

CAPITALISMO DE PLATAFORMAS

SNIRCEK, Nick. Capitalismo de Plataformas. 1ª ed. Ciudad Autonoma de Buenos Aires, Caja Negra, 2018. Título Original: Platform Capitalism (Polity Press, Cambridge, 2016)

Tradução do Espanhol: João Santiago

1

INTRODUÇÃO

Dizem-nos hoje que vivemos em uma época de profunda transformação. Termos como "economia compartilhada" [*Sharing Economy*], "economia do trabalho temporário" [*gig economy*] e "quarta revolução industrial" são embaralhados e emoldurados por imagens tentadoras de empreendedorismo e flexibilidade. Como trabalhadores, seremos libertados das restrições de uma carreira permanente e teremos a oportunidade de fazer o nosso próprio caminho vendendo os bens e serviços que quisermos oferecer. Como consumidores, somos apresentados a uma abundante oferta de serviços sob demanda e a promessa de uma rede de dispositivos conectados que satisfazem até o menor capricho. Este é um livro sobre este momento contemporâneo e suas vicissitudes em tecnologias emergentes: plataformas, *big data*, fabricação aditiva, robótica avançada, aprendizagem automática [*machine-learning*] e a Internet das coisas¹. Não é o primeiro livro que analisa esses tópicos, mas a abordagem é diferente. Na bibliografia existente, um grupo de comentários se concentra nas políticas de tecnologia emergentes,

¹ . 1. A Internet das Coisas nasceu como um conceito no Massachusetts Institute of Technology (MIT). É uma rede que interliga objetos físicos por meio da Internet e representa uma revolução nas relações entre objetos e pessoas, e até mesmo entre objetos. Esta digitalização do mundo físico oferece dados em tempo real e permite que funções e tarefas sejam programadas remotamente.

ênfatizando a privacidade e a vigilância do estado, mas deixando de lado as questões econômicas que giram em torno da propriedade e lucratividade. Outro grupo analisa como as corporações são encarnações de ideias e valores particulares e os critica por não agirem humanamente; mas, novamente, desconsidere o contexto econômico e os imperativos de um sistema capitalista². Outros estudiosos examinam essas tendências econômicas emergentes, mas as apresentam como fenômenos *sui generis*, desconectados de sua própria história. Eles nunca se perguntam por que temos essa economia hoje, nem reconhecem como a economia de hoje responde aos problemas de ontem. Finalmente, existem várias análises que mostram o quão ruim é a economia inteligente para os trabalhadores e a mudança que representa o trabalho digital na relação entre os trabalhadores e o capital mas deixam de lado as análises de tendências econômicas mais amplas e concorrência intercapitalista³.

Este livro visa complementar essas outras perspectivas, apresentando uma história econômica do capitalismo e da tecnologia digital, ao mesmo tempo que reconhece a diversidade de formas econômicas e as tensões competitivas inerentes à economia contemporânea. A aposta simples do livro é que podemos aprender muito sobre as grandes empresas de tecnologia, vendo-as como atores econômicos dentro de um modo de produção capitalista.

Isso significa abstraí-los como atores culturais definidos pelos valores da ideologia californiana ou como atores políticos que buscam exercer o poder. Ao contrário, esses atores são obrigados a tentar obter lucro para afastar a concorrência. Isso impõe limites estritos sobre o que constitui expectativas possíveis e previsíveis do que se pode esperar que aconteça. Em particular, o capitalismo exige que as empresas busquem constantemente novas maneiras de lucrar, novos mercados, novas *commodities* e novos métodos de exploração. Para alguns, colocar o foco dessa forma no capital em vez do trabalho pode sugerir um economicismo vulgar. Mas em um mundo no qual o

² . Evegny Morozov, "The Taming of Tech Criticism", *The Baffler*, vol. 27, março de 2015, disponível em thebaffler.com.

³ . Ursula Huws, *Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age*, Nueva York, Monthly Review Press, 2014.

movimento dos trabalhadores foi significativamente enfraquecido, dar ao capital uma prioridade de ação parece apenas refletir a realidade.

Onde, então, colocar nossa atenção se quisermos ver os efeitos que a tecnologia digital tem sobre o capitalismo? Podemos olhar para o setor de tecnologia⁴, mas, a rigor, esse setor representa uma parte relativamente pequena da economia. Nos Estados Unidos, hoje contribui com cerca de 6,8% do valor adicionado das empresas privadas e emprega cerca de 2,5% da força de trabalho⁵. Em comparação, o setor manufatureiro nos Estados Unidos desindustrializados emprega quatro vezes mais pessoas. No Reino Unido a manufatura emprega quase três vezes a quantidade de pessoas empregadas pelo setor de tecnologia⁶. Isso ocorre porque as empresas de tecnologia são notoriamente pequenas. O Google tem cerca de 60.000 funcionários diretos, o Facebook tem 12.000; e o Whatsapp tinha 55 funcionários quando foi comprada pelo Facebook por 19 bilhões de dólares e o Instagram tinha 13 funcionários quando foi comprado por 1 bilhão.

Em comparação, em 1962 as maiores empresas empregavam um número muito maior de trabalhadores: a Ar & T tinha 564.000 funcionários, a Exxon tinha 150.000 trabalhadores e a General Motors tinha 605.000 empregados⁷. Portanto, quando discutimos a economia digital, não devemos esquecer que é mais abrangente do que apenas o setor de tecnologia definido de acordo com classificações padrão.

⁴ . Uma vez que o termo "indústria de tecnologia" é frequentemente usado de forma vaga, definiremos a indústria aqui usando o North American Industry Classification System (NAICS) e seus códigos associados. Neste sistema, se considera que o setor de tecnologia inclui a fabricação de computadores e produtos eletrônicos (334), telecomunicações (517), processamento de informação, hosting (hospedagem) e serviços relacionados (518), outros serviços de informação (519) e design de sistemas de computador e serviços relacionados (5415).

⁵ .Matthew Klein, "The us Tech Sector Is Really Small", *Alphaville*, 8 de janeiro de 2016 disponível em Alphaville.ft.com.

⁶ . Office for National Statistics, "Employment by Industry: EMP13", 13 de maio de 2016, disponível em www.ons.gov.uk.

⁷ . Jerry Davis, "Capital Markets and Job Creation in the 21st Century", *Brookings Institution*, 30 de dezembro de 2015, disponível em www.brookings.edu.

