

ECONOMIA GLOBAL E REGIONALIZAÇÃO

O mundo do pós-fordismo*

*Alain Lipietz***

Em um ensaio provocante, Jean-Christophe Rufin (1991) comparava o novo rosto do globo (o rosto do pós-Guerra Fria) ao Império Romano do século IV: uma zona de prosperidade, organizada em tetrarquia, isolada das terras desconhecidas bárbaras por um cinturão de reinos subjugados. Com efeito, o mundo atual parece opor:

- um mundo desenvolvido, organizado em três blocos continentais, respectivamente dirigidos pelos Estados Unidos, pela Alemanha e pelo Japão;
- uma periferia extrema, inútil às forças econômicas dominantes (os mundos andino, africano, e o interior da Índia e da China).

Entre o império e os bárbaros, destacam-se, todavia, potências intermediárias “emergentes”, que sonham agregar-se ao império, “tornarem-se cidadãos romanos”, ou seja, membros da OCDE.

Essa descrição é bastante exata, e o presente texto visa explicitar um dos seus fundamentos: as transformações da relação capital-trabalho.

A crise da relação salarial dominante no Pós-Guerra, o **fordismo**, acarretou múltiplas evoluções entre países desenvolvidos. Uns privilegiaram a “flexibilidade”; outros, a “mobilização dos recursos humanos”. Os novos países industrializados acentuaram a sua competitividade e diferenciaram-se. Daí resulta um vasto remanejo da hierarquia das economias mundiais. Uma outra tendência manifestou-se com cada vez mais força: a concentração das relações econômicas internacionais por blocos continentais (Europa, América, Ásia). Os três blocos têm em comum a heterogeneidade das economias unidas

* Tradução de Ernesto Xavier e revisão técnica de Luiz Augusto Faria.

** Economista do CEPREMAP, França.

por essas relações. É precisamente à **coexistência de países com regimes salariais diferentes no interior de um mesmo bloco continental integrado** que este ensaio é consagrado. Mas nós veremos que o bloco americano escolheu uma via diferente daquela dos dois outros. É o que explica seu declínio relativo, análogo ao declínio de Roma face a Constantinopla.

Na primeira seção, estudaremos as vias de saída da crise do fordismo seguidas por suas economias dominantes. Posteriormente, na segunda seção, alargaremos a análise para outras economias. Na terceira, esboçaremos a hipótese de uma nova divisão do trabalho (a terceira!). Na quarta, quinta e sexta seções, voltaremos aos contrastes existentes no seio de cada um dos três blocos. Na sétima seção, examinaremos uma consequência inesperada dessa nova hierarquia na instância em que se decidirá o futuro do globo: a atitude face às crises ecológicas globais.¹

1 - A crise do fordismo central e suas saídas

1.1 - Ascensão e queda do fordismo²

Em primeiro lugar, relembremos rapidamente o que foi o fordismo. Como todo modelo de desenvolvimento, podemos analisá-lo em três planos.

Como princípio geral da organização do trabalho (ou “paradigma industrial”), o fordismo é o taylorismo acrescido da mecanização. Taylorismo significa: uma estrita separação entre a concepção do processo de produção, que é tarefa da equipe de planejamento e organização, e a execução de tarefas standardizadas e formalmente determinadas. Segundo esse princípio, o envolvimento dos trabalhadores diretos é tido como não necessário na implementação das prescrições da equipe de O&M.

Como estrutura macroeconômica (ou regime de acumulação, ou estrutura social de acumulação), o fordismo implicava que os ganhos de

¹ Certos elementos das primeiras seções foram propostos em Lipietz (1993). Sobre as consequências **geoestratégicas** da nova hierarquia mundial, apresentamos algumas considerações em Lipietz (1992, anexo).

² A subseção que segue é um resumo de Glyn *et al.* (1988) e de Lipietz (1985, 1985a).

produtividade resultantes de seus princípios de organização tivessem sua contrapartida, por um lado, no crescimento dos investimentos financiados pelos lucros e, por outro, no poder de compra dos trabalhadores assalariados.

Como sistema de regras (ou como modo de regulação), o fordismo implicava uma contratualização a longo prazo da relação salarial, com limites rígidos às demissões e uma programação do crescimento do salário indexado aos preços e à produtividade geral. Além disso, uma vasta socialização das rendas, através do Estado-providência, garantia aos trabalhadores assalariados uma renda permanente.

A demanda, no modelo fordista, era, então, impulsionada pelos salários no mercado interno de cada país avançado, tomado separadamente. A restrição externa era limitada pela coincidência do crescimento dos diferentes países, pela importância limitada do crescimento do comércio internacional relativamente ao dos mercados internos e pela hegemonia da economia americana.

A primeira e mais evidente razão da crise apareceu do “lado da demanda”. A competitividade equalizou-se entre os Estados Unidos, a Europa e o Japão. A procura de economias de escala induzia a uma internacionalização dos processos produtivos e dos mercados entre países desenvolvidos. O aumento dos preços das matérias-primas importadas do Sul (particularmente o petróleo) atizou a concorrência para as exportações no início dos anos 70. Finalmente, as firmas dos países fordistas procuraram cada vez mais contornar os problemas salariais, levando, através da subcontratação, a **produção para os países não fordistas**, “socialistas” ou em via de desenvolvimento. A regulação do crescimento dos mercados internos através da política salarial via-se, agora, comprometida pela necessidade de equilibrar o comércio exterior.

Face a essa crise do “lado da demanda”, a primeira reação das elites internacionais foi claramente keynesiana. A grande idéia era coordenar a manutenção da demanda mundial. No entanto, no final dos anos 70, um limite maior apareceu: a queda da lucratividade. Isso deveu-se a múltiplas causas vindas “do lado da oferta”: desaceleração da produtividade, crescimento do preço total do trabalho (inclusive o salário indireto do Estado-providência), crescimento da relação capital-produto, crescimento do preço relativo das matérias-primas. Isso tudo explica a reviravolta rumo às “políticas da oferta”, ou seja, rumo às relações capital-trabalho.

A esses problemas “do lado da oferta”, podemos atribuir duas interpretações. Alguns consideram o crescimento do preço relativo do trabalho como

o resultado do longo período de crescimento da Idade do Ouro (*"profit squeeze"*: Itoh (1990), Armstrong, Glyn, Harrison (1984)), e esta análise tornou-se a explicação oficial no final dos anos 70: os lucros estavam excessivamente baixos, porque os trabalhadores eram fortes demais, e assim acontecia porque as regras do jogo eram demasiadamente "rígidas". Políticas de "flexibilidade liberal" foram aplicadas pelos governos do Reino Unido e, posteriormente, dos Estados Unidos, sendo, finalmente, seguidas em muitos países da OCDE. O repúdio a antigos compromissos sociais atingiu diferentes graus e se fez notar em diferentes frentes: desde as regras do aumento salarial até o alcance e a profundidade da cobertura social, da liberação dos processos de demissão à precarização do emprego:

Mas a experiência dos anos 80 não contemplou tentativas mais conseqüentes de flexibilização: Estados Unidos, Reino Unido, França. Ao contrário, esses países conheceram a desindustrialização e o aprofundamento do déficit de sua balança comercial no que tangia a bens manufaturados. Ao final dos anos 80, os vencedores da competição (Japão, Alemanha Ocidental) pareciam caracterizar-se por **outra** solução à crise da oferta.

Voltemos à explicação teórica da crise do fordismo "pelo lado da oferta". Uma explicação alternativa repousa sobre a erosão da eficácia dos princípios tayloristas. O pleno emprego pode responder pelo declínio da lucratividade no final dos anos 60, mas não pela continuação desta, que já dura desde o final daquela década. Mais profundamente, o envolvimento dos trabalhadores diretos na implementação dos processos de produção parece, hoje, irracional. É um bom método para garantir à direção executiva o **controle direto** sobre a intensidade do trabalho (FRIEDMAN, 1977). Porém um aumento da "autonomia responsável" por parte dos trabalhadores diretos pode conduzir a um princípio de organização superior, sobretudo quando se trata de pôr em andamento novas tecnologias, ou métodos de gestão do circuito produtivo de "fluxo tenso", o que supõe a aplicação de toda a inteligência dos produtores e sua boa vontade com a Direção Executiva e com seus engenheiros. E essa foi precisamente a via escolhida por muitas grandes firmas do Japão, da Alemanha e da Escandinávia. Nesses lugares, a pressão dos sindicatos, assim como a de outras tradições organizacionais, promoveu a escolha da **solução por envolvimento negociado** para a crise do fordismo (MAHON, 1987).

No final dos anos 80, a superioridade dessa escolha foi cada vez mais reconhecida. Entretanto, nesse ponto de nossa reflexão, a flexibilidade liberal e o envolvimento negociado parecem ser duas práticas que se poderiam

combinar à *la carte*. Encontraremos essa idéia na base de uma concepção do “pós-fordismo” como “especialização flexível” à maneira Piore, Sabel (1989). Veremos que essas duas opções não são compatíveis.

1.2 - E depois do fordismo, o que vem?³

De fato as duas doutrinas de saída da crise de oferta podem ser consideradas como dois eixos de fuga em relação às duas características das relações profissionais fordistas: por um lado, a rigidez do contrato de trabalho; por outro, o taylorismo como forma de controle direto da Direção Executiva sobre a atividade dos trabalhadores (Figura 1). A primeira doutrina propõe a evolução da “rigidez” para uma “flexibilidade” do contrato salarial; a segunda, a evolução do “controle direto” para a “autonomia responsável”. O primeiro eixo remete aos aspectos “externos” da relação salarial, ao laço entre as firmas e a mão-de-obra que procura empregar-se e receber sua remuneração. O segundo eixo remete aos aspectos “internos”, às formas de organização e de cooperação-hierarquia no seio das firmas.⁴ Sobre esse eixo, ao contrário do taylorismo, poderíamos falar de **ohnismo**, em homenagem ao teórico dos métodos japoneses de produção particularmente desenvolvidos pela firma Toyota (CORIAT, 1992). Sobre o primeiro eixo (externo), há várias dimensões quanto à rigidez e à flexibilidade, como já dissemos: o mercado externo é um mercado mais ou menos organizado. O eixo considerado é, na realidade, um eixo sintético. Além disso, as regras podem ser estabelecidas ao nível dos indivíduos, das profissões, das firmas, dos setores, da sociedade. Sobre o segundo eixo (interno), há também várias dimensões: “envolvimento” pode significar qualificação, cooperação horizontal, participação na definição e nos controles das tarefas, negociação das reestruturações industriais e assim por diante. Ainda aqui, trata-se de um eixo

³ O final desta seção e a seção seguinte resumem um trabalho coletivo organizado em nível internacional pelo World Institute for Development Economics Researches (citado em bibliografia como “Projeto WIDER”), cujo capítulo de conclusão redigimos (LIPIETZ, 1991). Ver também Boyer (1993).

⁴ Ver Doeringer, Piore (1971).

sintético. Mas logo veremos que o nível da negociação do envolvimento dos trabalhadores impõe limites quanto à flexibilidade possível.

O envolvimento pode ser negociado **individualmente** e gratificado por prêmios, uma carreira, ou outra coisa qualquer. Essa opção, que não é contraditória com uma maior flexibilidade externa, vê-se limitada pelo caráter **coletivo** do envolvimento requerido na maior parte dos processos de produção cooperativos (I na Figura 1).

O envolvimento pode ser negociado, **firma por firma**, entre a Direção Executiva e os sindicatos (F na Figura 1). Aqui, a firma e sua força de trabalho dividem os benefícios das qualificações específicas acumuladas ao longo do processo coletivo de aprendizagem. Isso implica uma rigidez “externa” do contrato salarial ao nível da firma, ou seja, limites ao direito de dispensa dos trabalhadores já contratados.

O envolvimento pode ser negociado ao nível do **setor** (B na Figura 1), o que limita, para as firmas, os riscos da concorrência, através do “*dumping social*”, e as induz a compartilharem instituições de formação profissional, etc. Isso aumenta as chances de um “mercado externo” de trabalho mais organizado, mais “rígido”.

O envolvimento pode ser negociado **ao nível de toda a sociedade** (S na Figura 1), quando as associações patronais têm de negociar, em âmbito regional ou nacional⁵, a orientação social e a repartição do produto, ficando bem entendido que os sindicatos devem cuidar para que “sua gente” faça o melhor ao nível da oficina ou do escritório. Aqui, o mercado externo de trabalho tem grandes chances de ser tão bem organizado quanto nas formas mais “corporativistas” ou social-democratas do fordismo.

Ao contrário, não pode haver envolvimento coletivo dos trabalhadores se não houver solidariedade de destino entre a firma e seu pessoal, ou seja, num contexto de “flexibilidade externa”, e isso, em qualquer nível (firmas individuais de um setor ou de um território). Assim, o limite de coerência entre “flexibilidade” e “envolvimento” aparece como uma curva unindo os dois eixos, rejeitando um triângulo de incoerência que combinaria flexibilidade e envolvimento coletivo negociado. Essa combinação permanece evidentemente possível, se disser respeito, em uma mesma sociedade, a vários segmentos **diferentes** do mercado de trabalho. O que **em**

⁵ O problema do campo geográfico adequado aos paradigmas sociais é um dos mais difíceis e dos menos explorados. Ver Lipietz (1985a).

geral se exclui é o envolvimento negociado de um coletivo de trabalhadores flexíveis, ou seja, o modelo de Piore & Sabel.

Os dois eixos constituem, então, duas linhas de evolução, quer dizer, dois paradigmas reais (Figura 1):

- a flexibilidade externa combinada associada a um controle hierárquico direto. Isso nos remete a uma forma de organização taylorista do processo de trabalho, **sem** as contrapartidas sociais da época áurea do fordismo. Chamemos esse paradigma de “neotaylorismo”;
- a rigidez externa do contrato de trabalho associada ao envolvimento negociado dos produtores. Chamemos esse paradigma de “kalmarista”, em honra à primeira fábrica de automóveis (Volvo) reorganizada segundo o princípio do envolvimento em um país social-democrata, a Suécia. Fábrica hoje fechada, logo veremos por quê.

Se voltarmos à experiência recente dos países da OCDE, estes parecem diferenciar-se em um feixe de trajetórias que se projetam ao longo da curva de coerência entre os dois eixos, com os Estados Unidos e a Grã-Bretanha privilegiando a flexibilidade e ignorando o envolvimento, um outro país introduzindo o envolvimento por negociação individualmente (a França), o Japão praticando o envolvimento por negociação ao nível das (grandes) empresas, a Alemanha praticando-o ao nível do setor e a Suécia encontrando-se como a mais próxima do eixo kalmarista. O Japão parece ocupar uma situação intermediária, que bem poderíamos chamar de “toyotismo”, com uma forte dualidade (rígido-flexível) de seu mercado de trabalho.⁶

2 - O resto do Mundo - rumo a qual pós-fordismo?

