
ROBERT BOYER

CEPREMAP — Centre D'Etudes Prospectives D'Economie
Mathématique Appliquées à la Planification, Paris

Alternativas ao Fordismo: Uma Análise Provisória

15

APÓS um longo período em se esqueceu ou subestimou a natureza estrutural da presente crise, muitos observadores e estudiosos têm, hoje, uma visão mais equilibrada da actual situação das relações internacionais e da robustez e debilidade das várias economias da OCDE. No início da década de oitenta, enquanto os EUA viviam um período de expansão e o excedente externo do Japão continuava a aumentar, a crise foi encarada como um mal europeu. Mas agora, no final de 1987, a instabilidade da integração financeira mundial, a ameaça à prosperidade futura americana e os rigorosos ajustamentos verificados no Japão trazem de volta o espectro de uma nova quinta-feira negra de 1929.

Por esse motivo, muitos analistas, implicitamente ou não, consideram que o actual sistema económico e financeiro não consegue fomentar uma recuperação a longo prazo, capaz de eliminar o desemprego maciço na Europa, reduzir os défices público e externo dos EUA e, ao mesmo tempo, solucionar a dívida do terceiro mundo. Foi este precisamente o diagnóstico traçado, há quase uma década, pela teoria da

**I — A década
de oitenta: um
novo desafio
à teoria da
regulação**

1. O conceito de regime de acumulação: a necessidade de clarificação

regulação (TR) e talvez seja interessante apresentar as análises mais recentes desta corrente. O presente artigo visa sobretudo a questão fulcral de saber quais os possíveis regimes de acumulação, nos processos tão complexos actualmente em curso, que podem substituir o regime fordista em crise.

Paradoxalmente, no entanto, esta questão constitui um desafio à própria teoria da regulação. Tradicionalmente, as suas análises eram feitas em termos retrospectivos e comparativos e não em termos prospectivos ou normativos.

A difusão (muito modesta) das noções da TR tem-se muitas vezes limitado ao conceito de fordismo, ou seja, à evolução simultânea das normas de produção e de consumo após a 2.^a Guerra Mundial. É claro que esse modelo de desenvolvimento veio a revelar-se diferente dos anteriores: acumulação intensiva sem consumo maciço no período que medeou as duas guerras e acumulação extensiva no século passado. Mas, de uma maneira geral, não se atribuiu grande importância ao conceito de regime de acumulação, colocando-o em segundo plano, visto que a grande controvérsia girava à volta da noção de fordismo.

A partir do momento em que as análises deixam de ser retrospectivas e passam a ser prospectivas, as características e a lógica de um regime de acumulação têm de ser bem definidas, porque é muito mais difícil fazer um prognóstico do que analisar e descrever evoluções anteriores. Assim, talvez seja útil propor uma definição que sintetize o essencial da perspectiva regulacionista.

Um regime de acumulação (RA) determina todas as regularidades que permitem uma evolução geral e mais ou menos sólida da formação de capital, ou seja, que enfraquecem e diluem no tempo os desequilíbrios permanentemente provocados pelo próprio processo. Em termos analíticos, este processo tem as seguintes cinco características:

- um modelo de *organização da produção* nas empresas, que define o modo como os assalariados utilizam os meios de produção;

- um *horizonte temporal* para as decisões de formação de capital, que fornece aos gestores um conjunto de regras e critérios a seguir;

- *repartição dos rendimentos* entre salários, lucros e impostos de forma a reproduzir os diversos grupos ou classes sociais;

- *um volume e uma composição da procura efectiva* que regulariza as diferentes capacidades de produção;
- *definição das relações entre os modos de produção capitalista e não capitalistas.*

Pelas anteriores investigações, chegamos à conclusão que estas cinco componentes, longe de serem redundantes, são todas necessárias. Analisemos de seguida os quatro resultados mais importantes até agora obtidos.

Em primeiro lugar, seria errado reduzir qualquer RA exclusivamente ao processo de trabalho, visto que toda a relação salarial constitui um ponto central da dinâmica de acumulação. De referir aqui que, de acordo com esta definição, o fordismo não é só um princípio de economia de tempo através de linhas de montagem e equipamento especializado, tal como é proposto no trabalho de Coriat (1982), mas também uma articulação específica das dinâmicas de duas secções, a produção e o consumo. Como Aglietta (1976) mostrou, pela primeira vez, daquela confusão resultaram, infelizmente, muitos desentendimentos, já que a TR tem precisamente como objectivo a criação de modelos macroeconómicos baseados no processo de trabalho.

Em segundo lugar, a relação salarial não é a única componente do RA. Outras formas institucionais, tais como as formas de concorrência, o tipo de relações com os mercados mundiais ou mesmo as intervenções estruturais do Estado, assumem um importante papel na regulação da acumulação. Todos estes aspectos têm uma importância crucial quando se avalia a possibilidade de um regime de acumulação alternativo. Não raras vezes, o debate em torno da flexibilidade restringe-se quase exclusivamente ao trabalho, por vezes à tecnologia, sem qualquer referência clara às formas de concorrência, à mobilidade de capital, etc. (Boyer, 1986a e b). Consequentemente, algumas das causas das dificuldades existentes na reorganização industrial tendem a ser acentuadamente subestimadas, podendo eventualmente originar uma previsão desajustada.

Em terceiro lugar, o regime de acumulação predominante estabelece uma série de regularidades e tendências macroeconómicas, sem pressupor, contudo, uma homogeneidade perfeita da forma institucional básica. A título de exemplo, refira-se o facto de uma crítica muitas vezes feita

ao conceito de fordismo ser talvez incorrecta: mesmo que a linha de montagem represente apenas uma fracção limitada dos diferentes processos de trabalho de toda a economia, o fordismo, enquanto regime de acumulação, continua a impor a sua lógica até nas indústrias onde o processo de trabalho não se coaduna com a tradicional *gestão científica*. A construção civil, as obras públicas (Campinos-Dubernet, 1983) e o sector de serviços (Petit, 1986) constituem bons exemplos da existência de uma complementaridade funcional entre processos de trabalho atípicos e o processo básico das indústrias fordistas.

Por último, e relacionado com o que atrás se disse, o mesmo RA geral fordista pode revelar diversas variantes nacionais, uma conclusão a que chegam muitos dos investigadores da TR (Aglietta e Bertrand, *in* Boyer, 1986c; Barou e Keizer, 1984; Grando, Margirier e Ruffieux, 1980). A configuração precisa das formas institucionais básicas, nomeadamente as relações entre o capital e o trabalho, parece explicar as acentuadas discrepâncias dos resultados macroeconómicos, mesmo durante os fulgurantes anos sessenta. Um anterior trabalho, por exemplo, chegou mesmo a cunhar uma tipologia ilustrativa, embora incipiente: um fordismo *obstruído* na Grã-Bretanha, um fordismo *flexível* na Alemanha Federal, um fordismo *estatal* na França e, na Itália, *um atraso inicial e um posterior excesso de institucionalização* do fordismo (Boyer, 1986a). É na procura de modelos nacionais alternativos ao fordismo que esta configuração adquire a maior importância. Não é possível copiar um modelo consagrado visto que os princípios gerais só podem ser traduzidos e transformados de acordo com as tradições nacionais e as "preferências estruturais".

Estas hipóteses acerca do fordismo tardio podem fornecer interessantes pontos de partida para investigar as características do RA que agora se manifesta. Mas as dificuldades não são apenas teóricas, são também empíricas.

2. Um novo desafio: avaliar a probabilidade das várias alternativas ao fordismo

A TR tem tido como objectivo principal explicar a lógica *ex post* de antigos e actuais modos de desenvolvimento tal como foram concretizados, a longo prazo, pela dinâmica capitalista. Nos anos oitenta a questão tornou-se muito mais ambiciosa. Tratava-se então de encontrar uma forma de extrair de processos muito contraditórios, e da sucessão de períodos distintos, as características básicas de uma nova TR. E realmente as dificuldades são inúmeras.

Em primeiro lugar, a TR rejeita a existência de leis puramente deterministas durante as crises estruturais, embora isso comporte certas dificuldades quanto à sua explicação científica. O economista vê-se então obrigado a perguntar a outros cientistas sociais quais as hipóteses básicas da existência de trajetórias e estratégias nacionais diferentes. Em consequência da própria estrutura da TR, e não como um requisito epistemológico supérfluo, é necessário procurar uma forma de integrar os factores económicos, sociais e políticos, tendo em conta a análise de um período de mudanças estruturais. Este tema reveste-se de grande interesse precisamente por propor novas perspectivas.

Em segundo lugar, e a partir da anterior crise estrutural, compreende-se que o aparecimento de um novo RA e de novos modos de regulação não resulta, de forma alguma, de um processo monótono, claramente perceptível e totalmente esperado pelos agentes económicos e sociais. Pelo contrário, trata-se de um processo desconhecido, consideravelmente involuntário, não obstante algumas concepções evidentes assumirem uma determinada importância no esclarecimento e orientação dos comportamentos individuais e colectivos (a este propósito, refira-se o papel desempenhado pelo programa reformista keynesiano, Boyer, 1985a). Nestas circunstâncias, torna-se muito mais difícil proceder a este tipo de análise do que se se tratasse de um RA estabilizado. Por exemplo, a compatibilidade funcional das formas institucionais tem de ser analisada *ex ante* e já não *ex post*, o que exige um exercício de ficção macroeconómica: conseguiria um determinado conjunto de regulações parciais produzir um estado de equilíbrio, que admitisse alterações do emprego e da taxa de lucro? Mas esse programa teria dois tipos de dificuldades nada fáceis de resolver. Por um lado, identificar as alterações significativas das formas institucionais (Cepremap, 1987) e, por outro, construir pequenos modelos macroeconómicos simples cujos resultados decorressem do RA (Boyer e Coriat, 1987).

Para terminar, não admira que este processo seja desigual nos diferentes países ou apresente algumas semelhanças e esteja inserido no mesmo sistema mundial. As diferenças nacionais, já referidas a propósito do regime fordista, acentuam-se com as evoluções instáveis e, até certo ponto, imprevisíveis que se observam há mais de uma década. Consequentemente, os cientistas sociais têm de ponderar os factores que explicam estas diferenças através

de intensos estudos comparados internacionais. Em quase todos os recentes trabalhos sobre a TR, essas diferenças são realçadas: Boyer (1986a e c), Jessop (1987) para os países europeus e Ominami (1986) para o terceiro mundo.