A título de definição preliminar, podemos dizer que por "economia digital" entendemos os negócios que dependem cada vez mais da tecnologia da informação, dados e Internet para seus modelos de negócios. Está é uma área que atravessa os setores tradicionais - incluindo manufatura, serviços, transporte, mineração e telecomunicações - e, de fato, hoje está se tornando essencial para grande parte da economia. Nesse sentido, a economia digital é muito mais importante do que uma simples análise setorial pode sugerir. Em primeiro lugar, parece ser o setor mais dinâmico da economia contemporânea, uma área da qual a inovação constante deve emergir e que parece estar impulsionando o crescimento econômico. A economia digital parece ser o farol em um ambiente econômico bastante estagnado. Em segundo lugar, a tecnologia digital está se tornando consistentemente importante, de várias maneiras da mesma forma que as finanças. Já que a economia digital é uma infraestrutura que está cada vez mais expandido pela economia contemporânea, seu colapso seria economicamente devastador. Finalmente, devido ao seu dinamismo, a economia digital apresenta-se como um ideal que pode legitimar de forma mais ampla o capitalismo contemporâneo. A economia digital está se tornando um modelo hegemônico: as cidades devem se tornar inteligentes, os negócios devem ser inovadores, os trabalhadores devem ser flexíveis e os governos devem ser austeros e capazes. Nesse ambiente, quem trabalha muito pode aproveitar as mudanças e ter sucesso. Ou é isso que eles nos dizem.

O argumento deste livro é que, com um prolongado declínio da lucratividade da manufatura, o capitalismo se voltou para os dados como forma de manter o crescimento econômico e a vitalidade diante do setor inerte de produção. No século 21, com base nas mudanças nas tecnologias digitais, os dados se tornaram cada vez mais centrais para as empresas e seu relacionamento com trabalhadores, clientes e outros capitalistas. A plataforma surgiu como um novo modelo de negócio, capaz de exportar e controlar uma imensa quantidade de dados, e com essa mudança temos visto o surgimento de grandes empresas monopolistas. Hoje, o capitalismo nas economias de alta e média renda é cada vez mais dominado por essas empresas, e as dinâmicas trazidas neste livro sugerem que a tendência deverá continuar. O objetivo aqui é situar essas

plataformas no contexto de uma história econômica mais ampla, entendê-las como meios de geração de lucro e delinear algumas das tendências que elas produzem como resultado.

Em parte, este livro é uma síntese do trabalho já existente. A discussão no primeiro capítulo deve ser familiar aos historiadores da economia, uma vez que descreve as várias crises que abriram os precedentes para a economia atual pós-2008. Tenta historicizar as tecnologias emergentes como resultado de tendências econômicas mais profundas, mostrando como elas estão envolvidas dentro de um sistema de exploração, exclusão e concorrência. O material do segundo capítulo deve ser bem conhecido por aqueles que seguem o negócio de tecnologia. Em muitos aspectos, ele tenta esclarecer várias discussões que estão ocorrendo hoje nesse mundo, uma vez que apresenta a tipologia e gênese das plataformas. Ao contrário, o terceiro capítulo deve oferecer algo novo para todos. Com base nos capítulos que o precedem, ele aspira a seguir algumas tendências prováveis e fazer algumas previsões gerais sobre o futuro do capitalismo de plataforma. Os diagnósticos prospectivos são essenciais para qualquer projeto político. A maneira como conceitualizamos o passado e o futuro é importante para a maneira como pensamos estrategicamente e desenvolvemos táticas políticas para transformar a sociedade hoje. Em síntese, tomar as tecnologias emergentes como iniciadoras de um novo regime de acumulação ou como continuadoras de regimes anteriores faz a diferença. Isso tem consequências na possibilidade de uma crise e em decidir de onde essa crise pode surgir; e tem consequências para a nossa maneira de prever o provável futuro do trabalho sob o capitalismo. Parte do argumento deste livro é que as aparentes não-verdades da situação escondem a persistência de tendências de longo prazo, mas também que o presente exhibe mudanças importantes que devem ser captadas por uma esquerda do século XXI. Compreender nossa posição em um contexto mais amplo é o primeiro passo na criação de estratégias para transformá-la.



A LONGA RECESSÃO

Para entender nossa situação contemporânea é preciso ver como ela se conecta com o que a precedeu. Acontecimentos que parecem novidades radicais podem, à luz da história, revelar-se como simples continuidades. Neste capítulo, meu argumento será que existem três momentos na história relativamente recente do capitalismo que são particularmente relevantes para a conjuntura atual: a resposta à recessão dos anos 1970; o boom e a queda da década de 1990; e a resposta à crise de 2008. Cada um desses momentos preparou o terreno para a nova economia digital e determinou as formas com as quais ela se desenvolveu. Tudo isso deve ser localizado, primeiro, no contexto de nosso extenso sistema econômico capitalista e dos imperativos e restrições que ele impõe às empresas e aos trabalhadores. Embora o capitalismo seja um sistema incrivelmente flexível, ele também possui certas características invariáveis que funcionam como parâmetros amplos para qualquer período histórico dado. Se quisermos entender as causas, as dinâmicas e consequências da situação atual, primeiro temos que entender como funciona o capitalismo.

O capitalismo de maneira excepcional entre todos os modos de produção que existiram até hoje, é imensamente exitoso em fazer crescer os níveis de produtividade⁸. Essa é a dinâmica chave que expressa a capacidade sem precedentes da economia capitalista de crescer a passos largos e elevar os padrões de vida. No que o capitalismo se diferencia?⁹ Isso não pode ser explicado por mecanismos psicológicos, como se em um determinado momento tivéssemos decidido coletivamente nos tornar mais gananciosos ou mais eficientes na produção do que nossos ancestrais. Ao invés disso, o que explica o crescimento da produtividade do capitalismo é uma mudança nas

⁸. Exceto nos casos em que o texto indique o contrário, "produtividade" refere-se à produtividade do trabalho e não à produtividade total dos fatores.

