

# Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva: os desafios das novas tecnologias e da competição mundial

Danielle Leborgne e Alain Lipietz

## INTRODUÇÃO

"Flexibilidade"! Em vários países (em particular naqueles que mais se ressentem da crise em seu aparelho industrial) e, em muitas relações internacionais, parece ser esta a palavra-chave que abre a porta para o pós-crise. Invoca-se a "flexibilidade" das máquinas, induzida pela "revolução tecnológica" — obviamente acompanhada por uma "flexibilidade" do contrato de trabalho —, e incita-se a "romper a velha rigidez". Até mesmo os teóricos que utilizam abordagens em termos de regime de acumulação e de modo de regulação prognosticam um "regime de acumulação flexível". Regime que, sem dúvida, engendrará cidades pós-fordistas e pós-modernas, "flexíveis", e por que não "casas flexíveis", favela, horizonte intransponível de nosso tempo?

Os edifícios de Tóquio têm certamente uma base flexível, para resistir aos tremores de terra. Não é a flexibilidade da favela: é de outro tipo... A crise dos antigos modelos incita a uma "inflexão", não há dúvida. Mas em qual direção? A esta questão, as abordagens em termos de regulação não fornecem resposta determinista e, muito menos, determinada pela "revolução tecnológica". Tais abordagens mostram, no entanto, que na crise em que cruzam novas possibilidades tecnológicas e mudanças na divisão internacional do trabalho, alguns territórios (regiões ou nações) desde já se saem melhor que outros. Vamos tentar determinar algumas características sociais destes sucessos e fracassos. Mostraremos que existem duas grandes famílias de políticas que levam a estes resultados contrastantes: *flexibilidade ofensiva* e *flexibilidade defensiva*.

Na primeira parte do texto, retomaremos os instrumentos da "teoria da regulação" e a análise que eles possibilitam da crise do modelo dominante do pós-guerra: o fordismo.

Na segunda parte, distinguiremos e caracterizaremos, por meio das relações profissionais de trabalho e das formas de organização industrial, três

tipos de alternativas de saída da crise do fordismo (todas "flexíveis", em sentidos diferentes).

Na terceira parte, definiremos três tipos de regiões urbanas, correspondentes a esses modelos de saída da crise, e mostraremos o que se entende por "flexibilidade ofensiva" e "flexibilidade defensiva".

## O FORDISMO E SUA CRISE

### Conceitos de base<sup>1</sup>

A reprodução de uma economia mercantil capitalista não avança sozinha. As condições de produção se transformam, assim como as de distribuição de renda ou as preferências por diferentes usos sociais do produto. Considera-se, no entanto, que durante períodos prolongados tais transformações se mostram compatíveis e que a acumulação, o crescimento econômico, não sofre perturbação importante. Denomina-se "regime de acumulação" um determinado modo de transformação conjunta e compatível de normas de produção, de distribuição e de uso. Este regime assenta-se sobre princípios gerais de organização do trabalho e de uso das técnicas que constituem um "paradigma tecnológico".

Um regime de acumulação designa, portanto, uma regularidade macro-econômica constatada. Esta regularidade é em si um guia precioso para os agentes econômicos, particularmente para os investidores. Mas suas iniciativas permanecem, entretanto, ameaçadas por uma incerteza radical quanto a sua coerência global para o futuro. Assim, é necessário que mecanismos reguladores intervenham. Chamamos "modo de regulação" o conjunto de normas (incorporadas ou explícitas), instituições, mecanismos de compensação, dispositivos de informação, que ajustam permanentemente as antecipações e os comportamentos individuais à lógica de conjunto do regime de acumulação. Estas normas de regulação versam em particular sobre a formação dos salários, as modalidades de concorrência entre as empresas e sobre os mecanismos de criação da moeda e do crédito.

Mas a implantação de um modo de regulação, assim como sua consolidação, depende fortemente da esfera política. Aqui estamos no campo das lutas e dos "armistícios" político-sociais, dos *compromissos institucionalizados*. Os grupos sociais, definidos por suas condições cotidianas de existência, particularmente pelo lugar que ocupam nas relações econômicas, não se en-

(1) Os conceitos de base da abordagem da Regulação aqui utilizados foram formulados em Aglietta, 1976; Boyer, 1986; Boyer e Mistral, 1978; Cornat, 1979; Delorme, André, 1982; Lafont, Leborgne, Lipietz, 1980; Lipietz, 1979, 1983, 1985a e 1985b.

regam, na verdade, a uma luta sem fim. Qualquer que seja a amplitude da divergência de seus interesses e da desigualdade de suas condições, estes grupos, durante longos períodos de tempo, constituem uma nação onde as relações de poder se perpetuam sem contestação de vulto. Chama-se *bloco social* um sistema estável de relações de dominação, de alianças, e de concessões entre diferentes grupos sociais (dominantes e subordinados); um bloco social é *hegemônico* quando faz, de modo mais ou menos coercitivo, reconhecer seu dispositivo como aquele conforme o interesse da grande maioria de um "território".

Visto que são econômicos os interesses, cuja consideração constitui o núcleo do consenso sobre o qual se constrói e se reproduz o bloco hegemônico, vê-se delinear a coerência de um triângulo entre "bloco hegemônico", "regime de acumulação" e "modo de regulação". A condição, a base da reprodução do bloco hegemônico, é evidentemente a existência de um regime de acumulação, capaz de adequar as condições de satisfação das necessidades sociais às condições admitidas pelas partes integrantes do bloco (inclusive os grupos dominados). Por sua vez, o modo de regulação (do qual depende a realização de um regime de acumulação) não é outra coisa senão um conjunto de rotinas, de "hábitos" e de compromissos institucionalizados dentro do movimento por meio do qual o bloco se institui e que só perdura enquanto o próprio bloco os sustenta. Chamemos o conjunto de "modelo de desenvolvimento".

Utilizamos propositalmente o termo geral de "território". De fato, a questão se coloca: sobre qual espaço geográfico se realiza a unidade de um modelo de desenvolvimento? Admitiremos que é possível distinguir, grosso modo, três níveis: regional, nacional e internacional (Lipietz, 1977, 1985). O nível nacional tem um papel central, pois o bloco hegemônico se sustenta na existência do Estado, que ratifica e consolida os compromissos institucionalizados, faz valer o monopólio da "violência legítima", a unidade da moeda, da legislação, das regras de interface com as outras nações. Mas, como A. Gramsci mostrou desde a origem, o bloco hegemônico pode ser diferenciado por regiões: ele não era nem é sempre o mesmo no norte ou no sul da Itália, ou nos diferentes estados do Brasil nem dos Estados Unidos etc.

Em simetria à existência dos blocos hegemônicos regionais, deve-se colocar a questão da compatibilidade internacional dos modelos de desenvolvimento nacionais. Nos períodos estáveis da economia mundial, uma *configuração internacional* realiza esta compatibilidade. Ela sempre apresenta a hegemonia de um modelo de desenvolvimento estruturando um ou vários Estados-nação, que, em consequência, são reputados de hegemônicos. Esta hegemonia, fundada sobre a maior eficiência produtiva do paradigma tecnológico dessas nações e sobre a estabilidade de seu modo de regulação, concentra-se não somente em função das vantagens obtidas pelos países dominantes no comércio internacional, mas também pelas regras que tais países são capazes de impor dentro do "regime internacional" no sentido de Keohane.

## O caso do fordismo

O modelo de desenvolvimento dominante do pós-guerra, que se irradiou a partir dos Estados Unidos, é, desde Gramsci, chamado "fordismo". Como regime de acumulação, o fordismo é a resposta que surge, ao final da Segunda Guerra Mundial, das contradições suscitadas pelas revoluções introduzidas durante a primeira metade do século XX no "paradigma tecnológico" de acordo com as formas de produção (principalmente na produção industrial, mas também na agricultura e no setor terciário): o taylorismo e a mecanização.

Os princípios tayloristas separaram ao máximo os aspectos "intelectuais" (pesquisa e desenvolvimento, engenharia, organização "científica" do trabalho) e os aspectos "manuais" do trabalho (execução desqualificada). Ao taylorismo, o fordismo acrescenta a incorporação do *know-how* coletivo dentro do próprio dispositivo técnico. Como exemplo, o fordismo opõe O&M (Organização & Métodos) à linha de montagem. Os rápidos ganhos de produtividade assim engendrados colocam seriamente o problema da demanda efetiva. O regime de acumulação fordista caracteriza-se por uma rápida elevação do investimento per capita (em volume), mas também por um crescimento do consumo per capita. O aumento do escoamento nestes dois campos fornece, internamente a cada nação, uma contrapartida aos ganhos de produtividade engendrados pelo paradigma tecnológico.

