias. No capitalismo não há contraposição entre produção e crédito; aliás, já não o havia no mercantilismo, pelo menos no que dizia respeito ao crédito assegurado pelos mecanismos fiduciários. A função do crédito é agilizar a produção, e quando ela atinge a complexidade actual os mecanismos financeiros não podem igualmente deixar de ser muito complexos e sobretudo muito diversificados. Além disso, numas circunstâncias em que o quadro nacional das economias foi ultrapassado e em que, de qualquer modo, a emissão da moeda clássica é perfeitamente insuficiente para as necessidades, os bancos e as demais instituições financeiras vêm-se a todo o momento obrigados a criar novas formas de dinheiro bancário, e fazem-no directamente no âmbito transnacional em que operam.

É claro que existem especuladores nos meios financeiros, mas eles existem sempre, tal como existem falsificadores na indústria e carteiristas nos *shopping centres*. Não é por aí que podemos compreender o funcionamento dos mecanismos económicos. Seria bom que de vez em quando os marxistas seguissem o exemplo de Marx, que em *O Capital* procedeu à crítica do capitalismo não através das suas anomalias mas observando exclusivamente o seu funcionamento normal.

6) Assim, existe o novo quadro económico, existem os meios, existem os instrumentos, mas falta a coordenação entre eles. Os mecanismos de regulação estão a mostrar-se inadequados às necessidades actuais. Com o

declínio das nações enquanto quadro económico e, portanto, o declínio dos governos nacionais, as instituições e os mecanismos interestatais ficaram também postos em causa. Alguns subsistem tal como foram delineados nos acordos de Bretton Woods, outros sofreram adaptações que não lhes alteraram a substância, enquanto o grande capital transnacional ultrapassou já tudo isto no seu desenvolvimento. Por outro lado, porém, as grandes companhias transnacionais, se se têm mostrado mais ou menos capazes de se regular a si mesmas, não parece que tenham conseguido regular o conjunto do sistema.

Na realidade, essas grandes companhias pretenderam até agora aproveitar o melhor de dois mundos, sendo na prática instituições públicas mas continuando nos termos da lei a apresentar-se como privadas. Em 1992 o Banco Mundial adoptou as *Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment*, um documento aceite pelas administrações do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional após consultas com os governos interessados, outras organizações internacionais, grupos de homens de negócios e associações jurídicas internacionais. Mas, além de se tratar de um conjunto de recomendações de base voluntária, ele visava regular apenas a actividade dos governos, não das transnacionais. Com efeito, nessa ocasião o Banco Mundial afirmou claramente que as *Guidelines...* constituem «princípios gerais propostos para orientar o comportamento dos governos relativamente aos investidores estrangeiros; não incluem regras de boa conduta por parte dos investidores estrangeiros». Este segundo aspecto vinha então a ser negociado desde há longa data no quadro do United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations, mas depois de contactos informais em Julho de 1992 as delegações concluíram que era impossível o consenso e cancelaram todo o esforço negocial conduzido durante década e meia. Criou-se assim um deliberado vazio jurídico em torno das companhias transnacionais, a tal ponto que um dos principais órgãos ideológicos dessas firmas, o semanário *The Economist*, tem repetidamente sustentado que não existem empresas transnacionais mas apenas somas de empresas nacionais.

A actual crise parece-me condenar esta falácia. As instituições restritas ao âmbito nacional estão ultrapassadas, o que mina a base de sustentação das instituições internacionais baseadas no modelo de uma assembleia de nações. A alternativa mais viável afigura-se-me ser uma nova conjugação entre as grandes firmas transnacionais e novos órgãos supranacionais saí-

dos das instituições internacionais actualmente existentes. Mas o facto de as grandes companhias transnacionais actuarem como órgãos soberanos à escala mundial sem que esta soberania seja reconhecida oficialmente é um dos principais obstáculos que dificulta, ou mesmo impede, a urgente remodelação das instituições de regulação económica.

Afinal, tratar-se-ia de fazer à escala mundial o que a China faz já no âmbito da sua economia, conjugando o capitalismo de Estado e as grandes empresas privadas num único mecanismo de tomada de decisões, consagrado pela admissão dos capitalistas privados como membros de um Partido que continua, evidentemente, a chamar-se Comunista. Portanto, também aqui parece que é o capitalismo chinês a apontar o caminho.

