

Flexibilidade dinâmica, cooperação e eficiência econômica: anotações*

Notes on dynamic flexibility, cooperation and economic efficiency

JOSÉ RICARDO TAULE**

RESUMO: Este artigo trata dos novos padrões de competitividade que estão sendo estabelecidos no capitalismo contemporâneo por um ambiente mais cooperativo entre os agentes econômicos. Argumenta-se que a eficiência econômica pode ser atribuída a formas contemporâneas de cooperação nos níveis básicos da organização social da produção, empurrando a arena da competição para cima. Desempenhos ainda mais eficientes de tecnologias de automação flexíveis parecem pressupor ambientes cooperativos intrafirmas e interfirmas, radicalmente afastando-se dos padrões de relação conflituosa anteriores do capitalismo moderno. Tanto é verdade que um dos pilares da economia ortodoxa, a saber, a teoria da empresa, vem sofrendo profundas modificações para lidar com esses novos fatos da vida econômica contemporânea.

PALAVRAS-CHAVE: Cooperação; eficiência; teoria da firma.

ABSTRACT: This paper deals with the new competitiveness standards that are being set in contemporary capitalism by more cooperative environment among economic agents. It is argued that economic efficiency can be traced to contemporary forms of cooperation at grass root levels of the social organization of production, pushing the arena of competition upwards. Even more efficient performances of flexible automation technologies seem to presuppose intra-firm and inter-firm cooperative environments, radically departing from previous conflictive relation standards of modern capitalism. So much so that one of the pillars of orthodox economics, namely the theory of the firm, have been undergoing profound modifications to cope with these new facts of contemporary economic life.

KEYWORDS: Cooperation; efficiency; firm theory.

JEL Classification: D21; F23; P13.

* Agradeço o apoio CNPq e Capes, e da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de Paris XIII na pessoa de seu diretor, Benjamin Coriat.

** Do Instituto de Economia Industrial da Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, Rio de Janeiro/RJ, Brasil.

INTRODUÇÃO: COOPERAÇÃO COMO FONTE DE EFICIÊNCIA

Não é absolutamente incomum ver a teoria sendo feita para moldar a percepção de realidade que as pessoas têm em sua vida cotidiana. Surgem fatos, no entanto, tão evidentes que forcem a teoria (assim como os esforços para criá-la) a mudar, a se adaptar, a se ajustar. É uma questão, às vezes inevitável, de se ter que lidar com novos dados de realidade.

Algo dessa ordem está ocorrendo no âmbito da teoria econômica. As evidências que vêm do Japão e de alguns outros países (como a Suécia, a Alemanha e a Itália) revelam que existe um novo paradigma de produtividade industrial e de eficiência econômica sendo estabelecido, seja no plano micro, seja no plano macro de análise. Novos padrões de competitividade estão sendo definidos pelo que tem sido chamado de capitalismo organizado, capitalismo coletivo, capitalismo de alianças etc. Numa analogia com a física, os agentes econômicos estão sendo cada vez mais capazes de direcionar suas forças no sentido de um mesmo quadrante, e obtendo, como consequência, vetores resultantes (dessas somatórias de forças) maiores do que aqueles obtidos em regimes de acumulação capitalista anteriores, em que os padrões conflitivos das relações econômicas poderiam ser entendidos figuradamente como as forças (quase) opostas de vetores colocados em hemisférios diferentes.

É verdade que, como consequência de uma nova revolução tecnológica, o capitalismo contemporâneo tem sido caracterizado de maneira geral pela difusão da base técnica microeletrônica e pelo aumento da flexibilidade que ela aporta. No entanto, mesmo dentro do novo e emergente paradigma tecnológico, diferentes firmas e economias usando basicamente os mesmos equipamentos ou os mesmos aparatos produtivos não atingem nem sustentam níveis equivalentes de desempenho econômico. Exemplos impressionantes e hoje em dia já bastante conhecidos desse diferencial podem ser encontrados quando se comparam os desempenhos das indústrias automobilística e de máquinas ferramentas no Japão e nos Estados Unidos (v. Jaikumar, 1986; Kaplinsky, 1986 e Hoffman, 1988). A explicação para esse diferencial de performance deve ser buscada através do entendimento da noção de paradigma tecnológico com uma perspectiva mais ampla do que meramente o sentido de hardware (uma pequena tentativa nessa direção pode ser encontrada em Dosi, 1988). A evidência é que o elemento chave que responde por esse *plus* em termos de eficiência econômica pode ser buscado nas formas contemporâneas de cooperação entre os agentes econômicos em diversos níveis da organização social da produção.

Performances mais eficientes de determinadas tecnologias de automação flexível parecem pressupor ambientes cooperativos intra e interfirmas, rompendo radicalmente com os padrões anteriores de relações conflitivas típicos do capitalismo moderno. A questão ficou de tal modo evidente que um dos pilares da teoria econômica ortodoxa, a teoria da firma, tem passado por profundas modificações para poder lidar com esses novos fatos da vida econômica contemporânea.

“Olhando a teoria da firma do ponto de vista da história econômica, manifesta-se por fim que teorias da firma nascem, florescem e dão lugar a novas teorias

não apenas porque as teorias existentes são destruídas por teorias novas e superiores, mas porque a realidade histórica, nesse caso os arranjos institucionais, a estrutura e o comportamento das firmas, está mudando, tornando as antigas teorias fora de moda e criando uma demanda por outras novas. Se essas mudanças forem suficientemente avassaladoras, as velhas teorias podem não ser simplesmente reformuladas por alguns novos pressupostos ou pela incorporação de alguns novos argumentos, e sim substituídas por construtos novos.” (Gustafsson, 1990, p. viii).¹

A firma, que por definição é a unidade básica de análise da teoria da firma, tem deixado de ser associada com a função de produção e tem sido cada vez mais considerada como “nada além de um nexo de contratos ou tratados” (v. Jensen e Meckling, 1976, e Aoki et al., 1990). Além da teoria dos jogos, tanto a economia das instituições como a economia dos custos de transação, que por sinal podem ambas ser tratadas como “uma mesma abordagem” (R.C.O. Mathews, 1986, citado em Williamson, 1990), têm ressurgido vigorosamente, ocupando consideravelmente mais espaço e importância na teoria microeconômica. “Muitos praticantes da economia ortodoxa (*mainstream economics*) têm estado insatisfeitos com o pobre tratamento dado à teoria das instituições, mas (ainda) acreditam que o mecanismo primário da economia neoclássica (essencialmente racional, e comportamento maximizador de utilidades) poderia explicar o desenvolvimento de referências institucionais particulares. (...) em contraste com a antiga escola institucionalista, a nova economia institucional, apesar de crítica da economia neoclássica, tenta complementá-la em vez de substituí-la.” (Rodgers, 1991, pp. 5 e 6, primeiro parêntese adicionado.)