Quanto ao modo de regulação, o fordismo exige:

— formas estáveis de relação de trabalho (de modo a assegurar uma divisão dos ganhos de produtividade entre o capital e o trabalho) e a regulação dos salários. Dentre estas formas estruturais, as principais são: as convenções coletivas, o *welfare state*, a legislação social;

— formas de relações entre bancos e firmas que permitam a estas aborver sem efeito perverso uma contínua transformação do aparelho técnico, em particular por meio da prática dos "preços administrados". Há uma tendência à concentração de firmas multissetoriais integradas vertical e horizontalmente, com subcontratação de tarefas pouco qualificadas às pequenas e médias empresas;

— uma forma específica de criação da moeda: a moeda de crédito, emitida pelos bancos em função das necessidades da economia, sob o controle do Banco Central;

— uma ampliação expressiva do papel do Estado, que vem "se inserir" na regulação econômica, principalmente por meio da tutela da regulação da relação de trabalho e da emissão monetária, e apenas *secundariamente* via uma política orçamentária discricionária. Também se intensifica o papel de outros componentes do Estado intervencionista (planejamento, política industrial, política das estruturas agrícolas, protecionismo). Esta missão e esta

capacidade que o Estado tem de pesar diretamente sobre a conjuntura, ou pelo menos de garantir os mecanismos da regulação fordista, constituem o que correntemente (e impropriamente) se chama de "keynesianismo".

Como se vê, nos países onde o fordismo dominou — e que se tornaram, por consequência, países dominantes — este modelo privilegiou a escala nacional. Ao inverso da idade clássica do imperialismo, os escoamentos para a produção capitalista eram buscados e organizados essencialmente sobre uma base interna. Deixando de lado os países do Leste, a Primeira Divisão Internacional do Trabalho excluía fortemente os países da periferia do comércio manufaturado e os reduzia à categoria de "fontes" de matérias-primas e de imigração. O modo de regulação desta configuração mundial caracterizava-se pela hegemonia dos Estados Unidos. Hegemonia política e militar, certamente, mas também hegemonia de seu paradigma tecnológico e de seu modelo de consumo, o que permitia aos Estados Unidos impor regras de livre troca (com algumas concessões, notadamente à Europa e ao Japão em reconstrução, em seguida aos países do Sul) e, sobretudo, fazer valer sua própria moeda de crédito, o dólar, como moeda internacional (Lipietz, 1985a).

A crise do fordismo: origens e periodização

É fundamental compreender que a crise mundial do fordismo que se desenvolveu nos anos 70 não tem, em sua origem, uma causa única, mas dois tipos de encadeamentos desestabilizadores que se sobredeterminaram mutuamente. Em particular, é falso crer que se trata de uma nova "crise de subsunção" mundial (Piore e Sabel, 1984: 254), mas é igualmente falso dizer, como os liberais, que se trata de uma pura "crise da oferta" (insuficiência de rentabilidade) e que, portanto, bastaria restabelecer os lucros para sair da crise. Na realidade, deve-se compreender o desenvolvimento da crise como articulações de "causas internas" (a crise do modelo de desenvolvimento em si, principalmente do lado da oferta) e de causas "externas" (a internacionalização econômica, que compromete a gestão nacional da demanda: Glyn et al., 1987; Lipietz, 1985).

Pode-se distinguir várias fases na articulação deste duplo encadeamento. Tanto o modelo de desenvolvimento como a configuração mundial começaram a fissurar-se no fim dos anos 60. Primeiro, os ganhos de produtividade engendrados pelo taylorismo começaram a desacelerar, apesar de uma intensidade crescente do capitalismo. As razões deste fenômeno são múltiplas, mas podem voltar-se ao próprio princípio do taylorismo. Pedia-se a uma classe operária cada vez mais educada que trabalhasse sem refletir, o que era ao mesmo tempo ineficiente (do ponto de vista capitalista) e insustentável (do ponto de vista dos assalariados). Posto que o poder aquisitivo continuava a crescer no ritmo anterior, as taxas de lucro caíram, seguidas pelas taxas de

investimento. O desemprego começou a crescer, pesando sobre a arrecadação do *welfare state*. A extração da renda do petróleo acelerou esta primeira seqüência: crise de organização do trabalho — crise do investimento — crise do *welfare state*. Entretanto, de 1973 a 1979, funcionaram plenamente os “freios de segurança” do modo de regulação em crise. A emissão laxista de moeda (em particular de dólares) e o apoio à demanda interna impediram, até 1979, o *crash* dos anos 30. A crescente inflação camuflava os conflitos subjacentes.

Esta primeira fase da crise até permitiu o surgimento dos NICs — Países de Industrialização Tardia. O crédito era abundante, a demanda ainda crescia no Norte: alguns países do Sul se endividaram para se industrializar, com o projeto de reembolso via exportações. Esses países adotaram regimes de acumulação variados (taylorização primitiva, fordismo periférico). Os organismos internacionais e os bancos os encorajavam.

Mas, por volta de 1979, as elites industriais, financeiras e políticas do Norte tiveram de constatar que as políticas “keynesianas” de apoio à demanda não resolviam a “crise da oferta” — a crise da lucratividade. Os lucros não se elevavam, a inflação se acentuava perigosamente, o dólar amplamente emitido se desvalorizava rapidamente. Então, em favor do segundo choque do petróleo, impuseram-se as idéias “monetaristas”: “Baixemos os salários. Desmantulemos o *welfare state*. Fechemos as torneiras do crédito. Haverá vítimas, mas sobreviverão as empresas que souberem inventar um novo modelo de desenvolvimento”. De 1979 a 1982, o choque foi terrível. A recessão mundial, desencadeada pelas autoridades monetárias dos primeiros países convertidos ao “monetarismo” (Grã-Bretanha e Estados Unidos), propagou-se no resto do mundo. Ela impôs, para além da crise da oferta, uma crise da demanda, trazendo à luz o segundo tipo de encadeamento gerador de crise: a ausência de regulação internacional.

Para equilibrar sua balança comercial, cada país deveria comprimir os salários mais fortemente que o país vizinho, a fim de exportar mais facilmente e de importar menos. Para equilibrar sua balança de capitais, cada país deveria aumentar suas taxas de juros para atrair os capitais flutuantes. Esta guerra das “recessões competitivas” estava a ponto, em 1982, de reconstituir as condições da crise dos anos 30. Ela paralisava particularmente a Comunidade Européia, zona de livre comércio sem política social em comum. Os NICs, premidos entre vertiginosas taxas de juros e possibilidades rarefeitas de escoamento de sua produção, viram-se estrangulados.

Em agosto de 1982, diante da catástrofe iminente anunciada pela multiplicação das grandes falências e da bancarrota do México, as autoridades monetárias mundiais, em particular o Banco Federal americano, puseram fim a esta segunda fase. Os Estados Unidos retomaram uma política de expansão interna e de crédito fácil. Diferentemente da primeira fase, esta retomada não foi acompanhada por um aumento da inflação, e os lucros recomeçaram a crescer. A crise do lado da oferta parecia terminada. Mas profundas diferenças apareceram.

Antes de mais nada, ao longo dos anos, afirmaram-se duas orientações diametralmente opostas quanto à solução para a “crise da oferta”. Alguns países, ao invés de inovarem em termos de organização do trabalho, reconstruíram os lucros e anularam a inflação, atacando o estaiuto e as conquistas dos assalariados: Estados Unidos, Grã-Bretanha, França. Outros, ao contrário, combinaram a revolução eletrônica e o questionamento do taylorismo: Japão, Europa do Norte. Os países deste segundo grupo demonstraram, nos anos 80, ter escolhido a via mais competitiva: eles são fortemente excedentários no comércio internacional.

Tal fato agravou ainda mais a crise de configuração mundial. Os Estados Unidos sustentam sua expansão por meio de um enorme déficit orçamentário, a Grã-Bretanha (desde 1986) via aumentos de salário. Não sendo mais competitivos, eles acumulam enormes déficits comerciais, que devem ser cobertos por empréstimos. As taxas de juros voltam a subir, enquanto permanece a dívida do Terceiro Mundo. Certamente, os NICs do Leste asiático como a Coreia, que orientaram satisfatoriamente seu aparelho produtivo, tiram proveito da retomada de crescimento americano e começam a saldar sua dívida. Este não é o caso nem da América Latina (em particular do Brasil), nem do resto do Terceiro Mundo. Os bancos devem de fato renunciar progressivamente a recuperar uma parte destas dívidas, mas isto é compensado por uma nova tensão sobre as taxas de juros.

Em fins de 1986, os desequilíbrios acumulados ameaçam o sucesso desta terceira fase. A corrida à alta das taxas de juros financeiros é, a longo prazo, insustentável para o capitalismo produtivo. Esta tensão desemboca no *crash* de outubro de 1987, que logo é detido por uma torrente de emissão de moeda nova, que abaixa brutalmente as taxas de juros. A continuidade do crescimento americano está assegurada até as eleições de novembro de 1988, assim como o crescimento mundial, com um risco cada vez maior de retomada da inflação (de certa forma como em 1979). A questão é que a passagem a uma quarta fase é difícil de negociar. É necessário deter o déficit americano, sem, no entanto, desembocar em uma recessão, que seria tão catastrófica para o mundo todo quanto aquela da segunda fase — particularmente para o Terceiro Mundo, mas também para o Japão e a Coreia. Um ano se passa em meias-medidas, sem calástrofe, mas tampouco sem solução efetiva.