⁹. O parágrafo a seguir resume os insights de Robert Brenner em "Propriedade e Progresso: Onde Adam Smith Errou", em Chris Wickham (ed.), *Marxist History-Writing for the Twenty-First Century*, Oxford, Oxford University Press, 2007.

relações sociais, em particular nas relações de propriedade. Nas sociedades pré-capitalistas, os produtores tinham acesso direto aos seus meios de subsistência: terra para cultivar e habitar. Nessas condições, a sobrevivência não dependia sistematicamente da eficiência do próprio processo de produção. Os caprichos dos ciclos naturais podiam significar que uma cultura não cresceu em níveis adequados por um ano, mas estas eram restrições contingentes e não sistêmicas. Trabalhar duro o suficiente para obter os recursos necessários para viver era tudo o que se necessitava. Com o capitalismo isso muda. Os agentes econômicos estão agora separados dos meios de subsistência e, para garantir os bens de que necessitam para sobreviver, agora eles têm que ir em direção ao mercado. Embora os mercados existissem há milhares de anos, com o capitalismo os agentes econômicos se viram confrontados exclusivamente com uma dependência *generalizada* do mercado. A produção, portanto, se orientou em direção ao mercado: era preciso vender produtos para obter o dinheiro necessário para comprar bens de subsistência. Mas, como um grande número de pessoas agora dependia da venda no mercado, os produtores enfrentavam pressões competitivas. Se fossem muito caros, seus produtos não venderiam e eles logo enfrentariam a falência. Como resultado, a dependência generalizada do mercado levou a um imperativo sistêmico de reduzir os custos de produção em relação aos preços. Isso pode ser feito de diferentes maneiras; mas os métodos mais significativos foram a adoção de tecnologias e técnicas eficientes no processo de trabalho, especialização e sabotagem de concorrentes. O resultado dessas ações competitivas acabou se expressando nas tendências de médio prazo do capitalismo: os preços caíram tangencialmente ao nível dos custos, os lucros nas diferentes indústrias tenderam a se igualar e o crescimento incessante se impôs como a lógica definitiva do capitalismo. . Essa lógica de acumulação tornou-se um elemento implícito e dado como um fato implantado em toda decisão dos negócios: quem contratar, onde investir, o que construir, o que produzir, para quem vender etc.

Uma das consequências mais importantes desse modelo esquemático de capitalismo é que ele exige constantes mudanças tecnológicas. No esforço de cortar custos, eliminar concorrentes, controlar trabalhadores, reduzir os tempos mortos e ganhar participação no mercado, os capitalistas são incentivados a

transformar continuamente o processo de trabalho. Esta foi a fonte do imenso dinamismo do capitalismo, dado que os capitalistas tendem a aumentar constantemente a produtividade do trabalho e superar uns aos outros na maneira de gerar os lucros de modo eficiente. Mas a tecnologia também é central para o capitalismo por outras razões, que mais adiante examinaremos em detalhes. Tem sido frequentemente usada para desqualificar os trabalhadores e minar o poder dos trabalhadores qualificados (embora também existam contratendências para a requalificação)¹⁰. Essas tecnologias de desqualificação fazem com que trabalhadores mais baratos e mais submissos substituam os qualificados, e também permitem que os processos mentais de trabalho sejam transferidos para a gerência, em vez de serem deixados nas mãos dos trabalhadores no chão de fábrica. Por trás dessas mudanças técnicas, no entanto, há concorrência e luta - tanto entre classes, em sua luta para ganhar força às custas umas das outras, quanto entre capitalistas, em seus esforços para baixar os custos de produção abaixo da média social. É esta última mudança, em particular, que vai jogar um papel chave nas mudanças que formam o núcleo deste livro. Mas antes que possamos entender a economia digital, temos que voltar nosso olhar para um período anterior.

O FIM DA EXCEÇÃO DO PÓS-GUERRA

É cada vez mais óbvio para muitos que vivemos em um período que ainda está tratando de aceitar a crise de bem-estar do pós-guerra. Thomas Piketty defende que a redução da desigualdade após a Segunda Guerra Mundial foi uma exceção à regra geral do capitalismo; Robert Gordon vê alto crescimento da produtividade em meados do século XX como exceção à norma histórica; e muitos pensadores de esquerda vêm dizendo há muito tempo que o período pós-guerra foi um período insustentavelmente bom para o capitalismo¹¹. Aquele

¹⁰ . Harry Braverman, *Trabalho e capital monopolista. A degradação do trabalho no século XX*, México, Nosso Tempo, 1975

¹¹ . Thomas Piketty, *El Capital en el Siglo XXI*, Madrid, FCE, 2014; Robert Gordon, "Interpreting the 'One Big Wave' in the US Long-Term Productivity Growth", National Bureau of Economic Research, Working Paper 7752, junho 2000, disponível em www.nber.org; Andrew Glyn, Alan Hughes, Alain Lipietz e Ajit Singh, "The Rise and Fall of the Golden Age", em Stephen Marglin e Juliet Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism : Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford, Oxford University Press, 1990.

momento excepcional - amplamente dominado no plano internacional pelo liberalismo, a nível nacional pelo consenso social-democrata e a nível económico pelo fordismo - vem desmoronando desde a década de 1970.

O que foi que caracterizou a situação do pós-guerra das economias ricas? Para nossos propósitos, dois elementos são cruciais (embora não exaustivos): o modelo de negócios e a natureza do trabalho. Após a devastação da Segunda Guerra Mundial, a manufatura americana estava em uma posição globalmente dominante. Foi marcada por grandes fábricas construídas em linhas fordistas, nas quais a indústria automobilística funcionava como paradigma. Essas fábricas eram voltadas para a produção em massa, com controle gerencial de cima para baixo e uma abordagem *just-in-case* que exigia trabalhadores extras e estoque extra caso a demanda aumentasse. O processo de trabalho era organizado de acordo com os princípios tayloristas, que buscavam fragmentar as tarefas e transformá-las em peças menores e não especializadas e reorganizá-las da maneira mais eficiente; e os trabalhadores se amontoavam em grande número em fábricas separadas. Isto fez com que surgisse o trabalhador de massas, capaz de desenvolver uma identidade coletiva baseada nos trabalhadores colegas com quem compartilhava as mesmas condições. Os trabalhadores nesse período eram representados por sindicatos que pactuavam com o capital e reprimiam iniciativas mais radicais¹². As negociações coletivas asseguravam que os salários crescessem em um ritmo saudável, e os trabalhadores estavam cada vez mais ligados às indústrias manufatureiras com empregos relativamente permanentes, altos salários e aposentadorias garantidas. Enquanto isso, o estado de bem-estar social redistribuía dinheiro entre aqueles que ficavam desempregados.