Data de muito tempo atrás a origem dessa abordagem teórica. “J. R. Commons (...) propôs que as transações fossem tomadas as unidades básicas de análise (1925, 1934). Foi Ronald Coase (1937), entretanto, que (...) apresentou dois quebra-cabeças clássicos (e relacionados entre si), dos quais a teoria da firma deve dar conta: ‘Quais são os fatores responsáveis pelos limites da firma?’ E’ Por que a produção não é levada a cabo, toda ela, em uma única e grande firma?” (Williamson, 1990, p. 10). Em outras palavras, o dilema “fazer ou comprar pronto?” não é novo, mas as condições em que a questão deve ser colocada agora, no capitalismo contemporâneo, são novas, tanto quanto as melhores respostas possíveis.

Num ambiente mais propício à cooperação, esse tipo de questão (fazer ou comprar) ilumina mudanças importantes em pelo menos dois assuntos principais: (i) na relação entre firmas, como resultado de políticas de subcontratação que reveem o papel e a importância da integração vertical interna, colocando mais ênfase nas redes de fornecimento externo; (ii) na relação entre trabalhadores e a gerência ou entre o trabalho e o capital em busca de gols e objetivos comuns que possam estimular o bem-estar e a produtividade. Usando como referência a teoria dos jogos, em ambos os casos, a eficiência alcançada coletivamente e tomada possível pelas

¹ Todas as citações de textos originais em língua estrangeira foram traduzidas livremente pelo autor em razão da inexistência de versões publicadas em português.

novas condições de cooperação nas negociações tende a gerar rendas informacionais e, conseqüentemente, a resultar em jogos de soma não-zero. “A linha de ação coletiva da literatura da nova economia institucional é menos próxima da economia neoclássica, e de fato bastante variada na sua metodologia, apesar de que em uma variante os objetivos usuais de maximização são usados em conjunção com a teoria dos jogos para derivar níveis ótimos de organização, e o mundo real é então interpretado nesses termos” (Rodgers, 1991, p.12).

Como consequência dessa nova realidade que emerge, alguns assuntos bastante fundamentais da teoria ortodoxa têm sido revistos e conseqüentemente revisados. “Dado que a firma está assumindo aspectos de uma instituição processadora de informações, e como os trabalhadores tomam-se recursos indispensáveis a partir de então, a teoria e a prática tradicional da firma conforme concebidas pelo paradigma neoclássico de maximização de lucros parecem necessitar de um escrutínio mais sério” (Aoki, 1990, p. 47). Mesmo a indiferenciação dogmática de ser um empresário e um maximizador de lucros tem sido questionada (sobre esse ponto v. Klein, 1988, e também Aoki, 1990).

Tudo muito natural numa era em que uma quantidade enorme de informações econômicas e sociais está disponível para o público interessado, iluminando assim a natureza, o escopo e a importância da participação coletiva no processo de tomada de decisões em diversos níveis.”(...) o modo participante não é apenas um fenômeno cultural oriental, mas (...) também reflete uma resposta racional de relevância universal por parte das firmas concorrentes em relação ao seu ambiente que muda: crescentes conquistas educacionais e intelectuais dos empregados e suas aspirações democráticas, desenvolvimento e acessibilidade de informações sem precedentes, bem como a tecnologia de processamento de informações num nível bem terra a terra, uma competição global cada vez mais intensificada e na qual a rápida adaptação aos sinais do mercado e a introdução contínua de inovações estão se tornando condições cruciais para a sua sobrevivência, e assim por diante” (Aoki, 1990, p. 27).

Essas observações bastante precisas poderiam levar a vários tipos de discussões importantes. Percebe-se, por exemplo, que, se por um lado tais observações poderiam ser dirigidas à teoria ortodoxa, por outro elas poderiam do mesmo modo situar-se numa discussão sobre a economia política da informação (v. Tauile, 1979), ou ainda num debate com a escola da “regulação” sobre padrões institucionais (v. *Economie et Société*, nº 11, 1989, uma edição especial devotada à teoria da regulação).

A escola da regulação, que para alguns franceses provocou um debate nos anos 80 que teria forçado a teoria microeconômica ortodoxa a afastar-se de suas referências teóricas tradicionais, representa “uma visão bastante diferente do desenvolvimento (...) e que também considera a interação de múltiplas instituições na regulação do sistema econômico. Aqui as instituições não estão apenas preocupadas com eficiência, mas também com controle. Rotas de crescimento são necessariamente baseadas em formas particulares de controle social, notadamente em termos da incorporação do trabalho na produção, e dos padrões de acumulação particulares, o que por sua vez requer um quadro de referência para ação social e coorde-

nação (...). No coração do conjunto de instituições trabalhistas repousa a questão da obtenção de cooperação e de trabalho produtivo por parte dos trabalhadores. Esse é um elemento central no trabalho dos teóricos da regulação, cuja análise da relação salarial (*rapport salarial*) fordista mostra como ela preencheu, durante grande parte do período de pós-guerra, as exigências de crescimento estável das economias capitalistas nos países industrializados” (Rodgers, 1991, pp. 6-21).

Retomando as observações acima feitas por Aoki, estritamente no que concerne aqui, a capacidade de rápida resposta aos sinais de mercado através de adaptação e mudança (em geral, colocando em evidência as inovações) é especialmente valiosa em tempos de crise. Ou seja, tem sido particularmente valiosa nos últimos vinte anos de capitalismo mundial.

O sistema econômico internacional tornou-se bastante mais instável ao longo dos anos 70 e também em boa parte dos anos 80. Não importa se deve datar-se a explicitação original dessa instabilidade à crise do petróleo em 1974, ou a agosto de 1971, quando o dólar deixou de ser oficialmente o padrão monetário internacional, ou a qualquer outro evento. O fato é que a concorrência internacional se tornou muito mais acirrada, forçando firmas e economias inteiras a se ajustar e mudar. Ia ficando cada vez mais claro que a melhor técnica (*best practice*) não era meramente uma questão de trilhar o novo paradigma tecnológico (no sentido de *hardware*) através da adoção de equipamentos mais flexíveis pela microeletrônica. Para ficar na ponta da competitividade era necessário extrair o máximo das potencialidades oferecidas pela nova base técnica através de meios organizacionais atualizados (no sentido mais *soft* ou de *human ware*). As vantagens comparativas estáticas acabariam por dar lugar às vantagens comparativas dinâmicas, às vantagens de ser mais capaz de mudar em face de condições adversas do mercado e/ou de ser capaz de criar essas condições adversas para outros concorrentes. Logo, evidentemente, essa onda de cooperação pode ser em boa parte justificada simplesmente pela necessidade de se melhorar a competitividade. De modo que, mais do que nunca, cooperação e concorrência de fato coexistem no capitalismo contemporâneo, mas agora em níveis diferentes e mais elevados de articulação do que, previamente, no capitalismo moderno.