## O DESAFIO DA COMPETIÇÃO INTERNACIONAL: A INVENÇÃO DE NOVAS FORMAS DE ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Nossa análise permitiu relativizar as duas grandes problemáticas em face da crise: “do lado da demanda” e “do lado da oferta”. O lado da demanda,

isto é, a degradação das condições que permitiam aos "Estados breynsianos" suscitarem o crescimento, ampliando a demanda interna, não descobriu ainda nenhuma solução satisfatória. Tal solução só poderá existir depois que novos acordos internacionais vierem enquadrar a lei da selva que reina no campo das taxas de troca das taxas de juros, mas também nos níveis de salário de um país a outro. Os fatos mostram que, ao longo da crise, houve fases em que o crescimento dos Estados Unidos e a abundância de eurodólares favoreceram a expansão mundial (1975-1979, 1983-?), e fases em que o "monetarismo" norte-americano fez o mundo mergulhar na depressão.

Mas, como acabamos de ver, nem todos os países do fordismo central nem os países do fordismo periférico se comportaram da mesma maneira em face da crise. Japão e Coreia progrediram no novo mapa internacional do trabalho, Estados Unidos e França declinaram, o Brasil, que inicialmente disparara, passa agora por sérias dificuldades. No interior dos países, também as relações inter-regionais foram profundamente modificadas. Como iremos mostrar, seus sucessos e seus fracassos se materializam no desenvolvimento de zonas urbanas cujas dinâmicas internas diferem profundamente entre si.

Dito de outra forma, enquanto que na configuração mundial da idade de ouro do fordismo, e mesmo na primeira fase de sua crise, o crescimento dos mercados mundiais assegurava, a todos os países e a todas as regiões que apostavam no crescimento, um jogo cuja soma era sempre positiva, hoje é necessário brigar para conquistar mercados, cuja soma é, às vezes, crescente e outras, decrescente. Mesmo o crescimento do mercado interior de um país está submeúdo ao crescimento de sua parte do mercado mundial, devido ao constrangimento de equilíbrio dos pagamentos exteriores. Esta regra pode ser retardada pelo endividamento (como ontem no Brasil, hoje nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha), mas sob pena de acoplar um endividamento cumulativo.

Deixando de lado o problema (no entanto, incontornável, Lipietz, 1987, 1988) da organização de uma ordem mundial progressista, vamos nos concentrar sobre a capacidade de um *território* (nação ou região) de enfrentar a competição mundial.

Aparentemente isto depende de uma adaptação às novas tecnologias e da famosa flexibilidade. Na realidade, segundo sugerido em nossos estudos anteriores (Leborgne e Lipietz, 1987), estas "adaptações" podem ocorrer em sentidos bem diferentes. *Vários modelos* estão em gestação e implicam vários modos possíveis de hegemonia. Relembremos de início nossos resultados quanto às diferentes formas de relação de trabalho e de relações interfirmas que se desenvolvem hoje, assim como suas implicações territoriais. Em seguida, mostraremos que esta diferenciação é acompanhada por uma diferenciação político-cultural.

## Falsas promessas das "novas tecnologias"

A erosão da eficácia técnica do taylorismo, tal como se manifestou no fim dos anos 60, foi, na verdade, uma erosão *sociál*. Em teoria, o operário fordista é um *não-engajado* no desenvolvimento do processo de fabricação, cuja responsabilidade é exclusiva dos técnicos, engenheiros e do setor de Organização & Métodos. Este não-engajamento suscitou resistências e revoltas, que só podiam ser contornadas, dentro da lógica fordista, por meio de um aumento da automatização. A revolução eletrônica parecia oferecer a solução. A principal característica da revolução tecnológica atual é a invasão do microprocessador e das interfaces eletrônicas não apenas em novos produtos, mas também no próprio processo de trabalho: a microeletrônica redefiniu o próprio significado da automação.

Antes de mais nada a eletrônica fornece os meios de tornar o movimento das máquinas mais complexo. A este respeito, a eletrônica apenas dá seqüência à tendência secular da mecanização: produtividade crescente, aumento do volume de capital per capita. A resultante em termos de lucratividade não está determinada.

Mas, acima de tudo, a eletrônica oferece mais flexibilidade aos equipamentos. Isto significa que ela abre a possibilidade teórica de modificar, até automaticamente, o modo de operação de máquinas padronizadas. Os equipamentos flexíveis, tão ou mais caros que os equipamentos rígidos fordistas, requerem assim uma utilização contínua, porém não mais necessariamente para a produção de um mesmo produto. A operação lucrativa de um equipamento flexível é possível com várias séries curtas dentro de um leque de produtos *diferenciados* visando mercados menores e segmentados.

Ainda mais importante: a própria gestão da fábrica pode ser modificada pela introdução da eletrônica. A produção assistida por computador amplia consideravelmente as possibilidades de gerir em tempo real os estoques intermediários requeridos por cada operação, seguindo as necessidades da produção na seção, a qual pode ser otimizada segundo a intensidade da demanda intermediária e final. Este princípio do *just in time* pode ser estendido às relações entre as seções dentro do estabelecimento, entre os estabelecimentos de uma mesma firma, entre as firmas e os subcontratados.

Mas estas "vantagens das novas tecnologias" têm suas contrapartidas. Já vimos que as máquinas podem custar muito caro. Ora, as virtudes reconhecidas às máquinas (supõe-se que elas não se cansam nunca nem fazem greve) são contrabalançadas pela possibilidade de piques. A taxa de disponibilidade de uma seção automática pode ser reduzida em 30 ou 50%, a menos que operadores manuais sejam capazes de, imediatamente, compensar as operações interrompidas. Isto levanta todo o problema do engajamento e da qualificação dos operadores.

Ainda mais severos são os limites à flexibilidade. Contrariamente a uma superestimação comum da nova bifurcação industrial (Piore e Sabel, 1984), a flexibilidade acarretada pela eletrônica não implica o fim da

tendência à concentração técnica e financeira do capital. Na verdade, a flexibilidade dos equipamentos está comida no interior do campo estreito de uma família de produtos. Além disso, a utilização desta flexibilidade é uma operação bastante complexa que requer uma grande atividade em tempo real, implicando, ao mesmo tempo, a concepção, a manutenção e o pessoal de fabricação. Enfim, o próprio dispositivo técnico pode se tornar rapidamente obsoleto quanto a série de produtos para o qual ele foi inicialmente concebido, o que diminui bastante as vantagens de sua flexibilidade.

A "revolução eletrônica", portanto, mais *exacerba* do que resolve a questão subjacente à crise do paradigma fordista, ou seja, a questão do engajamento ou não do operador direto. E é neste ponto que os "modelos de desenvolvimento do futuro" começam a se diferenciar.

### Três tipos de relações profissionais

A primeira alternativa poderia chegar à expropriação total do operador direto de qualquer iniciativa, ao triunfo da engenharia e da Organização & Métodos. Tendencialmente, a seção da fábrica poderia se tornar completamente automática, com alguns poucos operários desqualificados para algumas tarefas de provisão ou de limpeza, e alguns técnicos qualificados para regular o processo. Este pode ser o sonho da maioria dos empregadores, fíéis à lógica do taylorismo. Tratar-se-ia de um *aprofundamento* do paradigma industrial fordista, e não de uma saída deste paradigma.

Obviamente, a alternativa é escolher sistemas técnicos menos sofisticados, mas mobilizando em tempo real o engajamento dos operadores diretos. O desafio é incitar o coletivo dos trabalhadores, não apenas a se engajar voluntariamente no ajuste permanente e na manutenção dos equipamentos, mas de fazê-lo de tal modo que as melhorias possam ser sistematicamente incorporadas no hardware e no software. O *know-how* adquirido por meio do aprendizado direto na manutenção e no dia-a-dia do processo produtivo deve poder ser formalizado e assimilado pelo pessoal de Organização & Métodos e de engenharia. De fato, o problema é *reunificar o que o taylorismo havia separado*: os aspectos manuais e intelectuais do trabalho.

Tal tipo de relações industriais parece mais eficaz que o precedente (Aoki, 1986). Mas o engajamento e a qualificação reforçam a autonomia dos trabalhadores, e esta era a razão "oculta" da taylorização. É necessário, portanto, que se ofereça uma contrapartida.

Uma primeira subalternativa se baseia no compromisso *individual*: como contrapartida do engajamento do trabalhador, oferece-se sua participação no progresso da firma, por meio de bônus, de vantagens na carreira etc. A outra subalternativa é a *negociação coletiva*. O sindicato oferece o engajamento de seus membros na luta pela produtividade e por altos níveis de qualidade, em troca de um direito de controle sobre as condições de trabalho, as demissões e a divisão dos ganhos de produtividade.

Atualmente, nenhuma destas três vias — polarização contínua, negociação individual do engajamento, negociação coletiva do engajamento — impõe-se como um novo modelo hegemônico, um novo paradigma de industrialização. Elas coexistem no interior da maioria dos países, das firmas e mesmo dos estabelecimentos.

### A flexibilidade do contrato de trabalho

A natureza do compromisso eventualmente negociado terá profundas implicações sobre o regime de acumulação. Mas, mesmo sem entrar no estudo do macroeconômico dos regimes possíveis, vê-se imediatamente que muito dependerá da *estabilidade* da relação do *contrato de trabalho*. É este o outro tema clássico da flexibilidade.

Esta flexibilidade, pela qual o patronato se autoriza a empregar e demitir à vontade, é proclamada necessária por numerosos porta-vozes do patronato: instituí-la é um dos principais objetivos das políticas monetaristas. Um ataque definitivo contra o "excesso de rigidez" do contrato de trabalho do tipo fordista abriria a via a um novo regime de acumulação. Para esboçar os diferentes modelos possíveis, devemos portanto considerar não apenas as três formas típicas de reorganização do processo de trabalho, mas também duas formas típicas de contrato de trabalho (rígido e flexível). Certamente, é mais provável que a situação evolua em direção ao mercado de trabalho *segmentado*. No entanto, para a prospecção é necessário examinar as combinações mais contrastantes.