Enquanto o Leste desenvolvera formas completamente originais de relações profissionais (autodesignadas de forma contestável como “socialistas”), pode-se definir o Sul como o conjunto dos países que não conseguiram

⁶ Atenção! O toyotismo não é o ohnismo! Ele combina o ohnismo como paradigma industrial e um certo tipo de relações profissionais.

imitar nem os modelos ocidentais nem o modelo do Leste. Então, os modelos “heterodoxos” (ou seja, aqueles que incluíam certos aspectos dos modelos dos países do Leste) apareciam como uma via de salvação do Oeste, mesmo nos países do Sul não socialistas. Eis por que, apesar de seu caráter hoje arqueológico, é interessante lembrar alguns traços do estudo do socialismo real, cujos vestígios marcam ainda bom número de países da nova periferia.

2.1 - Um modelo extinto: o “socialismo”

Bem cedo, a União Soviética caracterizou-se, em rápidas pinceladas, por:

- um paradigma tecnológico inspirado em um taylorismo mal-sucedido;
- um regime de acumulação com base na substituição de importações, protegido por barreiras alfandegárias totais;
- um compromisso entre a equipe executiva do Estado e os trabalhadores assalariados, negociado dentro de um organismo único (partido-Estado), que garantia certos interesses da aristocracia operária.⁷ Essa forma de regulação admite variantes mais fracas, que podemos chamar de “corporativismo”.

O tripé taylorismo mal-sucedido, substituição de importações e corporativismo encontra-se em todos os países do Terceiro Mundo que procuraram industrializar-se entre 1930 e 1970. Em nosso diagrama de dois eixos (Figura 2), podemos qualificá-lo como apresentando “maior rigidez que o fordismo” (“comodato”) e um nível de negociação do envolvimento da aristocracia operária situado entre a firma e o setor (KÖLLÖ, 1990). A crise desse modelo, tendo sido atribuída principalmente à sua rigidez, conduziu a uma orientação geral rumo à flexibilidade e à “racionalização”, ou seja, para baixo e para a esquerda.

⁷ Segundo as interpretações teóricas do “socialismo real”, em termos de “capitalismo de Estado” ou de “socialismo burocrático”, poder-se-á chamar, ou não, as “classes executivas” de burguesias. Mas a classe dos trabalhadores é, de qualquer maneira, um assalariamento.

2.2 - Gigantes rurais com substituição às importações

A China e a Índia representam dois imensos países do Sul que adotaram mais de perto o modelo da União Soviética. A grande diferença em relação aos países do Leste é a imensidão de sua população camponesa.

A China foi beneficiada por uma reforma agrária e uma organização estrita de seu mundo rural. Resultado: o país não viu êxodo maciço rumo às cidades até o final dos anos 80. Isso foi uma forma improvisada de situação “lewsiana”, com uma penúria artificial de trabalhadores urbanos dedicados a uma estratégia quase soviética de acumulação extensiva orientada pela substituição de importações. Todavia a China conheceu, de 1958 a 1974, várias ondas de experimentação baseadas no paradigma tecnológico (que repunha em questão as formas tayloristas de controle direto da equipe executiva sobre os trabalhadores) e no modo de regulação (que repunha em questão o planejamento centralizado). É difícil avaliar em que medida essas “revoluções microeconômicas contidas na revolução socialista” (RISKIN, 1990) terão ironicamente preparado o sucesso posterior do “restabelecimento do capitalismo” na China após a vitória de Deng Xiaoping sobre os herdeiros de Mao Tsé Tung.

Na Índia, não houve, por assim dizer, nenhuma reforma profunda, o país não foi nunca um “socialismo de Estado”, nem conheceu um verdadeiro planejamento centralizado. Entretanto muitos traços do modelo soviético são visíveis em sua história industrial após a independência. A política de substituição de importações dirigida pelo Estado encorajou o desenvolvimento de uma estrutura terciária e industrial voltada para o mercado interno, cujos assalariados se beneficiaram com o princípio do “comodato”, como nos países do Leste, ou seja, uma estabilidade do emprego marcada e fundada sobre considerações políticas: o setor I, segundo Mohan Rao (1990). Esses trabalhadores estavam pouco envolvidos, como nos países socialistas, entretanto não estavam exatamente taylorizados.

A grande diferença em relação à China é a permanência de um fluxo de taylorização primitiva dos trabalhadores excluídos das relações pré-capitalistas ou integrados em relações capitalistas através de algumas formas de “Putting-out System”: o setor II, segundo Mohan Rao (1990). Assim apareceu um segundo arquipélago de relações salariais industriais no oceano da Índia rural. Por razões culturais e históricas, a taylorização ali não atingiu um grau de controle absoluto por uma equipe de planejamento (que mal existia). Na

Figura 2; esse processo está representado por uma flecha penetrando o diagrama capital/trabalho por baixo, à direita.

A corrente de liberalização econômica dos anos 80 provavelmente levará as relações profissionais, tanto na Índia como na China, rumo a formas clássicas de taylorização primitiva. Com a abertura à concorrência internacional, o setor II será conduzido a formas aprofundadas de controle direto, sem melhoramento visível do salário real, nem da legislação social. O princípio do “comodato” deveria ser abandonado no setor I, porém existem possibilidades de que a fração privilegiada da força de trabalho possa negociar uma flexibilidade limitada e contrapartidas sociais do tipo fordista à racionalização do processo de trabalho.

Esse modelo indiano é extremamente interessante, porque permite captar, de forma caricatural, certas evoluções de países latino-americanos do tipo “cepalinos”, ou seja, aqueles que, conforme as teorizações da CEPAL, combinavam:

- a construção, por substituição de importações, de um setor industrial moderno, freqüentemente sob a égide de um Estado populista;
- a subsistência de uma agricultura que tende ao arcaico em suas relações sociais e que engendra um fluxo contínuo de êxodo rural.

Ainda podemos encontrar, sob diferentes formas, do México à Argentina:

- um setor I, onde uma aristocracia operária relativamente rígida vê impor-se uma flexibilização brutal e uma “racionalização”(na realidade uma taylorização) da organização do trabalho;
- um setor II de origem camponesa que se urbaniza e tem acesso ao assalariamento industrial e no setor terciário, seja por um processo caótico de desenvolvimento de um setor “informal”, seja pela entrada direta nas empresas taylorizadas, com contratos salariais flexíveis.

Essa industrialização periférica de um novo tipo (se comparada aos modelos indiano, chinês ou cepalino de substituição às importações) deve agora ser examinada por si mesma.

2.3 - Os novos países industrializados: para onde vão?

Nos anos 70, apareceram Novos Países Industrializados (NPI), tais como o Brasil ou a Coréia do Sul. Certos aspectos de seus modelos de desen-

volvimento foram examinados em outros lugares sob dois títulos: a "taylorização primitiva" e o "fordismo periférico" (LIPIETZ, 1985).

A taylorização primitiva (ou sangüinária). Esse conceito visa ao deslocamento de segmentos limitados de ramos industriais fordistas em direção a formações sociais com níveis de exploração muito elevados (quanto aos salários, à duração e à intensidade do trabalho, etc.), onde os produtos são principalmente reexportados para países mais avançados. Nos anos 60, as zonas francas e os "Estados-fábricas" da Ásia foram os melhores exemplos dessa estratégia, que hoje se expande. Devemos observar duas características desse regime. Em primeiro lugar, as atividades são taylorizadas, mas relativamente pouco mecanizadas. A composição técnica do capital nessas firmas é particularmente baixa. Assim sendo, essa estratégia de industrialização evita um dos inconvenientes da estratégia de substituição de importações: o custo de importação dos equipamentos. Por outro lado, considerando-se que essa estratégia mobiliza uma imensa força de trabalho feminina, ela se apropria de toda uma habilidade de trabalho adquirida através da exploração patriarcal doméstica.

Em segundo lugar, essa estratégia é "sangüinária" no sentido em que Marx fala da "legislação sangüinária" ao raiar do capitalismo inglês. Somam-se à opressão ancestral das mulheres todas as armas modernas de repressão antioperária (sindicalismo oficial, ausência de direitos sociais, aprisionamento e tortura dos opositores).

O fordismo periférico. Como o fordismo, ele se baseia na associação da acumulação intensiva e do crescimento dos mercados finais. Mas ele permanece "periférico" na medida em que, nos circuitos mundiais dos ramos produtivos, os empregos qualificados (principalmente na engenharia) permanecem amplamente externos a esses países. Além disso, o escoamento dos produtos corresponde a uma combinação específica do consumo local das classes médias, de um consumo crescente de bens duráveis pelos trabalhadores e de exportação a preços baixos rumo aos capitalismos centrais.

Tomemos o exemplo do Brasil. O Brasil começou sua industrialização mais precocemente e com mais sucesso do que a Índia, seguindo um modelo um pouco diferente. O golpe militar de 1964 suprimiu de fato as vantagens sociais da legislação de Vargas. Em consequência disso, a "organização científica do trabalho" (taylorista) desenvolveu-se sem outro limite senão a dependência tecnológica, e a repressão sangrenta do sindicalismo ofereceu ao capital uma força de trabalho "flexível". Ao final dos anos 60 e nos primeiros

anos da década de 70, o Brasil desenvolveu uma indústria muito competitiva, concluiu sua substituição de importações e desenvolveu suas exportações industriais. Os lucros dessa taylorização primitiva foram reinvestidos no desenvolvimento de um fordismo periférico dualista. Uma fração da população (a nova classe média) estabeleceu-se segundo um modo de vida quase fordista, os assalariados beneficiaram-se, na segunda metade dos anos 70, do crescimento da produtividade resultante da mecanização e da racionalização. Essa fração compreendia a maior parte do “setor formal” (AMADEO, CAMARGO, 1990). Por um lado, um imenso setor dos assalariados permaneceu excluído dos benefícios do “milagre” brasileiro: os ex-camponeses “lewsianos”, os trabalhadores informais, os trabalhadores formais mal pagos das pequenas firmas. Nos anos 80, estourou a crise da dívida, e, mais tarde, veio a democracia. A evolução que daí resulta é bastante complexa. Os conflitos de repartição ocuparam o primeiro plano dos conflitos industriais. As relações profissionais não puderam estabilizar-se nessa tempestade permanente que envolvia o exército de reserva lewsiano marginalizado, o setor informal, e os diferentes graus do setor formal. Nessa situação caótica, o futuro do Brasil fica aberto a três possibilidades: um retorno à taylorização primitiva, uma consolidação do fordismo periférico e, mesmo, uma evolução rumo ao fordismo, com evoluções locais em direção aos aspectos toyotistas.

Em comparação, a revolução de 1985-87 na Coréia do Sul herdou uma situação bem melhor. Na base, há a reforma agrária de 1950, seguida de um apoio à renda camponesa. A taylorização primitiva não permaneceu sob a pressão constante de um exército de reserva lewsiano. Toda a força de trabalho foi empregada sob um contrato de trabalho flexível, mas empregada formalmente. Além disso, o Estado tomou o cuidado de planejar cuidadosamente as capacidades exportadoras de maneira a assegurar o reembolso da dívida. As mulheres viveram uma dupla e terrível exploração, especialmente no setor exportador, mas a renda das famílias cresceu durante os anos 70 e aumentou nos anos 80. Dessa forma, a Coréia conheceu uma transição da taylorização primitiva para o fordismo periférico. Ademais, na fração masculina da classe operária, o patriotismo de empresa desenvolveu-se de uma maneira que preparava a imitação de certos aspectos do envolvimento por negociação, ao nível da firma, à japonesa (YOU, 1990).

Assim, o Brasil e a Coréia conheceram trajetórias quase opostas nos anos 80. Essa diferenciação dos NPI é tão importante quanto aquela dos países fordistas (Figura 2).

3 - Rumo a uma terceira divisão internacional do trabalho?

Não vamos continuar a discussão sobre a estabilidade (macroeconômica, sócio-política ou ecológica) dos diferentes modelos nacionais de evolução das relações capital-trabalho.⁸ Antes, discutiremos a possibilidade da **coexistência das nações que utilizam diferentes modelos** em um mundo cada vez mais internacionalizado.

Esse é o problema das teorias do comércio internacional, hoje deficientes devido a pressupostos ultrapassados. Ou se defende a idéia (com Adam Smith e a tradição “marxista-dependentista”) de que existe **uma** melhor forma de produzir cada produto, e, assim sendo, essa forma deve acabar prevalecendo, para o benefício dos países que a dominam — é a teoria da **vantagem absoluta** —, ou, ao contrário, admite-se um “arco” de combinações de fatores, dentro de um paradigma tecnológico único, e, nesse caso, há divisão do trabalho de acordo com os dotes iniciais de cada país — é a teoria das **vantagens comparativas** saída do teorema de Ricardo. Ora, hoje nos vemos face a uma situação onde os “fatores” (capital e trabalho) são completamente móveis⁹, mas onde a **maneira** de combiná-los (paradigma tecnológico, relações profissionais) diverge de um país para outro.

3.1 - As duas primeiras divisões internacionais do trabalho

Com efeito, a primeira divisão internacional do trabalho, que prevaleceu praticamente até os anos 60, mostra bem a pertinência da intuição de Adam

⁸ Ver Lipietz (1991).

⁹ Há obstáculos à mobilidade do trabalho pelo lado da imigração; estes vêm de países onde há excesso de força de trabalho.

Smith. A partir do momento em que certos bens se tornam objeto de comércio internacional, sua produção tende a concentrar-se em locais que melhor dominam suas condições de produção (condições naturais — clima, podologia — ou condições culturais — organização social, *know-how*). Essa concentração, por sua vez, torna-se relativamente estável, pois as economias de escala protegem os centros industriais mais antigos contra os mais recentes. Novos centros somente podem formar-se sob a proteção de um monopólio “natural” (à distância) ou artificial (o protecionismo às “indústrias recém-nascidas”).

Tão logo surgiram na Inglaterra a manufatura e, mais notadamente, a grande indústria, a maior parte das produções de manufaturados do Mundo concentrou-se naquele país e em alguns outros poucos que puderam adotar o mesmo paradigma industrial, com mais ou menos proteção. Os outros países somente se podiam inscrever no comércio mundial fazendo “outra coisa”, ou seja, **outros produtos**, especializando-se em ramos em que também podiam dispor de uma vantagem **igualmente absoluta** (na maioria das vezes geográfica) contra a Inglaterra. A primeira divisão internacional do trabalho (exportações de bens manufaturados, primários, agrícolas ou de mineração) é, então, uma divisão **inter-ramos**.