Como seus concorrentes mais próximos foram devastados pela guerra, a manufatura americana tirou proveito e foi a força motriz da era pós-guerra¹³. De qualquer forma, Japão e Alemanha tinham suas próprias vantagens comparativas - custos trabalhistas particularmente baixos, uma força de

¹². Em muitos aspectos, este acordo foi o resultado da derrota do trabalho radical e da turbulência industrial, e não um reflexo do sucesso do movimento trabalhista.

trabalho qualificada, taxas de câmbio vantajosas e, no caso do Japão, uma estrutura institucional muito encorajadora entre governo, bancos e algumas empresas-chave. Além disso, o Plano Marshall norte-americano preparou o terreno para a expansão dos mercados de exportação e para o aumento dos níveis de investimento nesses países. Entre as décadas de 1950 e 1960, a manufatura japonesa e alemã cresceu rapidamente em termos de produção e produtividade. E o mais importante: à medida que o mercado mundial se desenvolvia e a demanda global crescia, as empresas japonesas e alemãs começaram a ficar com porções do mercado das empresas norte-americanas. De repente, havia vários grandes fabricantes produzindo para o mercado mundial. A consequência foi que a manufatura global atingiu um ponto de excesso de capacidade e superprodução que pressionaram por preços mais baixos para produtos manufaturados. Em meados da década de 1960, a indústria norte-americana, em termos de preços, foi prejudicada por seus concorrentes japoneses e alemães, levando a uma crise de lucratividade para as empresas nacionais. Os altos custos fixos dos Estados Unidos simplesmente já não conseguiam vencer preços de seus concorrentes. Por meio de uma série de ajustes cambiais, essa crise de lucratividade acabou sendo transmitida ao Japão e à Alemanha, e a crise global dos anos 1970 já estava em curso.

Diante do declínio da lucratividade, os fabricantes fizeram esforços para reativar seus negócios. Primeiro, as empresas se voltaram para seus concorrentes de sucesso e começaram a se modelar a partir deles. O modelo fordista americano teve de ser substituído pelo modelo japonês da Toyota¹⁴. Em relação ao processo de trabalho, a produção teve que ser otimizada. Uma espécie de hipertaylorismo que visava decompor o processo em suas partes menores e garantir que a menor quantidade de impedimentos e tempos mortos entrassem na sequência. Todo o processo foi reorganizado para ser o mais austero possível. Acionistas e consultores de gestão diziam cada vez mais às empresas que se restringissem às atividades que as diferenciavam dos

¹³ . Os três parágrafos seguintes baseiam-se fortemente no que é apresentado em Robert Brenner, *The economy of global turbulence*, Madrid, Akal, 2009.

¹⁴ . Nick Dyer-Witheford, *Cyber-Proletariat: Global Labor in the Digital Vor-tex*, Londres, Pluto Press, 2015.

concorrentes, demitindo quaisquer trabalhadores excedentes e mantendo os estoques no mínimo. Isso foi ordenado e possibilitado pelo surgimento de softwares cada vez mais sofisticados para operar cadeias de suprimentos, à medida que os fabricantes encomendavam e esperavam que os suprimentos chegassem conforme necessário. E houve um afastamento da produção em massa de produtos homogêneos e um movimento para produtos cada vez mais customizados que respondiam à demanda do consumidor. Mas esses esforços foram recebidos com contra-ofensivas por concorrentes japoneses e alemães para aumentar sua própria lucratividade, enquanto novos concorrentes e incorporavam (Coreia, Taiwan, Cingapura e, eventualmente, China). O resultado foi a continuidade da concorrência internacional, excesso de capacidade e pressão para a baixa dos preços.

A segunda tentativa mais importante para reativar a lucratividade veio por meio de um ataque à força de trabalho. Os sindicatos no mundo ocidental enfrentaram um ataque em grande escala e acabaram sendo quebrados; sofreram novos entraves legais, a desregulamentação de diversos setores e a conseqüente queda no número de filiados. As empresas aproveitaram para reduzir os salários e passar a subcontratar ou terceirizar cada vez mais. A primeira terceirização foi para produtos que podiam ser transportados por navio (como pequenos produtos de consumo), enquanto os serviços não comercializáveis (como administração) e produtos não comercializáveis (como casas) permaneceram. Mas na década de 1990, as tecnologias de comunicação e informação permitiram que um certo número desses serviços fossem realizados no exterior, e a diferença relevante passou a ser entre os serviços que exigiam encontros presenciais (cabeleireiro, serviço social) e aqueles que não o faziam (entrada de dados, atendimento ao cliente, radiologistas, etc.)¹⁵. Os primeiros foram contratados internamente sempre que possível, enquanto os segundos estavam sob crescente pressão dos mercados de trabalho globais. A indústria hoteleira é um exemplo esclarecedor dessa tendência geral: o percentual de hotéis franqueados nos Estados Unidos

¹⁵. Alan Blinder, "Offshoring: The Next Industrial Revolution?", *Foreign Affairs*, março-abril de 2016, disponível em www.foreignaffairs.com.

passou de uma soma marginal nos anos 60 para mais de 76% em 2006. Junto com isso, houve um movimento para a contratação(terceirização) de todos os outros trabalhos associados à hotelaria: limpeza, gerenciamento, manutenção e serviços de vigilância¹⁶. Os motores desta mudança foram a redução dos lucros e a redução do passivo, em um esforço para manter os níveis de rentabilidade. Essas mudanças deram início às tendências seculares que vimos desde então, com o emprego se tornando mais flexível, mal remunerado e sujeito à pressões da administração.

BOOM E QUEDA DAS EMPRESAS PONTO.COM

A década de 70, portanto, preparou o cenário para a longa queda na lucratividade da manufatura que tem sido a referência das economias avançadas desde então. Um período de saudável crescimento industrial nos Estados Unidos começou quando o dólar foi desvalorizado no Acordo Plaza (1985); mas a manufatura caiu novamente quando o iene e o marco se desvalorizaram por medo do colapso japonês¹⁷. E embora o crescimento econômico tenha se recuperado de seus baixos níveis da década de 1970, os países do G7 viram tanto a tendência de crescimento econômico quanto o declínio da produtividade¹⁸. A única exceção notável foi o boom

das empresas ponto.com na década de 90 e, relacionado a isso, o frenesi de interesse pelas possibilidades da Internet. De fato, o boom da década de 90 se parece muito com fascínio de hoje pela economia compartilhada, a Internet das Coisas e outros negócios habilitados pela tecnologia. Ficará para o próximo capítulo mostrarmos se o destino desses desenvolvimentos recentes também seguirá o mesmo caminho de queda. Para os propósitos atuais, os aspectos

¹⁶ . Noam Scheiber, "Growth in the 'Gig Economy' Fuels Work Force Anxieties", The New York Times, 12 de julho de 2015, disponível em www.ny-times.com.

¹⁷ . Robert Brenner, *Expansão Econômica e a Bolha do Mercado de Ações. Os Estados Unidos e a economia mundial*, Madrid, Akal, 2003.