Cuidado! Às vezes se tende a subentender um elo entre a flexibilidade das novas tecnologias e a flexibilidade do contrato de trabalho. Não existe nenhum elo deste tipo. No pré-guerra, os operários das linhas de montagem possuíam um contrato "flexível" e os trabalhadores qualificados, polivalentes, muito autônomos, às vezes já se beneficiavam de convenções coletivas bastante rígidas. O futuro do tipo de contrato de trabalho depende das lutas sociais de hoje (e certamente das tradições). Seriam a flexibilidade e a rigidez compatíveis com qualquer forma de reorganização do processo de trabalho? No atual estágio da experiência histórica, apenas se pode tecer considerações sobre as implicações lógicas das diferentes combinações e julgar seus primeiros resultados.

A primeira combinação (polarização das qualificações, contrato rígido) é o ponto de partida fordista. Pode-se supor que ela continuará a predominar durante um certo tempo, com uma evolução "natural" em direção da segunda (contrato flexível, em busca da redução dos custos salariais). Este cenário — aprofundamento dos princípios tayloristas, mais automação, menos contrapartidas fordistas para os trabalhadores — pode ser qualificado de *via neotaylorista* para a tecnologia e para a sociedade. Ele conduz a estruturas sociais bastante insatisfatórias, com uma polarização das qualificações, um dualismo no mercado de trabalho e na sociedade. Um futuro não muito agradável, mas

um futuro possível. Esta foi a via que os capitalistas norte-americanos, britânico e francês parecem ter escolhido majoritariamente.

Ao contrário, a combinação "engajamento coletivo/flexibilidade" parece simplesmente incoerente, uma utopia patronal. Por sua vez, a combinação "engajamento coletivo em um contrato rígido" parece ser uma utopia para o trabalho. No entanto, este sonho de um *new deal* para o século XXI (Lipietz, 1987) parece ser compartilhado por alguns dirigentes, não apenas na Suécia, mas também no Japão, Alemanha, Itália do Norte. Tal tipo de modelo de desenvolvimento pode apresentar as propriedades de estabilidade do fordismo: o patronato aproveita as vantagens de uma evolução tecnológica menos intensiva em capital e mais produtiva, e os trabalhadores vêem garantidos uma maior segurança de emprego, salários mais altos e/ou menos tempo de trabalho. Designamos os modelos desta família de *kalkarianos*<sup>2</sup>.

Restam agora os casos de "negociações individuais do engajamento". As dificuldades com a variante rígida (a via voluntarista para o engajamento dos trabalhadores) podem ser superadas considerando a possibilidade de uma diferenciação dos salários em função do engajamento individual do trabalhador. Combinada com a "ameaça" da perda de trabalho na variante flexível, essa vantagem conduziria a uma espécie de mercantilização da relação salarial, que parece perfeitamente alinhada com a moda ideológica da regulação mercantil. Denominamos os modelos dessa classe de *californianos*.

Quadro 1 - As novas relações salariais

ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO NATUREZA DO COMPROMISSO	NÃO ENGAJAMENTO/POLARIZAÇÃO DAS TAREFAS A	ENGAJAMENTO COM NEGOCIAÇÃO	
		INDIVIDUAL B	COLETIVA C
Contrato de trabalho rígido I	Proseguimento do modelo fordista	Via patronal "participativa" para um núcleo estável	Via participativa com contrapartida para o conjunto dos assalariados
Contrato de trabalho flexível II	Via patronal liberal sem contrapartida (neoyorlismo)	Via patronal liberal ou participativa tipo "cultura de empresa"	Incoerente
Tipo de modelo	Neoyorlista	Californiano	Kalkariano

(2) Em texto anterior (Lipietz, 1987), havíamos retomado a terminologia de Messine, 1987: "neoyorlista, satumiano, californiano". A incapacidade da General Motors de desenvolver o *Saturn Project* dentro de um ambiente territorial principalmente neoyorlista nos faz escolher o termo kalkariano, inspirado por Mahan, 1987.

Pelas evidências, a experiência já decidiu: os modelos kalkarianos esmagam, comercialmente, os modelos neoyorlistas. A zona cinzenta dos modelos californianos (na qual se tenderia a classificar tanto o Vale do Silício como São José dos Campos e a Terceira Itália) é a única a fornecer argumentos (em geral imprecisos) àqueles que associam "flexibilidade da relação salarial" e "competitividade". Seria necessário examinar cada uma destas experiências com maiores detalhes, porém nos voltaremos agora para uma terceira forma de flexibilidade: a relação entre as firmas, o que se chama de *organização industrial*.

### As formas da "quase-integração" vertical

No modelo fordista, a forma clássica de organização industrial era a divisão do trabalho no interior da fábrica, entre as seções, segundo os princípios tayloristas (engenharia e Organização & Métodos, fabricação qualificada das máquinas, execução desqualificada, por exemplo, as linhas de montagem). Esta divisão entre as seções era tão pronunciada que podia assumir a forma de uma separação entre estabelecimentos (uma *desintegração espacial*), ou mesmo uma divisão entre firmas contratantes e subcontratadas para o nível III (uma *desintegração vertical*). Isto conduziu à teoria dos *circuits de ramificação* (Lipietz, 1974, 1977; Lafont, Leborgne e Lipietz, 1980). As novas tecnologias oferecem novas possibilidades de organização industrial, principalmente graças à gestão dos fluxos de informação e de produtos assistida por computador, à flexibilidade dos bens de equipamento, à padronização possibilitada pela fabricação automatizada de alta precisão, à concepção modular dos produtos e à montagem automatizada por subconjuntos<sup>3</sup>.

A segmentação em módulos do processo de trabalho e a gestão integrada do encadeamento desses módulos possibilitam transformar os processos sequenciais em processos a fluxo contínuo, com a produção contínua de bens diferenciados. A gestão ótima dos processos modulares integrados parece demandar uma maior integração vertical das empresas. Mas a automação flexível (ao permitir a produção contínua de bens diferenciados) e a gestão informatizada dos fluxos (ao diminuir os "custos de transação", isto é, o custo de conexão comercial de dois segmentos de um processo produtivo) abrem na verdade novas possibilidades de desintegração vertical. O novo ponto de equilíbrio em formação é a *firma especializada*, produzindo uma gama restrita de bens diferenciados (finais ou intermediários). É nesse nível que se realiza a gestão ótima da qualidade, da inovação e da economia de tempo.

De fato, a automação conduz a uma proliferação de *know-how* especializado e a um aprofundamento da divisão do trabalho. Por outro lado, a produção flexível acentua em muito a importância do domínio de uma sucessão de séries curtas. Ora, a complexidade da integração das operações modulares cresce mais que proporcionalmente ao número de elos a integrar:

(3) A respeito do que se segue, ver Leborgne, 1987, 1988.

## BLOCOS TERRITORIAIS E NOVOS MODELOS DE DESENVOLVIMENTO

Já observamos que alguns territórios (países ou regiões) combinam de forma privilegiada um determinado modelo de relações profissionais (capital/trabalho) e um determinado modelo de organização industrial (interfirmas). Certamente, as formas variam segundo os diferentes ramos, mesmo dentro da mesma região (Lafont, Leborgne, Lipietz, 1980). Mas, segundo a experiência, um "modelo hegemônico", uma combinação particular de tais relações sociais, tem boas chances de prevalecer a nível regional ou nacional. Com efeito, um modelo de desenvolvimento é, por natureza, "territorializado": as relações sociais que prevalecem no espaço social tendem a se difundir de um setor de atividade para outros. Isso se passa porque o modelo se impõe como um bloco hegemônico territorializado, um conjunto de comportamentos culturais, sociais e mentais que se condensa em compromissos institucionalizados no nível nacional ou regional (Lipietz, 1985a).

### Três tipos de regiões urbanas

A via "neotaylorista", na linhagem das tendências clássicas do modelo fordista (tais como são analisadas por Lipietz, 1987 e Noyelle, 1982), materializa-se numa desintegração territorial, segundo os três níveis de qualificação, sobre três tipos de região, com subcontratação mais frequente no nível mais baixo de qualificação (exceto no que concerne às últimas operações de montagem). Esta pode ser considerada a forma mais pobre de Q.I.V.: a qualidade medíocre dos elos na hierarquia entre as firmas reflete a fraca qualidade das relações profissionais no interior delas. É provável que aí prevaleça a Q.I.V. territorialmente desintegrada.

Formam-se então *aglomerações* de empresas subcontratadas, em torno das firmas principais ou em zonas de baixos salários, para maximizar as possibilidades de economia externa em transportes e minimizar os custos de transação. Tais zonas podem ser observadas no Sudeste Asiático (Scott, 1987) e é o que a política das "zonas de empresas" tenta incentivar nas regiões desindustrializadas. Mas elas podem também surgir espontaneamente. Elas correspondem à noção de *área produtiva especializada* dentro da tipologia de Garofoli, 1986 e Courlet, 1987. Trata-se de aglomerações de formação recente, que estabelecem poucas relações com a formação social regional preexistente. Elas são monosssetoriais, orientadas para a exportação, com fracas ligações interfirmas em seu território.