Em vez de apresentar um relatório muito pormenorizado de todas estas investigações, este artigo faz um levantamento geral dos aspectos, das causas e das prováveis consequências das reestruturações em curso nos países de capitalismo avançado. O tema será desenvolvido em cinco fases.

Para esclarecer o debate sobre a reorganização da produção, a automação programável e a procura de uma flexibilidade que se debate com a antiga rigidez das organizações fordistas, apresentar-se-á uma pequena retrospectiva das origens da presente crise (II). Seguir-se-á a caracterização dos vários sistemas sócio-tecnológicos possíveis susceptíveis de substituir o actual (III). A coerência interna dos respectivos regimes de acumulação terá, assim, de ser avaliada de acordo com a importância atribuída aos principais factores da crise (IV). Além disto, sugere-se que as futuras relações entre o trabalho e o capital e as formas de concorrência possam vir a associar parte destes diferentes aspectos (V). Para terminar será necessário um novo programa de investigação, que inclua comparações internacionais de todas estas hipóteses gerais (VI).

II — A resolução de problemas específicos: regresso às origens da crise fordista

Muito embora, hoje em dia, se reconheça amplamente o carácter estrutural da presente crise, não parece haver um tal consenso em relação às suas origens. No entanto, trata-se de uma questão importante relativamente à qual é necessário apresentar opiniões prospectivas; a sua viabilidade, vantagens e fraquezas estão intimamente relacionadas com os factores precisos que explicam a presente instabilidade e a diminuição do crescimento. Para simplificar, podemos enumerar quatro argumentos importantes.

1. A exaustão do anterior regime técnico: A1

Basicamente, a argumentação apresentada refere que o método fordista, inicialmente eficaz, se tornou contraproducente devido ao custo do gigantismo, ao declínio da razão produto/capital e à diminuição da produtividade do trabalho. Paralelamente, o entusiasmo pelo consumo maciço de carros, electrodomésticos e casas novas entrou em declínio. Em consequência disso, as economias avançadas entraram numa fase de crescimento lento com uma elevada taxa de

desemprego. Uma evolução deste género é muito comum a qualquer sistema técnico, e vem ao encontro da visão neo-schumpeteriana do crescimento do capitalismo a longo prazo, mesmo quando se trata de uma análise um pouco mais precisa e de certo modo próxima da TR.

Em certo sentido, estamos perante uma variante muito própria da anterior interpretação geral da crise, mas agora a ênfase recai nas determinantes socioeconómicas. Uma investigação mais pormenorizada revela, no mínimo, duas questões:

A2.1 – Uma empresa tem os seus próprios limites: a gestão científica deu origem a uma divisão do trabalho tão vasta que exige a presença de supervisores para controlarem a intensidade de trabalho dos operários. Até um determinado limite, os ganhos do trabalho produtivo transformam-se de tal forma em trabalho improdutivo que a taxa média de produtividade tende a diminuir.

A2.2 – A passagem de uma lógica nacional a uma lógica internacional: à medida que aumenta o capital mínimo para pôr em funcionamento uma determinada indústria, a procura de rendimentos de escala crescentes exige uma estratégia universal que englobe grandes empresas. É por esta razão que a maior parte das instituições nacionais e dos métodos de gestão pública e privada se tornam obsoletos, ao passo que as instituições internacionais adequadas não se encontram preparadas para resolver os conflitos entre as indústrias nacionais relativamente aos segmentos de mercado.

Desde meados dos anos oitenta que o debate sobre flexibilidade veio realçar esta interpretação. Os antigos métodos fordistas não puderam resistir aos sucessivos abrandamentos e acelerações que vêm a observar-se, de há dez anos a esta parte, na dinâmica macroeconómica visto que contavam habitualmente com um crescimento rápido e uma procura facilmente previsível. Não se trata apenas de um argumento quantitativo (aumento da variação da produção industrial) mas igualmente qualitativo: neste momento, os consumidores procuram produtos mais diferenciados e mudam constantemente de produtos; paralelamente, a elevada taxa de renovação de produtos e a sua rápida desatualização estão no centro das novas formas de concorrência oligopolista.

2. As contradições sociais e económicas dos métodos fordistas: A2

21

3. Conflito entre técnicas rígidas e perspectivas macroeconómicas incertas: A3

4. Colapso da ordem internacional: A4

22

Em termos de uma concepção mais extremista, as tendências para a estagnação e para a instabilidade relacionam-se, quase exclusivamente, com a perda da cooperação internacional, no que diz respeito a políticas económicas, a dinâmicas das taxas de câmbio e a controlos monetários. Por essa razão, o próprio sistema técnico tem uma responsabilidade reduzida na situação de crise, sendo a sua rigidez não mais do que uma consequência da desordem internacional. De acordo com uma outra perspectiva, a presente crise resulta, por um lado, do conflito existente entre os modos de regulação ao nível nacional e, por outro, de um regime de acumulação emergente que opera ao nível mundial. Esta interpretação vem no seguimento da interpretação apresentada no ponto A2.2.

Perante as evoluções verificadas na última década, é necessário fazer uma avaliação da firmeza e probabilidade de cada interpretação, tarefa esta demasiado complexa para ser realizada pelo presente artigo. Partamos, pois, desta taxonomia e investiguemos as várias estratégias para solucionar a presente situação.

III — Regimes de acumulação potenciais e alternativos

De certo modo, cada estratégia actual sobrevaloriza uma ou outra destas interpretações. Daí a necessidade de um método para dar a conhecer as diferentes opiniões quanto ao processo da transformação estrutural verificado nos anos setenta e oitenta.

1. A visão schumpeteriana: um novo equilíbrio entre inovações de produto e inovações do processo. R1

Cada fase do crescimento capitalista foi desencadeada por um conjunto de inovações estruturais que associavam, de forma equilibrada, aumentos da produtividade e uma nova produção em série. Durante a fase descendente (a chamada fase B do Ciclo de Kondratieff) a inovação do processo é mais importante do que a inovação do produto, de tal forma que o emprego diminui. Só se verifica um período de expansão a longo prazo quando um novo conjunto de inovações torna a favorecer um processo equilibrado entre investimento, produtividade e procura. Assim, a indústria têxtil, a indústria ferroviária e a indústria automóvel estiveram, respectivamente, na origem dos três períodos de expansão verificados nos últimos dois séculos. É esta a razão que leva muitos neo-schumpeterianos kondratieffianos a acreditar que, no final deste século, se irá verificar um novo período de expansão a longo prazo baseado na revolução da informação.

Esta opinião tem sido proposta principalmente pelos especialistas que se dedicam a analisar a transformação tecnológica. Entre eles contam-se Christopher Freeman e os seus colegas da SPRU e autores como Gerard Mensch. Mesmo que se diagnostiquem diferenças significativas numa interpretação exacta, estarão os períodos de estagnação relacionados com um número maior ou menor de inovações radicais? Numa outra acepção, proposta por Carlota Perez, a fase B do ciclo de Kondratieff resulta de uma incompatibilidade das tendências da transformação tecnológica com as instituições e organizações socio-políticas existentes.

Apenas duas observações relativamente a este cenário. Em primeiro lugar, parte-se do princípio de que as origens da crise são essencialmente tecnológicas, numa clara referência ao argumento A1. Contudo, são poucas as análises que nos dão uma explicação precisa sobre o porquê de uma exaustão tecnológica implicar uma intensificação de capital e uma diminuição das taxas de lucro, de acordo com a referida interpretação. Em segundo lugar, qualquer sistema tecnológico parece ser semelhante de um ponto de vista estritamente económico: são praticamente ignorados os problemas relativos à automação, às economias de escala e à flexibilidade produtiva em termos quantitativos e qualitativos. Isso leva provavelmente a concluir que esses factores são secundários.

De acordo com esta estratégia, as origens da crise são essencialmente sociais e não exclusivamente técnicas, em clara oposição com a estratégia anterior. Com o intuito de exercer um maior controlo, patrões e gerentes investiram demasiado na divisão do trabalho, provocando uma maior insatisfação por parte dos trabalhadores e desprezando o envolvimento e a competência individual na qualidade e na produtividade. Uma saída para a crise pressupõe assim o estabelecimento de novas relações industriais, em oposição à gestão científica, tal como foi entendida por W. Taylor e os seus adeptos.

É provável que este ponto de vista resulte de estruturas analíticas diferentes e de várias correntes socio-políticas. Nos EUA, autores como Juliet Schor, Sam Bowles, David Gordon e Thom Weisskopf (1983), salientaram a importância de, num sistema de empresas capitalistas, um aumento dos custos de controlo poder ser reduzido através de uma democratização

2. Democracia no local de trabalho: uma proposta recente para conciliar uma maior autonomia com uma melhor eficiência. R2

do local de trabalho e de um alargamento de outras instituições básicas. No que diz respeito ao Japão, Masahiko Aoki provou que os resultados macroeconómicos deste país dependiam de um alto grau de descentralização das decisões e fluxos de informação do sistema industrial. Finalmente, nos países nórdicos, as tradições sociais-democratas encetaram algumas tentativas para valorizar os postos de trabalho o que, em muitos casos, se revelou mais eficaz do que os tradicionais métodos fordistas ou tayloristas.

Esta proposta faz supor, pelo menos implicitamente, que a actual crise resulta de limitações sociais inerentes à anterior planificação do trabalho, de acordo com a análise apresentada em A2. Contrariamente ao que sucede com a análise anterior, que confere mais importância ao conjunto de factores constantes que originam os ciclos de Kondratieff, a novidade e especificidade da organização produtiva assumem agora um papel crucial. Além disso, melhorar as tecnologias, *stricto sensu*, não pode ser considerada a única determinante que permite uma recuperação da economia. Para encontrar uma saída para a crise, poderá ser necessário criar outras condições, como por exemplo estabelecer uma nova divisão do trabalho, uma nova gestão empresarial e uma nova organização social (especialmente no ensino em geral e na formação profissional). Desta forma, podemos contrapor o projecto Saturno, inicialmente baseado quase só no elevado grau de automação, à estratégia japonesa de familiarizar o trabalhador com poucos dispositivos de alta tecnologia, mas adequadamente seleccionados.