Com os NPI, a taylorização primitiva e, sobretudo, o fordismo periférico, aparece, todavia, uma **nova divisão internacional do trabalho**. Surge, assim, um paradigma tecnológico transferível, e a baixo custo, de um país a outro. Logo, os segmentos menos qualificados e menos mecanizados do processo de trabalho fordista podem ser deslocados de maneira muito mais competitiva para regiões ou em países de baixos salários. Revanche da teoria ricardiana das vantagens comparativas? Quase isso.

a) Em primeiro lugar, não se trata de dotes próprios a cada ramo, mas de diferenças no custo do fator trabalho para diferentes segmentos do processo de produção **no seio de um mesmo ramo** ou, pelo menos, da mesma cadeia produtiva, organizada de acordo com um paradigma tecnológico único. A divisão fordista do trabalho pode, com efeito, esquematizar-se em três tipos de tarefas: concepção, engenharia e organização do trabalho; fabricação qualificada; tarefas rotineiras (inclusive terciárias) desqualificadas. Por outro lado, a standardização dos procedimentos, típica da produção de massa fordista, permite uma desconexão geográfica entre esses dois tipos de tarefas. Logo, é “natural” que se localizem os três tipos de tarefas onde haja uma melhor

relação preço-qualidade da mão-de-obra. Trata-se, então, de **vantagens absolutas numa divisão de trabalho interna ao ramo**.

A taylorização primitiva corresponderá, assim, à localização dos segmentos do “tipo 3” em um país com salários baixíssimos — o fordismo periférico — e à localização dos segmentos 1 e sobretudo 2 em países de baixa remuneração, mas que já disponham de uma mão-de-obra qualificada e de capacidades técnicas mais desenvolvidas. Tal é o esquema “economicista” da segunda divisão internacional do trabalho.

b) Indo-se mais além, a realidade da dinâmica dos NPI não se reduz a esse esquema “economicista” do custo relativo do fator trabalho. Em primeiro lugar, a organização industrial, os custos de transporte e a localização dos mercados **contam**. Não se pode deslocar as atividades do tipo 2 ou 3 para qualquer lugar. É preciso manter uma certa adequação local entre a qualificação do mercado de trabalho, a malha industrial e a estrutura da demanda local. O esquema caricaturesco das zonas francas asiáticas ou das “maquiadoras” da fronteira norte-mexicana, onde elos de um processo produtivo são deslocados “para o Sul” (onde os salários são baixíssimos), a fim de abastecer mercados finais “do Norte” (onde a demanda é muito mais importante), corresponde a uma parte muito limitada da atividade manufatureira mundial.

O fator discriminatório (aqui, o trabalho), mesmo se olharmos a questão “pelo lado da oferta”, é sobretudo uma construção **social**. Não basta que a mão-de-obra seja abundante (lewsiana), ou então todos os países do Terceiro Mundo se teriam tornado NPI. A mão-de-obra deve estar, ao mesmo tempo, livre de outras amarras (rurais, familiares, religiosas), desorganizada, pela repressão ou pela tradição (mão-de-obra feminina) e, entretanto, habituada à disciplina de trabalho do tipo industrial. Em resumo, a dotação em fator trabalho procurada é, com efeito, uma característica socialmente construída da sociedade local: sua adequação ao paradigma taylorista-flexível, que identificamos na primeira parte deste texto.¹⁰

¹⁰ É preciso, também, que essa mão-de-obra taylorizável e flexível tenha diante de si uma elite de empresários e de funcionários aptos a aplicar um modelo desse tipo, o que está longe da realidade geral. Sobre todas essas condições, ver Lipietz (1985).

3.2 - A coexistência dos pós-fordismos

Quando, no início dos anos 80, o compromisso fordista foi abertamente criticado e julgado caduco, a tendência espontânea foi mais uma vez, e conforme as lições da História, procurar qual seria a nova forma hegemônica da relação capital-trabalho. A primeira metade da década, marcada pelo sucesso do reaganismo, viu triunfar a idéia de que a saída para a crise do fordismo seria a flexibilização (externa) do contrato de trabalho. Criticava-se, então, a “euro-esclerose” atribuída à rigidez das relações salariais. Mais tarde, após o *crash* de 1987, o declínio dos Estados Unidos e o impasse para o qual aquele país foi arrastado pela desregulação reaganiana se tornaram evidentes. Quando se afirmou a supremacia tecnológica e financeira da Alemanha e do Japão, reconheceu-se que os modelos de saída da crise pela “mobilização dos recursos humanos” superestimavam os modelos baseados na flexibilidade.

Hoje, as dificuldades da Alemanha e do Japão apelam a uma maior prudência, enquanto a concorrência dos NPI da Ásia, e mesmo da América Latina, parece poder impor-se ao Mundo segundo uma norma única: salários sempre mais baixos e contratos de trabalho sempre mais flexíveis. Em todos os casos, supõe-se sempre que um dos dois paradigmas aqui descritos apresenta uma vantagem absoluta sobre o outro e acabará, então, por suplantá-lo.

O fato de ainda não termos conseguido definir **qual dos dois o fará** deveria levar-nos a refletir. Primeiramente, é evidente que nossos dois paradigmas não são suficientes para definir um modelo de desenvolvimento coerente com a escala mundial. Falta, no mínimo, um modo de regulação da demanda internacional efetivo. O mercado mundial tornou-se, como antes de 1950, globalmente concorrencial, logo, cíclico. Os ciclos não têm nenhuma razão para poupar o modelo dominante (sejam os Estados Unidos, seja a Alemanha, seja o Japão). Logo, fatos tão excepcionais quanto a dissolução do bloco “socialista” e sua reconversão ao capitalismo de mercado, provisoriamente bem-sucedida na China e provisoriamente fracassada na Europa, não podem deixar de influenciar a conjuntura e mesmo a estrutura dos países vizinhos (sobretudo no caso da unificação das duas Alemanhas).

Mas, além dessas considerações conjunturais, arriscaremos as hipóteses estruturais que passamos a apresentar.

a) A lição dos anos 1982-1995 é clara. Qualquer que seja a política seguida pelos Estados Unidos (dólar supervalorizado ou desvalorizado, taxas

de juros reais alucinantes ou negativas, déficit do orçamento controlado ou incontrollável), o déficit de sua balança dos bens e serviços tornou-se estrutural, da ordem de US\$ 10 bilhões por mês. Por outro lado, seja qual for o sentido da diferença conjuntural com os Estados Unidos, a balança externa do Japão ou da Alemanha (salvo logo após a reunificação) permaneceu positiva. **Do ponto de vista da competitividade intercapitalista, o envolvimento negociado ultrapassa o neo-taylorismo pelo menos em uma gama importante de serviços e produtos trocados.**

b) O Mundo organiza-se em três blocos continentais, que trazem em si uma divisão do trabalho centro-periferia baseada em combinações diferentes dos dois paradigmas de base do pós-fordismo.

Essa tendência à recontinentalização da economia mundial (Ásia-Pacífico ao redor do Japão, Américas ao redor dos Estados Unidos, Europa ao redor da Alemanha) resulta, primeiramente, de uma “revanche geográfica”: com os modos de gestão Just-in-Time à distância, os custos da transação retomam importância. Ela resulta, também, das tentativas de regular a macroeconomia “entre vizinhos”.

No seio desses blocos, há países de níveis de desenvolvimento muito desiguais, com relações do tipo centro-periferia, seja no interior da primeira, da segunda ou da terceira divisão do trabalho. Essas hierarquias são móveis: países periféricos progridem, países dominantes saem mais ou menos bem da crise do fordismo e, sobretudo, saem de formas diferentes, privilegiando um dos dois eixos paradigmáticos previamente definidos.

Nossa segunda hipótese diz respeito, mais precisamente, à possibilidade de coexistência dos dois paradigmas no seio de um mesmo espaço de integração continental, com uma **divisão internacional do trabalho de um terceiro tipo** entre países que tendem a ligar-se a um ou outro paradigma. Sejam claros: não se tratava de produzir bens muito diferentes, de maneiras diferentes, como na primeira divisão internacional do trabalho, nem de se especializar, como na segunda, em diferentes tipos de tarefas no seio do mesmo paradigma taylorista e concorrendo ao mesmo ramo, mas, isto sim, de produzir bens parecidos de **maneira diferente**.

Isso somente é possível quando um dos dois paradigmas não suplanta o outro de modo absoluto, mas somente **comparativamente**, de acordo com os ramos e os setores. Nesse momento, o formalismo ricardiano encontra sua virtude heurística, com a condição de substituir a noção de disposição inicial dos fatores pela noção de **“construção social de adaptação a um**

paradigma". Essa construção social é um fato societal complexo, que não evocaremos aqui (LEBORGNE, LIPIETZ, 1988). Digamos simplesmente que a adoção do paradigma "flexível" e do paradigma "de envolvimento negociado" corresponde a estratégias de saída da crise, respectivamente, "defensiva e ofensiva" por parte da elite da nação ou da região considerada.

Uma maneira cômoda de formalizar as diferenças de adaptação social é o recurso a uma concepção renovada da **teoria do Principal-Agent**. Os organizadores da produção ("Principals"), quer se trate de empregadores, quer de equipes executivas, têm escolha entre duas atitudes em relação a seus subordinados ("*agents*"), sejam eles empregados, sejam subcontratados:

- ou a confiança (e sua recíproca, a autonomia responsável), que permite maximizar a quase-renda relativa a dois concorrentes, mas implica uma divisão mais igualitária dessa quase-renda;
- ou a desconfiança, que implica um controle direto dos agentes subordinados. Ela permite, com toda a certeza, maximizar a parte do produto apropriada pelo "Principal", mas não forçosamente o produto total desse tipo de associação.

Fica claro que a opção entre "confiança" e "desconfiança" depende de determinantes sócio-políticas, extra-econômicas. Ora, quer nos parecer que, no pós-fordismo, essas diferenças têm efeitos diferenciados segundo os ramos, o que lhes devolve sua pertinência em relação à teoria das vantagens comparativas. Teríamos, assim, de acordo com o Teorema de Ricardo Transposto, apresentado no Anexo, que:

"(...) os ramos mais sensíveis a envolvimento dos produtores diretos tenderão a procurar as regiões ou segmentos do mercado de trabalho relativamente mais qualificados e menos flexíveis; os ramos mais sensíveis ao baixo custo da mão-de-obra tenderão a procurar as regiões ou segmentos do mercado de trabalho mais flexíveis."

Compreende-se, então, o sucesso do modelo toyotista: se, no seio da mesma sociedade, podem se encontrar os dois modelos de mercado de trabalho, logo, a possibilidade de negociar compromissos salariais ao nível da empresa permitirá uma adaptação otimizada do conjunto dos ramos. Os modelos nacionais mais kalmaristas vão mostrar-se prejudicados pela rigidez e pelo custo excessivo do trabalho nos ramos mais simples. Os modelos

nacionais mais flexíveis (neotayloristas) vão mostrar-se prejudicados por ramos que requererão maior qualificação. Em revanche, os países que procurarem adotar um modelo fordista clássico (rigidez mais taylorismo) serão pouco a pouco suplantados “pelos que estão acima e pelos que estão abaixo” (Figura 2).

Resultam, então, do Teorema de Ricardo Transposto citado três corolários:

Corolário 1 - Os países que praticarem o envolvimento negociado vão atrair empresas de maior valor adicionado (por trabalhador) e com maior conteúdo intelectual.

Corolário 2 - Entre esses países, os mais competitivos serão aqueles onde o envolvimento for negociado ao nível mais baixo (otimizadamente, segundo o modelo toyotista).

Corolário 3 - Há países excessivamente fordistas (rígidos demais para um envolvimento muito fraco) ou países muito pouco qualificados, apesar do custo extremamente baixo de sua mão-de-obra. Nesses países, ocorre a **exclusão**, ou seja, situações onde a oferta de trabalho não interessa de forma alguma ao capital.

Façamos agora a abstração das diferenciações **internas** às nações e consideremos apenas seus lugares relativos no diagrama. Vê-se que, em um bloco continental que apresenta toda variedade de situações, os ramos mais qualificados tenderão a polarizar-se ao alto e à direita. Ali se encontrarão os altos salários, as altas qualificações, a mais alta “flexibilidade interna”, logo, a maior capacidade de pôr em ação novos procedimentos, inventar e testar novos produtos: em uma palavra, trata-se do centro, no duplo sentido tradicional desse termo (como em F. Braudel, I. Wellerstein, S. Amin ou outros). Progressivamente, os ramos mais simples vão polarizar-se nos países situados cada vez mais abaixo e à esquerda, que somente salvarão sua competitividade por uma flexibilidade cada vez mais selvagem e salários cada vez mais baixos, correndo o risco da acusação de **dumping social**. Isso significa, em ordem decrescente rumo à periferia: os velhos países fordistas, cada vez mais neotayloristas, os países de fordismo periférico e, finalmente, os países de taylorização primitiva (Figura 3).

3.3 - A diferenciação dos blocos continentais

A Figura 3 é ilustrada pelo exemplo de países do bloco europeu. Obviamente, essa bela hierarquia não se verifica na Ásia ou nas Américas. Uma primeira razão disso é evidente: o bloco americano é dominado por um país, Estados Unidos, que não adere ao paradigma tecnológico dominante. O bloco americano vê-se, então, duplamente enfraquecido:

- seu centro é dominado por outros centros;
- correlativamente, isso implica a dificuldade de dominar sua própria periferia.

Essas duas consequências são empiricamente observáveis, como segue.

a) A desvalorização do trabalho americano

O PIB *per capita* é um índice cômodo da produtividade de uma sociedade e do poder de compra médio de seus membros. Para as comparações internacionais, há duas formas de comparar o valor desse índice:

- **pela taxa de câmbio corrente.** Num mundo internacionalizado, ou seja, onde não existe diferença importante entre o preço de oferta dos produtos no mercado interno e na exportação, esse índice mede muito bem a capacidade efetiva do produto de um país de comprar uma parte dos serviços dos outros países;
- **pela paridade do poder de compra (PPC).** Trata-se, dessa vez, de um índice teórico, calculado segundo taxas de câmbio fictícias, que igualariam o preço de uma cesta de bens e serviços nos diferentes países.

Esse segundo índice parece corrigir a incapacidade das taxas de câmbio em compensar os diferenciais de inflação. Na medida em que os habitantes gastam sua renda em seu próprio país, esse índice parece medir os **índices médios de vida** dos diferentes países. Pode-se falar de um “índice de volume internacional”. Se todos os países produzissem a mesma coisa, da mesma forma, ele representaria, de fato, esse papel, e, aliás, seria possível que as taxas de câmbio se alinhassem efetivamente pela paridade do poder de compra.