As tarefas de terciário superior (pesquisa & desenvolvimento, concepção, finanças, empregos terciários de alto nível) concentram-se nos "centros nodais" de algumas metrópoles, com toda a hierarquia de centros urbanos

por esse fato, uma certa desintegração técnica permite um controle mais estrito dos custos e da qualidade. Então, tanto a gestão assistida por computador dos fluxos externos (isto é, entre as empresas), como a maior precisão da fabricação, permitem às empresas principais coordenar por fluxos as subcontratações: uma *rede de empresas especializadas*.

A essas razões técnicas deve-se adicionar pressões econômicas e financeiras: a importância da *partilha dos riscos* sobre a pesquisa e desenvolvimento, as imobilizações em alta tecnologia e, mais amplamente, sobre as imobilizações em capital fixo, entre vários proprietários de capital. A desverticalização das grandes firmas em redes de firmas especializadas, ou o reagrupamento de firmas em tal tipo de rede, pode ser uma resposta a este desafio: é a *quase-integração vertical* — Q.I.V. (Housiaux, 1957; Ennetti, 1983).

A Q.I.V. pode ser caracterizada por relações estáveis entre fornecedores e clientes; participação importante do cliente no volume de negócios do fornecedor; campo de subcontratação extenso, desde a concepção até a comercialização; formas não mercantis de relações interfirmas, da subordinação à parceria. Isso implica uma generalização das relações não mercantis entre as firmas: alianças estratégicas, transferências de tecnologia, programas comuns de pesquisa, *joint ventures* etc. Quando a "subordinação" dos subcontratados predomina (pouca iniciativa, pouca pesquisa aplicada), falaremos de *Q.I.V. pobre*: é a velha tendência fordista. Quando, ao contrário, as firmas especializadas dominam o desenvolvimento de seu conhecimento específico e desenvolvem elos de parceria com as firmas contratantes, falaremos de *Q.I.V. densa*.

Mas sobre quais espaços se desdobram tais redes? Pode-se hoje observar duas formas polares de Q.I.V., que correspondem naturalmente à Q.I.V. pobre e à Q.I.V. densa.

No caso dos Estados Unidos, a Q.I.V. realiza-se por meio de deslocamento e do recurso a empresas especializadas *no exterior* do território: no Japão, para as tarefas de alta qualificação, com alta tecnologia, e, nos países do Terceiro Mundo, para as tarefas não qualificadas e até semiquantificadas (Scott, 1987). Denominamos esta forma de "Q.I.V. territorialmente desintegrada". Ela conduz a uma acentuada desindustrialização, com fraca difusão das inovações em alta tecnologia no interior da indústria nacional etc.

Ao contrário, a *Q.I.V. territorialmente integrada* realiza-se como rede dentro do território nacional ou mesmo regional. Os efeitos macroeconômicos multiplicadores e aceleradores têm importante papel no interior do país, que detém o controle da difusão das inovações de ramo a ramo, por meio de relações intra-regionais diretas. É o caso típico da Planície do Pó, na Itália, de numerosos *länder*, na Alemanha etc.<sup>4</sup>

(4) O contraste entre estas duas formas de desdobramento territorial de Q.I.V. é estridente no ramo de bens de equipamentos industriais (máquinas-ferramenta a comando numérico, robótica). É verdade que este setor pode ser considerado como um "microcosmo-núcleo" de toda a indústria (Leborgne, 1987): núcleo porque aí se elaboram as novas normas de produção; microcosmo porque o setor em si se toma um modelo reduzido dos princípios dominantes de organização industrial.



secundários, isto é, "zonas produtivas terciárias" (*back office jobs*, Nelson, 1986).

Vejamos agora a materialização espacial da via "californiana". O principal traço dos modelos "californianos" é o engajamento dos trabalhadores sobre uma base individual (incitação pelo prêmio, a carreira, o temor da demissão). "Engajamento" quer dizer mais profissionalismo e mais interações de ambos os lados (não hierárquicas e não mercantis). Mas a regulação mercantil sempre prevalece nos modelos californianos, seja nas relações profissionais, seja na circulação dos produtos. Conseqüentemente, a desintegração vertical tende a tornar-se a forma dominante de organização industrial. Mas a necessidade de interfaces diretas e de profissionalismo implica uma concentração territorial, em zonas que denominaremos de *sistemas produtivos locais* (por referência à terminologia de Garofoli). Um sistema produtivo local também é monosssetorial, impulsionado pela demanda externa, mas há uma especialização intra-setorial das firmas, e portanto uma tendência à quase-integração vertical *local* entre as firmas. Ele implica uma oferta local, provavelmente anterior, de qualificação profissional. A origem das firmas pode ser externa à região ou interna. O caso típico é o Vale do Silício, de Santa Clara, caso precoce de "tecnopólo" sustentado tanto pela "oferta de qualificação" da Universidade de Stanford como pelas encomendas militares. Há um grande número de sistemas produtivos locais engendrados espontaneamente sobre a base de antigas tradições e *know-how* regionais, na Itália, na Alemanha etc. A experiência da Ásia Oriental mostra que a intervenção do Estado e a difusão organizada do *know-how* tecnológico permitem uma transição da área produtiva especializada do tipo neotaylorista para o sistema produtivo local (Scott, 1987).

Quanto à classe dos modelos kalkarianos, ela supõe não apenas o engajamento dos trabalhadores, mas também uma negociação coletiva/não mercantil de tal engajamento. Os sindicatos de trabalhadores e as federações patronais, assim como todos os níveis da administração, estão portanto implicados no modo de regulação. Não há dúvida de que essa categoria de modelos (com exemplos na Suécia e em certa medida no Japão, na Alemanha, na Itália do Norte e em alguns estados americanos como Michigan) é a que apresenta o melhor desempenho, do próprio ponto de vista capitalista.

Certamente, um estabelecimento isolado de sua base territorial pode vir a desenvolver relações profissionais "kalkarianas", mas esta será uma situação provavelmente instável. Como as relações profissionais no interior das firmas baseiam-se na qualificação e na cooperação, há fortes chances de que os princípios de organização industrial sejam fundamentados em formas "densas" de parceria entre firmas, sindicatos, universidades e administrações locais. O desdobramento espacial deste complexo é chamado de *área-sistema* na tipologia de Garofoli e Courlet. A Q.I.V. assume aí a forma de uma rede integrada territorialmente, diversificada, multissetorial, de empresas especializadas e de empresas contratantes. Resumindo, o desdobramento dos modelos kalkarianos em áreas-sistemas requer e

consolida um consenso social: a formação de um bloco hegemônico territorial inovador.

O Quadro 2 resume esta discussão. Como se pode ver, todos estes modelos têm em comum uma tendência a privilegiar as *aglomerações urbanas*. Isto se dá devido ao reforço do caráter mercantil nas relações entre estabelecimentos, por meio da quase-integração vertical. Os "estabelecimentos no campo" certamente continuarão a se desenvolver mas não serão a tendência principal. Os territórios urbanizados, no entanto, passarão por dinâmicas bem diferentes.

Quadro 2 — Organização do trabalho e regiões urbanas

RELAÇÕES SALARIAIS	A	B	C
RELAÇÕES INDUSTRIAIS	Área especializada para as tarefas não qualificadas	Área especializada para tarefas não qualificadas	Instável
Q.I.V. pobre	Área-sistema para o terciário superior no centro nodal urbano	Sistema local de produção	Área-sistema
Q.I.V. densa			

### Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva

Quais são os determinantes destas evoluções divergentes? Certamente é a herança do passado destes territórios, mas por meio do prisma que constitui a formação de um bloco social territorial, o qual, pelas lutas e compromissos que o definem, pesará sobre o *conjunto dos atores*, e determinará o destino do território. A formação de tais blocos está em curso atualmente; por enquanto, pode-se apenas falar em "projetos político-culturais" que visam à construção destes blocos e em práticas dos atores que tentam realizá-los.

Do mesmo modo que a "flexibilidade" dos equipamentos, das relações de trabalho ou das relações interfirmas pode ter interpretações diferentes, assim também as políticas e projetos territoriais compreendidos em nome da "flexibilidade" correspondem a blocos sociais em formação totalmente diferentes. Para simplificar, vamos distinguir os discursos e as práticas da "flexibilidade defensiva" e da "flexibilidade ofensiva".

Para justificar esta distinção seria necessário fazer uma incursão pelo campo das Ciências Políticas, das Ciências Sociais, Jurídicas, da História, e

exigiria, além de um trabalho pluridisciplinar, que se aprofundasse o argumento. Trata-se, antes de mais nada, de uma hipótese que clareia constatações, às quais faremos referência nas notas.

#### A OPÇÃO DEFENSIVA

Esta opção utiliza a "flexibilidade" (do trabalho) adquirida, em seus aspectos negativos, ou impõe a "suspensão da rigidez" para "defender mercados ameaçados".  
É uma visão a curto prazo da "adaptação aos estrangulamentos da competição e às novas tecnologias".  
Visa à formação ou manutenção de um bloco de "empregadores possuidores".