3. Uma nova divisão industrial: especialização flexível como alternativa à tradicional gestão científica. R3

Este cenário é, até certo ponto, um prolongamento do anterior, dando agora maior importância aos elementos de descontinuidade em comparação com as tendências seculares da organização industrial. No final do século passado, a estratégia de profunda divisão do trabalho, de grandes investimentos globais e de produção em série de produtos normalizados sobrepôs-se a uma outra configuração resultante da intensificação do trabalho de artífices, das pequenas e médias empresas, e dos produtos individualizados. Hoje em dia, as próprias limitações da estratégia fordista e as características das diferentes crises (incerteza quanto à composição e ao volume da procura, intensificação da concorrência, abrandamentos e acelerações das políticas económicas, flutuações das taxas de câmbio, etc.) seriam

suficientes para estimular o aparecimento de um modelo de especialização flexível, i. e., a modernização da visão proudhoniana da organização do trabalho que beneficiaria dos avanços tecnológicos no tratamento da informação.

Esta opinião parece resultar de uma experiência de descentralização produtiva feita em Emília Romanha, experiência esta documentada com diversas investigações efectuadas por cientistas sociais italianos. Mas posteriormente foi alargada a um nível mais geral através de comparações históricas e internacionais que possibilitaram a criação de uma "segunda divisão industrial", como propõem Michael Piore e Charles Sabel (1984). Actualmente esta noção é partilhada por um vasto leque de pessoas, desde especialistas em previsões a teóricos, sem esquecer os próprios empresários. Segundo esta corrente, pequeno não é apenas sinónimo de bonito, como também de versátil e flexível e, por isso, é geralmente mais eficaz. Consequentemente, as pequenas e médias empresas inovadoras ultrapassariam as grandes empresas desactualizadas e pesadas.

Julga-se que a superioridade de uma tal organização industrial deriva de duas ordens de factores. A hipótese básica é clara: a produção em série atingiu o seu fim porque, após um século de produção de produtos normalizados, os consumidores exigem uma diferenciação significativa. O rápido declínio dos custos do tratamento da informação e a actualização dos trabalhadores, pelo sistema geral de ensino, permitiria e chegaria mesmo a impor este novo modelo. Do ponto de vista económico, as "economias de gama" poderiam substituir as economias de escala permitindo assim a criação de uma nova estrutura industrial e até mesmo de uma gestão macroeconómica original, distante dos princípios keynesianos essencialmente ligados à produção em série. No curto médio prazo, este novo sistema difundir-se-ia e acabaria por superar os métodos fordistas, porque as empresas poderiam assim reagir muito mais depressa e com muito maior eficácia a uma procura incerta de novos produtos e a uma conjuntura macroeconómica instável. Uma estratégia deste género parte essencialmente do princípio de que a origem da actual crise reside nas contradições existentes entre a rigidez das técnicas e a variabilidade da procura (argumento 3).

4. Coordenação keynesiana e novo regime internacional: um substituto parcial para as inovações das formas institucionais? R4

26

Num campo quase diametralmente oposto, encontra-se uma outra versão sobre as origens da actual crise: a desordem e a incoerência que imperam no sistema internacional acentuam o clima de concorrência e provocam uma instabilidade macroeconómica nacional devido à imprevisibilidade das taxas de câmbio, às dificuldades em avaliar a longo prazo as taxas reais de rentabilidade, etc. (argumento 4). As razões poderão ser encontradas a um nível mais profundo, ou seja, o sistema produtivo e o processo de acumulação operam actualmente a um nível transnacional. Por outro lado, os modos de regulação e as políticas económicas estão restringidas ao seu próprio país, apesar dos graves constrangimentos internacionais. Por esse motivo, e sempre que uma economia estiver sujeita a um desequilíbrio externo, um relançamento conjunto ou a negociação de novas regras de ajustamento, permitiriam resultados muito melhores em quase todas as economias nacionais.

Importa agora distinguir duas variantes desta estratégia. Por um lado, a maior parte dos keynesianos está convicta de que a cooperação internacional é a condição necessária e suficiente para que haja recuperação. Uma reestruturação industrial, caso fosse precisa, resultaria *automaticamente* de um estímulo económico. Outros, como é o caso de Stuart Holland (1982), tentaram propor um relançamento conjunto e coordenado. Como isto se revelasse impossível por falta de consenso político, outros houve que exigiram um relançamento nacional com a criação de sofisticados métodos para a instauração de barreiras proteccionistas como forma de controlar o comércio externo. Esta medida foi defendida há alguns anos pela Escola de Cambridge e, em especial, por Nicholas Kaldor. Por outro lado, qualquer coordenação ao nível internacional tem de ser complementada por uma série de medidas tendentes a promover o aparecimento e a difusão de novas formas de organização industrial. Contrariamente à anterior, esta estratégia não considera que a saída para a crise possa consistir apenas numa intensificação dos antigos métodos fordistas. A este respeito existem investigações levadas a cabo pelo CEPIL, especialmente por Michel Aglietta (1986) e uma parte significativa da TR.

Contrariamente a grande parte dos cenários anteriores, este confere especial importância às determinantes macro-

económicas que permitem a transição de um sistema industrial para outro. Consequentemente, este cenário acaba por preencher o vazio deixado pela maioria dos estudos realizados numa perspectiva puramente tecnológica e industrial. Existem, assim, duas posições extremas. Por um lado, considera-se que as correspondentes mudanças estruturais quase não têm relação com o crescimento e o desemprego. Este parece ser o ponto de vista dominante da maior parte dos macroeconomistas, entre os quais se destaca o francês Edmond Malinvaud, entre muitos outros exemplos. Por outro lado, as políticas que visam a reestruturação industrial e as políticas macroeconómicas em geral têm de ser coordenadas, pois ambas são necessárias para superar a crise. O trabalho que realizei com Pascal Petit chega a estas mesmas conclusões.

Torna-se agora necessário avaliar a consistência interna destes quatro regimes e analisar a sua viabilidade.

Na impossibilidade de proceder a uma análise pormenorizada, por razões de espaço, trataremos apenas das principais características (sintetizadas no Quadro 1).

É claro que hoje em dia se admite quase totalmente esta visão neo-schumpeteriana, na medida em que ela apresenta uma imensidade de hipóteses e de interpretações muito válidas. Em primeiro lugar, vem na linha de uma das poucas teorias que atribuem um papel fundamental às inovações e às mudanças estruturais na dinâmica económica. Em segundo lugar, foram muitos os estudos pormenorizados que tentaram fundamentar esta hipótese, especialmente no que toca à terceira revolução industrial actualmente em curso, liderada pelas técnicas de informação. Por último, esta análise faz parte de uma opinião mais alargada sobre as tendências a longo prazo das economias capitalistas: seria necessário esperar por um novo movimento ascendente do ciclo de Kondratieff, em conformidade com as regularidades observadas ao longo de mais de dois séculos. A estrutura de Kondratieff, revista pelos neo-schumpeterianos, é uma das poucas a apresentar uma tal interpretação de longo prazo, contrariando grande parte da teoria económica, limitada aos ajustamentos a curto prazo.

Contudo, está ainda longe de fornecer uma resposta totalmente satisfatória. A certeza em relação às regularidades

IV — Avaliação dos vários regimes

1. Sobrevalorização das tendências seculares e desinteresse pela novidade das tecnologias de informação. R1

Quadro 1

DO DIAGNÓSTICO DA CRISE AOS REGIMES DE ACUMULAÇÃO: BREVE RESUMO

ESTRATÉGIA	REGIME SCHUMPETERIANO R1	DEMOCRATIZAÇÃO DO TRABALHO R2	ESPECIALIZAÇÃO FLEXÍVEL R3	REGIME DE CRESCIMENTO INTERNACIONAL R4
DIAGNÓSTICO DA CRISE	<p>Maior inovação de processos do que produtos.</p> <p>Desajustamento entre novas tecnologias e instituições.</p>	<p>Excessivo controlo empresarial sobre os operários.</p> <p>Limites sociais ao taylorismo.</p>	<p>Desajustamento entre técnicas fordistas rígidas discrepantes e um volume e composição da procura flutuantes e incertos.</p>	<p>Colapso do sistema de Bretton-Woods.</p> <p>Incompatibilidade entre regulações nacionais e tendências mundiais da produção.</p>
VANTAGENS	<p>Continuidade das anteriores tendências históricas (ciclos longos).</p> <p>Importância da revolução da informação como motor de investimento e crescimento.</p>	<p>Consenso total desde os radicais aos empresários.</p> <p>Factor principal das divergências nacionais nos resultados macroeconómicos.</p>	<p>Numerosos êxitos das pequenas empresas inovadoras e em rápido crescimento.</p> <p>Transformação real da organização interna da empresa e relações com a subcontratação.</p>	<p>Indústrias nacionais cada vez mais dependentes das tendências mundiais do comércio e finanças.</p> <p>Consequente necessidade de estabilidade internacional.</p>
PONTOS FRACOS	<p>Determinismo económico extremo devido às tendências tecnológicas exógenas.</p> <p>Ausência de análises macroeconómicas sobre a origem e difusão da produtividade.</p>	<p>Influência significativa mas limitada a par de factores tecnológicos e económicos.</p> <p>Quais as condições macroeconómicas para este programa?</p>	<p>Inversão pouco provável das tendências históricas da divisão do trabalho.</p> <p>A eficiência estática não substitui os aumentos cumulativos da produtividade.</p>	<p>Subestima a produtividade e as causas internas da crise do fordismo.</p> <p>Diferentes ritmos nacionais de modernização impedem a cooperação e o relançamento global.</p>
CONSEQUÊNCIAS PARA A ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL	FLEXIBILIDADE DAS ESCOLHAS/RENDIMENTOS CRESCENTES	Factor inexistente	A microelectrónica provoca um abrandamento dos rendimentos de escala e maior versatilidade.	<p>Tendência para um rápido ajustamento aos choques externos.</p> <p>Ainda persiste a procura de rendimentos crescentes através da internacionalização.</p>
	HABILITAÇÕES E RECICLAGEM	<p>A actualização das habilitações pode resultar da motivação dos trabalhadores através da democratização.</p> <p>Aprendizagem pelo próprio processo de trabalho.</p>	<p>São desejáveis trabalhadores polivalentes.</p> <p>Modernização do artesanato proudhoniano através da microelectrónica.</p>	<p>Probabilidade de uma nova divisão do trabalho: as indústrias de média e alta tecnologia podem estender-se à periferia.</p> <p>Para uma nova polarização de habilitações.</p>
	ESTRUTURA E DIMENSÃO DAS EMPRESAS	<p>Diminuição do número de controladores.</p> <p>Possível redução da dimensão das fábricas.</p>	<p>Cisão das empresas gigantes.</p> <p>Redução da dimensão das empresas mas quase integração.</p>	<p>Eventual descentralização da produção mas maior integração financeira.</p> <p>Dimensão: menor para as fábricas, maior para as empresas.</p>

dos ciclos longos não é muito clara, nomeadamente no que diz respeito ao período pós 2.^a Guerra Mundial. Poder-se-á ter confiança num tão fraco determinismo, tendo em conta a inexistência de um quadro teórico que explique esta regularidade cíclica? E talvez não se trate aqui de uma simples consequência tecnológica e de um equilíbrio entre inovações de produto e inovações de processo: os mecanismos sociais que permitem que os ganhos de produtividade sejam distribuídos ainda não foram analisados por nenhuma teoria do crescimento e das crises (Boyer, 1987). Mas é então que se torna difícil descobrir a automaticidade da recuperação e o início de uma nova expansão a longo prazo. Análises históricas revelam tratar-se de um processo parcialmente aberto que decorre, em última análise, da invenção de novas formas organizativas dentro das empresas e ao nível nacional e internacional.