¹⁸ . Juan Antolin-Diaz, Thomas Drechsel e Ivan Petrella, "Following the Trend: Tracking GDP When Long-Run Growth Is Uncertain", Center for Economic Policy Research, Discussion Paper 10272, novembro de 2015, disponível em papers.ssm.com; Antonin Bergeaud, Gilbert Clette e Rémy Lecat, "Produtividade Tendências em Países Avançados entre 1890 e 2012", Revisão de Renda e Riqueza, 10 de março de 2015, disponível em onlinelibrary.wiley.com.

mais significativos do boom e queda da década de noventa são a instalação de uma base de infraestrutura para a economia digital e a mudança para uma economia monetária ultra-adaptável em resposta aos problemas econômicos.

O boom da década de noventa efetivamente levou à fatídica comercialização do que havia sido, até então, uma Internet em grande parte não comercial. Foi uma época alimentada pela especulação financeira, que por sua vez foi alimentada por grandes quantidades de Capital de Risco (CR) e que se expressou em altos níveis de cotação das ações. Quando o setor manufatureiro norte-americano começou a estagnar após os efeitos do Acordo Plaza, o setor de telecomunicações tornou-se a opção preferencial do capital financeiro na segunda metade da década de noventa. Era um setor novo e grande e o imperativo de obter lucros se aferrava às oportunidades oferecidas pela capacidade de colocar pessoas e negócios online. Quando este setor estava no auge, cerca de 1% do produto interno bruto (PIB) consistia em CR investido em empresas de tecnologia; e o tamanho médio dos negócios de CR quadruplicou entre 1996 e 2000¹⁹. No total, mais de cinquenta mil novas empresas se formaram para comercializar a Internet para as quais se aportaram mais de 256.000 milhões de dólares²⁰. Os investidores buscavam a esperança de rentabilidade futura e as empresas adotaram um modelo de "crescimento primeiro, lucros depois". Mesmo que muitos desses negócios não contassem com uma fonte de renda e, além disso, não tivessem nenhum tipo de lucro, a esperança era que através de um rápido crescimento pudessem tomar uma fatia do mercado e eventualmente dominar o que se supunha ser uma grande nova indústria. Para caracterizar a indústria baseada na Internet até hoje, parecia um requisito que as empresas buscassem o domínio do monopólio. Nos implacáveis momentos de abertura, os investidores se somaram com entusiasmo, com a ilusão de escolher o eventual vencedor. Muitas empresas tampouco tiveram que depender do CR já que os mercados

¹⁹ . Carlota Perez, "The Double Bubble at the Turn of the Century: Technological Roots and Structural Implications", *Cambridge Journal of Economics*, 1 de julho de 2009, vol. 33, no. 4, disponível em academic.oup.com; Brent Goldfarb, David Kirsch e David Miller, "Havia muito pouca entrada durante a era pontocom?", *Journal of Financial Economics*, 1º de outubro de 2007, vol. 86, nº 1

²⁰ . Brent Goldfarb, Michael Pfarrer e David Kirsch, "Searching for Ghosts: Business Survival, Unmeasured Entrepreneurial Activity and Private Equity Investment in the Dot Com Era," *Social*

de ações estavam fascinados com as ações do setor de tecnologia. Impulsionados inicialmente por causa da queda dos custos dos empréstimos e do aumento dos lucros corporativos²¹, o boom do mercado de ações se desvinculou da economia real à medida que se apoderou da “nova economia” prometida pelas empresas baseadas na Internet. Durante seu auge entre 1997 e 2000, as ações de tecnologia subiram 300%, conseguindo uma capitalização de mercado de US\$ 5 trilhões²².

O entusiasmo por esta nova indústria traduziu-se numa injeção massiva de capital nos ativos fixos da Internet. Embora o investimento em computadores e tecnologia da informação venha acontecendo há décadas, o nível de investimento no período entre 1995 e 2000 continua sendo único até hoje. Em 1980, o nível de investimento anual em computadores e equipamentos periféricos era de 50,1 bilhões de dólares; em 1990, atingiu 154,6 bilhões; e no auge da bolha, em 2000, atingiu o pico de 412,8 bilhões, que ainda não foi superado²³. Essa também foi uma mudança global: nas economias menos desenvolvidas o setor de telecomunicações foi o maior em investimento estrangeiro direto na década de 1990, com mais de 331 bilhões de dólares de investimento²⁴. As empresas começaram a gastar quantias incríveis para modernizar suas infra-estrutura de computação e, combinado com uma série de mudanças regulatórias introduzidas pelo governo dos EUA²⁵, preparou o terreno para o lançamento antecipado da Internet. do novo milênio. Concretamente, esse investimento significou a instalação de milhões de quilômetros de fibra óptica e cabos submarinos, grandes avanços em software

Science Research Network, Working Paper RHs-06-027, October 26, 2005, Disponível em papers.ssrn.com.

²¹ . Robert Brenner, “As origens da crise atual. O que é bom para o Goldman Sachs é bom para os Estados Unidos”, in *The Economics of Global Turmoil*, op. cit.

²² . Carlota Perez, “The Double Bubble at the Turn of the Century: Techno-logical Roots and Structural Implications”, op. cit.

²³ . Federal Reserve Bank of St. Louis, “Private Fixed Investment:Nonresiden-tial:Information Processing Equipment and Software: Computers and Peripher-al Equipment”, Economic Research, 2016,disponível em research.stlouisfed.org

²⁴ . Comments of Verizon and Verizon Wireless, Department of Commerce,6 de dezembro de 2010, disponível em www.ntia.doc.gov.

e design de rede e investimentos pesados em servidores e bancos de dados. Esse processo também acelerou a tendência de deslocalização e terceirização que havia começado na década de 1970, à medida que os custos de coordenação caíram drasticamente e em que a comunicação global e as cadeias de suprimentos se tornaram mais fáceis de configurar e gerenciar²⁶. As empresas transportaram cada vez mais componentes para fora do país, e a Nike tornou-se o emblema da empresa austera: o posicionamento e o design da marca eram administrados em economias ricas, enquanto a fabricação e a produção eram transferidas para fábricas com péssimas condições de trabalho nos países com economias pobres. Em todos esses aspectos, o boom tecnológico da década de noventa foi uma bolha que abriu o caminho para a economia digital que viria depois.