Nada disso acontece, mesmo no interior da OCDE (Tabela 1). Os diferentes países estão localizados em diferentes níveis nas três divisões internacionais do

trabalho. Os países que produzem bens e serviços de alta “qualidade” são, segundo o paradigma dominante, não somente mais produtivos (eles produzem “mais”, ou seja, seu PIB *per capita* é superior “em volume”), mas, além disso, o produto de seu trabalho é mais valorizado no mercado internacional (eles o vendem “mais caro”). Este segundo aspecto é captado pela relação de seu PIB *per capita* com a “taxa de câmbio corrente” sobre o mesmo índice, segundo a PPC. Essa relação pode chamar-se “índice de valor internacional”. O índice de valor internacional traduz, parcialmente, é claro, uma política de câmbio. Mas a experiência mostrou que não era possível manter, a longo prazo, uma política de câmbio sobrevalorizado¹¹. O índice evidencia um caráter estrutural.

Na Tabela 1, o PIB *per capita* é expresso em dólar, de acordo com os dois modos de conversão: o valor internacional do trabalho dos Estados Unidos é então 1 pela convenção. Note-se imediatamente que:

- o trabalho japonês, e o alemão, é formidavelmente supervalorizado em relação ao trabalho norte-americano (e trata-se, entretanto, da Alemanha unificada!), e sem que as balanças sofram por isso;
- o trabalho de todos os países periféricos nas três divisões internacionais do trabalho é subvalorizado, e, em cada bloco, todos os países então subvalorizados em relação a seu centro.

b) A fraca integração do bloco americano

A “regionalização” (ou, antes, a continentalização) do comércio internacional é mostrada na Tabela 2. Esses dados devem naturalmente ser examinados em perspectiva: visando separar o comércio “intra-bloco” do comércio “interblocos”, eles dependem, evidentemente, da delimitação escolhida para os blocos e do tamanho dos países. O que aparece de forma gritante é que a Europa está muitíssimo integrada, a Ásia bem menos, e a América muito menos ainda; e sobretudo o comércio intra-europeu e o intra-asiático não cessam de aumentar, enquanto o comércio intra-regional da América do Norte decresce, e o da América Latina estagna.

¹¹ Diz-se que uma moeda está sobrevalorizada, quando a taxa de câmbio em vigor exige mais trabalho internacional do que trabalho nacional. Diremos aqui que a moeda e o trabalho que ela representa estão sobreavaliados, quando ele permite **efetivamente** obter mais trabalho internacional contra menos nacional.

O Quadro 1 dá a matriz apenas das trocas de **manufaturas**.¹² Os resultados são os mesmos, mas constata-se que, se as Américas se desintegram das exportações e sobretudo das importações, se a Ásia se integra às exportações e ainda mais às importações, a Europa integra-se ainda pouco às exportações (os países vendem entre si), mas se desintegra das importações (ela compra cada vez mais da Ásia). Esse resultado traduz a potência exportadora crescente da Ásia, que triunfa sobre os dois paradigmas: toyotismo no Japão e flexibilidade em seus NPI.

4 - A Europa: uma hierarquia bem organizada

4.1 - Europa: um bloco continental hierarquizado¹³

Principal mercado mundial em população e em riqueza, a Europa Ocidental é também o grande pólo estagnacionista mundial desde o início da crise, único pólo capitalista desenvolvido em que o desemprego permanece elevado apesar da estagnação demográfica. Esse paradoxo não é, de forma alguma, ligado a uma incapacidade de inovação técnica e social, como testemunham os países escandinavos e o Arco Alpino (sul da Alemanha, Áustria, norte da Itália, Suíça), que se orientam para o envolvimento negociado. Uma rápida olhada nos números indica claramente o problema fundamental: nos anos 80, somente escapam à estagnação e ao desemprego a Noruega, a Suécia, a Áustria e a Suíça, ou seja, os países que não pertenciam à Comunidade Européia. Este é precisamente o inquietante fenômeno que teremos de explicar: a estagnação específica da Comunidade Européia, chamada a absorver o conjunto de países da Europa.

¹² Operamos aqui um reagrupamento de todos os países em três blocos, com a exclusão de um "resto do Mundo" composto pela África, pelo mundo árabe (essencialmente engajados na primeira divisão internacional do trabalho) e pela Europa do Leste (em transição caótica em 1992). Vê-se, entretanto, que o "resto do Mundo" é uma periferia da Europa.

¹³ No que vem a seguir, que tem uma primeira abordagem em Leborgne, Lipietz (1990), "Europa ocidental" designa, às vezes, a Comunidade (ou União) Européia (CE) no sentido estrito, outras vezes, o conjunto da CE e dos países do Acordo Europeu de Livre Troca, que, aliás, estão se fundindo na União Européia.

A primeira característica da Europa é que ela é composta de exportadores ferozes (sete entre os 10 maiores do Mundo), mas que lutam principalmente entre si. A Europa realizou uma espécie de auto-suficiência. A mola dessa evolução é a intensa pressão da concorrência interna. Essa autocentrage continental é parcialmente permitida pela diversidade interna que ali existe: o Continente compreende, ao mesmo tempo, países de alta tradição manufatureira, novos países industrializados agrícolas e, mesmo, reservas de energia fóssil. Mas ela é principalmente diversificada pelas estratégias nacio-nais de saída da crise do fordismo.

Certos países (Ilhas britânicas, Europa meridional) jogam a cartada de seus baixos salários relativos. Outros, ao contrário, sobretudo na Escan-dinávia, jogam a carta socialmente negociada do domínio de novas tecnologias. Quase todo o arco de saídas à crise do fordismo está representado na Europa, e ali encontramos um “centro” (que cresce em valor internacional) e uma “periferia” (que cresce apenas em volume). Esse crescimento é insuficiente para combater a superioridade japonesa nos campos automobilístico e de eletrônicos, ou a concorrência dos países do Terceiro Mundo, com altíssima exploração da mão-de-obra, no que tange ao setor têxtil. Eis por que a Europa lança mão do protecionismo: contra os automóveis japoneses, contra os têxteis asiáticos, contra a carne argentina, etc. Mas seria um erro grave reduzir-se a autocentralização europeia ao protecionismo. Sua obstinação “antidumping” mostra sua preocupação com os compromissos sociais internos, porém a maior ameaça que pesa sobre esses compromissos tem a ver com a estrutura **institucional** da Europa propriamente dita. É o que ora passamos a examinar.

4.2 - Macroeconomia do mercado único

Pode-se esquematizar a situação da Europa até 1992¹⁴ caricaturando-a como segue:

1º a Europa é potencialmente auto-suficiente;

2º o mercado de bens e capitais é livre, e as taxas de câmbio reais são fixas;

¹⁴ O ano de 1993 marca, ao mesmo tempo, o término do Grande Mercado e o estouro do sistema monetário consecutivo à desconfiança em relação ao Tratado de Maastricht.

- 3º cada país deve ajustar-se a suas restrições externas, sem coordenação explícita com os outros (jogo não cooperativo);
- 4º cada nação da União Européia pode ser considerada como composta por regiões onde se adota ou a estratégia neotaylorista, ou o envolvimento por negociação;
- 5º a estratégia ofensiva (envolvimento por negociação) ultrapassa (em competitividade) a estratégia defensiva (flexibilidade) em todos os campos, menos nas indústrias de mão-de-obra onde uma suficiente diferença de salários pode devolver a vantagem à estratégia defensiva.

Somente com as hipóteses 1ª, 2ª e 3ª, pela aplicação de considerações usuais do tipo “keynesianas” (*beggar-my-neighbour policies*: Glyn *et al* (1990), Lipietz (1985), deduz-se imediatamente uma tendência estagnacionista, cada país devendo ajustar-se a curto prazo à pressão que todos os outros exercem sobre ele, através de uma contração de sua renda interna e de um esforço no sentido da exportação pela redução do custo salarial por unidade produzida, tendência, como vimos, confirmada pela realidade dos anos 70 e 80. Propende-se, igualmente, a pensar que os países com baixa proteção social, com baixos salários, desenvolverão uma vantagem competitiva sobre os outros, o que provocará uma erosão geral da proteção social (*dumping social*). Assim seria, indiscutivelmente, se as formas de organização do trabalho fossem em toda parte do mesmo tipo e se a competitividade entrasse em jogo somente ao nível do salário e da “flexibilidade defensiva”.

A introdução das hipóteses 4ª e 5ª traz, entretanto, novas nuances ao diagnóstico, e o resultado da aplicação do “Teorema de Ricardo Transposto” na seção precedente é que cada uma das regiões tenderá a se especializar em ramos onde possa utilizar mais intensamente “fatores” em que esteja melhor aparelhada, quer dizer, ou o trabalho flexível e taylorizado, ou o trabalho qualificado com o envolvimento negociado. Como o movimento dos capitais é livre, e o mercado é, na realidade, único, a divisão do trabalho por inteiro no seio da Comunidade Européia tende a polarizar-se entre regiões, por ramos (ou setores), segundo esse tipo bem particular de “vantagens comparativas”. É o que permite que a Dinamarca¹⁵ subsista ao lado de Portugal, onde os salários são cinco vezes mais baixos.

¹⁵ Onde o PIB *per capita* é o terceiro do Mundo, abaixo apenas dos do Japão e da Suíça.

O volume total do “mercado único” é, então, determinado pelos salários relativamente altos dos países onde predomina o envolvimento negociado e pelos salários relativamente baixos dos países que adotam a flexibilidade. Quanto menores são as escolhas redistributivas nos países do primeiro grupo, maior é a pressão por baixos salários (e pela flexibilidade e pelo desemprego) nos países do segundo grupo. Na ausência de uma política consensual de reaquecimento (hipótese 3ª), as escolhas macroeconômicas dos países do primeiro grupo impõem-se a todos os outros, definido, dessa forma, um equilíbrio de subemprego ao nível europeu.

É preciso salientar que, nas regiões do centro, os ganhos de produtividade são redistribuídos (a título de “envolvimento coletivamente negociado”) no estrito limite definido pela quase-renda de competitividade, que lhes confere a vantagem produtiva do envolvimento de seus trabalhadores. Como essa quase-renda é, por sua vez, limitada pela diferença de competitividade entre os dois grupos de regiões, sua preservação implica, estruturalmente, um “excesso de prudência redistributiva” nas regiões do primeiro tipo, pois ela corre permanentemente o risco de ser invertida por um crescimento do distanciamento do custo salarial em relação ao segundo tipo. Em outras palavras, enquanto a macroeconomia do fordismo era baseada em um acordo redistributivo nacional, previsível e geral, os compromissos sociais regionais baseados no envolvimento, numa Europa sem legislação social comum, somente eram sustentáveis na medida em que não comprometiam a distância entre a competitividade da região em relação às outras. Eles não são, então, suscetíveis de “puxar pela demanda” o crescimento das outras regiões.

Em relação a uma análise que considerasse somente os três primeiros pontos de nossa esquematização, o resultado é menos catastrófico. No lugar de uma erosão recíproca dos compromissos sociais nacionais pela concorrência intracomunitária, temos uma Europa de “duas velocidades”, geograficamente em “pele de leopardo”. E, ainda, as “velocidades” regionais das redes de empresas com compromisso social ofensivo incluem, freqüentemente, setores de subcontratações e de serviços, com baixa cobertura social e altamente flexíveis. Essas diferenças intra-regionais podem basear-se em diferenças sexuais ou étnicas.

Por tudo isso, essa Europa de duas velocidades sociais que acabamos de analisar será uma Europa de uma única velocidade econômica, baixa, em princípio.

4.3 - Em que ponto estamos?

No final dos anos 80, a Europa parece, apesar de tudo, uma “força tranqüila”, progredindo de maneira mais estável e segura do que as Américas e, claro, menos tumultuadamente do que a Ásia, mas com um nível de vida incomparavelmente mais elevado. Ela parece organizar-se perfeitamente segundo o esquema “centro-periferia” da Figura 3. Na extremidade superior, os países kalmaristas da Escandinávia; no centro, a Alemanha e o Arco Alpino; um pouco abaixo, a França, que evolui do fordismo para uma flexibilidade em princípio defensiva, mas com alguns pontos mais ofensivos; logo a seguir vêm a Grã-Bretanha, “neotaylorista”, e a Espanha, que continua sendo um fordismo periférico; e, depois, Portugal, mais “periférico” ainda (ou seja, mais flexível). Além desse limite, vêm o Marrocos e toda a zona mediterrânea do Acordo de Interesse Preferencial, e, ainda mais longe, encontram-se os países do Acordo de Lomé, que permanecem engajados na primeira fase da divisão internacional do trabalho e se encaixam mais ou menos na segunda (quer dizer, na taylorização primitiva).

Mas a queda do Muro de Berlim veio desestabilizar o conjunto. Macroeconomicamente, a reconstrução da Europa do Leste poderia ter dinamizado a Europa do Oeste, se uma política do Plano Marshall, ou seja, de baixas taxas de juros, tivesse prevalecido. O que ocorreu foi o inverso, e, após uma “chicotada” keynesiana de dois anos, a política monetária restritiva alemã sufocou progressivamente não somente a reconversão do Leste, mas ainda toda a dinâmica interna da Europa do Oeste.

Além desse erro de política econômica, a aparição de uma mão-de-obra **ultraflexível e, entretanto, qualificada** (aquela dos países da Europa Central e Oriental) veio desestruturar os equilíbrios de antes de 1989, em particular naqueles países que estão no canto superior direito da Figura 3. De qualquer forma, as oportunidades da “flexibilização” vencem as vantagens do envolvimento (LIPIETZ, 1992).

O primeiro modelo levado à crise foi o escandinavo. Brutalmente privadas de seu tradicional escoamento no Leste (embora se pudesse esperar ver emergir um “virtuoso círculo hanseático”), a Finlândia e a Suécia devem admitir a fraqueza competitiva estrutural de seus compromissos kalmaristas num contexto liberal. A negociação do compromisso capital-trabalho ao nível nacional revela-se perigosamente generosa em relação a ramos de fraco en-

volvimento e de baixos ganhos de produtividade. Essa generosidade pesa, por sua vez, sobre a competitividade dos setores mais produtivos: significativamente, a usina epônima de Kalmar está hoje fechada (SANDBERG, 1994)! Em razão disso, cria-se uma tendência ao deslocamento ao longo da curva, para a esquerda e para baixo: vale dizer, na direção da negociação por ramos, e abandonando o “salário de solidariedade” (MAHON, 1993).

A própria Alemanha, entretanto, é carregada pela mesma tendência. A “mentira original” do Chanceler Kohl a respeito do financiamento da reunificação provocou uma desestabilização geral das relações profissionais na Alemanha do Oeste, num momento em que o paradigma industrial ohnista já se encontrava menos aperfeiçoado naquele país do que no Japão. Os acordos assinados por ramos foram repudiados, e a classe patronal das pequenas e médias empresas encabeçou a ofensiva para se desligar das negociações de ramos que alinhavam seus contratos salariais segundo as condições prevalentes nas grandes firmas, firmas estas que já não hesitavam em lançar mão da chantagem do deslocamento para países flexíveis, de Portugal à Malásia (DUVAL, 1993). Em resumo, uma evolução geral em direção às regras do jogo toyotista.