A corrente neo-schumpeteriana está igualmente sujeita a críticas. Não dar uma explicação clara sobre a quantidade de inovações radicais e o aparecimento de fortes complementaridades entre um novo investimento nas diversas indústrias é a componente principal, e a mais difícil, da Teoria da Evolução do próprio Joseph Schumpeter. Além disso, subestima o verdadeiro efeito das inovações, que parecem desempenhar o mesmo papel em todos os ciclos de Kondratieff, independentemente do carácter institucional, social ou tecnológico das próprias inovações. Quase intuitivamente, as actuais tecnologias de informação não são de modo algum uma reprodução da já distante revolução provocada pela máquina a vapor ou pela máquina de combustão interna. É pouco provável, por exemplo, que o padrão de consumo venha a integrar um número crescente de produtos informáticos e de telecomunicação, como forma de compensar a redução de mão-de-obra associada aos novos bens de equipamento na indústria transformadora e nos serviços.

Para terminar, é necessário encarar com seriedade a noção de inovação. Não se trata apenas de uma simples repetição, de meio em meio século, de uma série de inovações em geral. O seu carácter específico é extremamente importante para a organização industrial, para a estratificação social e para a dinâmica macro-económica.

2. A democratização do local de trabalho é uma questão central, mas as transformações tecnológicas e o modo de regulação macro-económico são igualmente importantes: R2

Esta estratégia parece agradar a uma larga faixa de observadores, desde gestores a académicos e especialistas das relações industriais. Ter-se-á o taylorismo tornado ineficaz, para a maioria das pessoas, por ser contrário à motivação e à dignidade dos trabalhadores modernos? A valorização do trabalho, a descentralização produtiva, a manutenção e controlo, o estímulo de grupo e a cultura e ética empresariais encontram-se agora em primeiro plano. E esta convicção é reforçada por uma série de observações feitas nesse sentido. Dentro do mesmo sector industrial, as empresas menos tayloristas e fordistas são as que mais facilmente conseguem aumentar as suas quotas de mercado. Do mesmo modo, o progresso verificado nas diversas economias nacionais é tanto maior quanto mais depressa se transformam à revelia dos princípios típicos da gestão científica. É este precisamente o resultado que ressalta de qualquer comparação feita entre o Japão e os EUA, a Alemanha Federal e a França, a Itália e o Reino Unido (Boyer, 1986).

Claro que a democratização do local de trabalho não é uma panaceia. Em primeiro lugar, os poucos estudos económicos realizados sugerem que o excesso de controlo exerce uma considerável influência negativa, embora não dominante, sobre a produtividade. É necessário ter em conta outros factores mais tradicionais, como a taxa de investimento, a utilização da capacidade produtiva, os rendimentos de escala crescentes, etc. (Weisskopf, Bowles, Gordon, 1983). O mesmo é dizer que as relações industriais são uma das componentes a ter em conta, simultaneamente com o domínio das novas tecnologias, com um investimento adequado em termos de volume e de composição, sem esquecer, por outro lado, as condições macroeconómicas de uma estabilidade mínima da situação geral. Em qualquer momento, a existência de divergências na motivação da mão-de-obra é suficiente para justificar as grandes discrepâncias verificadas nos resultados da produtividade. Por essa razão, se se reformulasse a organização do trabalho, poderia haver uma subida significativa em termos de produtividade e de qualidade. As empresas vocacionadas para os recursos humanos estão a criar condições que lhes permitam entrar numa fase de progressos irreversíveis. Acontece que o crescimento cumulativo, a longo prazo, da produtividade resulta de uma ligação subtil entre gestão do trabalho, investimento adequado, especialização dos mercados em

rápido crescimento e escolha acertada de tecnologias. As fontes de aprendizagem através da realização, utilização e organização, por exemplo, assumem um papel relevante na dinâmica a longo prazo de qualquer indústria.

Esta segunda estratégia aparece assim como uma peça de um puzzle mais vasto e mais complicado para encontrar a compatibilidade estrutural dos diversos métodos de produção com uma organização social e uma "regulação económica" diferentes. Esta regulação é definida pelos métodos que compatibilizam as fontes de produtividade com a sua distribuição pelo consumo, pelo investimento e pelas despesas públicas.

31

A estratégia de estabilização flexível tem, até certo ponto, relações de parentesco com a estratégia de democratização do trabalho. Mas nesta última a tónica recai sobre o efeito dos equipamentos programáveis na relativa rentabilidade da produção a retalho, por lotes ou em série. A drástica redução dos custos da passagem de um modelo para outro permitiria agora viabilizar as pequenas e médias empresas especializadas num produto específico que mobilizasse o mesmo tipo de conhecimentos. Ao contrário do que faziam as duas estratégias anteriormente analisadas, tem-se agora em conta a originalidade da revolução da informação, facto que constitui apenas uma das vantagens deste terceiro cenário.

Para começar, são muitas as histórias coroadas de êxito que confirmam o nascimento e o rápido crescimento desta nova empresa e, em termos mais genéricos, da total reorganização das grandes empresas, de acordo com a opinião de muitos economistas (Williamson, 1983; Piore, 1986; Adler, 1986). Em segundo lugar, e na sequência das anteriores transformações, verifica-se um acréscimo do número de postos de trabalho nas pequenas e médias empresas industriais da maior parte dos países da OCDE, ao passo que os enormes complexos industriais estão a reduzir os seus. A partir do momento em que o processo de inversão das anteriores tendências se tem vindo a desenvolver de há quinze anos a esta parte, é legítimo esperar-se uma recomposição estrutural dos sistemas produtivos (Piore, 1985). Por último, a história da industrialização a longo prazo é passível de ser reinterpretada como uma luta entre dois modelos alternativos. Das duas uma, ou a produção é significativamente diferenciada e adaptada às necessidades do consumidor, por via de uma ligeira mecanização e de

3. É conveniente uma flexibilidade a curto prazo mas os aumentos cumulativos de produtividade a longo prazo são cruciais: R3

competências específicas por parte dos trabalhadores com possibilidades de mudar de funções dentro da mesma empresa, ou então os produtos são altamente normalizados de forma a poderem ser produzidos em grande escala por máquinas altamente sofisticadas, com operários pouco qualificados. No final do século passado, a segunda estratégia sobrepôs-se à primeira, impondo a toda a indústria, em primeiro lugar, os seus próprios métodos tayloristas e depois os fordistas (Piore e Sabel, 1985; Scranton, 1983), prolongando-se em seguida pela vida social (Giedion, 1948; Nobel, 1977). Os limites dos métodos fordistas, claramente comprovados depois de passado quase um século, as potencialidades produtivas que a microelectrónica oferece e os níveis superiores de educação seriam suficientes para tornar a especialização flexível mais eficaz do que a produção em série.

Embora muito aliciante, esta visão tende a sobrevalorizar o efeito da nova organização industrial. De facto, surgem várias tendências contrárias que inibem a generalização deste modelo. Estas novas empresas, longe de implicarem um regresso aos modelos de concorrência pura e perfeita, são controladas por redes implícitas ou explícitas. Segundo alguns autores (como Leborgne, 1987), a anterior integração vertical é substituída por uma quase integração por meio de *joint ventures*, estabilização duradoura da subcontratação que permita incentivar a modernização conjunta das grandes empresas e das empresas subcontratadas. Na realidade, a centralização financeira poderia continuar a aumentar mesmo que a concentração técnica diminuísse. Além disso, o controlo de um significativo sector do mercado continua a ser o objectivo central dos que têm maior capacidade competitiva. Se esta análise estiver correcta, o súbito aparecimento de pequenas empresas não significa necessariamente que as tendências históricas até hoje verificadas na organização industrial desapareçam por completo.

Para relativizar esta nova divisão industrial, há que ter em conta dois outros factores. Em primeiro lugar, a flexibilidade verificada nas fábricas e empresas pode ser uma forma de ocultar uma certa tendência para uma maior rigidez ao nível macroeconómico. Como exemplo, refira-se que a ligação entre informática e telecomunicação exige um investimento maciço em programação, em redes de comunicação e na formação de recursos humanos, bem como um mínimo de normalização. A descentralização produtiva realizada na

Emília Romanha tem muitas destas características. Assim, é necessário haver formas institucionais adequadas e eficazes e, simultaneamente, investir nas infraestruturas. Por outro lado, estas transformações contraditórias podem conduzir a uma visão mais equilibrada, ou seja, ao aparecimento de um novo sistema, que alie algumas das tendências do anterior, com vista a uma subida dos custos fixos e a rendimentos de escala crescentes. Em segundo lugar, e talvez se trate do factor mais importante, não se deve confundir um ganho estático de eficácia obtido por meio da flexibilização com uma melhoria cumulativa da produtividade total. Sendo certo que o primeiro factor é determinante para a estrutura industrial, o segundo é muito importante para o modelo de crescimento. Neste sentido, uma especialização flexível, ou seja, uma produção individualizada, em pequena ou média escala, não representa necessariamente o novo motor de crescimento, contrariamente ao que sucedia com a automatização flexível, isto é, com a produção em série e com uma maior diferenciação de produtos. Esta é a conclusão preliminar de uma investigação anteriormente feita (Boyer, Coriat, 1987) que deverá evidentemente ser discutida.