Em 1998, enquanto a crise no Sudeste Asiático se acelerava, o boom econômico nos Estados Unidos também começava a tropeçar. A queda foi evitada pelos rápidos cortes nas taxas de juros pelo Federal Reserve; e essas reduções marcaram o começo de um longo período de política monetária bastante frouxa. Implicitamente, o objetivo era permitir que os mercados de ações continuassem subindo, apesar de sua " irracional exuberância " ²⁷, em um esforço para aumentar a riqueza nominal de empresas e indivíduos e, portanto, sua propensão a investir e consumir. Em um mundo no qual o governo dos Estados Unidos estava tentando reduzir seus déficits, o estímulo fiscal estava fora de questão. Esse "keynesianismo de preço de ativos" oferecia um caminho alternativo para o crescimento da economia na ausência de gastos deficitários e manufatura competitiva²⁸. Foi uma mudança marcante na economia dos Estados Unidos: sem um renascimento da manufatura americana, a lucratividade era necessariamente buscada em outros setores. E funcionou por um tempo, pois facilitou investimentos em novas empresas

²⁵ . Dan Schiller, *Digital Depression: Information Technology and Economic Crisis*, Chicago, University of Illinois Press, 2014.

²⁶ . Nick Dyer-Witheford, *Cyber-Proletariat: Global Labour in the Digital Vortex*, op.cit.

²⁷ . Alan Greenspan, "The Challenge of Central Banking in a Democratic Society", Annual Dinner and Francis Boyer Lecture of The American Enterprise, Institute for Public Policy Research, 5 de dezembro de 1996, disponível em www.federalreserve.gov.

ponto.com e manteve a bolha de ativos funcionando até o ano 2000, quando o mercado de ações da National Association of Securities Dealers Automated Quotations (NASDAQ) atingiu seu pico. A dependência de uma política monetária adaptável também continuou após o crash de 2001²⁹, incluindo cortes nas taxas de juros e uma provisão de nova liquidez após os ataques de 11 de setembro. Um dos efeitos dessas intervenções do Banco Central foi que elas baixaram as taxas de hipoteca, criando condições para uma bolha no setor imobiliário. As baixas taxas de juros também reduziram o retorno dos investimentos financeiros e forçaram a busca por novos investimentos - uma busca que acabou encontrando os altos retornos proporcionados pelas hipotecas subprime e preparou o terreno para a próxima crise. A política monetária frouxa é uma das principais consequências do crash da década de 1990, e que segue até hoje.

A CRISE DE 2008

Em 2006, os preços dos imóveis nos Estados Unidos atingiram um ponto de inflexão e sua queda começou a pesar sobre o resto da economia. A riqueza dos particulares igualmente diminuiu, levando a uma queda no consumo e, eventualmente, a uma série de inadimplências nos empréstimos hipotecários. Como o sistema financeiro estava cada vez mais vinculado ao mercado hipotecário, era inevitável que a queda dos preços dos imóveis causasse estragos no setor financeiro.

As dificuldades começaram a surgir em 2007, quando dois fundos de cobertura (hedge funds) quebraram após ficarem excessivamente vinculados a seguros lastreados em hipotecas. Toda a estrutura cedeu em setembro de 2008, quando o Lehman Brothers entrou em colapso e uma crise em estágio avançado estourou.

²⁸ . Robert Brenner, "As origens da crise atual. O que é bom para o Goldman Sachs é bom para os Estados Unidos", in *The Economics of Global Turmoil*, op. cit.

²⁹ . Luckasz Rachel y Thomas Smith, "Secular Drivers of the Global Real Interest Rate", Bank of England, Staff Working Paper 571, 11 de dezembro de 2015, disponível em bankofengland.co.uk.

A resposta imediata foi rápida e massiva. O Federal Reserve dos EUA injetou cerca de US\$ 700 bilhões para resgatar os bancos quebrados, forneceu assistência em dinheiro, ampliou o escopo do seguro de depósito e até estatizou parcialmente bancos importantes. Por meio de resgates maciços, apoio a empresas à beira da falência, cortes emergenciais de impostos e uma série de estabilizadores automáticos, os governos arcaram com o ônus de aumentar seus déficits para conter o pior da crise. Como resultado, os altos níveis de dívida privada anteriores à crise foram transformados em altos níveis de dívida pública após a crise. Simultaneamente, os bancos centrais intervieram para tentar impedir a quebra da ordem financeira global. Os Estados Unidos iniciaram várias ações de liquidez destinadas a garantir que as fontes de crédito continuassem a funcionar. Foram feitos empréstimos de emergência aos bancos e estabeleceram-se acordos cambiais com catorze países diferentes para garantir o acesso aos dólares de que necessitavam. A ação mais importante, no entanto, foi que as principais taxas de juros caíram vertiginosamente em todo o mundo: a taxa-alvo dos fundos federais dos EUA passou de 5,25% em agosto de 2007 para 0-0,25% como meta para dezembro de 2008. Da mesma forma, o Banco da Inglaterra reduziu sua principal taxa de juros de 5% em outubro de 2008 para 0,5% em março de 2009. Em outubro de 2008, a crise se intensificou, o que levou a um corte das taxas de juros coordenado internacionalmente por seis dos maiores bancos centrais. Para 2016, os formuladores de política monetária haviam reduzido as taxas de juros 637 vezes³⁰. Isso continuou durante o período pós-crise e estabeleceu um ambiente de baixa taxa de juros para a economia global – uma condição essencial para o surgimento de partes da economia digital de hoje em dia.

Mas quando a ameaça imediata de colapso havia desaparecido, os governos de repente enfrentaram enormes consequências. Após décadas de crescentes déficits governamentais, a crise de 2008 colocou vários governos em uma posição aparentemente mais precária. Os Estados Unidos viram seu déficit subir de 160 bilhões de dólares para 1.412 trilhões entre 2007 e 2009. Em parte por medo dos efeitos da alta da dívida pública, em parte como forma de

³⁰ . Mehreen Khan, "Mapped: Negative Central Bank Interest Rates Now Herald New Danger for the World", The Telegraph, 15 de fevereiro de 2016, disponível em www.telegraph.co.uk.

conseguir recursos fiscais para uma futura crise e em parte como um projeto de classe destinado a continuar a privatização e redução do estado, a palavra "austeridade" tornou-se o lema das nações capitalistas avançadas. Os governos tiveram que eliminar seus déficits e reduzir suas dívidas. Embora outros países tenham enfrentado cortes maiores nos gastos públicos, os Estados Unidos não escaparam das garras da ideologia da austeridade. Uma série de aumentos de impostos e cortes de gastos foram introduzidos no final de 2012, enquanto os cortes de impostos implementados em resposta à crise foram autorizados a expirar. Desde 2011, o déficit tem diminuído a cada ano. Talvez a maior influência das ideias de austeridade nos Estados Unidos, no entanto, tenha sido a impossibilidade política de obter qualquer tipo de novo estímulo fiscal importante. Os Estados Unidos têm uma infraestrutura significativamente deteriorada, mas mesmo nesse caso o argumento do gasto público cai em ouvidos surdos. Isso alcançou o ponto mais alto com a postura política cada vez mais presente no teto da dívida dos EUA. Esse limite aprovado pelo Congresso limita a quantidade de dívida que o Tesouro dos EUA pode emitir e se tornou um grande ponto de discórdia entre aqueles que pensam que a dívida dos EUA é muito alta e aqueles que acham que gastar é necessário.