7) A grande diferença entre este hipotético sistema de regulação que aqui evoquei, ou qualquer outro que se lhe assemelhe, e o keynesianismo implantado na sequência da segunda guerra mundial diz respeito à integração dos trabalhadores. No modelo keynesiano, tal como o aplicaram as social-democracias e as democracias-cristãs, a taxa de crescimento económico, o aumento da emissão monetária e a taxa de aumento dos salários resultavam de acordos triangulares estabelecidos entre as confederações patronais, os governos e as centrais sindicais. Porém, para que os sindicatos pudessem cumprir essa função de reguladores do mercado de trabalho era necessário que neles estivesse filiada uma boa percentagem da mão-de-obra. Ora, os sindicatos não mais se podem considerar representantes dos trabalhadores, numa situação em que as taxas de sindicalização caíram drasticamente.

Na Austrália, onde mais de 50% da força de trabalho estava sindicalizada na década de 1970, em 2001 a percentagem reduzia-se a 25%. A evolução foi praticamente idêntica no Reino Unido, passando de um pouco mais de 50% da população activa organizada nos sindicatos na segunda metade da década de 1970 para 30% em 2006. Também na Itália, onde em 1980 quase 50% dos trabalhadores estavam sindicalizados, agora a taxa é inferior a 40%. Nos Estados Unidos, 34% da força de trabalho estava sindicalizada em 1965 e só 12% em 2006. Na Alemanha a taxa de sindicalização manteve-se superior a 30% da força de trabalho até meados da década de 1990, mas em 2003 caíra para 20%. Finalmente, na França, onde os sindicatos organizavam 20% da população activa na década de 1970, em 2006 a taxa era inferior a 9%. São muito raros os países que escapam a esta tendência.

Os sindicatos hoje não subsistem enquanto organizadores do mercado de trabalho, função que se tornaram incapazes de desempenhar, mas enquanto detentores de capital. São complexos e variados os mecanismos que têm permitido aos sindicatos apropriar-se, de direito ou de facto, de avultados pacotes de acções, e a questão extravasa os limites destas notas, tanto mais que a abordei num livro recente, de parceria com Luciano Pereira. Para evocar a dimensão do problema, basta aqui dizer que em 2003, dos 17 triliões de dólares a que montavam então os fundos de pensão e fundos mútuos activos em todo o mundo, a administração de 12 triliões ou tinha uma participação sindical directa ou um envolvimento de outros representantes dos assalariados.

Nestas circunstâncias, conseguirão os capitalistas controlar os trabalhadores só mediante a disciplina de empresa e o colossal sistema de fiscalização electrónica instalado fora dos locais de trabalho? É certo que também o crédito se tornou hoje um dos mais poderosos instrumentos de controlo dos trabalhadores. Nos países mais desenvolvidos, a generalização do crédito individual e do dinheiro electrónico levou ao desaparecimento de qualquer demarcação clara entre o montante do salário e o montante das despesas, e colocou a globalidade da força de trabalho na mesma situação em que estavam outrora aqueles trabalhadores que se endividavam junto ao armazém possuído pelo patrão. Eles tornavam-se cativos da dívida, como hoje se tornam em conjunto os assalariados dos países mais desenvolvidos. Ora, o facto de a actual crise estar a ocorrer no plano do crédito poderá ser um factor muito sério de domesticação dos trabalhadores. Os capitalistas não deixarão de usar todas as virtualidades desta arma.

Apesar disto, serão os actuais mecanismos de controlo suficientes? Depois de terem liquidado ou marginalizado os órgãos burocráticos de representação e de enquadramento dos trabalhadores, conseguirão os patrões, só do seu lado, criar novas formas de regulação do sistema económico que incluam o mercado de trabalho? Hoje os jornalistas e os académicos que aceitaram descer ao nível de jornalistas citam a todo o propósito o livre mercado e os automatismos do mercado, e fazem-no precisamente na época em que o mercado está, a um ponto sem precedentes, oligopolizado e oligopsonizado. Mas se, apesar de toda a demagogia deste discurso, os cidadãos comuns se revêem nele, é porque ao nível da sua experiência prática eles

experimentam a única parte livre-concorrencial do mercado dos nossos dias – a concorrência entre os assalariados. Até agora tem sido este, em termos económicos, o grande factor da indisputada primazia patronal das últimas duas ou três décadas. O mercado só é livre-concorrencial para os trabalhadores que concorrem entre si. Mas esta parcelização e fragmentação dos trabalhadores não poderá, de agora em diante, colocar sérios problemas ao capitalismo na regulação global do sistema? É a esta questão crucial que as lutas sociais hão-de responder nos próximos anos. Dela depende a evolução da crise e a maneira como será resolvida.