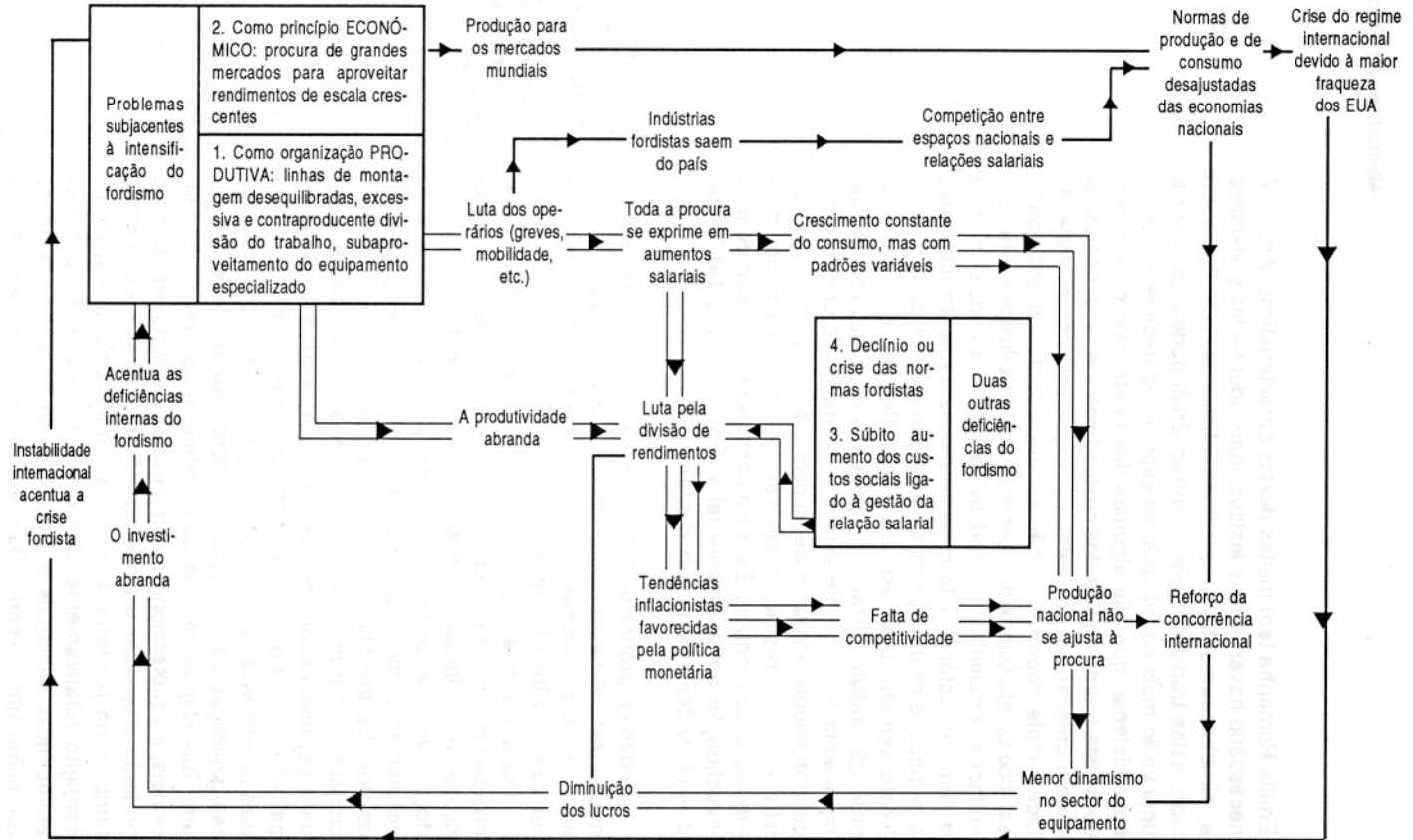
Podemos propor uma visão equilibrada relativamente à quarta estratégia que, de facto, se deve conjugar com a anterior, se considerarmos que a presente resulta da inter-relação de vários factores (Gráfico 1).

Por um lado, a influência da internacionalização na organização industrial é preponderante, apesar de ser contraditória. Nas últimas duas décadas, a percentagem da produção nacional destinada à exportação sofreu um aumento constante na maior parte dos países da OCDE, ao passo que os grandes investimentos estrangeiros e o crédito internacional se voltaram para as novas zonas industriais, ou seja, para os novos concorrentes. Esta é a razão que obriga os países do norte a terem em conta o que se passa nos novos países em vias de industrialização quando procedem à reorganização da produção. Em contrapartida, foi eliminada uma das regras do jogo do comércio e do crédito internacionais, e o protecçãoismo progressivo e o surto especulativo poderão prejudicar a modernização não só no centro como também na periferia. Sem dúvida que qualquer estratégia conjunta relativamente às taxas de câmbio, às políticas económicas nacionais e à solução do problema da dívida permitiria um aumento do crescimento futuro em todo o

4. Relação dialéctica oculta entre reorganização industrial e cooperação internacional: R4

Gráfico 1

QUANDO A CRISE TEM MÚLTIPLAS ORIGENS. QUALQUER ESTRATÉGIA DEVE INCLUIR UMA REORGANIZAÇÃO COMPLETA, DA EMPRESA À ECONOMIA MUNDIAL



mundo. Uma vez que é mais fácil incorporar novas tecnologias numa conjuntura de crescimento rápido e constante do que num período de quase estagnação e de grande instabilidade, as propostas keynesianas são bem vindas. Mas mesmo que fossem necessárias não seriam suficientes.

Por outro lado, realmente, não se pode aceitar um desinteresse indulgente pela reorganização da produção. Mesmo que a crise de 1929 tenha resultado de uma inadequada gestão da procura nacional e do sistema internacional, a actual crise revela os limites produtivos do fordismo e não apenas da gestão da procura. Podem apontar-se algumas razões que fundamentem esta concepção. Em primeiro lugar, a comparação pormenorizada das origens e do desenvolvimento destas duas crises (Boyer, Mistral, 1982; Basle, Mazier e Vidal, 1984) revela uma expansão sem precedentes da produtividade, no primeiro caso, e um abrandamento no segundo. Por esse motivo é que as fontes de produtividade são importantes. Em segundo lugar, como se referiu nos pontos II.4 e III.4, a desestabilização das relações internacionais está de certa forma associada ao abrandamento da modernização nos EUA e corresponde ao aparecimento da concorrência japonesa e europeia (circuito II.A e II.B no Gráfico 1).

O anterior relançamento internacional global e a recente reacção à crise petrolífera originaram, de forma análoga, um crescimento nacional muito desigual e uma aceleração pouco evidente no investimento e na modernização. Daqui se poderá concluir que a criação de um novo sistema internacional não substitui a modernização da produção de cada país. Além disso, a polarização do défice externo (Estados Unidos) e do excedente (Japão e Alemanha Federal) revela ritmos diferentes de adaptação ao novo processo tecnológico. Por outro lado, esta característica assume um papel crucial em qualquer redefinição do sistema financeiro mundial, ou seja, a reestruturação industrial e a procura de um novo sistema internacional têm de ser analisadas e concretizadas em conjunto.

É por esta razão que a conclusão final que daqui se tira é quase óbvia: a complexidade e a natureza estrutural da actual crise exigem uma estratégia ecléctica que combine as várias componentes dos regimes R1 a R4. Em seguida apresentaremos esta interpretação e tentaremos esboçar algumas das suas consequências.

V — Algumas consequências dos modos de regulação futuros

36

Sintetizaremos agora a anterior análise em torno da seguinte questão: quais serão as prováveis consequências das actuais transformações tecnológicas nos modos de regulação? É necessário não esquecer que esta noção é diferente da de regime de acumulação. É uma noção que, basicamente, associa definições muito mais precisas sobre os comportamentos individuais quotidianos e não apenas a médio ou a longo prazo. Para sermos mais exactos, um modo de regulação é composto por um determinado conjunto de regras e comportamentos com as três características seguintes:

- tornar compatíveis decisões descentralizadas possivelmente antagónicas, sem que os indivíduos ou mesmo as instituições tenham de ter presente a lógica de todo o sistema;

- controlar e dirigir o RA predominante;

- reproduzir as relações sociais fundamentais através de um sistema de formas institucionais historicamente determinado.

A nossa atenção centrar-se-á em três grandes hipóteses.

1. As tendências actuais não são lineares mas sim contraditórias

Basicamente, a tendência para a flexibilização da empresa poderá ser anulada por factores opostos existentes ao nível intermédio e macroeconómico que derivam da indivisibilidade e de rendimentos crescentes associados à nova divisão do trabalho.

Não restam dúvidas de que, relativamente à empresa, as modernas técnicas de informação permitem uma maior diferenciação dos produtos e um tempo de reacção menor às variações de mercado, na medida em que os actuais equipamentos electrónicos reduzem os custos destas transformações. Dois exemplos apenas para ilustrar esta mudança de paradigma da organização industrial. Em primeiro lugar, observa-se um acentuado declínio na duração média dos bens tradicionais de grande consumo, característica que parece ser excelente para a indústria transformadora que se encontra na vanguarda da nova organização industrial, ou seja, para a indústria japonesa. No seu recente livro, M. Aoki (1987) dá exemplos impressionantes sobre uma indústria com grande desenvolvimento como é a indústria automóvel: a produção média de um modelo específico anda à volta de doze, em contraste com os milhões do Ford T. Em segundo lugar, o desempenho relativo de uma empresa numa determinada indústria, ou de

uma indústria nacional no âmbito da concorrência mundial, parece estar bastante relacionado com a diferenciação e com a qualidade do produto, só possíveis pela existência de novos programas e equipamentos electrónicos. Estes êxitos são do conhecimento público.

Mas será correcto transpor estes êxitos individuais para um nível macroeconómico? A prova é muito mais complexa do que se poderia pensar. Contrariamente a uma opinião geralmente aceite sobre o fim das empresas gigantes e o progressivo domínio das pequenas empresas inovadoras, o nível macroeconómico não é uma simples transposição do que acontece numa empresa representativa ou num agregado familiar.

Há outros factores que, a um nível intermédio, atenuam as enormes vantagens da flexibilidade da pequena dimensão e introduzem novos e velhos tipos de indivisibilidade.

Em primeiro lugar, a grande variedade de bens enquanto valores de uso não significa que, enquanto valores de troca, não estejam sujeitos a uma inércia significativa. Nas fábricas altamente informatizadas, por exemplo, a amortização dos equipamentos pode representar a maior parcela do custo unitário. Por definição, estes custos fixos não podem variar com as flutuações da procura. Por outras palavras, a possibilidade de diferenciação das características básicas — a flexibilidade do produto — é paga à custa da rigidez económica.