2. A DIMENSÃO INTERFIRMAS

Essa capacidade de enfrentar quedas do mercado e de reagir prontamente, ou mesmo de antecipar essa necessidade, é de importância decisiva no capitalismo contemporâneo. Como mencionado anteriormente, essa capacidade pode ser construída sobre duas dimensões, e, em ambas, a redefinição do papel que a cooperação tem no estabelecimento de novos padrões de eficiência econômica é muito importante. Uma delas, no nível interfirmas, enfoca a capacidade que o tecido industrial como um todo, ou seções dele (complexos industriais, *filières*, distritos industriais, conglomerados etc.), tem de absorver, sustentar e antecipar pressões negativas do mercado.

Aparentemente, mesmo nas formas contemporâneas de organização industrial mais bem-sucedidas, como se encontram presentemente no Japão, uma parte considerável dos custos de ajustamento é transferida para os subcontratantes. É “absolutamente claro que no Japão – como em qualquer outra parte do mundo – as relações entre grandes empresas e pequenas subcontratantes são marcadas por uma certa assimetria que reflete, mais ou menos fortemente, a desigualdade das relações de poder econômico entre as entidades contratantes (...) não é incomum que (as grandes empresas) tentem utilizar seus subcontratados como ‘amortecedores’, na tentativa de transferir para eles os efeitos das flutuações conjunturais” (Coriat, 1991, p. 109).

Essas empresas menores, porém, mais flexíveis tanto em termos de trabalho como em termos de capital fixo, tendem a funcionar “como *buffers* para as oscilações dos negócios”, enquanto, quando necessário, “... a empresa mãe pode expandir a sua capacidade de produção ao mesmo tempo que minimiza seu investimento em capital” (Kuriyama, 1990). Por outro lado, compromissos mútuos de longo prazo implicam que as firmas maiores se engajam de várias maneiras em dar assistência às menores (financeira, tecnológica e organizacionalmente, na construção de eficientes meios de comunicação etc.), de modo a manter seu apoio sustentado no longo prazo. Compromisso com credibilidade das partes provê solidez e durabilidade (*endurance*) ao todo. Uma pesquisa “efetuada em 1987 pelo MITI (no Japão) mostra que aproximadamente 70% das firmas subcontratadas nunca mudaram de firma subcontratante nem de clientes (...) rebaixando (dessa maneira) os custos de transação” (ibid). A coesão e a integridade da estrutura produtiva são dessa maneira mantidas, do mesmo modo que a sua confiabilidade e eficiência. Rendas informacionais e qualificações específicas de determinadas relações surgem, aumentando a qualidade dos produtos, reduzindo os tempos de entrega e minimizando os investimentos em capital fixo. Dessa forma, a vantagem competitiva (*competitive edge*) da cadeia produtiva é reforçada.

Para ser capaz de sobreviver e ser bem-sucedida num ambiente instável, tanto quanto para manter estratégias de longo prazo, a firma (na acepção ampla do conceito) deve tomar-se não apenas flexível, mas também rápida. Um movimento específico de “desverticalização integrada” pode aumentar a flexibilidade das estruturas produtivas, através da criação de melhores condições para uma rápida reprogramação das linhas de produção de uma firma ou de um conjunto de firmas inter-relacionadas. Níveis mais elevados de subcontratação parecem estar associados tanto a aparatos produtivos (considerados agregadamente) mais fortes e ágeis, como a empresas individuais mais dinâmicas, desde que os devidos compromissos com credibilidade sejam assumidos.

Condicionado naturalmente pelas inevitáveis relações de poder entre as respectivas firmas da cadeia, esse dinamismo incrementado depende de uma certa capacidade de “otimização” da utilização das unidades de produção em termos de escala e escopo. A natureza dessa “otimização”, que tem um lado financeiro (por exemplo, a relação entre capital fixo e circulante) e um lado real (a integração concreta entre conjuntos diferentes e complementares de equipamentos de capital

fixo atualmente utilizados no processo de produção), depende fundamentalmente da especificidade de cada caso. A técnica do *just-in-time*, por exemplo, que hoje representa o estado das artes da produção industrial, requer uma rede de subcontratação estável e engajada, e deve existir uma relação empresarial estável entre firmas de boa *performance*, a fim de que tal otimização seja efetiva e “consensualmente” alcançada.

A flexibilidade dinâmica surge da “capacitação das firmas (ou conjuntos de firmas) para fazer ajustamentos rápidos a novas circunstâncias, tanto em P&D como em atividades da produção” (Klein, 1988, p. 96, parêntese adicionado). Ela naturalmente supera a flexibilidade estática, que pode ser definida como “a habilidade de produzir diversos produtos numa mesma linha de produção pré-programada” (*ibid.*). Essa diferenciação entre flexibilidade estática e dinâmica permite questionar a proposição de Piore e Sabel de que a especialização flexível pode tornar-se generalizada paradigmaticamente, pois “a hipótese implícita e central (na especialização flexível) é de que não haverá mais produtos com demanda suficientemente alta (e estável) e/ou crescente de modo que a estratégia de economias de escala possa confirmar a supremacia das grandes séries” (Coriat, *op. cit.*, p. 163).

De acordo. A produção em massa continua sendo importante, mas o que está em jogo agora são as novas fontes de dinamismo e eficácia num mundo em que características e possibilidades mudam rapidamente. Assim, sem abandonara lógica da busca de economias de escala no nível adequado, pode-se dizer que a flexibilidade dinâmica se baseia no duplo princípio de interação entre produto e processo de produção, que por sua vez é condicionado por economias de organização renovadas. Consequentemente, num ambiente em constante mutação, elementos como o tempo devotado ao aprendizado e domínio da tecnologia flexível parecem ser suscetíveis de consideráveis aumentos de eficiência.” ... o princípio da flexibilidade dinâmica que opera com um horizonte de longo prazo combina a pesquisa de economias de escala e políticas de engenharia de produto (e de processo), modificando, portanto, certas características da oferta” (Coriat, 1990, cap. IV, p. 169).