Como o estímulo fiscal é politicamente desagradável, os governos ficaram com apenas um mecanismo para reavivar suas economias estagnadas: a política monetária. O resultado foi uma série de medidas extraordinárias e sem precedentes por parte dos bancos centrais. Já destacamos a prorrogação da política de taxas baixas de juros. Mas, presos na extremidade inferior de zero, os formuladores de políticas foram forçados a recorrer a instrumentos monetários menos convencionais³¹. O mais importante deles foi a "expansão quantitativa": a criação de dinheiro pelo banco central, que então usa esse dinheiro para adquirir por meio de bancos vários ativos (como títulos do

³¹ . A "extremidade inferior de zero" ou "armadilha da liquidez" sustenta que as taxas de juros nominais não podem cair abaixo de zero (caso contrário, os poupadores retirariam seu dinheiro e o colocariam debaixo do colchão). O resultado é que os legisladores não podem levar as taxas de juros abaixo de zero. Para obter mais informações, consulte Paul Krugman, "It's Backack: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 29, no. 2, 1998. Recentemente, alguns países começaram a impor taxas negativas sobre as reservas depositadas no banco central, embora o efeito desta ação pareça mínimo

governo, títulos corporativos, hipotecas). Os Estados Unidos abriram o caminho para o uso da expansão quantitativa em novembro de 2008, seguido pelo Reino Unido em março de 2009. O Banco Central Europeu (BCE), dada a sua situação única como banco central de muitos países demorou a agir, embora tenha começado a comprar títulos do governo em janeiro de 2015. No início de 2016, os bancos centrais de todo o mundo haviam comprado mais de US\$ 12,3 trilhões em ativos³². O principal argumento para o uso da expansão quantitativa é que ela deveria reduzir os rendimentos de outros ativos. Se a política monetária tradicional opera principalmente alterando a taxa de juros de curto prazo, a expansão quantitativa busca impactar as taxas de juros de longo prazo e ativos alternativos. A ideia-chave aqui é o "canal de equilíbrio de carteira". Uma vez que os ativos não são substitutos perfeitos entre si (eles têm valores diferentes, riscos diferentes, retornos diferentes), remover ou restringir a oferta de um ativo deveria afetar a demanda por outros ativos.. Em particular, a redução da oferta de títulos do governo deve aumentar a demanda por outros ativos financeiros. Ele deveria reduzir os rendimentos dos títulos (por exemplo, dívida corporativa), facilitando o crédito, e aumentar os preços das ações (por exemplo, ações corporativas) e, assim, criar um efeito de riqueza para estimular o gasto. Embora a evidência ainda seja preliminar, parece que a expansão quantitativa teve um efeito nesse sentido: os lucros corporativos caíram e as ações dispararam³³. Pode ter tido um efeito também nos setores não financeiros da economia, produzindo grande parte da recuperação econômica dependente dos US\$ 4,7 trilhões de dívida corporativa desde 2007³⁴. Mais importante para nosso objetivo é o fato de que o ambiente generalizado de baixas taxas de juros erguido pelos bancos centrais reduziu a taxa de retorno de uma ampla gama de ativos financeiros. O resultado é que os

para o momento e possivelmente contrário ao que se pretendia (por exemplo, reduzir os empréstimos em vez de aumentá-los).

³² . Mehreen Khan, "Mapped: Negative Central Bank Interest Rates Now Herald New Danger for the World", op.cit.

³³ . Michael Joyce, Matthew Tong y Robert Woods, "The United Kingdom's Quantitative Easing Policy: Design, Operation and Impact", Quarterly Bulletin, 2011; Joseph Gagnon, Matthew Raskin, Julie Remache y Brian Sack, "The Financial Market Effects of the Federal Reserve's Large-Scale Asset Purchases", International Journal of Central Banking, vol. 7, n° 1, 2011; Ben Bernanke, "Monetary Policy since the Onset of the Crisis", Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, 31 de agosto de 2012, disponível em www.federalreserve.gov.

³⁴ . Richard Dobbs, Susan Lund, Jonathan Woetzel y Mina Mutafchieva, "Debt and (Not Much) Deleveraging", McKinsey & Company, febrero de 2015, disponível em www.mckinsey.com

investidores que buscam rendimentos mais altos tiveram que recorrer a ativos cada vez mais arriscados – investindo, por exemplo, em empresas de tecnologia não lucrativas e não comprovadas.

Ao lado de uma política monetária frouxa, houve um crescimento significativo no entesouramento de dinheiro por empresas e paraísos fiscais nos últimos anos. Nos Estados Unidos, desde janeiro de 2016, as empresas têm guardado US\$ 1,9 trilhão em dinheiro ou investimentos equivalentes a dinheiro, ou seja, títulos líquidos com juros baixos³⁵. Isso faz parte de uma tendência global e, a longo prazo, em direção a níveis mais altos de poupança corporativa³⁶; mas o aumento do entesouramento de caixa acelerou com o aumento dos lucros corporativos após a crise. Além disso, com algumas exceções, como a General Motors, é um fenômeno dominado por empresas de tecnologia. Como essas empresas precisam apenas transferir propriedade intelectual (em vez de fábricas inteiras) para outras jurisdições fiscais, a evasão fiscal é particularmente fácil para elas. A Tabela 1.1 mostra o montante de reservas³⁷ que algumas das mais importantes empresas de tecnologia possuem, e também o montante que possuem *offshore* no exterior por meio de subsidiárias no exterior.

Tabela 1.1: Reservas no país e no exterior

	Reservas(em bilhões de dólares)	Montante no exterior(em bilhões de dólares)	Montante no exterior (%)
Apple	215.700	200.100	92,8
Microsoft	102.600	96.300	93,9
Google	73.100	42.900	58,7
Cisco	60.400	56.500	93,5

³⁵ . Jeff Spross, "Rich People Have Nowhere to Put Their Money: This Is a Serious Problem", The Week, 22 de enero de 2016, disponível em www.bloomberg.com.