Essa “inundação” do centro pelo oceano da flexibilidade periférica permanece, por enquanto, contida e poderia ser invertida pela criação de uma legislação social e ambiental em escala continental. Infelizmente, o Acordo de Maastricht, que ignora esses dois capítulos essenciais, reforça, ao contrário, a rigidez da atrelagem macroeconômica dos diferentes países (através da paridade e das taxas de juros). A quebra de suas condições de realização, com a crise em dois tempos do sistema monetário europeu (setembro de 1992 e julho de 1993), reabre um pouco as margens de manobra para a regulação macroeconômica nacional e para ajuste recíproco dos países, entretanto deixa maus prenúncios em relação ao tratamento desses problemas de fundo, que necessitam não **menos**, mas, sim, **mais** de Europa.

5 - Um bloco paradoxal: a América do Norte

Uma simples olhada sobre a Figura 3 põe em evidência as diferenças entre a América do Norte e a Europa:

- a potência dominante do Continente não se engajou no paradigma industrial dominante;
- o centro e a periferia do Continente estão engajados no **mesmo paradigma industrial** e somente podem ajustar-se reciprocamente por uma maior ou menor flexibilidade (sobre o eixo vertical).

O primeiro paradoxo da esfera norte-americana — o centro que a domina (os Estados Unidos) — já não é mais dominante ao nível mundial, nem tecnológica, nem financeira, nem socialmente. Os anos 80 foram os anos do “abrasileiramento” dos Estados Unidos (LIPIETZ, 1985), e os primeiros anos da Presidência Clinton, apesar da retomada cíclica, em nada mudaram essa evolução.

Quanto a reorganizar sua esfera de co-prosperidade — palavra aqui mal empregada —, é outro assunto. Os Estados Unidos controlam apenas sua fronteira norte (o Canadá) e um degrau de sua fronteira sul (o México). Toda a América Latina, com países outrora tão promissores (Brasil, Argentina), vê-se hoje presa em uma ressaca da História, endividada demais, longe demais dos Estados Unidos, hoje tão fracos, à espera de que o Japão e a Europa possam interessar-se novamente por ela, o que já parece ser o caso do Chile.

O segundo paradoxo é que os Estados Unidos e sua periferia fazem-se concorrência mutuamente sobre o mesmo paradigma tecnológico, logo, por uma maior ou menor flexibilidade. A consequência disso é que os Estados Unidos estão partindo com **atraso** em relação à flexibilidade de sua própria periferia! É preciso ainda verificar, no Sul também, a realidade das evoluções da relação capital-trabalho. Afinal, esses países não invocam (do México à Argentina) as virtudes da **flexibilização** e do **modelo japonês**?

5.1 - A “japonização de imitação”

A “flexibilização” realizada nos antigos países fordistas, que chamamos “neotaylorismo”, é, evidentemente, apenas relativa. Mesmo se os Estados Unidos vão se “abrasileirando”, eles estão longe de conhecer o nível de salários e a ausência de garantia e de cobertura social dos Novos Países Industrializados do Terceiro Mundo. Esses países partiram de uma situação de forte flexibilidade inicial, disposição na qual se apoiaram em uma primeira etapa da taylorização primitiva, para alcançarem, às vezes, um estágio de fordismo

periférico. Todavia os “velhos países industrializados” do Terceiro Mundo haviam conhecido uma forma anterior de industrialização — “cepalina” —, com um regime de substituição de importações e relações salariais semifordistas reguladas pelo corporativismo: é o caso do México, da Argentina e do Brasil. Esses países passam, então, por uma “reflexibilização”, acompanhada, por vezes, da importação e proclamada de “métodos japoneses”.¹⁶

A usina Ford de Hermosillo é, talvez, a obra prima da “japonização”, numa região do Mundo típica da “flexibilização”. Logo, torna-se particularmente interessante verificarmos como lá se apresenta a realidade da importação dos “métodos de gestão à japonesa.”¹⁷ Constata-se que o trabalho na Ford Hermosillo não é a justaposição enfim encontrada do paradigma tecnológico japonês e da flexibilidade norte-americana. Se há japonização, é uma japonização cosmética, ideológica: uma **japonização de imitação**.

A mobilização dos operadores da Ford Hermosillo na luta pela qualidade dos produtos e pela eficácia dos processos produtivos é o oposto do método japonês. O executivo que nos fez visitar a usina nos explicou que se organizam concursos entre os trabalhadores para ver quem cometerá menos erros ou deixará passar menos defeitos. Em outras palavras, o método de emulação da Ford tem por objetivo fazer com que cada gesto seja executado da melhor maneira possível, mas o efeito desse método é estimular cada trabalhador a não “socializar” as eventuais melhoras que ele possa descobrir em sua experiência produtiva. Ele percebe seus colegas como concorrentes, e não como companheiros: eles se vêem coordenados (e opostos) uns aos outros somente pela estrutura vertical (logo, taylorista) da organização do trabalho. E aqui estamos longe do espírito de “coordenação horizontal”, tão prezado por M. Aoki (1990), que caracteriza os métodos japoneses.

Outro detalhe revelador: quando se perguntou ao executivo quais eram os prêmios ganhos nesses concursos, a resposta foi “(...) dinheiro não, pois eles gastariam tudo. Nós lhes damos bens duráveis, como videocassetes, para que aprendam o valor da poupança”. Essa concepção moralizadora da pre-

¹⁶ Existe hoje toda uma literatura que analisa a evolução da relação capital-trabalho no Sul sem reduzi-la a uma mítica clichê “especialização flexível”. Ver, por exemplo, no que tange ao Brasil, Zawislak (1994) e, para o contraste México-Coréia, Valencia (1994).

¹⁷ Ver Lipietz (1995).

miação (quase perguntei, por que não uma imagem da Virgem de Guadalupe?) nos lembrará, certamente, outros discursos: os de Henry Ford, que explicava que o “bom” salário que pagava a seus empregados devia servir para que estes adotassem um “bom” estilo de consumo e que mandava assistentes sociais às suas casas para ensinarem às esposas dos mesmos que uso inteligente fazer da renda do casal.

Longe de se constituir numa importação real dos métodos japoneses em um país “flexível” (e de muito baixos salários: da ordem de US\$ 2/h), a organização do trabalho à moda Ford Hermosillo representa, com efeito, uma taylorização sofisticada, pouco respeitosa das condições de trabalho dos operários, mas revestida das aparências de uma política de mobilização da mão de obra.¹⁸

5.2 - O México: enfim perifordista?

Entretanto essa japonização de imitação, tão difundida no México, tem um efeito real, reconhecido por todos os sociólogos do trabalho mexicanos.¹⁹

A responsabilização dos operadores em relação à qualidade é um fato real, face às formas antigas da grande indústria mexicana, que eram, como se pode imaginar, *a contrario*, simplesmente formas anteriores à “Organização Científica do Trabalho”.

Taylorização verdadeira somada à normalização moralizadora (e “civilizadora”) do operário de massa, no quadro de uma automação ultramoderna: reconhecemos nisso elementos do fordismo de Henry Ford, tais como ele os apresenta em sua obra apologética.²⁰ Faltam as condições **sociais** de uma

¹⁸ A mesma conclusão serve para os maquiadores de eletrônica (LARA ENRIQUEZ, 1992) e para as maquiadoras de origem japonesa (TADDEI BRINGAS, 1992).

¹⁹ Dentre uma imensa literatura, citamos: Carrillo (1989), Carrillo (1990), Gutierrez Garza (1985), de la Garza Toledo (1992, 1992a), Arteaga (1992), Bensusan Aerous ed. (1992).

²⁰ Visitando uma maquiadora de Norgales, a Socióloga Lilia Orantes fez-nos observar que, nos toaletes da cantina, estava escrito “Favor lavar as mãos **depois** [e não antes] da refeição”. A “moralização” fordista visa proteger o processo produtivo contra a suposta sujeira do operário e não o inverso.

normalização e de uma regularização das rendas operárias. Através da “japonização de imitação”, o México moderno descobre o fordismo, mas trata-se de um fordismo periférico.

Esta é, pelo menos, a hipótese que arriscaríamos. O México, há 20 anos atrás, era um *patchwork* de vários componentes de modelos de desenvolvimento, regionalmente diferenciados: o norte vivia a taylorização primitiva; e o centro (Monterey-México-Puebla), a substituição de importações.²¹ As transformações atuais permitiriam a convergência desses dois componentes contrastados rumo a um fordismo periférico:

- com a subida do coeficiente de capital, a alta da qualificação e uma certa alta dos salários, no antigo setor taylorista primitivo;
- com uma racionalização do processo de produção e uma flexibilização da antiga legislação do trabalho corporativista, no antigo setor de substituição de importações; e,
- tudo isso, em um contexto de supressão progressiva da distinção legal (do ponto de vista alfandegário) entre produção para reexportação e produção para o mercado interno.

O México está, assim, resolutamente engajado em uma evolução “à indiana” (ver seção 2), através de:

- uma flexibilização geral da relação salarial pela antiga “aristocracia operária”, no setor das empresas de Estado, acompanhada por uma racionalização da organização do trabalho;
- um êxodo rural muito rápido e ainda acelerado pela liberalização do mercado do *ejido*, o que provoca, por um lado, uma explosão urbana, que se organiza em economia informal, e, por outro, uma oferta de trabalho superabundante para a taylorização primitiva.

²¹ Sem falar dos ramos extrativistas (petróleo das regiões do Golfo) nem das regiões agrícolas ou indígenas, cujo destino será, entretanto, conturbado pela entrada em vigor do Nafta.

5.3 - México e Estados Unidos: rivalidade ou hierarquia?

Certamente, os Estados Unidos, o México e o Canadá têm níveis de produtividade muito diferentes. Naturalmente, os Estados Unidos têm o monopólio do saber tecnológico nos ramos de alta tecnologia. Mas esses três países aparecem globalmente engajados em formas modernas do mesmo paradigma tecnológico fordista: taylorismo mais automação. O que os diferencia é essencialmente a flexibilidade da relação salarial e seu parâmetro mais simples: o custo salarial horário. Podemos, então, esperar que haja uma divisão vertical do trabalho nos circuitos dos ramos fordistas entre os Estados Unidos e o Canadá, do tipo **segunda divisão internacional do trabalho**.

É efetivamente o que vai ocorrer, mas as conseqüências disso para os Estados Unidos estarão longe de ser todas positivas, considerando-se o lugar “globalmente não central” da sua indústria. Por um lado, cada vez mais maquiadoras trabalham para firmas européias e asiáticas, que se utilizam delas para penetrar no mercado do Nafta. Mesmo as maquiadoras integradas nos circuitos norte-americanos estão se equipando com máquinas asiáticas ou européias. Por outro lado, as matrizes norte-americanas tendem a deslocar inteiramente sua produção para o México, e este é o maior drama da indústria norte-americana: tendo escolhido por si mesma a estratégia da baixa qualificação e dos baixos salários, ela não tem razão alguma para guardar em seu território o coração de seu aparelho produtivo, como souberam fazer a Alemanha e o Japão. Toda a manufatura norte-americana é levada a escorregar para a mão-de-obra mexicana, com máquinas cada vez mais européias ou japonesas.

Chegamos aqui às graves conseqüências da segunda característica do bloco norte-americano: ao invés de os países que o constituem estarem alinhados, do centro à periferia, sobre uma diagonal “kalmalismo/neotaylorismo”, o Canadá, os Estados Unidos e o México estão alinhados sobre o eixo vertical de flexibilidade crescente, mas com um paradigma industrial uniformemente taylorista. Em resumo, na maior parte dos ramos industriais, eles só podem entrar em concorrência no plano dos baixos salários e da precarização da mão-de-obra. Nesse jogo, o alinhamento geral rumo ao México ou a fuga dos estabelecimentos para esse país são inevitáveis, e somente podem ser freados pelas exigências de proximidade dos mercados, implicadas pela gestão Just-in-Time.

Essa lei se manifesta logo no primeiro acordo de livre troca entre Estados Unidos e Canadá, no início do anos 90. O Canadá, fordista

“permeável” (JENSON, 1989), que escapou amplamente à desregulação reaganiana dos anos 80, sem ter podido dotar-se de uma qualificação globalmente superior àquela dos Estados Unidos, perde rapidamente empregos em proveito de seu vizinho.²²

Paralelamente, a evolução do México vem colocar a indústria do país em posição tão competitiva em relação aos Estados Unidos que, já em 1992, a negociação do Tratado de Livre Comércio, levada ao som dos tambores da Administração George Bush, foi posta em questão pela própria parte norte-americana. Amplos setores de opinião estão prevendo que, nas novas regras do jogo, é o México que vai dispor da vantagem absoluta sobre os Estados Unidos pelo trabalho semiqualficado da maioria dos ramos (ORDONEZ, 1994).

A Administração Clinton, menos dogmaticamente liberal, retomou a questão e, sem renegar o interesse que representa para os Estados Unidos estender o Nafta ao México, exigiu e obteve, em julho de 1993, a assinatura de dois protocolos adicionais — contra os *dumpings* social e ambiental —, sem, todavia, desarmar a oposição dos sindicatos e dos ecologistas dos três países. Isto, porém, não trouxe “felicidade” ao México, como bem mostrou a crise de 1994-95, provocada tanto por erros de gestão macroeconômica (especialmente por uma supervalorização do peso) quanto pela crise política (os sobressaltos do velho Partido Revolucionário Institucional, o partido-Estado corporativista) e sobretudo social: a insurreição zapatista. Mesmo tão próximo dos Estados Unidos, o México inclui *terrae incognitae* de Guerrero ao Chiapas.

6 - As vantagens de um bloco informal: a Ásia

A simples definição de um “bloco asiático” é um problema. Nenhuma estrutura de regulação transnacional do tipo União Européia, ou o próprio Nafta, delimita esse bloco (nem a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ANSEA) nem a Associação para Cooperação na Ásia-Pacífico (APEC)

²²

Mahon (1992) mostra, entretanto, as possibilidades que se abrem a uma adaptação do Canadá “para o alto”. Lapointe (1992) dá o exemplo da indústria do alumínio. Mas o toyotismo é, há muito tempo, a linha de evolução **geral** das indústrias, mesmo nos Cimentos de Yaqui!

representam de forma evidente esse papel). O bloco Ásia (ao qual se associa a Oceania: Austrália e Nova Zelândia) é, antes, resultado de uma “virtuosa configuração internacional” (LIPIETZ, 1985), que agrupa regimes de acumulação extremamente diversos. Entretanto esse conglomerado apresenta, ao mesmo tempo, traços de uma continentalização, observáveis na forma das trocas (Tabela 2), e uma hierarquia semelhante à da Europa.