Surge, consequentemente, uma nova concepção de divisão social do trabalho entre as empresas da cadeia. “Caso queiram ter sucesso num determinado sistema de subcontratação (no Japão) e manter relações de estabilidade no longo prazo” (Kuriyama, *op. cit.*, p. 6, parêntese adicionado), firmas cujo “projeto das peças é fornecido” (conforme as caracteriza Azanuma) tentam se tornar firmas cujo “projeto das peças é aprovado”. Tal padrão de relações entre firmas “mãe” e suas subcontratadas estimula e “internaliza” o processo de inovação dentro dessa cadeia de empresas. Consideradas como um todo, estruturas produtivas mais ágeis e fortes dão suporte adequado a unidades econômicas mais eficientes e conceitualmente redefinidas.

Imagine uma *filière* ou um complexo industrial (ou um segmento de uma cadeia produtiva autocontido) no qual as empresas compartilham objetivos de longo prazo e em que interesses são harmonizados por consenso tanto quanto possível, reforçando mutuamente os compromissos anteriores com credibilidade. Externalize, para fora das empresas, algumas instâncias de decisão com relação às estratégias

de planejamento de longo prazo. Ajuste a complementaridade das unidades produtivas. Forneça a rede de comunicações e a capacidade de processamento de dados adequada. Adicione os meios financeiros, isto é, um banco. O que se obtém com isso está muito próximo de um *keiretsu*, uma das mais contemporâneas e eficientes formas de unidade capitalista de acumulação, *lato sensu*, no mundo de hoje.

Basta, por hora, sobre o interesse renovado na importância de relações cooperativas como uma fonte de produtividade e eficiência econômica aumentadas.

3. A DIMENSÃO INTRAFIRMA

Focalizaremos, agora, as formas de cooperação que são internas às firmas, entre capital e trabalho. Aqui, também, novas formas de divisão do trabalho e jogos de soma positiva surgem a partir das rendas informacionais e das qualificações específicas de determinadas relações, estimulando o progresso econômico e tecnológico. Processos de tomada de decisão consensuais enfatizando “um fluxo de ideias e informações de mão dupla, para cima e para baixo através da hierarquia da corporação” (Lazonick, 1989) estão em questão. Novamente o Japão, com seu sistema *ringi*, apresenta exemplos, os mais impressionantes, de novas conquistas de produtividade e de padrões de eficiência econômica dentro das empresas em si. O elemento mais importante dessa transformação é o trabalho, que, mais do que meramente um custo, tem sido agora considerado de fato um recurso da produção. Essa é uma verdadeira revolução em relação às tendências anteriores de planejamento da produção, e seu verdadeiro entendimento depende de se pensar a acumulação capitalista “ao inverso” (como colocaria Coriat em *Penser à l'envers*, 1991). Como se pode perceber facilmente, em termos da conquista de vantagens comparativas dinâmicas, esse ambiente cooperativo que permeia a economia não apenas no nível macro, mas também no nível micro toma-se uma fonte de competitividade aguda como a lâmina de uma navalha.

As empresas japonesas contemporâneas atingiram um altíssimo nível de dinamismo e de mudanças internas, dado que cultivaram um engajamento muito maior dos trabalhadores no processo de produção como um todo, bem como seu compromisso com os objetivos das firmas, em troca de diversas formas implícitas e explícitas de participação no sucesso de longo prazo dessas empresas. Em seu último livro, Benjamin Coriat (1991) dá conta das fontes de dinamismo que podem ser encontradas no sistema de “relações industriais” do Japão.

O sistema de emprego no Japão dependeria de três traços principais:

- emprego vitalício;
- aposentadoria;
- sindicatos cooperativos organizados com base em cada empresa e integrados à sua estrutura (o processo de tomada de decisões consensuais também poderia ser corretamente adicionado).

Sem entrar nas discussões, quer sobre as origens históricas do sindicalismo contemporâneo no Japão (especialmente no que concerne à explosiva primeira

metade dos anos 50, quando as formas tradicionais de sindicalismo no Japão foram literalmente destroçadas), quer sobre a adequação das diferentes alternativas de estrutura sindical apresentadas de maneira abstrata, é inegável que as formas particulares do sindicalismo cooperativo japonês têm sido capazes de extrair produtividade do trabalho de fontes até então inexploradas. Tais fontes de produtividade sistêmica são particularmente valiosas para a boa performance das tecnologias mais recentes de automação flexível. Pode-se mesmo dizer que tal ambiente cooperativo dentro de uma firma é uma pré-condição para que se alcance uma utilização mais eficiente da automação flexível. Porém, esses efeitos de maior produtividade também podem ser sentidos em empresas que não têm um alto índice de automação, pela própria natureza de seu processo produtivo.

Pode-se argumentar que tal ambiente, aparentemente mais cooperativo, traz na verdade uma taxa de exploração mais alta tanto do indivíduo como do trabalhador coletivo. No entanto, “se essa forma de ‘sindicalismo cooperativo’ teve sucesso para se estabelecer, para se manter e se desenvolver durante um longo período, foi porque o sistema de relações industriais, construído sobre sua base particular (e bastante específica se comparada com a tradição da maioria dos países industrializados), mostrou-se capaz de assegurar uma melhoria contínua e substantiva das condições de vida dos trabalhadores assalariados. Isso é particularmente verdadeiro no que se refere aos níveis de emprego e de evolução do salário real” (Coriat, 1991, p. 78).

Emprego vitalício e aposentadorias poderiam ser tratados aqui sob o mesmo título, o de estabilização de emprego, do qual, novamente, o compromisso dos trabalhadores com os objetivos da empresa pode ser entendido como um produto colateral. Essa estabilização é uma pré-condição para o investimento de longo prazo da firma no treinamento e formação profissional de sua força de trabalho no sentido de elevar seu nível geral de qualificação. “Em contraste com a prática americana de empregar os termos desqualificado, semiqualeficado e qualificado para diferentes tipos de postos de trabalho a serem ocupados por diversos tipos de trabalhadores, os japoneses aplicam esses termos aos estágios pelos quais um trabalhador em particular passa ao longo dos primeiros dez anos de empregos.” (Lazonick, 1989, p. 35.) Além do mais, a existência de mercados internos de trabalho é em geral considerada como um fator de estabilização do emprego e de qualidade de trabalho dentro das firmas, especialmente devido às “condições favoráveis para um envolvimento mais profundo dos trabalhadores (na trajetória das empresas), como a existência de perspectivas de promoção claramente estabelecidas, e a estrutura do emprego e linhas de carreira claras e bem conhecidas de todos” (Coriat, 1991, p. 90, parêntese adicionado).