³⁶ . Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, "Declining Labor Shares and the Global Raise of Corporate Saving", National Bureau of Economic Research, Working Paper 18154, 2012, disponível em www.nber.org.

³⁷ . "Reservas" refere-se ao acúmulo de caixa, equivalentes de caixa e títulos e valores mobiliários.

Oracle	50.800	46.800	92,1
Amazon	49.600	18.300	36,9
Facebook	15.800	1.800	11,4
Total	568.000	462.700	81,5

Fonte:10-Q ou 10-K Securities and Exchange Commission (SEC), arquivos de março de 2016.

Essas cifras são gigantescas: com o total do Google pode-se comprar a Uber ou o Goldman Sachs, e com as reservas da Apple pode-se comprar a Samsung, Pfizer ou a Shell. Para entender essas cifras corretamente, no entanto, alguns esclarecimentos devem ser feitos. Primeiro, elas não levam em conta os passivos e dívidas das respectivas empresas. No entanto, com rendimentos corporativos historicamente baixos, muitas empresas acharam mais barato assumir novas dívidas do que repatriar esses fundos para o exterior e pagar impostos corporativos sobre eles. Nos arquivos da Securities and Exchange Commission(SEC) menciona-se a evasão fiscal explicitamente como uma razão para ter esses altos níveis de reservas no exterior. O uso de dívida empresarial por estas empresas deve, pois, ser localizada num contexto de uma estratégia de evasão fiscal, inscrevendo-se também numa tendência mais ampla de uso crescente de paraísos fiscais. Como resultado da crise, a riqueza no exterior cresceu 25% entre 2008 e 2014³⁸, resultando em cerca de 7,6 trilhões de dólares de riqueza financeira privada depositada em paraísos fiscais³⁹. O objetivo é duplo. Por um lado, a evasão fiscal e o entesouramento de dinheiro deixaram as empresas americanas - especialmente as empresas de tecnologia - com muito dinheiro para investir. Este excesso de poupança empresarial combinou-direta e indiretamente- com uma política monetária frouxa para fortalecer a busca por investimentos mais arriscados e com retorno decente. Por outro lado, a evasão fiscal é, por definição, uma drenagem na arrecadação do governo e, portanto, exacerbou a austeridade. A enorme quantidade de dinheiro dos impostos que se perde nos paraísos fiscais deve ser obtida em outro lugar. O resultado são mais restrições ao estímulo fiscal e

³⁸ . Gabriel Zucman, *A riqueza oculta das nações*. Como funcionam os paraísos fiscais e o que fazer com eles, Buenos Aires, Siglo XXI, 2015.

³⁹ . Ibid. Essa estimativa exclui principalmente papel-moeda (estimado em cerca de US\$ 400 bilhões) e ativos físicos, como arte, joias e propriedades, que também são usados para sonegar impostos.

uma maior necessidade de políticas monetárias heterodoxas. A evasão fiscal, a austeridade e as políticas monetárias extraordinárias são três elementos que se reforçam mutuamente.

Para definir a conjuntura atual temos que acrescentar mais um elemento: a situação do emprego. Com o colapso do comunismo, houve uma tendência de longo prazo tanto para uma maior proletarização quanto para quantidades maiores de população excedente⁴⁰. Grande parte do mundo hoje recebe uma renda regulada pelo mercado por meio de trabalho precário e informal. Este exército de reserva expandiu-se significativamente após a crise de 2008. O choque inicial da crise fez com que o desemprego disparasse drasticamente em todas as partes do mundo. Nos Estados Unidos dobrou, passando de 5% antes da crise para 10% em seu ponto mais alto. Entre os desempregados, o desemprego de longa duração aumentou de 17,4% para 45,5%. Não só muita gente perdeu seu trabalho, mas também perderam seus empregos por longos períodos de tempo. Ainda hoje, o desemprego de longa duração mantém-se em níveis superiores aos verificados antes da crise. O efeito de tudo isso tem sido uma pressão sobre a restante população empregada - salários semanais mais baixos, menos poupança privada e mais dívida privada. Nos Estados Unidos, a poupança pessoal caiu de mais de 10% na década de 1970 para cerca de 5% após a crise⁴¹. No Reino Unido, a poupança pessoal caiu para 3,8% - a menor em cinquenta anos e uma tendência secular desde os anos noventa⁴². Nesse contexto, muitos foram forçados a aceitar qualquer emprego disponível.

⁴⁰ . Nick Srnicek y Alex Williams, *Inventar o futuro: poscapitalismo e um mundo sem trabalho*, Barcelona, Malpasso, 2015.

CONCLUSÃO

A conjuntura hoje é, portanto, um produto de tendências de longo prazo e movimentos cíclicos. Continuamos vivendo em uma sociedade capitalista na qual a concorrência e a busca do lucro fornecem os parâmetros gerais do nosso mundo. Mas a década de setenta criou uma grande mudança nessas condições gerais, afastando-se do emprego seguro e dos gigantes industriais pesados, em direção ao trabalho flexível e modelos de negócios austeros. Durante a década de noventa, uma revolução tecnológica foi desencadeada quando as finanças criaram uma bolha na nova indústria da Internet que levou a enormes investimentos no ambiente que havia sido criado. Esse fenômeno também anunciava uma virada em direção a um novo modelo de crescimento: a América estava definitivamente abandonando sua base manufatureira e estava se voltando para o keynesianismo financeiro como a melhor opção viável. Esse novo modelo de crescimento levou à bolha imobiliária do início do século XXI e impulsionou a resposta à crise de 2008. Atormentados por preocupações globais com a dívida pública, os governos recorreram à política monetária para aliviar as condições econômicas. Isso, combinado com o aumento da poupança corporativa e a expansão dos paraísos fiscais, liberou um grande excesso de caixa, que tem buscado taxas de investimento rentáveis em um mundo de juros baixos. Finalmente, os trabalhadores sofreram muito com a crise e ficaram altamente vulneráveis às condições de trabalho exploradoras como resultado de sua necessidade de obter uma renda. Tudo isso prepara o terreno para a economia de hoje.

⁴¹ . Federal Reserve Bank of St Louis, “Personal Saving Rate”, 2016, disponível em research.stlouisfed.org

⁴² . Office for National Statistics, “Employment by Industry: EMP13”, op. cit.