6.1 - Uma hierarquia de fato

Com efeito, encontra-se, tanto no PIB *per capita* quanto no índice de valor internacional, ou em monografias escritas sobre cada país, a hierarquia “diagonal” de um país central que utiliza o envolvimento por negociação em relação a suas periferias mais flexíveis nas três divisões internacionais do trabalho.

No centro, o Japão, país epônimo do toyotismo. O bloco capitalista asiático não é muito atrapalhado por uma democracia social excessivamente favorável aos trabalhadores, mas, com os maiores salários do Mundo (em dólares) em seu setor exportador, esse país apresenta enormes excedentes comerciais continuamente, e isso apesar da maior supervalorização mundial de seu índice de valor internacional.

No segundo círculo, dois antigos NPI, Hong Kong e Cingapura, que se reservaram as tarefas centrais do fordismo, especialmente no ramo eletrônico, e organizam a seu redor a subcontratação em suas subregiões respectivas — a China costeira e a Ásia do Sudeste (CHAPONNIÈRE 1994, LEMOINE et al., 1994).

No terceiro círculo, dois países de colonização européia, a Austrália e a Nova Zelândia, não abandonaram a justaposição bem específica de uma regulação fordista e de uma especialização ainda parcialmente voltada à exportação de matérias-primas.

No quarto círculo, os NPI asiáticos de primeira geração, que tiveram acesso ao fordismo periférico, já com traços toyotistas — Coréia do Sul e Taiwan.

No quinto círculo, países de taylorização primitiva, que se apóiam em ricos *hinterlands* — Malásia e Tailândia e, em seguida, as Filipinas.

No sexto círculo, países ainda marcados pelo velho modelo de substituição de exportações no seio da primeira divisão internacional do trabalho, mas que procuram aproximar-se da segunda — a Indonésia.²³

No sétimo círculo, o imenso oceano da Ásia rural, com seus arquipélagos de industrialização, particularmente no subcontinente indiano; e, naturalmente, a China, com um quarto da população mundial, cada vez mais repartida entre o segundo e o sétimo círculos.

6.2 - A dinâmica informal da Ásia

Paradoxalmente, a zona mais dinâmica do Mundo não apresenta um regime de acumulação evidente. Trata-se de uma configuração que se caracteriza pela pluralidade de regimes paralelos.

No centro, o toyotismo japonês sofre de uma fraqueza macroeconômica que poderia ter sido redibitória: não existe mecanismo forte de distribuição de produtividade (ITOH, 1992). Isso é consequência do nível de negociação, por firma, do compromisso salarial: uma vez que cada empresa não pode anteciper o nível de crescimento salarial das outras, o nível geral dos salários não segue o nível geral da produtividade. Isso dá origem a uma dupla tendência:

- a procura de escoamentos externos;
- o fechamento dos lucros e dos excedentes comerciais em uma bolha especulativa, alimentada pela própria supervalorização (*endaka*). A expansão **Heisi** e a crise que a seguiu nos anos 90 lembram, sob esse ponto de vista, os anos loucos (1920), no início do taylorismo. O milagre é que ela não tenha desembocado em uma crise de superprodução das dimensões da que se conheceu nos anos 30.

O milagre veio do fato de o próprio *endaka* ter autorizado, e até mesmo obrigado, o Japão a favorecer a instalação de uma virtuosa hierarquia no conjunto da Ásia, combinando a primeira, a segunda e a terceira divisão

²³ A diferença entre os NPI dos círculos 2, 5 e 6 é gritante na Tabela 4.

internacional do trabalho. Mas isso não teria sido possível sem a inteligência econômica das elites governamentais dos primeiros círculos periféricos, particularmente dos NPI de primeira geração. Ignorando as recomendações do Banco Mundial e do FMI, esses Estados não abandonaram nem o protecionismo, nem a política industrial, nem o controle de sua política monetária, de sua política salarial ou de sua política de câmbio.²⁴

Enfim, em escala do continental, a questão da demanda final não é levantada, e isso por duas razões:

- a Ásia é supercompetitiva pelos dois lados concomitantemente — pelo trabalho ultraenvolvido e caro do toyotismo japonês e pelo trabalho taylorizado e incrivelmente desvalorizado da taylorização sangüinária nas novas ondas de NPI. Ela pode, então, “ir devorando” aos poucos os mercados norte-americano e europeu.
- o acesso da imensa massa asiática pré-capitalista (a Índia rural) ou “socialista”(a China, o Vietnã) à economia capitalista de mercado cria, por si só, uma formidável demanda por uma acumulação que chega a ser extensiva, segundo um fenômeno clássico analisado por Lênin em **O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia**.

Nos anos 90, pode-se dizer que o crescimento do mercado chinês funcionou como a fonte fria de um circuito termodinâmico, cuja fonte quente seria o Japão. Cada círculo fornecia bens de equipamento aos círculos inferiores, e os círculos inferiores forneciam bens de consumo a seu mercado interno, recente, mas imenso, ou ao mercado de nível mais baixo dos outros blocos.

É claro que esse circuito apenas pode ocorrer graças à **heterogeneidade** dos paradigmas tecnológicos asiáticos e à ausência de uma **pressão regulamentar** sobre o conjunto do bloco. A China e o Japão podem coexistir, pois não produzem nem “a mesma coisa”, nem “da mesma forma”, evitando, assim, a concorrência perigosa do México e dos Estados Unidos. Mas nenhum dos países renunciou aos instrumentos de ajuste externo: nem ao protecionismo, nem às mudanças de paridade, evitando a rigidez das regras do Ato Único Europeu e de Maastricht. O que teria acontecido se a China ou a Coreia se tivessem deixado levar pelo *endaka* do valor do Yen?

²⁴ Ver sobre esse ponto, a notável comparação México-Coreia de Valencia (1994).

Essa ausência de regulamentação contribui atualmente em favor de uma expansão aparentemente sem limites. Todavia a ausência de uma regulamentação de conjunto da demanda fará, no final, sentir seus efeitos. A Ásia não está mais protegida das recessões cíclicas do que a economia-mundo concorrencial do século XIX, centrada na Inglaterra; sem contar as pressões políticas que poderiam nascer de uma concorrência entre a China e o Japão, por exemplo, e problemas nas *terrae incognitae* do Cachemir e do Afeganistão à Coréia do Norte.

7 - Uma consequência inesperada: a hierarquia das resistências ao efeito estufa

A nova hierarquia mundial baseada na divergência dos paradigmas tecnológicos reflete-se em todos os campos das relações internacionais, através de mediações muito complexas que podem difratá-la em configurações paradoxais, tais como a segunda guerra do Golfo (LIPIETZ, 1992). À guisa de conclusão, vamos mostrar como ela esclarece o jogo diplomático ao redor da luta contra o efeito estufa.

Para sermos breves, o efeito estufa provocado pelo gás carbônico antrópico tem por principal causa o desenvolvimento industrial, e suas principais vítimas estão nas regiões menos desenvolvidas do Globo — tipicamente, Bangladesh. Do ponto de vista lógico, o conflito deveria ter um Norte disposto a nada fazer oposto a um Sul adepto de medidas preventivas. Na realidade, somente os Estados Unidos, por um lado, e Bangladesh, por outro, corresponderiam perfeitamente a essa análise grosseira. Os dois outros cantos do diagrama (Figura 4) que mostram posições possíveis estão mais ocupados.

Encontramos:

- países desenvolvidos adeptos de uma ação resoluta, tipicamente a Alemanha e, “um tom abaixo”, o Japão;
- países em desenvolvimento, opostos a qualquer tipo de regulamentação estrita, como, por exemplo, a Malásia.

Certamente, o custo do efeito estufa é sem importância para os Estados Unidos, mas considerável para Bangladesh. O conjunto das posturas em relação ao problema é, porém, bem melhor explicado pelo “custo da luta contra o efeito estufa”, ou seja, as regras que seriam impostas por “medidas adicionais” sobre os diferentes modelos de desenvolvimento, o que nos leva de volta a nosso assunto.

Examinando especificamente esse ponto determinante das posturas assumidas nas negociações sobre o clima, Benhaïm, Caron *et* Levarlet (1991) processaram dados sobre uns 20 indicadores, que analisavam uma centena de países por seu nível de desenvolvimento e suas condições de produção e de uso de energia. A análise classifica os países em dois eixos (Figura 4):

- da direita para a esquerda, essencialmente o desenvolvimento econômico;
- de baixo para cima, o nível crescente de limpeza do ar em relação à liberação de gás carbônico, ou seja, os países que liberam níveis cada vez menores de gás carbônico por unidade de produto.

Temos, assim, uma diagonal opondo, ao alto, à esquerda, os países mais desenvolvidos, que, assim sendo, consomem mais energia, mas da forma mais econômica e com nível de gás carbônico por unidade de produto mais baixo; e, em baixo, à direita, os países mais pobres, que gastam mais gás carbônico. Não há como não se surpreender com dois fatos que vêm ao encontro das análises anteriores:

- sobre essa diagonal, a hierarquia é mais ou menos a mesma que resulta das relações capital-trabalho — a Escandinávia, o Arco Alpino, o Japão, os outros países europeus, seguidos dos NPI e, finalmente, dos países menos avançados;
- completamente fora de centro, um país “rico” e “sujo” — os Estados Unidos.²⁵

As posições diplomáticas dos diferentes países ficam logo mais claras: os que baseiam sua superioridade sobre o uso intensivo dos recursos humanos têm meios de baixar sua intensidade energética a níveis “ecologicamente sustentáveis” e podem considerar toda regulamentação como um *handicap* sobre seus concorrentes. Estes, ao contrário, percebem a defesa do meio ambiente global como um obstáculo a seu desenvolvimento²⁶ (os Estados Unidos,

²⁵ Observa-se um país surpreendentemente “virtuoso”: a França. Ela consegue uma “virtude CO₂” graças ao uso da energia nuclear.

²⁶ Sobre o caso da Coreia, ver You (1995).

porque já avançaram muito dentro de um modelo de desenvolvimento taylorista, que pouco se preocupa com as capacidades humanas e com os recursos naturais; os NPIs, porque sonham imitar esse modelo de desenvolvimento).

Algumas conclusões

Podemos reter algumas lições desse rápido panorama.

A via da flexibilidade que triunfa de um lado a outro do Atlântico Norte não é nem a única, nem a melhor resposta à crise do fordismo (mesmo sob o ponto de vista do capital).

Cada país que tenha problemas de competitividade poderá escolher entre **duas** estratégias de ajuste: ajuste “defensivo” (pela flexibilidade) e ajuste “ofensivo” (pela mobilização negociada dos recursos humanos). A segunda é, sem dúvida, mais difícil, mas de melhores resultados no final.

A estratégia ofensiva é mais lucrativa não somente para o capital, mas também para o trabalho e potencialmente para o ecossistema mundial. Três excelentes razões para privilegiá-la.

Anexo

Teorema de Ricardo Transposto

Suponhamos que num ramo i se possa produzir a custos iguais, seja “através da mobilização do recurso humano” e, nesse caso, com garantias contratuais e com salário relativamente alto, correspondente a um alto nível de qualificação; seja por métodos tayloristas, mas pagando um preço baixo o bastante aos operadores menos qualificados. Suponhamos que essa arbitragem “envolvimento por negociação-flexibilidade” admita situações intermediárias, segundo um arco contínuo, e representê-mo-lo (neoclassicamente) como uma curva “isoquanta” para uma quantidade q_i semelhante às curvas clássicas de produção que combinam os fatores capital e trabalho. Conservaremos, na Figura 5, a disposição (um pouco desconcertante) dos eixos “taylorismo-implicação” e “flexibilidade-rigidez” das Figuras 1 e 2.

Nessa representação, nenhum paradigma ultrapassa o outro de forma absoluta. É possível, para salários suficientemente baixos, ser tão competitivo com uma organização do trabalho taylorista quanto com uma organização ohnista, que, por sua vez, exige compromissos mais remuneradores para os trabalhadores.

Para ser ainda mais competitivo (ou seja, produzir uma quantidade q^i superior a q^j pelo mesmo custo) é preciso: ou, para o caso de envolvimento e qualificação iguais, procurar trabalhadores mais flexíveis e menos remunerados; ou, em se tratando de salário igual, encontrar trabalhadores mais envolvidos e qualificados. As curvas “isoquantas” de competitividade crescente distanciam-se, então, da origem dos eixos.

Mas os ramos não são todos igualmente sensíveis à flexibilidade e ao envolvimento por negociação. Para o ramo **i**, indústria de alta qualificação, é preciso baixar consideravelmente os salários para compensar as vantagens de uma mobilização ligeiramente mais fraca dos recursos humanos. Para o ramo **j**, ocorre o inverso: trata-se de uma indústria banalizada, onde o envolvimento importa pouco.

Consideremos dois países, **A** e **B**, ou dois segmentos suficientemente impermeáveis do mercado de trabalho dentro de um mesmo país (segundo uma diferenciação por sexo ou por nacionalidade, por exemplo). Em nosso gráfico, o ponto **A** ultrapassa o ponto **B** para o ramo **j** (pois $q^j < q^j$), mas **B** ultrapassa **A** para o ramo **i** (pois $q^i > q^i$). Observemos, entretanto, que o ponto **C** ultrapassaria **A** em ambos os casos. A custo igual, produzir-se-á o produto **j** no ramo inferior das curvas “isoquantas” (com uma mão-de-obra mais taylorizada) e o produto **i** no ramo superior das curvas (com uma mão-de-obra negociando seu envolvimento). É o que se pode expressar através do Teorema de Ricardo Transposto.

Tabela 1

A hierarquia dos valores internacionais — 1993

PRODUTO INTERNO BRUTO/HABITANTE					
PAÍSES DA OCDE	Varição Anual	Conversão	Conversão	População (1 000hab.)	ÍNDICE DE VALOR INTERNACIONAL
	Média em	por Taxas	por PPC		
	Volume	de Câmbio	(US\$)		
	1994	Correntes			
	1993	(US\$)			
	(%)				
Alemanha Unificada	2,8	23 537	18 510	81 190	1,27
Austrália	4,3	15 963	17 103	17 657	0,94
Dinamarca	4,7	26 204	19 335	5 190	1,35
Espanha	1,7	12 227	13 311	39 080	0,92
Estados Unidos	3,9	24 302	24 302	257 908	1,00
França	2,2	21 706	18 700	57 667	1,16
Japão	1,0	33 802	20 523	124 670	1,65
México	2,9	3 968	6 808	91 210	0,58
Noruega	3,6	23 995	19 476	4 310	1,23
Nova Zelândia	5,0	12 630	15 493	3 480	0,81
Portugal	1,0	8 688	11 953	9 887	0,72
Reino Unido	3,5	16 279	17 036	57 830	0,96
Suécia	2,3	21 254	16 831	8 718	1,26
Suiça	1,7	33 453	23 195	6 940	1,44
Turquia	3,9	2 928	5 410	59 490	0,54

FONTE: L'OBSERVATEUR DE L'OCDE (1995). Paris, jun./jul.