Assim, nesse sistema, um papel central é desempenhado pela implementação de mercados internos de trabalho nas grandes empresas, em que a participação dos trabalhadores no processo de decisão em vários níveis do processo de produção como um todo (na acepção ampla do conceito) têm produzido uma subversão muito saudável e dinâmica nas tendências da divisão de trabalho interna às empre-

sas. Consequentemente, nesse caso, estabilização não significa imobilismo, muito pelo contrário, torna-se uma pré-condição para um movimento mais rápido e sólido.

Nas corporações ocidentais (multinacionais ou não) também é bastante comum haver a formação de mercados internos de trabalho que de algum modo reforçam a ascensão dos trabalhadores pelas carreiras através das estruturas hierárquicas das empresas e estimulam, por consequência, a lealdade a elas. Qual poderia, então, ser a diferença em relação ao caso japonês contemporâneo? Na minha opinião, pode-se buscar a origem dessa diferença na natureza essencialmente conflitiva da relação entre capital e trabalho particularmente presente no capitalismo industrial moderno – hoje envelhecido e fora de moda – com seu estilo gerencial mão de ferro.

A organização do processo de trabalho no capitalismo moderno foi baseada numa crescente divisão do trabalho desde sua origem, conforme Adam Smith percebeu de maneira notável. Tal tendência foi bastante reforçada a partir da difusão dos princípios tayloristas de “administração científica” e, subsequentemente, das linhas de montagem fordistas como padrões para a produção em massa. Ambos (o taylorismo e o fordismo) implicam alcançar a redução de custos através de um crescente controle sobre o processo de trabalho. Particularmente, o regime fordista de acumulação, com seu círculo virtuoso – maior produtividade/maiores salários/maiores demandas-, dependia de grandes escalas de produtos padronizados. O consumo, por sua vez, também tinha que ser padronizado, de modo que se pudessem colher as almejadas economias de escala, e, devido aos limites materiais da base técnica eletromecânica, o aumento da produtividade em geral deveria ser alcançado através de níveis crescentes de automação rígida.

A resposta padrão dos sindicatos, como por exemplo vinha sendo a norma nos EUA desde meados da década de 30 até recentemente, praticamente chegando aos anos 80, foi aceitar um controle superior capitalista da estrutura de produção em troca do controle das regras de ascensão vertical através das hierarquias das empresas. “Trabalhadores sindicalizados (...) ganharam de fato uma proteção de senioridade e também o direito de negociar a respeito dos níveis salariais e dos diferenciais da estrutura ocupacional (...) mas os gerentes (...) não lhes outorgavam o direito de se sentirem membros da coletividade da corporação.” (Lazonick, op. cit., pp. 18 e 19.) A participação dos trabalhadores no processo de trabalho era, assim, mantida estritamente a um mínimo especializado, e o seu envolvimento com afirma restringia-se ao recebimento da sua “parte” nos benefícios da maior produtividade, sob a forma de um contracheque mais “gordo” (mensal ou semanal). Assim sendo, resultou daí um trabalhador altamente especializado e alienado, interessado por sua vez também em restringir ao máximo sua participação no processo de produção e não tendo qualquer interesse nos negócios da respectiva empresa, que tinha por obrigação prover-lhe o pagamento mensal (o qual, diga-se de passagem, tendia a ser maior que a média do valor do mercado de trabalho, no caso dos grandes sindicatos). Como resultado da negociação coletiva, uma espécie de “acordo conflitivo” era estabelecido de maneira generalizada. O seu dinamismo manifestava-se, por consequência, “externamente” ao processo de produção, através de um padrão mais elevado de con-

sumo da sociedade como um todo, em que, falando de maneira geral, os trabalhadores recebendo salários mais elevados tinham maior acesso às mercadorias que produziam, já que estas eram padronizadas e mais baratas.

Isso funcionou muito bem no pós-Segunda Guerra Mundial, para as chamadas economias ocidentais cujo processo de crescimento não era ameaçado. O problema é que com os crescentes desafios apresentados pelo acirramento da concorrência internacional a partir de meados dos anos 70, a estrutura da produção baseada em automação rígida da produção em grandes escalas provou-se inadequada para lidar com variações mais amplas e mais profundas da demanda que decorriam das flutuações econômicas mais abruptas. A busca de um equilíbrio ótimo, que já é normalmente difícil de se alcançar em linhas de produção comuns, tomou-se ainda mais complicada devido às dificuldades de se reprogramar equipamentos eletromecânicos automatizados. Uma capacidade produtiva mais do que proporcionalmente ociosa tendia a se estabelecer como consequência de uma demanda defasada e insuficiente e de uma concorrência feroz. Formava-se assim um círculo vicioso.

A nova trajetória tecnológica forjada pela difusão da base técnica microeletrônica pareceu, para alguns, uma possibilidade de sair da crise estrutural do capitalismo por pelo menos três razões. Em primeiro lugar, em relação à demanda, ela oferecia um enorme horizonte de novos espaços de acumulação capitalista a partir de uma gama de novos possíveis produtos (tanto de bens de consumo como de bens de capital) impregnados com dispositivos microeletrônicos a serem despejados no mercado. Já em relação à oferta, a nova tecnologia permitia não apenas flexibilizar a produção em grande escala automatizada (que antes era rígida), como também (e em terceiro lugar) automatizar uma grande variedade de produção em pequena escala, que anteriormente dependia de máquinas ferramentas universais e de trabalho quase artesanal. “... Claro está que as técnicas de produção baseadas na eletrônica são em geral inequivocamente superiores às eletromecânicas, independentemente dos preços relativos. Isso quer dizer que as novas fronteiras salários/preços associadas com as novas técnicas geralmente não interseccionam as ‘antigas’ para qualquer valor positivo.” (Dosi, 1988, p. 1144.)

Ainda aqui, tudo bem. Teoricamente, para alguns, prometia-se o céu aos países que seguissem os líderes. Mas, quem são os líderes, ou quem se constituiu como novos líderes? Nem os americanos, nem a maioria das economias capitalistas desenvolvidas ocidentais. Um elo perdido da cadeia do novo círculo virtuoso ainda emperrava a *performance* do capitalismo ocidental moderno ao lidar com as características contemporâneas da nova base técnica: a (in)capacidade de usar a crescente flexibilidade do processo de produção ao máximo de seu potencial.