#### A OPÇÃO OFENSIVA

Esta opção estabelece, pela negociação, a capacidade de desenvolver as novas tecnologias em função de perspectivas de novos mercados a serem criados.  
É uma visão a médio/longo termo dos interesses coletivos de uma grande fração da comunidade territorial.  
Visa à formação ou manutenção da hegemonia de um bloco de "empregadores/produtores".

#### ISTO IMPLICA:

##### do lado do trabalho<sup>5</sup>

A destruição das conquistas sociais tornando rígido o contrato salarial, via desenvolvimento dos contratos temporários, o abrandamento da legislação trabalhista etc. (Modelo neotaylorista)

(5) O imperativo de modernização e/ou a introdução de novas tecnologias constituem, em alguns casos, a oportunidade para os sindicatos emprenderem ações reivindicativas visando obter do patronato a diminuição do tempo de trabalho, a manutenção do emprego, contrapartidas ao rearranjo do tempo de trabalho, e de se contrapor às ofensivas patronais de flexibilização do contrato de trabalho. São os casos da RFA, Itália, Suécia.

Com relação à Alemanha Federal, refirmo-nos às greves e ações da IG Metall na metalurgia, às convenções coletivas estabelecidas na química (ver nota do *Institut de Recherches Economiques et Sociales*, nº 12, aos trabalhos de Zacher, 1988). Zacher observa que com as novas tecnologias vários operários "caíram de péra-quedas" (levando em conta o sistema de classificação), o que suscitou a mobilização dos sindicatos que obtiveram a assinatura de uma convenção coletiva sobre "a segurança do nível de salário". É também interessante, quanto a seu alcance no campo de *know-how* e da formalização, uma convenção coletiva assinada em 3 de março de 1978 aplicável à região Baden-Württemberg, que protege os trabalhadores (de qualquer ramo) de 50 a 55 anos que tenham uma certa antiguidade na empresa. A estes são assegurados conservar seu salário mesmo em caso de mudança, assim como seu emprego, só podendo ser demitidos por justa causa.

Com relação à Itália, refirmo-nos à negociação da flexibilização do tempo de trabalho, que é acompanhada de uma redução da duração de trabalho sem diminuição proporcional do salário (acordo de 1983 no setor têxtil, Chiesi, 1985, citado por Bachelot) e, de modo mais geral, ao protocolo de acordo do IRI (Instituto de Reestruturação Industrial), principal organismo de gestão das empresas com participação estatal. Por meio deste acordo estabelecido em dezembro de 1984, os sindicatos obtêm o direito de intervir desde a fase de elaboração dos projetos de modernização, via comitês consultivos paritários — o que abre a possibilidade (teórica) de examinar as alternativas, e de se associar à gestão do emprego (formação, reconversão, modificação de horários, organização do

##### do lado do capital<sup>6</sup>

Um não-comprometimento do capital financeiro de origem local frente ao capital industrial territorial.

Um investimento importante da poupança local no capital produtivo territorial.

Relações oportunistas (a curto prazo) entre grandes empresas contratantes e pequenas empresas subcontratadas. (Q.I.V. pobre)

Uma parceria entre grandes empresas e firmas especializadas. (Q.I.V. densa)

trabalho etc.). ENI e EFIM (os dois outros grupos nacionalizados) sobaram em 1986 (ver nota do *IRIES*, nº 1) esta mesma convenção que visa por meio de uma política de informação promover uma "nova cultura" dentro da empresa. Ainda que a prática seja inferior ao estabelecido no papel, novos espaços são abertos aos sindicatos, e este tipo de acordo atinge o setor privado, no setor privado, a negociação coletiva por ramo se fortalece mais do que a negociação por empresa.

Com relação à Suécia, lembremos a convenção de Progresso dos Sindicatos Patronais, Operários e Quadros (respectivamente SAP/LO/PTK), assinada em abril de 1982, sobre a qual se acha um comentário em Mahon, 1987.

Nos países típicos da "estratégia defensiva" (Estados Unidos, Grã-Bretanha e França), ao contrário, a introdução das novas tecnologias é explorada com sucesso pelo patronato para impor a degradação do contrato de trabalho. Na França, a lei Delebarre, de fevereiro de 1986, liberada de seus "constrangimentos" (negociação por ramo e redução da duração do trabalho), se torna em junho de 1987 a lei Seguin. Estas leis referem-se ao abrandamento dos critérios de demissão à autorização do trabalho noturno feminino (como todos sabem, esta legislação é aplicada essencialmente nos setores têxtil e agroalimentar, nos quais as condições de trabalho são as mais penosas e os salários, os mais baixos), à instabilidade dos horários de trabalho.

Quanto às leis Auroux, de 1982, relativas às liberdades dos trabalhadores dentro da empresa, se concordamos com Jeammaud e Lyon-Caen (1987) para quem "o projeto de democratização das relações de trabalho coloca sua legitimidade em um valor espetacularmente restaurado e mais soberano do que nunca: a produtividade!", o que não é exclusivo à França, vemos que estas leis não tiveram as repercussões esperadas por seu promotor Borzeix e Lanhart (1988).

Com relação à Grã-Bretanha, remetemos aos trabalhos de Maurau e Okba, 1988, dos quais ressaltamos: a importância crescente do emprego precário, a desestabilização dos sindicatos sob os golpes brutais de Thatcher, e as transformações em curso visando o sindicato único de empresa sob a égide dos capitais japoneses.

(6) Encontramos a mesma dicotomia entre Alemanha Federal, Itália, Japão e Suécia, de um lado, e França, Grã-Bretanha e Estados Unidos, de outro, tanto no que diz respeito às relações mais ou menos densas entre capital financeiro e capital industrial, como quanto ao conteúdo das diferentes formas de parceria.

Tomando apenas o exemplo do Japão, o ambiente financeiro das empresas é o seguinte: as taxas de juros são extremamente baixas, os grandes grupos são conglomerados financeiros/industriais/comerciais, e as pequenas e médias empresas (PME) beneficiam-se de créditos de 64 bancos regionais ou locais especializados neste tipo de crédito, aos quais se deve acrescentar várias associações de crédito mútuo e cooperativo de caráter exclusivamente local. Na Alemanha Ocidental, a proximidade dos bancos locais às PME nos *länder* é ressaltada em diversos estudos. Na Suécia, a indústria nasceu da diversificação dos bancos. Na Itália, ainda que os elos entre capital industrial e financeiro não sejam tão organizados como no Japão ou na Alemanha, é necessário, no entanto, sublinhar que as poupanças locais estão próximas das PME e que elas têm importância na criação de centros regionais de serviços de apoio às PME (pesquisa, marketing, consultoria), como ocorre notadamente na Emília-Romana.

No segundo grupo de países, exceto as grandes empresas que contam com a "confiança" dos bancos, as PME têm dificuldade em encontrar financiamento. Este financiamento acaba ocorrendo sob forma

### do lado das instituições?

Uma tensão insalvável entre um Estado central que opera as grandes opções macroeconômicas e delega às regiões a gestão das consequências sociais, e regiões que reivindicam constantemente um apoio do Estado central. Este apoio do Estado central assume a forma de planos elaborados caso a caso e que são questionados quando da mudança da maioria política.

### no nível ideológico?

Proclama-se "o imperativo da modernização" e taxa-se de "arcaica" a defesa das vantagens sociais conquistadas. Nega-se a diferença de interesses entre capital e trabalho ("todos no mesmo barco em face da concorrência mundial").

de "capital de risco". Na França, as PME têm dificuldade em obter seus empréstimos, o que constitui a causa de numerosas falências. O artigo "La suite des PME" de Mayer (publicado no *Le Monde* em 1988) é eloquente sobre as desvantagens impostas às pequenas e médias indústrias (PMI) pelo próprio funcionamento do sistema financeiro.

Quando se contorna a presença, no caso da França, trata-se em geral da venda de serviços pelas grandes empresas às PME. "É a contribuição do grupo ao esforço nacional que evita as tensões sociais e alivia as consciências" ... "Nossos centros de pesquisa podem secundariamente trabalhar para as PME, oferecendo conhecimento àqueles que o desejem" ... Estes comentários são fragmentos de um artigo da revista *PME-PMI Magazine*, de maio-junho/1987, intitulado "PMI: aproveitem a ajuda dos grandes", que levanta as diversas fórmulas de parceria. Trata-se de relações puramente mercantis, desvinculadas do desenvolvimento das relações não mercantis que promoveram as trocas da quase-integração vertical semelhante àquelas que a Renault deve utilizar (*La Lettre de Machine Moderne*, 4 de abril de 1985) e empregadas há alguns anos pela Fiat (Enrietti, 1983).

(7) Nas regiões típicas da flexibilidade ofensiva, as associações profissionais se apoiam no espaço regional para promover sua estratégia e suscitar por meio de iniciativas cooperativas bi ou tripartite com bancos e as administrações. É o que ocorre na Itália, na Alemanha, no Japão: no caso deste último país, citamos a "Lei de estabilização dos setores em crise" de 1978, reconduzida em 1983 (Laurier e Oebel, 1986). Essa lei, exemplar em sua elaboração e aplicação, regula ao mesmo tempo os problemas de capacidade ociosa, modernização do conjunto do tecido industrial e reconversão dos assalariados. Nas regiões onde prevalece a flexibilidade defensiva, a elaboração de políticas voltadas para a empresa deve-se, principalmente, à iniciativa das autoridades administrativas: caso frequente nos Estados Unidos, na retomada das políticas "regionais" a nível dos Estados; caso da França, com a criação dos tecnopólos e com a política dos *contrats de plan* ou "contratos Estado-Região" (cuja aplicação é fortemente submetida às mudanças da maioria política). Note-se que, na França, a descentralização originada nas leis de 1982 não foi todavia concretizada; trata-se antes de desconstrução do que de descentralização, uma vez que o papel do *préfet* é ainda primordial.