Em segundo lugar, uma flexibilidade de modelos não equivale necessariamente a uma flexibilidade do volume de produção. Uma maior gama de produtos constitui uma vantagem real se a procura se deslocar de um para outro produto dentro da mesma indústria: a flexibilidade na organização da produção permite uma melhor utilização do capital dos bens de equipamento electrónicos. Mas a possibilidade de substituição está sempre confinada a uma série de produtos muito próximos uns dos outros. Por este motivo, se a procura se afastar da indústria correspondente, a capacidade de substituição interna acaba por não ser uma solução para este problema estrutural. Assim, se as maiores deslocações na indústria automóvel ocorrerem entre as variantes do mesmo produto, a flexibilidade técnica provoca uma flexibilidade económica. Pelo contrário, se se verificar uma saturação ou um declínio na procura total de carros, as modernas fábricas altamente informatizadas poderão ser um obstáculo a esta adaptação uma vez que, além de não

oferecerem qualquer vantagem concorrencial (pelo menos se as outras empresas adoptarem a mesma estratégia), implicam avultados custos fixos. À semelhança com o que se passa na indústria de computadores, a flexibilidade técnica é a resposta adequada às evoluções imprevisíveis que se verificam na composição exacta da procura, mas não se adequa necessariamente a uma recessão geral que afecte toda a indústria.

Por último, pode obter-se uma grande diferenciação do produto final combinando uma série de componentes altamente normalizadas. A indústria automóvel e a indústria de computadores são de novo bons exemplos de uma tal combinação. Apesar de tudo, obtém-se uma individualização dos bens de consumo no final da linha de montagem, combinando elementos que depois são produzidos aos milhares ou mesmo aos milhões. Aqui, a oposição que se estabelece entre a produção em série e a diferenciação de produtos pode ser ilusória. Hounshell (1984) provou que a rigidez da crise da linha de montagem fordista foi ultrapassada pelo novo modelo de organização industrial criado nos anos vinte pelo pessoal da General Motors. *Mutatis mutandis*, não estarão as indústrias contemporâneas a atravessar uma nova fase desse mesmo processo? De um ponto de vista mais teórico, contrário à intuição comum, uma investigação cuidadosa das fontes das economias de variedade seria suficiente para mostrar que as economias de escala e as "economias de gama" podem ser aproveitadas simultaneamente através de uma melhor utilização dos trabalhadores especializados e de todos os bens de equipamento, ou pela distribuição dos mesmos conhecimentos básicos entre as várias linhas de produção, e assim por diante.

Seria interessante, para avançar um pouco mais com esta análise, caracterizar as novas técnicas de informação relativamente às anteriores tendências da organização industrial. As medidas para o volume médio das séries e o número de produtos diferentes transformados pelo mesmo equipamento podiam fazer parte das diversas componentes da flexibilidade técnica. Mas, por outro lado, os índices de proporção dos custos fixos nos custos totais, a relativa importância da depreciação do capital e o trabalho directo, a duração da depreciação, o prazo das receitas provenientes de novos investimentos e as rácios capital/produto podiam avaliar as eventuais fontes de rigidez económica. O futuro

modelo da dimensão de uma empresa e da estrutura industrial estaria condicionado pelo relativo equilíbrio entre estes dois factores contraditórios. Um interessante programa de investigação podia ter como objectivo elaborar e sintetizar uma informação deste tipo, caso existisse.

Se atendermos ao período que medeou as duas guerras, talvez possamos compreender a actual crise devido à existência de alguns pontos em comum. Também nessa altura, a grave crise que afectou as grandes empresas e a necessidade de cortes foram encaradas, pela maior parte dos observadores contemporâneos, como premissas para uma nova organização industrial assente em pequenas empresas. Já para não falar do problema da rigidez da típica linha de montagem fordista, nem da mudança de um fluxo quase integrado e contínuo da produção completamente normalizada para uma linha de montagem, em que eram reagrupados produtos mais diferenciados provenientes de um grande número de empresas subcontratadas. Agora conseguimos compreender claramente que o relativo crescimento da pequena empresa não passou de um ajustamento transitório, ao contrário daquele que permitiu uma solução para a crise após a 2.^a Guerra Mundial.

Mutatis mutandis, devemos estar preparados para uma possível repetição dessa visão míope, ou seja, para estender ao longo prazo as evoluções que caracterizam a primeira fase da crise. Devem distinguir-se, pelo menos, quatro semelhanças:

Em primeiro lugar, verificou-se que a concorrência através da diferenciação de produtos era compatível com uma reorganização da produção em série e não com o seu abandono. É significativo, por exemplo, que Hounshell (1984), o historiador da tecnologia industrial já aqui citado, caracterize os anos vinte como "os limites do fordismo e o aparecimento da produção flexível em série". Paralelamente, as várias comparações internacionais sugerem que, hoje em dia, o poder da indústria japonesa não se baseia tanto na especialização flexível dos sectores estagnados, como na automatização flexível dos novos mercados em ascensão (Cardif, 1985). É muito provável que estejamos a viver a nova era da flexibilização da produção em série.

Para além disto, uma menor concentração da produção nas fábricas pode estar associada ao aumento do controlo dos mercados e a um processo de centralização financeira.

2. A primeira fase da actual crise não representa necessariamente uma solução

Já se observou uma discrepância parecida no período entre as duas guerras. Verifica-se hoje novamente uma completa revisão da organização industrial das grandes empresas através da descentralização produtiva, da generalização da subcontratação, dos incentivos à concorrência entre os diferentes departamentos existentes na mesma empresa. Tudo isto poderá corresponder a um reforço do controlo dos mercados e a um elevado grau de centralização das decisões estratégicas relativamente à inovação, ao investimento, à comercialização, etc.. No âmbito da actual crise, e de há uma década para cá, tem vindo a observar-se novamente uma elevada concentração financeira a par com uma significativa descentralização produtiva. E qualquer análise económica tem de ter em conta estes dois factores. À medida que se reforça a concorrência diminui progressivamente o número de pequenas e médias empresas que se mantêm independentes.

Um terceiro argumento pode levar-nos a tirar as mesmas conclusões. É evidente que a forma específica para obter rendimentos de escala crescentes entrou aparentemente em crise nas indústrias tipicamente fordistas. Este facto explica o colapso das tradicionais relações Kaldor-Verdoorn (Boyer, Ralle, 1986). Contudo, as *novas indústrias* revelam ainda uma relação estreita e significativa entre divisão de trabalho e dimensão do mercado e, conseqüentemente, entre produtividade e crescimento (Boyer e Coriat, 1987). A um nível microeconómico mais específico, os novos produtos electrónicos caracterizam-se por permitirem uma maior aprendizagem em formação, o que não se verifica com as tradicionais indústrias mecânica e química, segundo os dados recolhidos por Ayres (1985). Por um lado, isto não constitui uma verdadeira surpresa. A partir do momento em que estas indústrias se desenvolvem a um ritmo acelerado, torna-se evidente que o aumento da produtividade é provocado por um melhor conhecimento das novas técnicas e por uma melhoria dos métodos de gestão. Para além disso, estas indústrias requerem habitualmente um investimento maciço em investigação e desenvolvimento, por um lado, e na especialização e reciclagem dos trabalhadores, por outro. E aqui poderão residir as causas dos significativos rendimentos de escala crescentes (Adler, 1985).

Por último, uma nova evolução tecnológica pode ser dificultada pela incompatibilidade verificada no *actual conjunto de instituições sócio-políticas*. Esta é uma explicação

para as crises estruturais decorrentes do desajustamento entre o paradigma tecnológico, a organização social predominante e a regulação económica. Num certo sentido, a interpretação que alguns especialistas fazem da transformação tecnológica (Perez, 1987 e Dosi, 1987) é algo parecida com a análise feita pela Teoria da Regulação. Lembremos apenas que, na década de trinta, alguns dos mais inovadores empresários fordistas da indústria automóvel (Citroen, em França) entraram em falência porque o modo de regulação concorrencial não permitia uma adequada distribuição dos ganhos de produtividade (Boyer, 1983 e 1987). Consequentemente, os novos métodos de produção, algo promissores, não eram viabilizados. Podem observar-se actualmente evoluções muito semelhantes na indústria informática (o Sillicon Valley, há uns anos) com grandes falências e reestruturações significativas. Neste preciso momento, o novo sistema produtivo poderá, cada vez mais, exigir mais computadores, programas e conhecimentos do mesmo tipo, com uma oferta excedentária devido a um desequilíbrio macroeconómico.

Podemos agora propor uma hipótese final, tendo em conta estas análises.

A discussão sobre as consequências da revolução da informação na flexibilidade técnica é geralmente prejudicada por se confundirem duas questões diferentes:

Encara-se a necessidade de flexibilidade como uma forma de reagir às evoluções macroeconómicas incertas e, por isso mesmo, imprevisíveis. Se esta tendência se mantiver na próxima década, o sistema produtivo terá de ser reorganizado de forma a enfrentar este desafio. Ou seja, as *incertezas a curto prazo* exigem uma reestruturação a longo prazo das indústrias. Isto não é mais do que uma extrapolação da última década. Mas na anterior secção verificámos que isso não é assim tão evidente. O regresso a uma estabilidade macroeconómica implicaria o regresso a uma organização fordista rígida? As dúvidas quanto a uma resposta positiva suscitam um segundo argumento.

As origens e as causas da revolução da informação são muito mais profundas pois estão ligadas ao aparecimento de um novo paradigma da organização industrial que permitiria não apenas um melhor ajustamento cíclico, mas também um novo princípio de crescimento cumulativo da produtividade através de uma organização totalmente nova dos fluxos

3. Poderá um modelo composto criar uma nova fase na produção flexível em série?

produtivos das indústrias transformadoras e dos diferentes serviços. A questão passaria então a ser o *aumento a longo prazo da eficiência económica*. O problema da diferenciação dos produtos e da flexibilidade do volume poderia ser solucionado poupando matérias-primas, investimentos, trabalho e tempo de fabrico. Surgiria assim uma nova economia de tempo devido ao uso generalizado de computadores em quase todas as indústrias, juntamente com o modelo de produção industrial contínua.

Tendo em conta as anteriores observações, é mais provável que se opte pela segunda alternativa, não esquecendo, no entanto, que este novo tipo ideal irá transformar de forma desigual as várias indústrias e que terá de ser combinado com as anteriores formas de organização produtiva. Apesar de tudo, é compatível com os ensinamentos da história industrial. Os métodos fordista e taylorista, por exemplo, tiveram um papel determinante, muito embora tivessem sido difundidos de forma desigual e com modelos completamente opostos em outros sectores, como é o caso do sector de serviços. É provável que a próxima organização industrial se faça com base na sobreposição de diversos modelos industriais, o que nos leva a enumerá-los de forma sucinta.

