

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 dos 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 "kalmarismo/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 semiqualeificado 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 insurreiçãozapatista. 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 Yaquil

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 antecipar 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 Coréia se tivessem deixado levar pelo *endaka* do valor do Yen?

²⁴ Ver sobre esse ponto, a notável comparação México-Coréia 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 resoluto, 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 oposto, 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 Coréia, 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

PAÍSES DA OCDE	PRODUTO INTERNO BRUTO/HABITANTE				ÍNDICE DE VALOR INTERNACIONAL
	Variação Anual	Conversão	Conversão	População (1 000hab.)	
	Média em Volume <u>1994</u> 1993 (%)	por Taxas de Câmbio Correntes (US\$)	por PPC (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				Comércio Interno Comércio com os Outros Dois Blocos
	Américas	Europa do Oeste	Ásia	Resto do Mundo (1)	
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

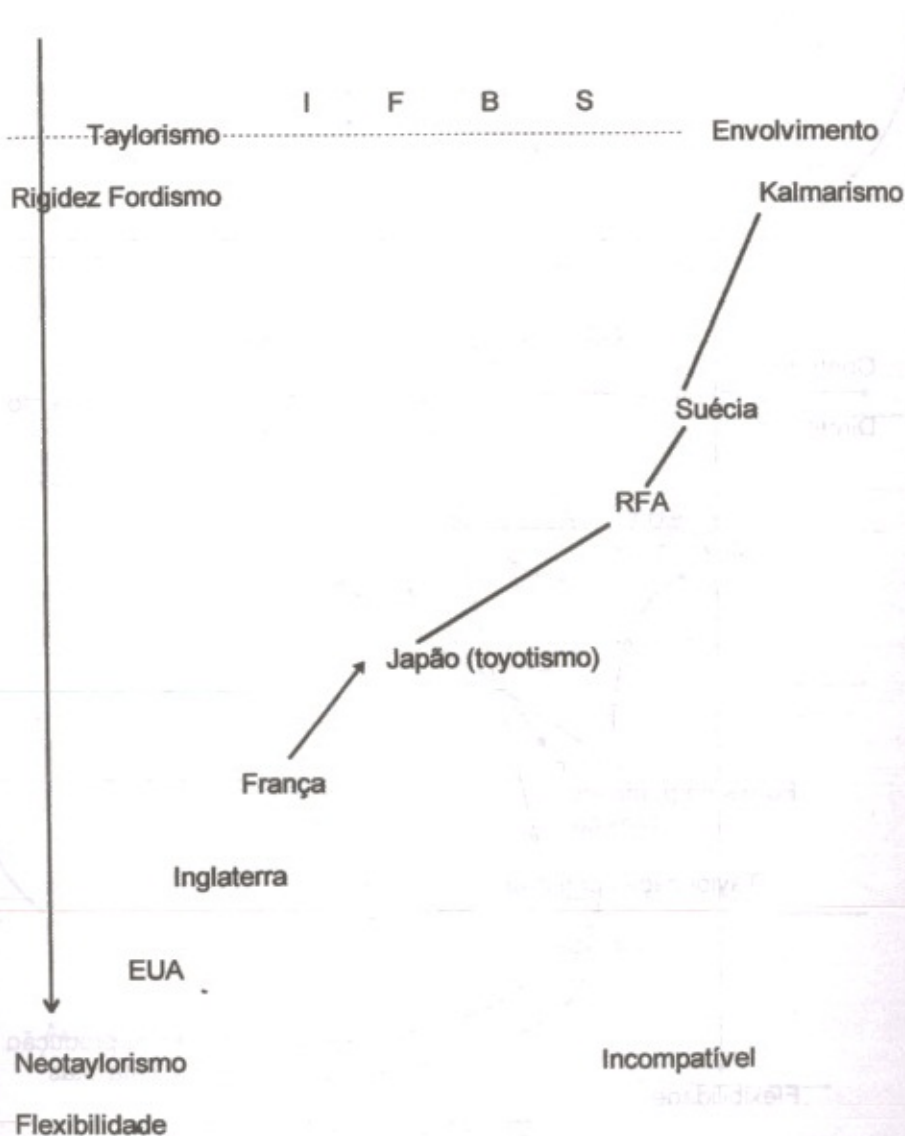


Figura 2

O pós-fordismo no Sul e no Leste

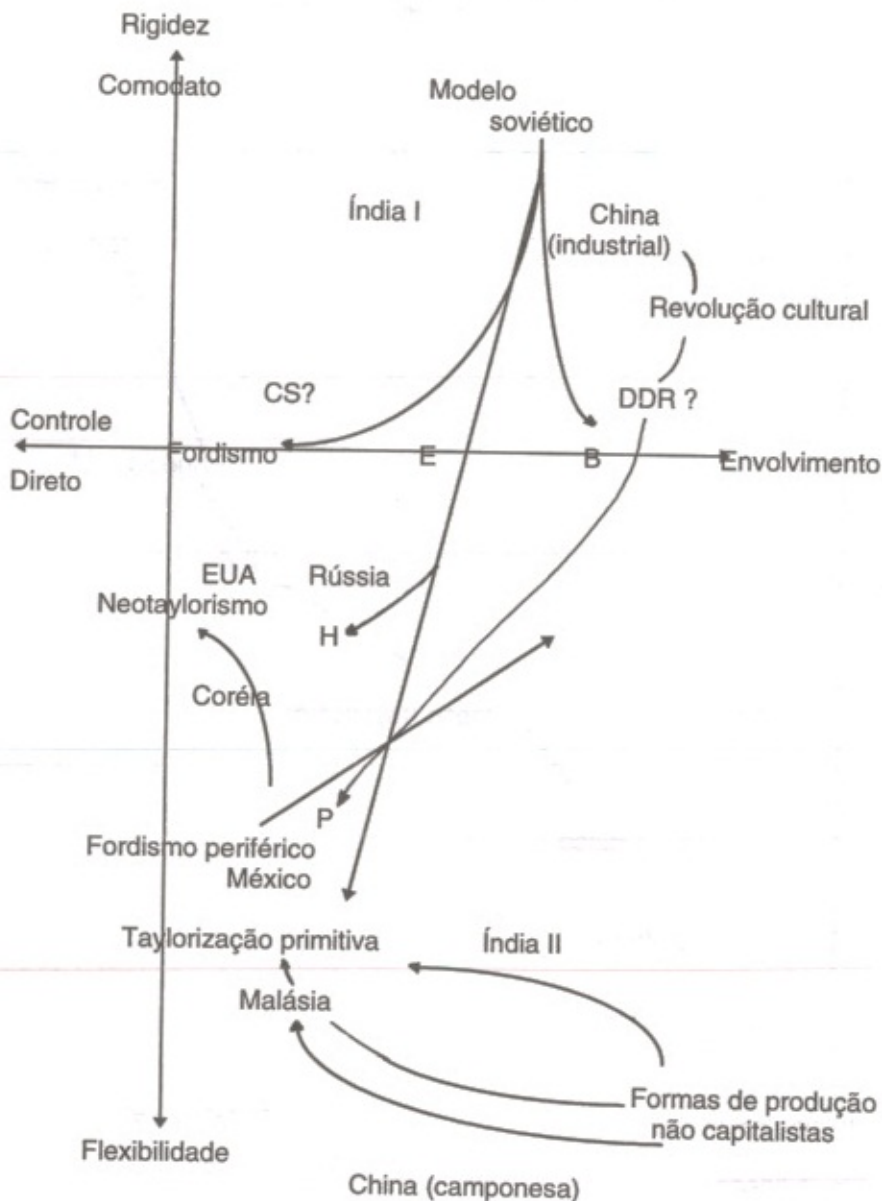


Figura 3

A nova hierarquia

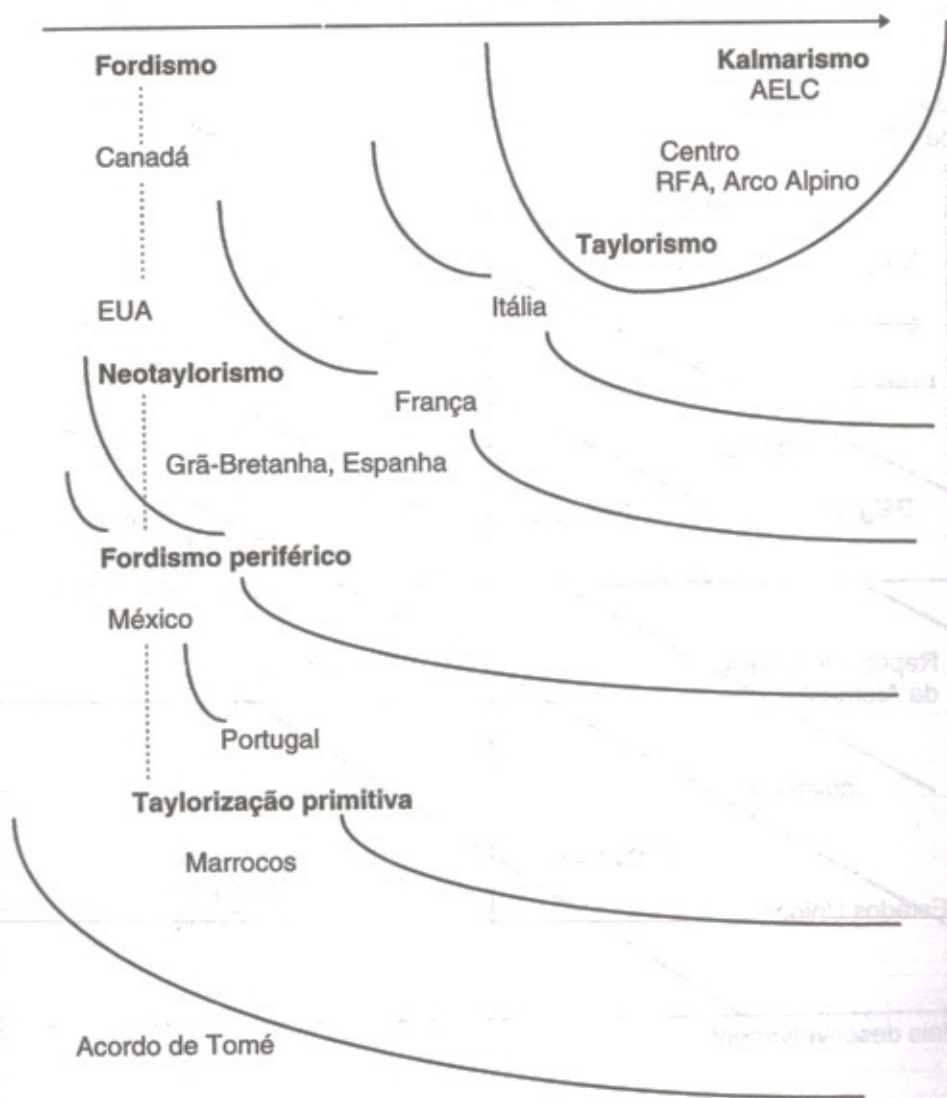


Figura 4

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

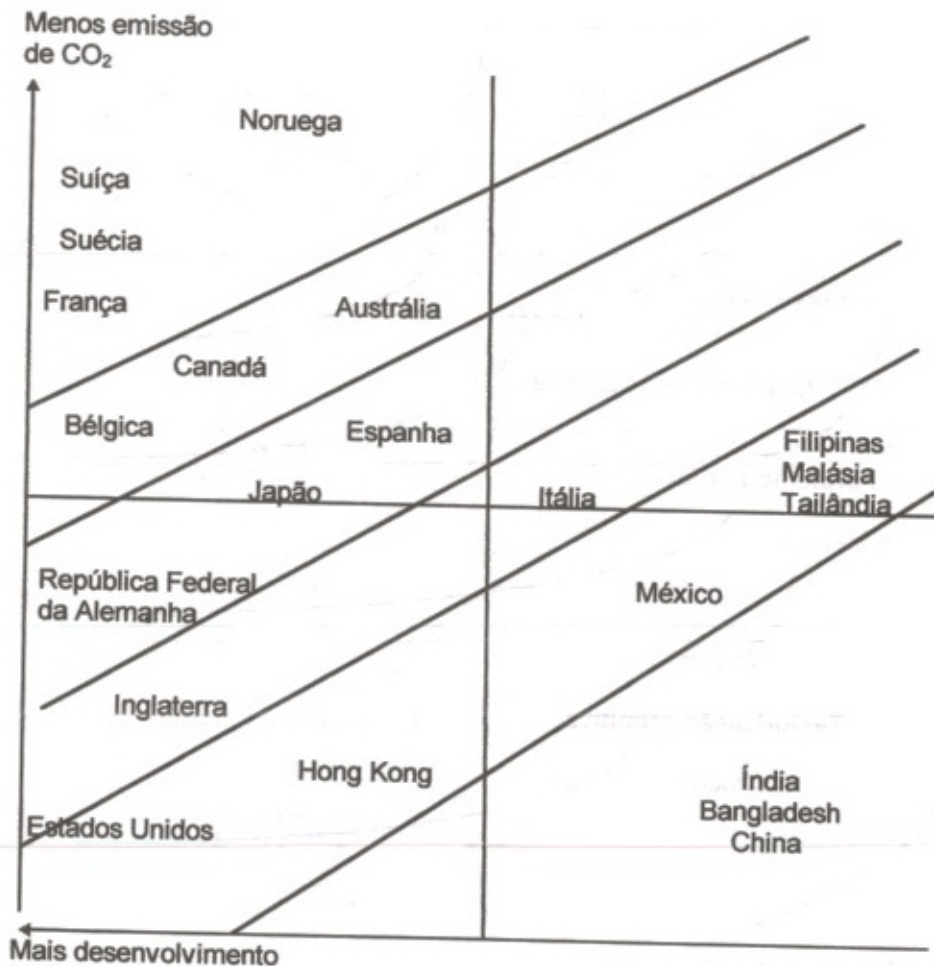