(8) Na Alemanha o sindicato IG Metall lança em 1984 seu manifesto "Der Mensch muss biciben" ("O homem deve permanecer") e toma posição sobre o lugar do homem no processo de modernização. Mais tarde ele inicia uma campanha de cartazes contra a instauração do trabalho aos sábados

### no nível jurídico?

Estroem-se os antigos acordos territoriais que proibem o *dumping* social, exerce-se a concorrência entre os trabalhadores, entre os subcontratados, e entre os sítios (internos ou externos ao território). Negociam-se caso a caso acordos de empresas ou de estabelecimentos.

### Estas atitudes se enraízam nas tradições fordistas em obsolescência<sup>10</sup> ...

Um fordismo que privilegiou os baixos custos da mão-de-obra, o trabalho não qualificado, jovens e mulheres sem qualificação, a imigração.

### ... no estado das forças sociais

Sindicalismo derrotado após uma contração dos antigos compromissos, ou delegando ao patronato a direção da "reestruturação econômica". Patronato contornando as conquistas sociais procurando compensar as conquistas sociais negociando o engajamento dos trabalhadores.

### Seus efeitos

Destruição dos sítios industriais obsoletos, perda da cultura tecnológica e do *know-how* existentes. Dependência crescente do aparelho produtivo territorial com relação às importações. Perda do controle do mercado interior. Polarização do aparelho produtivo entre algumas "oportunidades" ou "pólos de competitividade" e setores abandonados por serem "arcaicos".

(uma criança diz: "no sábado, o papai é meu!"). Na França, diante do alcance da desregulamentação do mercado de trabalho, e avaliando o seu significado no processo de modernização, uma parcela moderna do patronato reage e se dirige aos outros empresários no documento "Modernização: modo de usar". Na Grã-Bretanha declara-se: "1986: ano da indústria" com o objetivo aparente de reconciliar a sociedade e a indústria.

(9) Ver nota nº 5.

(10) No nosso estudo (Lafont, Leborgne, Lipietz, 1980), havíamos já observado, em alguns países europeus, esta divergência na dinâmica das relações entre montadoras e fabricantes de autopeças, e entre contratantes e indústrias de máquinas-ferramenta.

Especialização de áreas-sistemas metropolitanas nas atividades do terciário superior, com dualismo social nestas áreas. Sobrevivência ou desenvolvimento de zonas produtivas especializadas em atividades pouco qualificadas terciárias ou industriais.

Desenvolvimento de áreas-sistemas que são ao mesmo tempo industriais e terciárias.  
Transição de zonas produtivas especializadas para sistemas produtivos locais.

#### Alguns sintomas

Mitologia da "pequena empresa".

Densificação de redes de empresas especializadas em torno de multinacionais emergentes.

Multiplicação dos projetos de criação administrativa de "tecnopólos".

Formação de áreas-sistemas ou de sistemas produtivos localizados por densificação das relações de parceria firmas/universidades/administrações territoriais.

#### Limites e riscos da flexibilidade ofensiva

Os resultados dos projetos territoriais fundados na "flexibilidade defensiva", na França, na Grã-Bretanha ou nos Estados Unidos, são muito conhecidos. Os sucessos industriais do Japão, da Alemanha, da Suécia, da Itália do Norte não devem, no entanto, mascarar seus limites.

Inicialmente, eles recobrem sem dúvida uma variedade de modelos. O campo (regional ou nacional) da formação de um bloco social "flexível-ofensivo" já é uma diferença importante: nem a Alemanha nem o Japão são inter-regionalmente homogêneos, mas as diferenças inter-regionais entre a Emilia-Romana e, por exemplo, a Sicília podem conditar o dinamismo italiano no limite. Mais amplamente, a heterogeneidade dos blocos sociais europeus em face da modernização e a ausência de um "espaço social europeu" de fato observam há anos a Comunidade Económica Europeia (Lipietz, 1987, 1988).

Além disso, no interior de um mesmo território, os acordos kalkarianos podem ser de maior ou menor alcance. Não há grandes diferenças entre a Suécia e o Japão quando se trata das grandes firmas ou do "primeiro círculo" de fornecedores dentro de redes quase verticalmente integradas. A diferença dos níveis de vida, já significativa para o conjunto dos assalariados, torna-se estridente quando se afasta deste primeiro círculo. Suécia e Japão têm a mesma taxa (muito baixa) de desemprego, mas as mulheres na Suécia têm uma independência social que as torna totalmente candidatas ao mercado de trabalho, ao passo que no Japão elas desaparecem do mercado de trabalho quando se casam. Da mesma forma, os idosos são rechaçados para o "lado mau" da sociedade dual japonesa, enquanto que a Suécia é uma sociedade extremamente homogênea.

Esta diferença dos modelos de desenvolvimento se assenta em parte sobre uma diferença macroeconômica profunda e a reforça. É o que Aoki (1988) chama de "paradoxo da democracia salarial". Com efeito, nos modelos fordistas vimos que o Estado e/ou acordos bipartites nacionais garantiam o crescimento do mercado interior em função dos ganhos de produtividade. As contrapartidas oferecidas aos trabalhadores sob forma de ganhos de poder aquisitivo, em troca de sua aceitação do taylorismo, representavam uma divisão dos frutos do crescimento da produtividade geral (em termos marxistas: da mais-valia relativa).

Ao contrário, uma firma ou um território que, devido a uma organização social superior, produz melhor e mais barato que o resto do mundo (ou, no limite, produz o que o resto do mundo não produz) e devido a este fato conquista partes de mercados, ao garantir o pleno emprego de seus assalariados ou até ao lhes conceder aumentos de salário<sup>11</sup> está apenas restituindo a esses trabalhadores quase-rendas, isto é, lucros fundados sobre a diferença entre seus custos de produção e aqueles do mercado mundial (em termos marxistas: a mais-valia extra). A reprodução dessas quase-rendas passa por "investimentos de forma" em matéria de formação de recursos humanos, negociação dos compromissos, pesquisa & desenvolvimento etc. Ela incita à cooperação entre firmas do mesmo território, à divisão compartilhada das despesas com pesquisa tecnológica, às alianças estratégicas etc. Este resultado (em que contradições de interesses de classe e a concorrência entre firmas parecem se apegar) mostra-se duplamente paradoxal — com relação tanto à teoria neoclássica como à teoria marxista (Scherer, 1970). Ele deixa de ser paradoxal quando se considera que estas alianças e compromissos territoriais são ao mesmo tempo a condição e o resultado de uma posição de quase-renda dentro da competição mundial. Dito de outra forma, na ausência de uma política global de crescimento da demanda (ou de redução do tempo de trabalho), as políticas sociais de oferta (kalkarianas) baseadas em contratos implícitos ou explícitos entre agentes privados, mas não generalizadas a nível político, tendem a se restringir ao número mínimo de contratantes (firmas, assalariados e territórios). Pode-se garantir o pleno emprego a um "núcleo de assalariados", com a condição de reservar-lhes todos os novos empregos engendrados pelo dinamismo técnico-comercial da firma, ou das empresas agrupadas em aliança estratégica.

Desta forma, a "flexibilidade ofensiva", em face da ausência de um acordo político mais geral, pode conduzir a uma *yeomen democracy*, uma democracia salarial dos trabalhadores qualificados tal como pregam Piore e Sabel (1984), mas poderia deixar na incerteza, por exemplo, uma *women slavery*, uma dualização da sociedade segundo diferenças de gênero, raça ou de idade. No Japão já se nota a tendência, típica dos sindicalismos dos países hegemônicos (antigamente a Grã-Bretanha, depois os Estados Unidos), a adotar um comportamento de "aristocracia assalariada".

(11) Observa-se atualmente que os países onde a eficiência produtiva superior assegura um excedente comercial (Japão, Coreia) podem praticar sem riscos uma política de crescimento da demanda interna.

## CONCLUSÃO

A partir de uma crise da relação salarial fordista, as políticas monetaristas amplificaram a desordem macroeconômica internacional. Dois grupos de territórios destacam-se por seus resultados contrastantes. Nestes dois grupos, desenvolveram-se duas concepções de flexibilidade, uma no campo da relação capital/trabalho, outra no campo da relação entre capitais.

Os blocos sociais dirigidos no primeiro grupo (Grã-Bretanha, Estados Unidos, França) praticaram uma flexibilidade defensiva, privilegiando a desregulação da relação salarial; a acentuação do fosso entre "concededores" e "executores"; as formas mais pobres de subcontratação; a formação de áreas urbanas fortemente especializadas, coexistindo com algumas metrópoles onde as atividades terciárias superiores opõem-se às pequenas atividades de serviço sem proteção social.