— A *produção flexível em série* caracterizará as principais transformações nas modernas indústrias de alta tecnologia e nas indústrias de tecnologia média já desenvolvidas. Uma maior variedade de produtos torna-se compatível com o crescimento total da produtividade. Nestas indústrias, a dimensão média das empresas continuará a ser muito importante, podendo a subcontratação representar uma forma de integração quase vertical.

— A *especialização flexível* também é possível nos sectores em declínio, caracterizados por uma frequente alteração de modelos, como é o caso da indústria têxtil. Esta especialização poderá concretizar-se ou por um regresso à antiga organização industrial (incluindo o sistema de exploração!) ou pela aplicação da informática com técnicas totalmente novas (laser computadorizado). Contrariamente aos modelos anteriores, os ganhos de produtividade poderão ser reduzidos no primeiro caso e mais significativos no segundo. Este poderia ser o universo das pequenas e médias empresas.

— Os *velhos métodos fordistas* podem ser exportados para os países menos industrializados, com leves alterações

do modelo do início dos anos setenta dos países industrializados. Seria o caso das indústrias pesadas do sector químico e do aço. Em consequência, verificar-se-ia uma diminuição da dimensão das empresas existentes no centro e um aumento da dimensão das que se encontram na periferia.

— A *aplicação da gestão científica* aos serviços tradicionais poderá ser uma consequência da difusão da micro-electrónica. A racionalização do trabalho intermédio dos “colarinhos brancos” parece ter começado nos bancos e nas seguradoras, podendo estender-se mais tarde ao sector público (saúde, educação, administração fiscal, etc.). Os efeitos sobre a concentração e a dimensão das empresas não são definidos.

— As *novas redes e serviços colectivos* são indispensáveis para levar a cabo a chamada revolução da informação. Actualmente, o sector da comunicação, por exemplo, tem um papel predominante e pressupõe a existência de indivisibilidades significativas. Ou seja, a flexibilidade de cada empresa exige, como condição necessária, um investimento em infraestruturas. Por outro lado, é necessário reformular o ensino em geral e a formação profissional para se acompanhar esta grande transformação. Também no sistema fordista era necessário um grande investimento público que permitisse o fornecimento de energia barata e facilidade de transportes. Hoje em dia mantém-se em aberto o problema do controlo público e das normas que podem tornar compatíveis uma série de redes privadas. Se a isto se acrescentar a enorme quantidade de capital necessário para viabilizar a investigação e o desenvolvimento da tecnologia avançada, é provável que se verifique um elevado grau de concentração destas indústrias.

É provável que tenhamos simplificado excessivamente as questões básicas relacionadas com os novos regimes de acumulação e com os modos de regulação. Passaremos agora a referir alguns dos seus requisitos e algumas advertências.

É normal que, em períodos de crise estrutural, aumente a interdependência existente entre os diversos campos de análise que poderiam ser analisados separadamente num período de estabilidade do anterior modelo de desenvolvimento. As contradições e desequilíbrios económicos têm

IV — Conclusões e programa de investigações futuras

1. A necessidade de perspectivas pluridisciplinares

uma grande influência nas formas institucionais existentes, provocando uma reavaliação da posição relativa dos diversos grupos sociais. Em contrapartida, os resultados das lutas, compromissos ou alianças políticas permitem distinguir quais as reestruturações que, ao nível técnico e social, devem ser concretizadas. Por outras palavras, é necessário realizar-se uma investigação conjunta que englobe os conhecimentos de um vasto leque de especialistas das Ciências Sociais. Poder-se-ia imaginar, por exemplo, uma confrontação frutífera com a teoria corporativista (Berger, 1982; Schmitter, 1982 e Katzenstein, 1985), que tem objectivos muito parecidos, mas conceitos e instrumentos bastante diferentes e provavelmente complementares. Residiria aqui a resposta à crítica frequentemente formulada (Noel, 1986 e Drache, 1983) contra a inexistência de um fundamento político claro subjacente às formas institucionais da TR. Por outro lado, podiam ser criadas novas *joint ventures* que incluíssem sociólogos habituados a elaborar estudos de caso, rigorosos e pormenorizados, sobre a reestruturação industrial e a relação entre o trabalho e o capital. Seria desejável a construção de uma ponte socioeconómica entre o nível micro e macroeconómico que permitisse a passagem de alguns conhecimentos sobre os aspectos determinantes da transição de um regime para outro.

2. Elaboração mais precisa dos conceitos básicos

Esta nova questão exigirá provavelmente uma outra análise sobre os conceitos e métodos básicos da TR. Foi recentemente proposta uma primeira tentativa de clarificação (Boyer, 1986d) com vista a promover uma série de debates e de avaliações críticas sobre dois domínios específicos. De acordo com o primeiro, seria interessante obter uma definição menos economicista das formas institucionais. Logo desde o início, os economistas envolvidos neste programa de investigação trataram de ir buscar algumas sugestões e conclusões à história económica e social, à sociologia, ao direito e até mesmo à antropologia. Numa segunda fase, e de acordo com a propensão "natural" de qualquer disciplina, os regulacionistas concentraram as suas atenções nas consequências económicas das formas institucionais, deixando um pouco na obscuridade as suas origens, com raras e honrosas excepções (Aglietta, 1976; Aglietta e Orlean, 1982). Mas se se criar uma perspectiva mais interdisciplinar serão em maior número e mais proveitosos os desenvolvimentos que dela resultarão, nomeadamente quanto ao

conceito das relações entre o trabalho e o capital e, em particular, quanto às suas características pós-fordistas. De acordo com o segundo domínio, os especialistas que analisem as relações entre o trabalho e o capital fora dos países de capitalismo avançado poderão provavelmente propor novas sugestões e, eventualmente, conceitos que possam, em contrapartida, lançar luz sobre algumas das características desconhecidas do fordismo e do pós-fordismo. Isto poderia constituir um prolongamento do projecto de investigação proposto por Ominami (1986).

Até agora, a maior parte das perspectivas avançadas pela TR limitaram-se a analisar a compatibilidade de um novo conjunto de formas institucionais, totalmente difundidas por toda a sociedade (Aglietta e Brender, 1984 e Cepremap, 1987). Ao ler o presente artigo, torna-se claro que este projecto está longe de ter sido realizado. No entanto, poderá ser completado por um outro que investigue as razões do êxito ou malogro das inovações realizadas nas formas institucionais, e dos aspectos determinantes que permitiram a sua rápida difusão. Alternada ou simultaneamente, devem tentar-se vários métodos. Por um lado, os estudos comparados sobre empresas pertencentes ao mesmo ramo industrial e ao mesmo país poderão fornecer algumas sugestões quanto às determinantes microeconómicas de um tão complexo processo. Mas o RA pretende essencialmente realçar a inexistência de automatismo na passagem de inovações individuais a normas sociais. Por isso, e por outro lado, os estudos comparados sobre a actual crise e crises anteriores (a chamada depressão do fim do século passado, a dos anos trinta) poderão esclarecer muito das principais características destes dois períodos de transição. Em vez de se fazer uma simples compilação das investigações realizadas sobre a história económica e social (como Boyer, 1983, tentou repetidas vezes para o taylorismo, em França), poder-se-ia analisar cuidadosamente a exequibilidade das mais recentes investigações, testando as anteriores hipóteses da TR relativamente a um determinado conjunto de empresas, indústrias ou economias nacionais.

Esta área é, provavelmente, a mais promissora para as futuras investigações. Qual será a razão que leva os vários Estados a enveredarem por diferentes trajectórias, independentemente de estarem a atravessar um período de cres-

3. Tentativa de analisar a transição entre os regimes

45

4. Realização de novos estudos comparados internacionais

cimento ou uma crise estrutural? Esta é a eterna pergunta feita pela maior parte dos estudiosos dedicados à análise do crescimento. As interrogações dos anos sessenta, "Por que razão diferem as taxas de crescimento?" (Denisson e Poullier, 1967), deram agora lugar a outras equivalentes, "Qual a razão para que as taxas e padrões de desemprego sejam diferentes?" (Therborn, 1986). Os economistas sentem necessidade de recorrer a argumentos históricos e institucionais para explicar as principais disparidades verificadas nas duas últimas décadas. Os mais variados tipos de análise parecem estar agora de acordo quanto à importância desta questão: de Olson (1982) a Rowthorn e a Glyn (1987), dos macroeconomistas da OCDE aos economistas e sociólogos do trabalho, passando pela escola corporativista e, para não fugir à regra, pela própria teoria da regulação. ■

(Tradução de Maria João Goucha)

Referências
Bibliográficas

- Adler, P. 1985 *Technology and the future of the firm: a Schumpeterian research agenda*, Department of Industrial Engineering and Engineering Management, Stanford University, August (mimeografado).
- Adler, P. 1986 *When knowledge is the critical resource, knowledge management is the critical task*, Department of Industrial Engineering and Engineering Management, Stanford University, September (mimeografado).
- Adler, P. 1986 *Automation and skill: new directions*, Department of Industrial Engineering and Engineering Management, Stanford University, October (mimeografado).
- Aglietta, M. 1976 *Régulation et crise du capitalisme*. Paris, Calmann-Lévy, 2.^a ed. (1982).
- Aglietta, M. 1986 *La fin des devises clé*. Paris, La Découverte.
- Aglietta, M.; Brender, A. 1984 *Les métamorphoses de la société salariale*. Paris, Calmann-Lévy.
- Aglietta, M.; Orlean, A. 1982 *La violence de la monnaie*. Paris, PUF.
- Aoki, M. 1987 *A Microtheory of the Japanese economy: information, incentives, and games*. Department of Economics, Stanford University (mimeografado).
- Argangeli F.; David, P. A.; Dosi, G. eds. 1988 *The diffusion of new technologies*. 3 Volumes, Oxford University Press.
- Ayres, R.U.; Miller, S. 1981 "Robotics, CAM, and industrial productivity", *National Productivity Review*, Vol. 1, n. 1, pp. 42-60.
- Barou, Y.; Keizer, B. 1984 *Les grandes économies*. Paris, Seuil.
- Basle, M.; Mazier, J.; Vidal, J. F. 1984 *Quand les crises durent...* Paris, Economica.
- Berg, M.; Hudson, P.; Sonenscher, M. eds. 1983 *Manufacture in town and country before the factory*. Cambridge USA, Cambridge University Press.
- Berger, S. ed. 1981 *Organizing interest in Western Europe: Pluralism, Corporatism and the Transformation of Politics*. UK., Cambridge University Press.
- Berthelot, Y.; Brender, A. eds. 1983 "Marchés, technologies et nouvelles relations internationales", Paris, CEPII-Economica.
- Bowles, S.; Gordon, D. M.; Weisskopf, Th. E. 1986 *L'économie du gaspillage. La crise américaine et les politiques Reaganiennes*. Paris, La Découverte.