A tendência que prevalecia anteriormente no sentido da especialização dos trabalhadores, manifesta em padrões bastante específicos de barganha nos processos de negociação coletiva do capitalismo moderno, era, por sua própria natureza, oposta ao surgimento de trabalhadores multiquificados. Dado que são menos especializados, os trabalhadores polivalentes são mais eficientemente empregados nos sistemas contemporâneos de produção flexível do que os trabalhadores especializados. Tais sistemas tendem a se tornar mais eficientes devido à intercambiabi-

lidade também de trabalhadores e não mais apenas de partes e peças. Esse novo “estágio” da intercambiabilidade torna-se possível não apenas porque tarefas e ocupações se tornam concretamente mais homogêneas (e certamente elas assim se tornam), mas também devido aos interesses encampados pelos trabalhadores, que cada vez mais estão tendo que se tornar diretamente participantes do bom desempenho do processo de produção como um todo. Agora, a operação eficiente de equipamentos mais flexíveis requer de fato uma maior flexibilidade do trabalho interna à firma. A esse respeito, um ponto controverso tem sido a tendência de empresas japonesas buscarem locais não sindicalizados nos Estados Unidos para instalar suas subsidiárias. Elas assim o fazem provavelmente não porque os empresários japoneses sejam “piores” ou “melhores”, mas porque a estrutura sindical nos Estados Unidos se desenvolveu inadequadamente para a introdução de formas contemporâneas de relações industriais.

Novamente, jogos de soma positiva tendem a surgir, já que o ambiente cooperativo entre capital e trabalho abre margens mais amplas de concessões e interesses em ambas as partes da negociação. A disposição do capital em partilhar com os trabalhadores uma parte maior do seu controle sobre o processo de produção (projeto incluído) é contrabalançada pelo comprometimento incrementado dos trabalhadores-com a sua eficiência, apoiando solidamente o sucesso do empreendimento. A rotatividade dos trabalhadores através de várias atividades traz, à sua maneira, efeitos positivos sobre a “equilibragem” de sistemas de produção que se alteram rapidamente, colhendo desse modo economias de escopo e, talvez mesmo mais importante, fornece aos trabalhadores uma espécie de conhecimento que lhes permite participar efetivamente das novas formas de divisão do trabalho dentro da firma. A resultante busca coletiva por produtividade e qualidade reforça o dinamismo da empresa e, conseqüentemente, sua eficiência econômica.

3.1 A fonte do trabalho como recurso

Nas empresas contemporâneas japonesas, o envolvimento concreto dos trabalhadores é incentivado. Coriat (1991) utiliza a expressão “envolvimento estimulado” (*implication incité*), porque ela “sugere que tanto quanto a produtividade stricto sensu, a qualidade e a diferenciação de produtos são buscadas e obtidas através de práticas que constroem uma flexibilidade interna do trabalho (‘desespecialização’, multi funcionalidade etc.) (...) já que o regime taylorista de simples prescrição do trabalho (em tarefas parceladas e repetitivas) foi abolido para dar lugar a um regime de reagregação e relativa ‘indivisibilidade’ de tarefas, o bom desenvolvimento da produção demanda e requeresse ‘envolvimento’ do trabalho assalariado. Nesse regime de ‘indivisibilidade’ de tarefas, o engajamento do trabalhador assalariado na ação da produção é a única forma possível de se garantir a qualidade do produto entregue” (Coriat, 1991, p. 104).

Aqui, uma outra fonte de renda “relacional” (e/ou “informacional”) pode ser identificada. Por sinal, Coriat também percebe “várias analogias entre a economia bastante íntima das relações industriais e aquelas das relações de subcontratação.

Em ambos os casos, as inovações são construídas por um jogo sutil de contrapartidas, e utilizam fórmulas incitativas com o objetivo de obter o pleno engajamento dos diferentes contratantes” (ibid., p. 135).

No plano da firma, no Japão, foi desenvolvida uma forma bastante sofisticada de controle social através do que Coriat chama de ostracização, que ele define “através da importância e eficácia que vêm com a pressão exercida coletivamente por um grupo sobre qualquer elemento desse que possa tender a se afastar dos objetivos que foram assignados a ele, ou que foram conjuntamente assumidos por ele” (ibid., p. 167).

Parece que, no início de uma nova era, a da informação, novos e apropriados mecanismos estão sendo engendrados para internalizar o poder coercitivo das relações econômicas, mudando a sua natureza e estendendo assim, uma vez mais, os limites de possibilidades de extração de excedente social. Isso pode representar na verdade um salto de qualidade, levando a formas superiores de organização social da produção de modo comparável ao surgimento do trabalho assalariado, que representou o início da transição da produção com base artesanal nas sociedades feudais da Idade Média, para as economias de livre mercado generalizadas nas subseqüentes economias industriais modernas. Então, também, a internalização da coerção, previamente explícita, para a produção de excedente econômico, tornada relação de “livre” assalariamento do trabalho, impulsionou tremendamente o desenvolvimento técnico, a produtividade social e a riqueza econômica. Tomando emprestado da terminologia marxista, é como se a submissão real do trabalho ao capital, no nível presente de possibilidades e limitações tecnológicas, pudesse ter de novo seus limites fortemente ampliados pela própria redefinição do que tal conceito significa.

Numa era onde o aumento dramático da capacidade de processamento e transmissão de dados criada pela atual revolução tecnológica implica uma abundância de todo tipo de informações sobre a produção material e sobre as características da sociedade de maneira geral, é absolutamente natural que tensões surjam a partir das expectativas das pessoas (e dos povos) sobre a sua própria realidade em processo de transformação. A sabedoria de identificar novas potencialidades, e de utilizar capacidades econômicas redefinidas a partir não só do aparato produtivo existente, como também das necessidades sociais e dos traços culturais, é de fundamental importância no processo contemporâneo de geração e acumulação de riqueza.

Ainda assim, mesmo que se reconheça que há, no caso japonês, um autoritarismo corporativo paternalista arraigado nos traços culturais que são bastante específicos daquela sociedade, há que se admitir que o “modelo japonês” de desenvolvimento capitalista organizado consensualmente é superior em relação a outros regimes de acumulação capitalista existentes nas sociedades ocidentais desenvolvidas que ainda se baseiam em relações industriais antagonísticas e em padrões de concorrência conflitivos entre agentes individuais, numa visão de curto alcance. A base cooperativa redefine, conseqüentemente, a natureza e o escopo da concorrência.

Cabem aqui duas observações complementares, a saber: a questão da viabilidade e eficiência de consensos mais democráticos a serem eventualmente alcançados em vários níveis da organização social contemporânea no Japão, e também se tais formas de capitalismo coletivo são transferíveis para outras economias, desenvolvidas ou não.

No primeiro caso, existe uma interminável discussão sobre se a herança cultural japonesa é (ou não) decisiva para o sucesso do modelo, o que o tornaria, por consequência, não transferível. Uma breve palavra sobre isso. Os atuais padrões japoneses de produtividade sistêmica e de eficiência econômica tiveram um longo processo de maturação, e uma grande parte do que foi alcançado não tem nada a ver com cultura, mas com necessidade, inteligência social e, talvez, sorte. Dois exemplos tradicionais podem mostrar a fraqueza do determinismo da visão cultural.

