

Restructuration productives et changements dans la division sexuelle du travail et de l'emploi.

Argentine, Brésil, Mexique.

Helena Hirata, Michel Husson, Martha Rodlan

in Amérique latine-Démocratie et exclusion,

L'Harmattan, coll. « Futur antérieur », 1994.

Introduction

L'évolution récente de l'économie des pays semi-industrialisés d'Amérique latine conduit souvent à des diagnostics hâtifs. La reprise de la croissance du PIB (après une décennie perdue) est souvent présentée comme la preuve que les politiques néo-libérales ont réussi à faire émerger un nouveau régime d'accumulation stable. Les restructurations productives permettraient ainsi aux grands pays latinoaméricains de s'insérer tout naturellement dans un mouvement Plus vaste d'émergence et de mise en œuvre de nouveaux modèles productifs au niveau international. La réorientation de ces économies vers les exportations et les transformations dans l'organisation du travail se combinerait donc de manière harmonieuse.

Cette présentation optimiste ne correspond cependant pas à la réalité. Les réussites enregistrées du côté des exportations se révèlent extrêmement coûteuses du point de vue du déficit extérieur et de la désarticulation des appareils productifs nationaux. Quant au modèle de spécialisation flexible - où une main d'œuvre très qualifiée et polyvalente répondrait à la variabilité et -a la complexité, croissantes de la demande - sa diffusion, y compris dans les pays industriels avancés, n'obéit pas à un processus homogène. Sa pénétration varie grandement d'un secteur à l'autre, en fonction du mode d'insertion dans la division internationale, selon que la main d'œuvre concernée est masculine ou féminine.

Cette hétérogénéité est encore plus marquée pour des pays comme le Mexique, l'Argentine ou le Brésil. S'ils connaissent un certain essor dans l'adoption par les entreprises locales de techniques et méthodes dites « japonaises », cette diffusion du soi-disant « modèle » japonais¹ est très inégale. Les enquêtes de terrain effectuées dans ces pays montrent que c'est seulement une minorité de grandes entreprises dynamiques qui l'adopte de manière suffisamment cohérente et significative.

L'objectif de ce texte est de saisir les changements intervenus dans le travail industriel au Mexique, en Argentine et au Brésil, à la suite des restructurations productives mises en œuvre dans le cadre de nouvelles politiques industrielles et commerciales. On s'intéressera ici notamment aux conséquences de ces restructurations productives sur les relations professionnelles, l'organisation du travail et la structure de la force de travail, en fonction de la dynamique des entreprises et du sexe de la main d'œuvre.

La restructuration industrielle au Mexique

La récente ratification de l'ALENA (Accord de libre échange nord-américain) ne marque pas l'ouverture d'une nouvelle phase dans la politique économique mexicaine. Elle constitue au contraire le point d'orgue provisoire d'une orientation qui remonte aux lendemains de la crise

¹ Dans cet article nous utiliserons indifféremment "modèle" japonais et système "Just in Time" pour indiquer une série de caractéristiques de l'organisation du travail et de l'entreprise inspirées de la gestion industrielle japonaise. Pour une conceptualisation des dimensions du "modèle" japonais (modèle de relations industrielles, d'organisation du travail et de l'entreprise, de relations clients-fournisseurs), cf. H. Hirata, 1992 ; pour une conceptualisation des stratégies JIT/JER/TQC (Just in Time, Just Enough Resources et Total Quality Control), cf. M. Rodlan, 1993a et 1993b.

financière de 1982. C'est dès cette époque que le choix a été fait d'une réorientation fondamentale de l'économie mexicaine vers un modèle de promotion des exportations industrielles. Le projet gouvernemental est d'emblée apparu comme marqué par une grande cohérence, même si, pour des raisons d'ordre politique, les différents points de ce programme ont été introduits progressivement, sur une longue période.

Ce projet est plus précisément un projet d'intégration privilégiée avec l'économie des Etats-Unis, ce voisin puissant qui est aussi le principal partenaire commercial et le principal créancier du Mexique. Le choix a été fait dès le départ de donner des garanties aux Etats-Unis, notamment en ce qui concerne la dette que le gouvernement mexicain n'a jamais envisagé de ne pas payer. La seconde orientation a porté sur l'ouverture des frontières, qui s'est amorcée dès 1985 avec la réduction des mesures protectionnistes, l'amendement de la législation sur les investissements étrangers et s'est concrétisée avec l'adhésion au GATT en 1986. Le troisième élément-clé, a été l'ancrage du peso au dollar, que l'évolution chaotique de l'économie mexicaine, soumise en particulier au contre-choc pétrolier de 1986, a empêché de réaliser avant le début de 1988, mais qui résiste depuis cette date.