Tabela 2

Exportações intra-regionais de mercadorias no total de cada zona — 1986-91

DISCRIMINAÇÃO	1986	1987	1988	1989	1990	1991(1)
América do Norte	39,1	37,8	35,4	34,2	34,3	33,0
América Latina	14,0	13,8	13,4	14,1	13,4	16,0
Europa Ocidental	68,4	70,5	70,6	70,7	72,2	72,4
Europa Central e Oriental e ex-URSS	53,3	52,7	52,0	48,5	42,8	22,4
África	5,9	6,7	7,0	6,6	5,9	6,6
Oriente Médio	7,7	6,9	6,9	6,3	5,8	5,1
Ásia	37,0	38,8	41,8	44,1	44,8	46,7

FONTE: O COMÉRCIO mundial 91-92(1993), Genebra: GATT.

(1) Os números refletem a unificação da Alemanha e as importantes modificações trazidas das trocas da Europa Central e da ex-URSS.

Quadro 1

Índice 1/1000 da matriz do comércio das manufaturas interblocos — 1982-92

ORIGEM	DESTINO				
	Américas	Europa do Oeste	Ásia	Resto do Mundo (1)	Comércio Interno Comércio com os Outros Dois Blocos
Europa do Oeste					
1982	60	387	30	89	4,3
1992	50	375	36	46	4,36
Américas					
1982	99	40	24	13	1,55
1992	108	38	32	7	1,54
Ásia					
1982	58	32	48	24	0,53
1992	87	57	91	16	0,63
Resto do Mundo					
1982	4	17	3	-	-
1992	1	15	3	-	-
Comércio interno					
Comércio com os outros dois blocos					
1982	0,84	5,38	0,89	-	-
1992	0,79	3,95	1,34	-	-

FONTE: Centro de Estudos Prospectivos e de Informações Internacionais (CEPII).

(1) Resto do Mundo é igual ao mundo árabe mais a África negra mais a Europa do Leste.

Tabela 3

Exportações, por produto, da ANSEA — 1991

(%)

PRODUTOS	INDONÉSIA	MALÁSIA	FILIPINAS	CINGAPURA	TAILÂNDIA
Materiais de construção	0,67	0,63	0,71	0,35	0,87
Siderurgia - metalurgia	2,47	1,48	2,79	0,50	0,93
Têxteis - couros	16,33	6,43	20,00	3,78	20,78
Madeira - papéis	13,27	3,75	7,30	3,51	5,50
Mecânica elétrica	2,78	40,27	29,02	54,10	26,34
Química	3,88	4,93	3,77	7,92	4,76
Produtos alimentares	7,14	8,27	13,71	2,39	18,36
Subtotal da indústria	46,50	65,76	77,30	72,55	77,54
Minérios	2,73	0,58	5,53	0,45	0,73
Energia	40,05	15,93	2,58	24,55	1,16
Agricultura	9,62	15,69	8,75	1,10	14,39
Outros	0,84	1,71	5,72	0,57	6,17
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Valor (US\$ milhões)	29 287	34 134	9 205	39 779	25 638

FONTE: CEPII/CHELEM.

Figura 1

Evoluções do pós-fordismo nos países capitalistas avançados

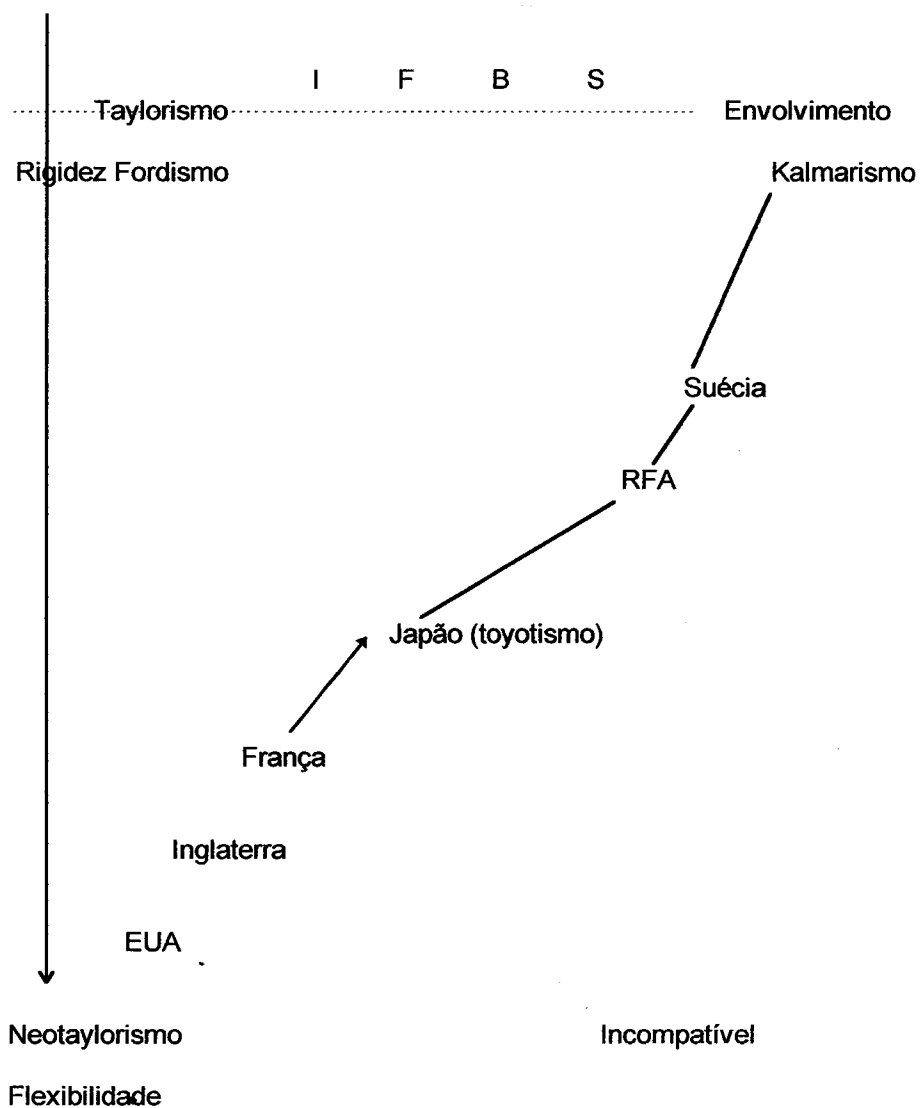


Figura 2

O pós-fordismo no Sul e no Leste

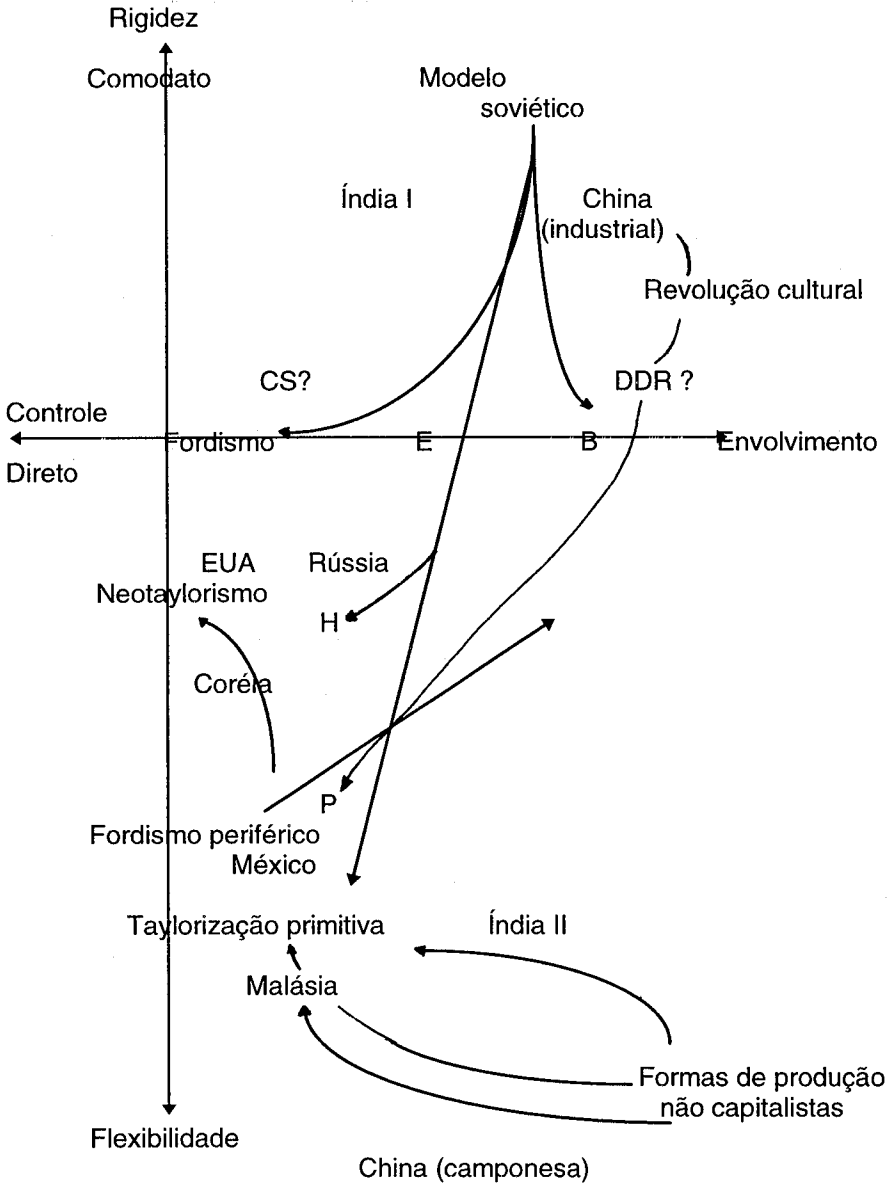


Figura 3

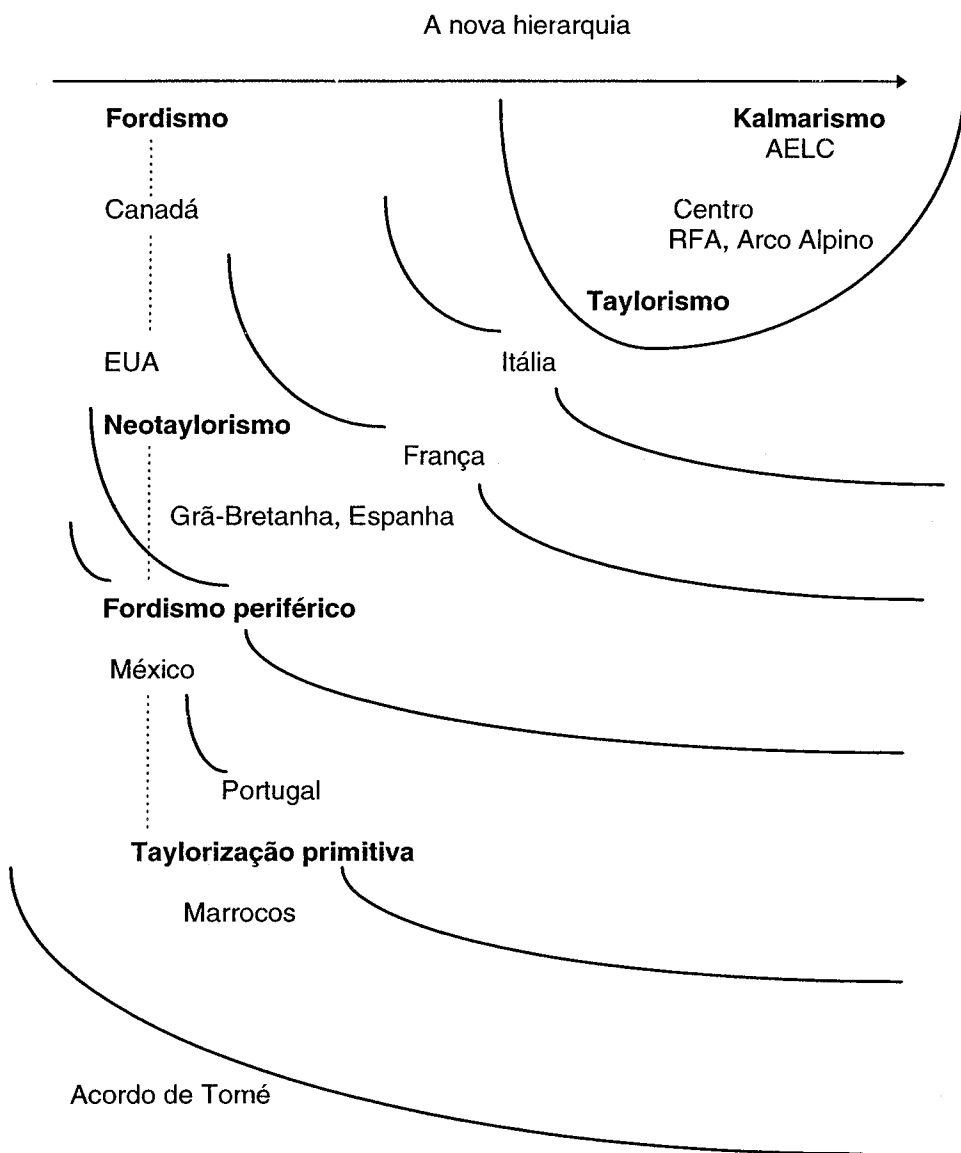


Figura 4

Plotagem, por componentes principais, do desenvolvimento econômico e da emissão de CO₂