O primeiro conta que o absenteísmo era tão alto nas empresas japonesas na primeira metade deste século (como se vê, não é um tempo tão distante para padrões culturais tradicionais) que uma delas, num esforço para conter esse absenteísmo mas aceitando mentiras como inevitáveis – especialmente no que se refere a problemas familiares –, estabeleceu a regra de que um trabalhador não poderia faltar ao trabalho mais do que duas vezes por ano devido à morte de sua mãe (v., a esse respeito, Littler, 1982, citado por Proença, 1990). Não custa lembrar que a sociedade japonesa não é uma sociedade poligâmica africana ...

O segundo exemplo vem do todo-poderoso Banco do Japão. Em 1951, o seu presidente declarou que à luz da divisão internacional do trabalho era inútil desenvolver a indústria automobilística localmente, devido à força da indústria automobilística americana (v. Noguchi, 1988, citado por Coriat, 1991). Sem comentários ... Isso nos traz à mente a assertiva de Schumpeter sobre as dificuldades estruturais dos sistemas que anteriormente tinham tido sucesso, e que mudaram seu rumo em direção a um sistema qualitativamente diferente e/ou mais eficiente. “Um sistema-econômico ou não-que em todos os pontos dados no tempo utiliza plenamente as suas possibilidades a favor de sua melhor vantagem pode, ainda assim, no longo prazo ser inferior a um sistema que não conseguiu realizar isso em qualquer ponto daquele tempo, justamente porque a falha deste último pode ser a condição para o nível e a velocidade de seu desempenho de longo prazo.” (Schumpeter, 1942, p. 83, citado por Klein, 1988.)

Isso nos leva à segunda e última questão, qual seja a da “transferibilidade” para outros países capitalistas, desenvolvidos ou não. Em relação aos países capitalistas desenvolvidos ocidentais a questão pode ser tratada através de uma abordagem schumpeteriana semelhante que enfatiza não apenas a necessidade, mas também a dificuldade de as grandes entidades econômicas mudarem. Essas dificuldades são especialmente reforçadas quando se trata de hábitos solidamente arraigados, cultivados pela desconfiança e por relações conflitivas não só entre capital e trabalho, mas também entre as próprias firmas, como era a norma no capitalismo industrial moderno.

Nesse sentido, a formidável rigidez construída pelo sindicalismo americano desde os anos 30 representa de fato uma barreira enorme para se alcançar padrões

contemporâneos de flexibilidade dinâmica e de eficiência econômica. Entretanto, por outro lado, países como a Alemanha, a Suécia e a Itália também fornecem exemplos bem-sucedidos de co-determinação, tanto no nível intra como no inter-firmas. Particularmente no nível da firma, a questão parece ser “não de reproduzir a impossível intrincação da ostracização e do estilo japonês de democracia, mas de passar do envolvimento estimulado (*implication incitée*) para o envolvimento negociado (*implication négociée*). Para garantir a transição (*basculement*) ... (num) esforço conjunto de mudar a organização do trabalho e dos compromissos sociais” (ibid., p. 171).

4. E OS EXCLUÍDOS?

A questão implícita que envolve o conteúdo democrático dessas possíveis negociações torna-se mais evidente nos casos dos países não desenvolvidos. E isso porque as relações econômicas internas e externas, de natureza geralmente autoritária e espoliativa, são um sério entrave ao surgimento de ambientes verdadeiramente cooperativos. Além de possuir um papel colonial histórico, os países do Terceiro Mundo, em sua maioria assolados por problemas internos graves e complicados, parecem pedintes endividados batendo às portas das economias desenvolvidas, sem lugar nas novas tendências da divisão internacional do trabalho, nem esperança de uma melhor inserção no futuro próximo. Mais do que isso, a necessidade de dismantelar as redes de privilégios existentes, a maioria das quais nada tem a ver com a acumulação produtiva eventualmente realizada em benefício da economia local, agrava tremendamente as dificuldades esperadas quanto ao estabelecimento de um ambiente cooperativo adequado, característico do capitalismo contemporâneo.

Alguns países do Leste Asiático têm sido bem-sucedidos em se atrelar a outras economias mais desenvolvidas, centrando-se especialmente no sucesso do Japão. Já o México está recorrendo à política neoliberal, facilitada pela sua proximidade dos Estados Unidos e pela opção de aliança com a economia deste último.

Países como o Brasil e a Índia, que escolheram um caminho para o desenvolvimento um pouco mais “independente”, e impregnados de objetivos nacionalistas baseados em estratégias de autossuficiência econômica e tecnológica, estão imersos em profundos problemas sociais, econômicos e políticos, os quais se deverão solucionar conjuntamente. A mim parece que a única esperança para esses países é inter-relacionar a luta pela democracia e o desafio do bem-estar social com a busca do sucesso econômico. Essa esperança poderá materializar-se apenas se as elites políticas e empresariais entenderem as novas possibilidades abertas pelo capitalismo coletivista contemporâneo, e, em função disso, decidirem reconquistar sua credibilidade tornando as demandas sociais em demanda efetiva. Essa iniciativa deve partir dessas elites esclarecidas, já que, como regra, grandes proporções da população há muito vivem abaixo dos padrões de vida minimamente aceitáveis e não têm qualquer concessão adicional a fazer.

No Brasil, onde a industrialização seguiu uma lógica de internalização da internacionalização, o assunto é ainda mais complicado, pelo fato de que os centros de tomada de decisão de muitas das empresas localmente instaladas estão no exterior, sem comprometimento com a vida cotidiana deste país, ou com o seu destino. Em última instância, trata-se simplesmente de unidades de geração de lucro. Por outro lado, entretanto, é bastante evidente que o país tem um enorme potencial de expansão de seus espaços de acumulação capitalista. Isso significa que, desde que sejam recriadas expectativas sólidas e que sejam restabelecidas as condições de se fazer o cálculo econômico, o investimento fluirá novamente (inclusive o estrangeiro).

Resta a questão sobre que modelo de organização social da produção vingar-se no caso de uma recuperação de longo prazo da economia local (quando esta entrar na fase ascendente da flutuação da atividade econômica). Aceitar soluções inspiradas ou ligadas a princípios ocidentais do regime fordista de acumulação já superados, que na melhor hipótese representaria uma possibilidade de inserção periférica na órbita de um império decadente, parece ser uma visão muito estreita das coisas para merecer ser tratada aqui.