Os blocos sociais dirigentes no segundo grupo (Escandinávia, Alemanha, Japão, Itália do Norte) praticaram, em graus variados e deixando de lado uma fração maior ou menor da sociedade, uma flexibilidade ofensiva. Eles aceitaram um novo compromisso sobre os locais de trabalho, trocando o engajamento dos assalariados na luta pela qualidade e produtividade por diversas garantias e vantagens sociais. Organizaram formas de parceria empresas/sindicatos/aparelhos escolares/administrações locais. O adensamento das relações interempresas permitiu consolidar áreas urbanas formando sistemas produtivos flexíveis e diversificados.

Com relação a estes sucessos, é comum referir-se ao "contexto cultural", ao efeito "social". Tentamos aprofundar um pouco as políticas que se apóiam nesta cultura e a promovem. Mas é necessário ter em mente que, em numerosos casos, as políticas de "flexibilidade ofensiva" marginalizam vastos setores populares. Em todos os casos, elas funcionam atualmente como uma estratégia de reforço de determinados territórios contra outros. Mesmo que tais políticas indiquem direções para uma saída progressista da crise, não são auto-suficientes. Falta ainda definir uma nova concepção de solidariedade e de democracia, nas sociedades urbanas, dentro da ordem econômica internacional.

## BIBLIOGRAFIA

- AGLIETTA, M. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris, Calmann-Lévy, 1976.
- AMBROSINI, M. "Crisi" delle relazioni industriali e innovazione tecnologica nell'esperienza italiana. Documento de trabalho. Milão, Università Catholica, 1985.

- AOKI, M. "Horizontal vs Vertical information structure of the firm". *American Economic Review*. Dezembro de 1986, p. 971-983.
- "Intrafirm mechanism, sharing, and employment: implications of Japanese experience". In MARGLIN, S. (ed.), 1988.
- BACHET, D.; LAURY, C.; LEBORGNE, D.; ORTSMAN, O. (eds.) *Mutations technologiques, changements socio-culturels, et systèmes de travail*. Paris, Centre d'Etude des Systèmes et Techniques Avancées, 1986.
- BORZEIX, A. & LINHART, D. "La participation: un clair-obscur". In *Sociologie du Travail*, (1):37-53, 1988.
- BOYER, R. *La flexibilité du travail en Europe*. Paris, La Découverte, 1986.
- BOYER, R. & MISTRAL, J. *Accumulation, inflation, crises*. Paris, Presses Université de France, 1978.
- BRACONNIER, J. *Rapport d'information sur les contrats Etat-régions*. Senado, nº 381, sessão de 9 de julho de 1987.
- CORJAT, B. *L'atelier et le chronomètre*. Paris, Bourgois, 1979.
- COURLET, C. "Développement territorial et systèmes productifs locaux en Italie". Grenoble, *Institut de Recherches Economiques et Prospectives*. *Notes et Documents*, nº 22, mimeo., 1987.
- DELORME, R. & ANDRE, C. *L'Etat et l'économie*. Paris, Seuil, 1983.
- DE ROO, W. S. *Les dynamiques du territoire*. Publicação DATAR, 1986.
- ENRIETTI, A. "Industria automobilistica: la 'quasi integrazione verticale' come modelo interpretativo dei rapporti tra imprese". *Economia e Politica Industriale*, nº 38, 1983.
- EVENCE, F. "Les gourous dans l'entreprise américaine: parapsychologie et intégration du personnel". Citado em *Problèmes Economiques*, (2047): 31-32, 1987.
- GAROFOLI, G. "Le développement périphérique en Italie". *Economie et Humanisme*, nº 289, maio-jun., 1986.
- GLYN, A.; HUGUES, A.; LIPIETZ, A.; SINGH, A. *The rise and fall of the golden age*. In MARGLIN, S. (ed.), 1989.
- HIRSCHAUER, P.; BONFANTI, J. M.; HOLL, S. "La sous-traitance pour l'électroniques en Région Rhône-Alpes". In *TLE-Equipements*, nº 2, maio, 1988.
- HOUSSIAUX, J. "Le concept de 'quasi-intégration' et le rôle des sous-traitants dans l'industrie". *Revue Economique*, nº 3, 1957.
- HOWARD, R. "Parcs scientifiques et développement régional". *Bulletin ATHENA*, nº 31, 1987.
- IG Metall. "Mensch Muss bleiben". "People must stay". Action Program: Work and Technology — RFA.
- JEAMMAUD, A. & LYON-CAEN, A. *Droit du travail démocratie et crise en Europe Occidentale et en Amérique*. Actes Sud. Arles, 1986.
- KOEPP, S. "Sous surveillance". *Lettre Internationale*, nº 14, outono, 1987.
- LAFONT, J.; LEBORGNE, D.; LIPIETZ, A. *Redéploiement industriel et espace économique: une approche intersectorielle comparative*.

- Contrato Cepremap/Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'action régionale. Publicado em *Travaux et Recherches de Prospective*, nº 85. La Documentation Française, 1980.
- LAUMER, H. & OCHEL, W. "Adaptation des structures industrielles". *Problèmes Économiques*, (1969): 22-31, 1986.
- LEBORGNE, D. "Equipements flexibles et organisation productive: les relations industrielles au cœur de la modernisation. Eléments de comparaison internationale". Mimeo, Cepremap, 1987.
- "Restructuration industrielle: des formes contrastées de quasi-intégration verticale". In CORIAT, B. (ed.). Paris, Bourgois, no prelo, 1989.
- "Modernisation: une logique des trajectoires nationales multiples ou vrage collectif à paraître". Paris, Economica, 1988.
- LEBORGNE, D. & LIPIETZ, A. "New technologies, new modes of regulation: some spatial implications". *Society and Space*, 6(3), 1987.
- LEGRU, B. "La rénovation du tissu industriel britannique: trois types d'initiatives pour favoriser la diffusion et les transferts de technologies". *Étude CPE*, nº 84, 1987.
- LIPIETZ, A. "Structuration de l'espace, problème foncier et aménagement du territoire". Congresso da Associação Plurilingue des Sciences Regionales de l'Europe du Nord-Ouest, Louvain. *Environment and Planning*, nº 7, 1975, tradução inglesa CARNEY, Hudson Lewis (ed.), *Regions in Crisis*, Croom Helm, 1980.
- *Le capital et son espace*. Paris, Maspéro. Em português, Nobel, São Paulo, 1977.
- *Crise et inflation: pourquoi?* Paris, Maspéro, 1979.
- *Le monde enchanté. De la valeur à l'envol inflationniste*. Paris, La Découverte-Maspéro. Em inglês: Verso, Londres, 1983.
- "Le national et le régional: quelle autonomie face à la crise capitaliste mondiale?". *Couverture Orange*, Cepremap, nº 8.521, 1985a.
- *Mirages et miracles*. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde. Paris, La Découverte. Em inglês. Verso, Londres. Em português, Nobel, São Paulo, 1988.
- "An alternative design for the XXIst century". In PENDSE (ed.). *Options in Economic Design*. Greenwood Press, Westport. Nova York, no prelo, 1987.
- "Comment gérer la quatrième phase de la crise". *Le Monde Diplomatique*. Maio, 1988.
- MAHON, R. "From fordism to? New technologies, labour markets and unions". *Economic and Industrial Democracy*. Sage, Beverly Hill, CA, (8):5-60, 1987.
- MARGLIN, S. *The golden age of capitalism: Lessons for the 1990s*. Oxford, Univ. Press, 1989.
- MAURAU, G. "Formes d'emploi et flexibilité: une comparaison France, Royaume-Uni". Nota do IRES, (15):1-9, 1988.
- MAYER, R. "La traite des PMI". *Le Monde*, 31 de agosto de 1988.
- MESSINE, P. *Les saturniens. Quand les patrons réinventent la société*. Paris, La Découverte, 1986.
- NELSON, K. "Labour demand, labour supply and the suburbanization of low-wage office work". In SCOTT & STORPER (eds.). *Location, work, territory*. Boston, MA, Allen and Unwin, 1986.
- NOYELLE, T. "The implications of industry restructuring for spatial organization in the United States. In MOULAERT & SALINAS (eds.). *Regional analysis and the new international division of labour*. Boston, MA, Kluwer-Nijhoff, 1982.
- OKBA, M. "Le syndicat unique dans l'entreprise et dans le système des relations professionnelles". Nota do IRES, nº 15, p. 53-9, 1988.
- PIORE, M. J. & SABEL, C. F. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Nova York, Basic Books, 1984.
- RIBOUD, A. "Modernisation, mode d'emploi". Relatório do Primeiro Ministro. *Union Générale d'Éditions*, 10-8, Paris, 1987.
- SAF/LO/PTK. *Convention de progrès*. Suécia, 15 de abril, 1982.
- SAUVIAT, C. "Un patronat italien chic... et choc! Nota do IRES, nº 13, p. 34-41. Terceiro trimestre, 1987.
- SCHERER, F. M. *Industrial market structure and economics performance*. Chicago, Rand Mc Nally, 1970.
- SCOTT, B. "The semiconductor industry in South-East Asia: organization, location, and the international division of labour". *Regional Studies*, (21-2), 1987.
- *Metropolis*. Berkeley. Univ. of California Press, 1988.
- TIGER, H. *L'agglomération grenobloise: une développement local confronté à quels enjeux?* Publicação GETUR - Grenoble, França, 1986.
- ZACHERT, U. "Genèse et usage des systèmes de classification en Allemagne Fédérale". In *Travail et Emploi*, 1988.