Cette politique définit au moins en creux une politique industrielle, dont l'objectif principal est de stimuler la croissance des exportations manufacturières en direction des Etats-Unis. On peut dire qu'elle a dans une large mesure réussi, puisque les exportations industrielles ont connu un essor spectaculaire, et pas seulement de la part de l'industrie maquiladora située dans les zones franches de la frontière. Ces succès ne signifient pas pour autant que le Mexique a développé une capacité autonome d'exportation industrielle : ils n'ont pas été acquis principalement sur la base d'une restructuration de l'appareil productif mais grâce aux avantages traditionnels dont il disposait déjà, quant au niveau des salaires, et à la proximité géographique. Ce sont principalement les firmes multinationales, notamment de l'automobile et de l'électronique qui sont les vecteurs de ce type d'exportation. Le capital national participe au mouvement dans certains secteurs bien précis de l'agro-alimentaire et des biens intermédiaires (verre, ciment, acier). On peut donc parler d'une croissance extensive, en ce sens que les gains de productivité ont joué un rôle tout à fait secondaire dans la croissance des exportations. Ce modèle réagit à son tour sur l'organisation du travail en enclenchant un processus de transition d'un modèle de type corporatiste à un modèle capable d'engendrer une dynamique de productivité.

Ce projet rencontre des obstacles, d'autant plus que les contradictions s'accumulent au niveau macro-économique : la politique d'ouverture commerciale et de change fort a eu pour effet de doper les importations, qui ont augmenté, beaucoup plus rapidement que les exportations, conduisant à un creusement du déficit commercial, et à un recours nouveau à la dette, privée cette fois, pour le financer. Les entrées de capitaux, dont la majorité, ne s'orientent pas vers des emplois productifs, ne suffisent pas en effet à combler ce déficit. Dans le même temps, des secteurs entiers de l'industrie et de l'agriculture nationales ont été frappés de plein fouet par la concurrence de produits étrangers de meilleure qualité vendus, en raison du taux de change, à des prix inférieurs : la filière reposant sur l'agriculture traditionnelle, mais aussi le textile, le bois, les biens d'équipement ménagers ont ainsi été particulièrement touchés par ce processus.

Pour consolider durablement le modèle d'accumulation, il faut par ailleurs rompre avec un système de relations professionnelles profondément marqué par le corporatisme qui a été produit par le processus révolutionnaire mexicain. Le but est relativement clair, il a été codifié notamment dans l'Accord pour la Productivité, et on pourrait le résumer en disant qu'il s'agit d'instaurer un rapport salarial ultra-flexible, directement inspiré d'une certaine interprétation du « modèle » japonais. L'objectif est de toute évidence l'obtention de gains de productivité, qui permettraient de fonder la compétitivité du Mexique exportateur sur d'autres éléments que les bas salaires.

Mais l'énorme contradiction réside dans le fait que le système corporatiste, qu'il s'agit en somme de déconstruire, représente en même temps l'un des piliers du système de domination politique établi par le PRI. L'une de ses particularités est de s'inscrire dans les réalités locales, qu'il s'agisse du village, du quartier, ou de l'organisation du travail dans les entreprises. Le dilemme auquel se trouve confronté le gouvernement mexicain est donc le suivant : comment introduire des formes d'organisation du travail permettant d'engendrer de forts gains de productivité sans éroder sa propre base sociale ?

Toute la politique gouvernementale dans le domaine depuis plusieurs années peut s'interpréter par rapport à cette difficulté centrale. Dans certains cas, le gouvernement frappe fort et donne lui-même l'exemple : l'un des premiers actes politiques du gouvernement Salinas a ainsi consisté à s'attaquer à la forteresse corporatiste du syndicat des pétroliers, puis à la clique dirigeant celui des enseignants. Les privatisations ont, dans un second temps, fourni un autre levier à cette orientation que le renouvellement du contrat collectif des téléphones illustre parfaitement. Son triple objectif était en effet d'introduire conjointement les nouvelles technologies (centraux digitaux), et une flexibilité plus grande, tout en s'attaquant aux acquis syndicaux et notamment aux déroulements de carrières. Cette offensive était en outre une étape préparatoire à la privatisation, et elle avait enfin comme objectif, en partie réalisé depuis, l'émergence d'un syndicalisme de concertation jugé plus moderne et en tout cas mieux adapté aux restructurations. Un scénario similaire été mis en place dans le transport aérien et dans la production d'électricité.

Cette entreprise se heurte cependant à deux difficultés symétriques. D'un côté, il y a la résistance du syndicalisme d'Etat traditionnel, avec la CTM, qui continue à rendre des services en matière d'encadrement des travailleurs et de répression des conflits, particulièrement dans des secteurs plus traditionnels, les deux exemples typiques étant les grèves de la brasserie Modelo et de la Volkswagen. En sens inverse, les secteurs industriels les plus directement concernés par l'exportation, et notamment l'industrie maquiladora visent à un modèle d'expulsion de toute représentation syndicale.