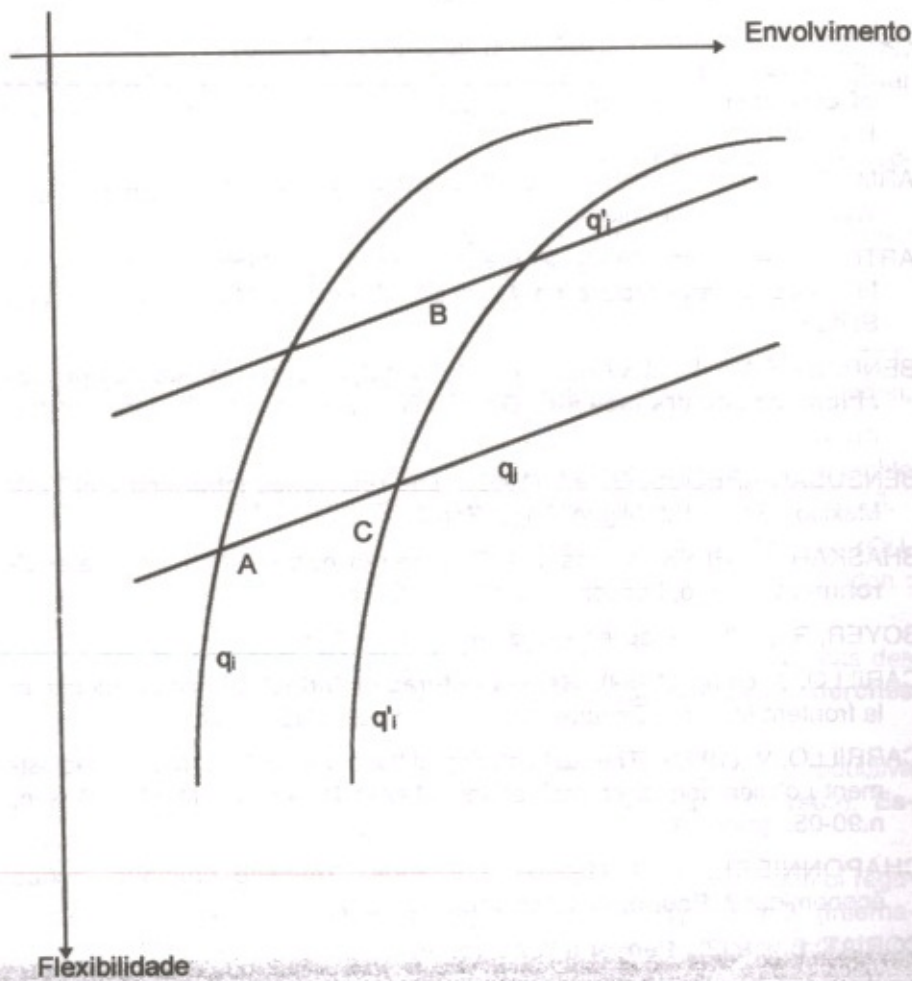


Figura 5

As vantagens comparativas



Bibliografía

- 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 : Clarendon 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 Pública/ 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 tecnológico y heterogeneidad productiva en las maquiladoras eléctricas - electrónicas 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^e 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 tecnología.** 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).