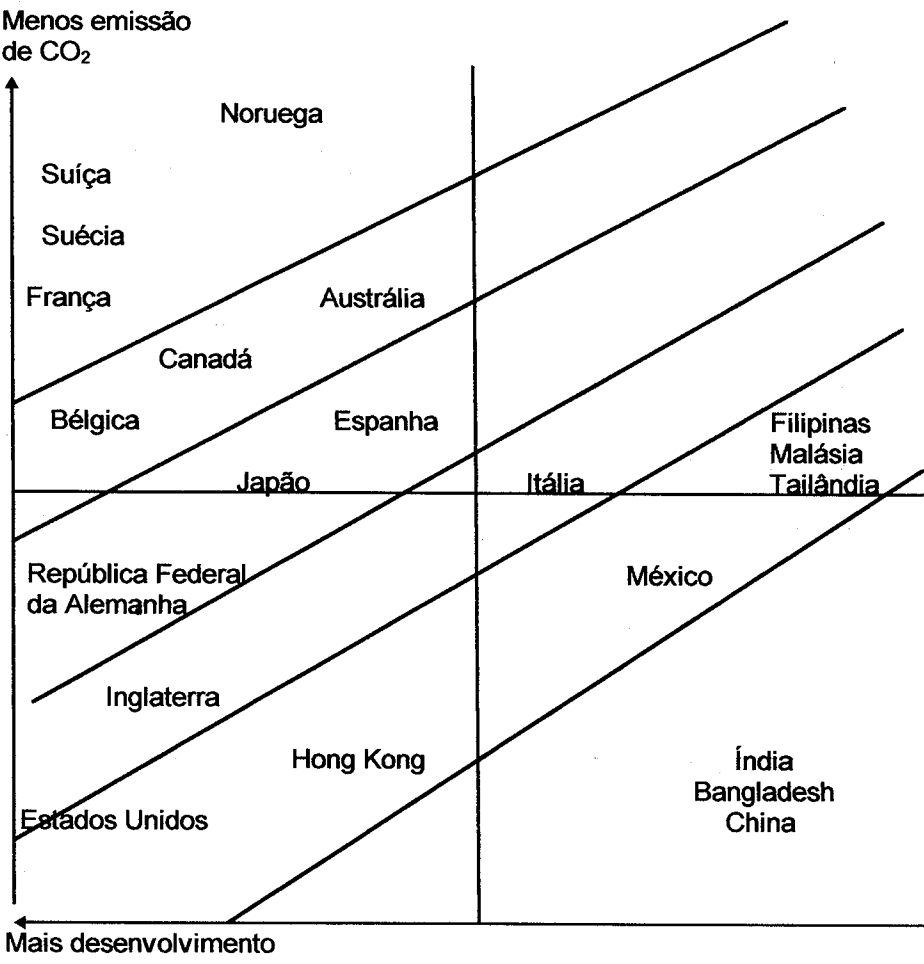
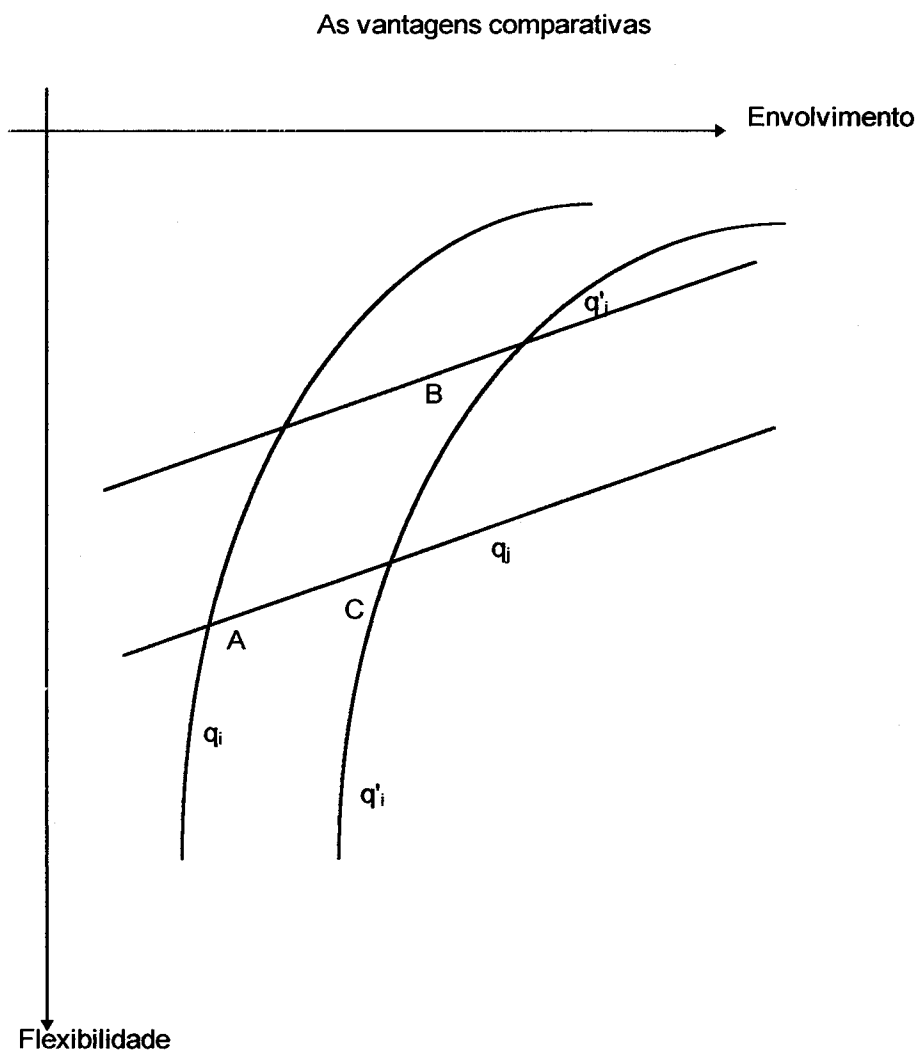


Figura 5



Bibliografia

- AMADEO, E, CAMARGO, J. M. (1990). Capital labour relations in Brazil. In: SHOR, J., YOU, J. I. **Changing production relations: a global perspective**. London : Edward Elgar. (à paraître)
- AOKI, M. (1990). Intrafirm mechanism, sharing and employment: implications of japanese experience. In: MARGLIN, S., SHOR, J., eds. **The golden age of capitalism: reinterpreting the postwar experience**. Oxford : Claredon Press.
- ARMSTRONG, P., GLYN, A., HARRISON, J. (1984). **Capitalism since world War II**. London : Fontana.
- ARTEAGA, A., coord. (1992). **Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en Mexico**. Mexico : UAM- Friederich Ebert Stiftung.
- BENHÄIM, CARON, LEVARLET (1991). **Analyse economique des propositions es acteurs face au CO2**. Paris : Univ. Paris I. (Cahiers du C3E; mimeo).
- BENSUSAN AREOUS, G., ed. (1992). **Las relaciones laborales y el TLC**. Mexico : Grupe Ed. Miguel Angel Porrua.
- BHASKAR, V., GLYN, A., eds. (1995). **The north, the south and the environment**. Tokyo, London : UNU Press, Earthscan.
- BOYER, R. (1993). **L'après - fordisme**. Paris : Syros.
- CARILLO, J., comp. (1989). **Reestructuración industrial: maquiladoras en la frontera Mexico - Estados Unidos**. Mexico : CNCA-Colef.
- CARRILLO, V. (1990). The restructuring of the car industry in Mexico: adjustment policies and labor implications. **Texas Papers on Mexico**, Austin, n.90-05. (mimeo).
- CHAPONNIERE, J. R. (1994). L'ASEAN : réussite politique, échec économique? **Economie Internationale**, n.57, trimest.
- CORIAT, B. (1992). **Penser à l'envers**. Paris : C. Bourgeois.
- DE LA GARZA TOLEDO, E. (1992). La polarización del aparato productivo en Mexico. **El Cotidiano**, n.46.
- DE LA GARZA TOLEDO, E. (1992a). Reestructuración y polarización industrial en Mexico. **El Cotidiano**, n.50.

- DOERINGER, P. B., PIORE, M. J. (1971). **International labor markets and manpower analysis**. New York : Sharpe. (révisé 1985).
- DUVAL, G. (1993). Industrie allemande: un colosse aux pieds d'argile. **Alternatives Economiques**, n.110, sept.
- FRIEDMAN, A. (1977). **Industry and labour**. London : MacMillan.
- GLYN, A., et al. (1990). The rise and fall of the golden age. In: MARGLIN, S., SHOR, J., eds. **The golden age of capitalism**: reinterpreting the postwar experience. Oxford : Clarendon Press. (publ. 1988).
- GUTIERREZ GARZA, E., coord. (1985). **Testimonios de la crisis**: reestructuración productiva y clase obrera. Mexico : Siglo XXI.
- IGLESIAS, N. (1985). **La flor más bella de la maquiladora**. Mexico : Secretaria de Educación Publica/ CEFNOMEX.
- ITOH, M. (1990). **Value and crisis**. London : Pluto Press.
- ITOH, M. (1992). The japanese model of post-fordism. In: STORPER, SCOTT, eds. **Pathways to industrialization and regional development**. London, New York : Routledge.
- JENSON, J. (1989). Different 'but not' exceptional: Canada's permeable fordism. **Canadian Review of Anthropology and Sociology**, v.1, n.26.
- KÖLLÖ, (1990). Without a golden age: eastern Europe. In: SHOR, J., YOU, J. I. **Changing production relations**: a global perspective. London : Edward Elgar. (à paraître).
- LAPOINTE, P. A. (1992). Modèle de travail et démocratisation: les cas des usines de l'Alcan au Saguenay, 1970-1992. **Cahiers de Recherches Sociologiques**, UQAM, n.18-19.
- LARA ENRIQUEZ, B. (1992). Cambio tecnologico y heterogenidad productiva en las maquiladoras electricas - electronicas de Sonora (1980-1989). **Estudios Sociales**, Hermosillo, v.3, n.6, jul.
- LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. (1987). New technologies, new modes of regulation: some spatial implications. **Space and Society**, v.6, n.3. (International Seminar. Changing Labour Processes and New Forms of Urbanization, Samos).
- LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. (1988). Deux stratégies sociales dans la production des espaces territoriaux. In: BENKO, LIPIETZ, A. **Les régions qui gagnent**. Paris : PUF.

- LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. (1990). Pour éviter l'Europe à deux vitesses. **Travail et Société**, n.22, avr.
- LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. (1992). Conceptual fallacies and open questions por-fordism. In: STORPER, SCOTT, eds. **Pathways to industrialization and regional development**. London, New York : Routledge.
- LEMOINE, F., et al. (1994). Hong-Kong Chine: un dragon à deux têtes. **Economie Internationale**, n.57, trimest.
- LIPIETZ, A. (1977-1983). **Le capital et son espace**. Paris : Maspéro/ La Découverte.
- LIPIETZ, A. (1979). **Crise et inflation: pourquoi?** Paris : Maspéro.
- LIPIETZ, A. (1983). **Le monde enchanté: de la valeur à l'envol inflationniste**. Paris : La Decouverte.
- LIPIETZ, A. (1985). **Mirages et miracles: problèmes de l'industrialisation dans le tiers-monde**. Paris : La Découverte.
- LIPIETZ, A. (1985a). Le National et le régional: quelle autonomie face à la crise mondiale du capital? **Couverture Orange**, CEPREMAP, n.8521.
- LIPIETZ, A. (1991). Les relations capital-travail à l'aube du XXI^è siècle. In: CHAUMONT, VAN, Parijs, eds. **Les limites de l'inéluctable**. Bruxelles : De Boeck - Wesmael.
- LIPIETZ, A. (1992). **Towards a new economic order, postfordism, ecology, democracy**. Oxford, New York : Polity Press, Oxford U.P.
- LIPIETZ, A. (1993). **Les nouvelles relations centre-périphérie: les exemples contrastés Europe - Amérique du Nord**. (COLLOQUE : Integración y democratización en America Latina, el camino recorrido, Mexico, 6-10 juil.; Ile CONGRÈS latino-américain des étudiants en économie: conférence inaugurale, Bogota, 5-8 août.; COLLOQUE: A periferia europea ante o novo seculo, Santiago de Compostel, 29 sept.-2out.
- LIPIETZ, A. (1995). De Toyota city à la Ford-Hermosillo: la japonización de pacotilla. **El cotidiano**, n.67, enero.
- LIPIETZ, A. (1995a). Enclosing the global commons. In: BHASKAR, V., GLYN, A., eds. **The north, the south and the environment**. Tokyo, London : UNU Press - Earthscan.
- MAHON, R. (1987). From Fordism to? new technologies, labor markets and unions. **Economic and Industrial Democracy**, v.8, p.5-60.

- MAHON, R. (1992). Retour sur le post-fordisme: le Canada et l'Ontario. **Cahier de Recherche Sociologique**, UQAM, n.18-19.
- MAHON, R. (1993). **Löntagare and/or Medarbetare?** contestec identities. Carleton University. (mimeo).
- MARGLIN, S., SHOR, J., eds. (1990). **The golden age of capitalism:** reinterpreting the postwar experience. Oxford : Claredon Press.
- MOHAN RAO, J. (1990). Capital-labour relations in India: continuity and change. In: SHOR, J., YOU, J. I. **Changing production relations:** a global perspective. London : Edward Elgar. (à paraître).
- ORDÓÑEZ, S. (1994). **La contrainte externe dans le Mexique contemporain.** Paris : Univ. Paris VIII. (Thèse).
- PIORE, M. J., SABEL, C. F. (1989). **The second industrial divide:** possibilities for prosperity. New York : Basic Books.
- RAMIREZ, J. C., coord. (1988). **La nueva industrialización en Sonora:** el caso de los sectores de alta tecnologia. Hermosillo, Mex.: El Colegio de Sonora.
- RISKIN, K. (1990). Reform and system change in China. In: SHOR, J., YOU, J. I. **Changing production relations:** a global perspective. London : Edward Elgar. (à paraître).
- RUFIN, J. C. (1991). **L'empire et les nouveaux barbares.** Paris : J. C. Lattés.
- SANDBERG, A. (1994). Volvoism at the end of the road?. **Studies in Political Economy**, n.45, fall.
- SANDOVAL GODOY, S. (1990). Conflits laborales y relaciones capitla - trabajo en la planta Ford de Hermosillo (1986-1989). **Estudios Sociales**, Hermosillo, v.1, n.1, jun.
- SANDOVAL GODOY, S. (1990a). Los equipos de trabajo en la planta Ford. **Revista de El Colegio de Sonora**, n.2.
- SHOR, J., YOU, J. I. (1990). **Changing production relations:** a global perspective. London : Edward Elgar. (à paraître).
- TADDEI BRINGAS, I. C. (1992). Las maquiladoras japonesas: modelo de las 'maquiladoras post fordistas'? **Estudios Sociales**, Hermosillo, v.3, n.6, jul.
- VALENCIA, E. (1994). **Ajustement offensif, ajustement défensif:** une comparaison Corée - Mexique. Paris : Univ. de Paris VII. (These de doctorat).

- WILLIAMSON, O. E. (1985). **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting.** New York : The Free/ MacMillan.
- YOU, J. I. (1990). Is fordism coming to Korea? In: SHOR, J., YOU, J. I. **Changing production relations: a global perspective.** London : Edward Elgar. (à paraître).
- YOU, J. I. (1995). The Korean model and its implications. In: BHASKAR, V., GLYN, A., eds. **The north, the south and the environment.** Tokyo, London : UNU Press - Earthscan.
- ZAWISLAK, P. (1994). **L'activité de conception: les trajectoires brésiliennes de l'industrie aéronautique et de l'industrie de la chaussure.** Paris : Univ. de Paris VII. (Thèse de doctorat).