- Boyer, R. 1983 "L'introduction du taylorisme en France à la lumière de recherches récentes. Quels apports et quels enseignements pour le temps présent?" CEPREMAP n. 8313 (mimeografado); *Travail et Emploi*, n. 18, octobre-décembre.
- Boyer, R. 1985a "The influence of Keynes on French economic policy: past and present", in *The policy consequences of John Maynard Keynes*. New York, H.L. WATTEL ed., Sharpe.
- Boyer, R. 1985b *Flexibilités des marchés du travail...et/ou recherche d'un nouveau rapport salarial?* CEPREMAP n. 8522 (mimeografado).
- Boyer, R. 1985c *New technologies and employment in the Eighties. From science and technology to macroeconomic modeling*. CEPREMAP n. 8526 (mimeografado).
- Boyer, R. ed. 1986a *La flexibilité du travail en Europe*. Paris, La Découverte.
- Boyer, R. 1986b "Informatisation de la production et polyvalence... ou comment une flexibilité peut en cacher une autre". *Formation et Emploi*, n. 14, avril-juin, pp. 6-21, La Documentation Française.
- Boyer, R. ed. 1986c *Capitalismes fin de siècle*. Paris, PUF.
- Boyer, R. 1986d *La théorie de la régulation: une analyse critique*. Paris, La Découverte.
- Boyer, R. 1987a "Technical change and the theory of "régulation". CEPREMAP n. 8707, March, in *Technical change and Economic Theory: The Global Process of Development*, G. DOSI, C. FREEMAN, R. NELSON, G. SILVERBERG e L. SOETE eds. (mimeografado).
- Boyer, R. 1987b "Formalizing growth regimes within a regulation approach. A method for assessing the economic consequences of technological change". CEPREMAP, July, in *Technical change and Economic Theory: The Global Process of Development*, G. DOSI, C. FREEMAN, R. NELSON, G. SILVERBERG e L. SOETE eds. (mimeografado).
- Boyer, R.; Coriat, B. 1984 "Innovation, cycle et crise : le retour de SCHUMPETER". *Le Monde Diplomatique*, septembre.
- Boyer, R.; Coriat, B. 1987 "Technical flexibility and macro stabilization". CEPREMAP, March, in ARGANCEL F., DAVID P.A., e DOSI G. eds. (1988) *The diffusion of new technologies*, Volume 2: *Advances in Modeling technology diffusion*, Oxford University Press, (mimeografado).
- Boyer, R.; Mistral, J. 1982 *Accumulation, Inflation, Crises*. Paris, Presses Universitaires de France, 2.^a ed.
- Boyer, R.; Petit, P. 1981 "Forecasting the impact of technological change on change on employment: methodological reflections and proposals for research". C.E.E., in *Relations between Technology capital and labour*, DIETRICH e MORLEY ed.

- Boyer, R.; Ralle, P. 1986 "Croissances nationales et contrainte extérieure avant et après 1973 et l'insertion internationale conditionne-t-elle les formes nationales d'emploi?", *Revue Economies et Sociétés*, Tome XX, n. 1, série P29, janvier, pp. 117-144 e 145-168.
- Cahiers Français 1985 *Mutations technologiques et formations*, n. 223. Octobre-décembre.
- Campinos-Dubernet, M. 1983 "Productivité du travail et hétérogénéité sectorielle dans le BTP". Communication au Colloque organisé par le Plan Construction Le travail en chantiers. Emploi, qualification, technologie, 16-17 Novembre.
- Cardif, B. 1985 "Progrès technologique, mutations structurelles et emploi". *Economie Euhopéenne*, n. 25, september.
- Castells, M. 1984 "Towards the informational city? High technology, economic change, and spatial structure: some exploratory hypotheses". *Working Paper n. 430*, Institute of Urban Development, University of California, Berkeley, August.
- Clark, N. 1985 *The political economy of science and technology*. Oxford, Basil Blackwell.
- Commissariat General du Plan 1987 *Prospectives 2005*. Paris, Economica.
- CGP-CEPREMAP 1987 "Aspects de la crise" *Contrat de recherche n. 2384/Ref.4584 /60-01*, Ronéotypé, 3 Tomes, février.
- Coriat, B. 1979 *L'atelier et le chronomètre*. Paris, Bourgois, 2.^a ed. (1982).
- Coriat, B. 1984 *La robotique*. Paris, La Découverte.
- Coriat, B.; Tertre, C. 1986 *Industrie automobile, bouleversements en chaine*. GERTTD n. 86-09 (mimeografado).
- Denisson, E. F. (Poullier J.P. em col.) 1967 *Why growth rates differ?* Brookings Institution.
- Dosi, G. 1987 "Some notes on patterns of production, industrial organization and international competitiveness", para a reunião sobre "Production reorganization and skills". BRIE, University of California, Berkeley, September 10-12 (mimeografado).
- Drache, D. 1983 *A note on Regulation: il y a plein de choses qui clochent. Tant mieux!* (mimeografado).
- Freeman, C. ed. 1984 "Design, Innovation and Long Cycles in Economic Development. Richard Langdon". London, Department of Design Research, Royal College of Art.
- Freeman, C.; Clark, J.; Soete, L. 1982 *Unemployment and technical innovation. A study of Long waves and economic development*. London, Frances Pinter.
- Giedion, S. 1948 "La mecanisation au pouvoir. Contribution à l'histoire anonyme", *Traduction Française 1980*, Paris, Denoël-Gonthier.

- Grando, J. M.; Margirier, G.; Ruffieux, B. 1980 "Rapport salarial et compétitivité des économies nationales: analyse des économies britannique, italienne et ouest allemande depuis 1950". Thèse Grenoble II.
- Hayes, R. H.; Wheel Wright, S. C. 1984 *Restoring our competitive edge. Competing through manufacturing*. New York, John Wiley and Sons.
- Hirschhorn, L. 1981 "The post-industrial labor process". *New Political Science*, Fall, pp. 11-32.
- Holland, S. 1982 *Out of the crisis*. London, Frances Pinter.
- Hounshell, D. A. 1984 *From the American system to mass production, 1800-1932*. Baltimore, John Hopkins University Press.
- Jessop, B. 1987 *Conservative regimes and the transition to Post-Fordism: the cases of Great Britain and West Germany*, 6th Conference of Europeanists, Washington, 30th October-1st November (mimeographado).
- Kaldor, N. 1977 *The nemesis of Free Trade in Collected writings*, Vol. 6. London, Duckworth.
- Katzenstein, P. J. 1984 *Corporatism and Change*. Ithaca, Cornell University Press.
- Legorgne D. 1987 "Equipements flexibles et organisation productive: Eléments de comparaison internationale. Aspect de la crise", Tome I: *Changements techniques, rapport salarial et emploi dans la crise actuelle. Contrat de recherche CGP-CEPREMAP* n. 23-84/Ref.4584/60-01, capítulo V, février.
- Malinvaud, E. 1987 "Les théories économiques du chômage". *Communication au Colloque de la Fondation Saint Simon*, avril (mimeographado).
- Melnick, S. 1986 "El desafio de la sociedad postindustrial", *Futurion*, Vol. 1, *Fundacion de Estudios Prospectivos, Planificacion Estrategia y Decisiones de alto nivel*. Universidad de Chile.
- Mensch, G. 1978 *Stalemate in technology*. Cambridge USA, Ballinger.
- Messine Ph. 1987 *Les saturniens. Quand les patrons réinventent la société*. Paris, La Découverte.
- Noble, D. F. 1977 *America by design*. Oxford, Oxford University Press.
- Noble, D. F. 1984 *Forces of production. A social history of industrial automation*. New York, Alfred A. KNOPF, inc.
- Noel , A. 1987 *Accumulation, Regulation, and Social Change: an Essay on French Political Economy*. International Organization.
- Olson, M. 1982 *The rise and decline of Nations*. Yale University Press.
- Ominami, C. 1986 *Le Tiers-Monde dans la crise*. Paris, La Découverte.
- Perez, C. 1983 "Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social systems", *Futures*, Vol. 15, n. 2, october.
- Petit, P. 1984 *Slow growth and the service economy*. London, Frances Pinter.

- | | | | |
|---|------|--|----|
| Piore, M. | 1985 | <i>Outline for a Research Agenda for "The new industrial organization"</i> . Cambridge, M.I.T., December (mimeografado). | |
| Piore, M. | 1986 | <i>Corporate reform in American manufacturing and the challenge to economic theory</i> . Geneva, M.I.T.-ILO, March (mimeografado). | |
| Piore, M.;
Sabel, C. | 1981 | <i>Italian small business development. Lessons for US industrial policy</i> . MIT, August (mimeografia n. 288). | |
| Piore, M.;
Sabel, C. | 1984 | <i>The second industrial divide. Possibility for prosperity</i> . New York, Basic Books. | |
| Roobeek, A. J. M. | 1987 | "The crisis in Fordism and the rise of a new technological paradigm", <i>Futures</i> , April, pp. 129-154. | 51 |
| Rowthorn, B.;
Glyn, A. | 1986 | <i>The diversity of unemployment experience since 1973</i> , para um projecto de investigação sobre "Global Macro Economic Policies" of the World Institute of Development Economic Research, Helsinki (mimeografado). | |
| Schmitter Ph. C. | 1981 | "Interest intermediation and regime governability in contemporary Western Europe and North America", in S. BERGER Ed. <i>Organizing interest in Western Europe: Pluralism, Corporatism and the Transformations of Politics</i> . UK, Cambridge University Press. | |
| Schor, J.;
Boules, S. | 1983 | "Conflict in the employment relation and the cost of job loss", <i>Working Paper 6</i> , Economics Institute of the Center for Democratic Alternatives, July. | |
| Scranton Ph. | 1983 | <i>Proprietary Capitalism. The textile manufacture at Philadelphia: 1800-1885</i> . Cambridge, Cambridge University Press. | |
| Therborn, G. | 1986 | <i>Why some peoples are more unemployed than others</i> . Paris, Verso. | |
| Weisskopf, T. E.;
Bowles, S.;
Gordon, D. E. | 1983 | "Hearts and minds: a social model of US productivity growth", <i>Brookings Papers on Economic Activity</i> , n. 2. | |
| Williamson, O. E. | 1983 | <i>Markets and hierarchies</i> . Free Press. | |