Alternativamente, poderia ser interessante para os governos locais estimular as companhias estrangeiras localmente instaladas a realizar experimentos em termos dessas qualificações específicas de determinadas relações, tanto no nível micro como no macro, ou seja, tanto em termos de relações industriais com os trabalhadores por elas empregados, como em termos das relações de subcontratação com seus fornecedores locais. Essa hipótese, no entanto, é bastante irrealista, já que a maioria dessas empresas estrangeiras não foi sequer capaz de transferir às suas subsidiárias as relações industriais que prevaleciam nas suas matrizes. Além do mais, pode-se argumentar, por oposição, que o exemplo deveria vir da própria administração pública (sem o que não seria concebível demandar das empresas estrangeiras tal tipo de comportamento).

Se existir para esses países uma saída de longo prazo, além do reconhecimento de que a exclusão social deveria ser minimizada (e, se possível, mesmo eliminada), algum risco oportunista deverá ser consequentemente assumido na direção dos mais bem-sucedidos ambientes econômicos cooperativos. Em outras palavras, um padrão de concorrência mais “dinâmico” deve ser buscado em modelos de desenvolvimento econômico de soma positiva em que “ganhos sociais genuínos estejam envolvidos (...) a riqueza de qualquer nação dependerá da média ponderada da indústria desse país que esteja envolvida em jogos de soma positiva” (Klein, op. cit., p. 111).

Até certo ponto, os países do Leste Europeu, que recentemente passaram (e ainda passam) por grandes transformações nos seus sistemas econômicos e políticos, têm uma posição curiosa, mas não menos complicada. Uma das principais (e mais gerais) razões dessa complicação está na sua inexperiência com a lógica de funcionamento cotidiano do capitalismo. O lado curioso de sua situação é que, pelo menos teoricamente, eles tiveram bastante experiência com o funcionamento coletivista, mesmo que se pudesse questionar a validade de grande parte dessa experiência pelo caráter autoritário de tais formas de cooperação. Será interessante observar se, e como, essas economias serão capazes de preservar, transformar e/ou

adaptar, conforme o caso, algumas de suas características anteriores que talvez possam, em nome da democracia e da eficiência, ser particularmente afeitas a formas contemporâneas (e superiores) de organização social da produção.

Assim sendo, o elemento decisivo para uma melhora acentuada e de longo prazo nas condições econômicas desses países menos desenvolvidos provavelmente engloba o desenvolvimento de sua inteligência social, ou seja, o reconhecimento e a transformação democrática de seu próprio potencial energético (*lato sensu*) em direção a um futuro escolhido. É este recurso, de uma força de trabalho altamente qualificada e, conseqüentemente, de uma produção de alto valor adicionado que, devidamente articulado pelos (e com os) espíritos animais de iluminados empreendedores, além do mais apoiados por uma elite política “visionária”, cria as condições para a melhor inserção de um país na nova divisão internacional do trabalho, provavelmente “by-passando” a modernidade em direção à contemporaneidade.²

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AOKI, M. (1990). “The participatory generation of information rents and the theory of the firm”. In Aoki et al., eds.
- AOKI, M. B. Gustafsson and O. Williansom (1990). *The firm as a nexus of treaties*. Londres: Sage Publications.
- COASE, R. (1937). “The nature of the firm”, *Económica*, nº 4: 386-405. Reeditado in Stigler and Boulding, eds. (1952). *Readings in Price Theory*, Homewood, IL. Richard D. Irwin.
- CORIAT, B. (1990) *L'atelier et le Robot*. Paris: Cristien Bourgois.
- CORIAT, B. (1991). *Penser à l'envers*. Paris: Cristien Bourgois.
- DOSI, G. (1988). “Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation”. *Journal of Economic Literature*, vol. XXVI, setembro, 1988.
- GUSTAFSSON, B. (1990). Introdução de Aoki et al., eds.
- HANUSCH, H. (1988) *Evolutionary economics: Application of Schumpeter's ideas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HOFFMAN, K. (1988). “Technological advance and organizational innovation in the engineering industry: a new perspective on the problem and possibilities for developing countries”. Relatório apresentado ao Banco Mundial, Brighton, Inglaterra: Sussex Research Associates, junho, mimeo.
- JAIKUMAR, R. (1986). “Post-industrial manufacturing”, *Harvard Business Review*, nov-dez, pp. 69-76.
- JENSEN, M., and W. Meckling, (1976). “Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs, and capital structure”, *Journal of Financial Economics* nº 3: 305-60.
- KAPLINSKY, R. (1986). “Restructuring the labour process and the international division of labour in manufacturing: some lessons from the automobile industry”. Brighton, University of Sussex, novembro, mimeo.
- KLEIN, B.H. (1988). “Luck, necessity, and dynamic flexibility”, In Hanusch, H., ed., 1990.

² Alguns leitores poderão ter ficado desapontados em razão de um tratamento algo superficial dado a esta última seção. Por isso, devo desculpar-me, mas dizer que a ideia era essa mesma. As seções 1, 2 e 3 são, de fato, o cerne deste trabalho. Espero que as questões levantadas e/ou articuladas aqui, ainda que de maneira incompleta, instiguem discussões e possivelmente deem origem a mais pesquisas, que certamente merecem ser feitas. De minha parte, pretendo seguir nessa direção teórica e empírica no futuro próximo, naturalmente, desde que haja meios para isso.

- KURIYAMA, N. (1990). "Recent trends of industrial subcontracting in Japanese manufacturing industry". DP/24, *International Institute of Labour Studies*, Genebra.
- LAZONICK, W. (1989). "Business organization and competitive advantage: capitalist transformation in the Twentieth Century". Trabalho apresentado na conferência sobre o Processo de Mudança Tecnológica, New School for Social Research, novembro, mimeo.
- LITTLER, C. R. (1982). "The Japanese transition process; from oyakata to corporate paternalism". In *The development of the labour process in capitalist societies*, Gower Publishing Company, Aldershot.
- MATHEWS, R. C.O. (1986). "The economics of institutions and the sources of economic growth". *Economic Journal*, n° 96: 903-18, dezembro.
- PROENÇA, A. (1990). "Um outro taylorismo: a organização do trabalho direto no 'modelo japonês'", COPPE/Universidade Federal do Rio de Janeiro, julho, mimeo.
- RODGERS, G. (1991). "Labour institutions and economic development". DP/41, *International Institute for Labour Studies*. Genebra.
- SCHUMPETER, J. A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*, Nova York: Harper and Brothers.
- TAUJLE, J. R. (1979). "An introduction to the political economy of information". *Ensaios FEE*, 2(2). Porto Alegre, 1982.
- WILLIAMSON, O. (1990). "The firm as a nexus of treaties: an introduction". In Aoki et al., eds. 1990.