Cette incapacité à faire émerger une alternative au corporatisme syndical renvoie, du côté des processus productifs, à une pénétration extrêmement inégale des nouveaux modes d'organisation du travail. Au-delà des déclarations d'intention qui ne manquent pas, la réalité est beaucoup plus complexe, tant les noyaux successifs d'industrialisation se superposent et s'articulent dans la structuration des espaces de travail. Même la zone frontière maquiladora combine deux figures polaires. D'un côté, on trouve des usines d'assemblage très taylorisées, employant une main d'œuvre de femmes, jeunes, peu qualifiées et caractérisée par une importante rotation : c'est le cas des entreprises de l'électronique. A l'autre bout, on trouve l'usine Ford de Hermosillo, inaugurée en 1986, qui est considérée comme l'une des plus modernes du monde, et où les niveaux de productivité sont équivalents, voire supérieurs aux usines des États-Unis, et où la main d'œuvre, relativement qualifiée et stabilisée, continue cependant à recevoir des salaires bas, et même inférieurs à ceux qui sont versés dans les entreprises de la région de México.

L'économie mexicaine, à l'image de la zone frontière, tend à devenir une combinaison paradoxale de modernité et de bas salaires. La Ford est à elle seule un bon concentré de cette combinaison, puisque le groupe automobile comporte des établissements très diversifiés. Ainsi, la Ford Cuautitlán, mise en place en 1964, a nécessité un long processus de rénovation ponctué de violents conflits sociaux, tandis que les usines ouvertes plus récemment à Hermosillo ou, sur la frontière même, à Ciudad Juarez (usine de San Lorenzo-Favesa) ont d'emblée été conçues avec une organisation fondée sur le double principe du « Just in Time » et de l'absence d'intervention syndicale.

La nature d'un tel modèle le conduit à approfondir le processus de fractionnement de la société mexicaine. Ses différentes dimensions se renforcent les unes les autres : la priorité absolue aux exportations conduit au niveau macro-économique à l'étouffement du marché intérieur et au creusement des inégalités ; elle s'articule au niveau microéconomique avec une modernisation qui vise à briser les formes institutionnelles issues du compromis social du début des années cinquante. Un tel processus peut également être illustré par ses effets sur l'emploi : les principales tendances sont ici le recul de l'emploi industriel et la montée du tertiaire, la faible progression du salariat et la montée simultanée des petites entreprises plus ou moins informelles, enfin la progression rapide de l'emploi féminin. La très faible progression de l'emploi industriel sur les années récentes est particulièrement révélatrice : elle est la résultante de fortes créations d'emplois dans plusieurs secteurs - notamment dans l'industrie maquiladora (trois emplois industriels nouveaux sur quatre) - et de l'effet de la restructuration sur les industries orientées vers le marché intérieur : le bilan en emplois est donc faiblement positif, et sans commune mesure avec la croissance de la population active.

Cette évolution s'accompagne de mutations importantes du point de vue de la répartition par sexe. Dans l'industrie, la part de l'emploi féminin augmente, notamment parce que la restructuration frappe davantage des secteurs à fort emploi inasculin et en raison de la progression relativement vive d'une industrie maquiladora fortement féminisée. Cette dernière caractéristique est cependant en train de s'inverser, puisque la part de l'emploi féminin recule sensiblement, de 77 % à 59 % entre 1981 et 1992, pour ce qui concerne les emplois ouvriers (Rendon, 1993). Dans les services, la part des hommes tend plutôt à augmenter comme si la stagnation des emplois industriels les conduisait à se retourner vers ces secteurs. Du coup, les femmes continuent à occuper une part importante dans un secteur informel lui-même en expansion. Cette distribution par sexe de l'emploi s'articule avec une éviction des plus âgé (e)s au profit des plus jeunes. Là encore l'industrie maquiladora représente un cas d'école, avec une force de travail dont l'âge moyen est de 22 à 24 ans dans les entreprises de Ciudad Juarez, Tijuana ou Monterrey.

Dans le même temps, se met en place une division sexuelle du travail dont Ford fournit encore une fois un bon exemple. Il n'y a pratiquement aucune femme, ni dans le vieux noyau industriel (Cuautitlán), ni dans l'usine la plus moderne (Hermosillo). En revanche, la proportion de femmes est plus élevée (de l'ordre de 45 %) à Favesa-San Lorenzo, qui reste plus proche d'une maquiladora classique, et dont la sellerie représente l'activité principale (Carrillo, 1993). L'introduction des nouvelles technologies tend donc à reproduire, en en renouvelant les déterminations, la division sexuelle du travail, qui s'accompagne cependant au Mexique d'une moindre différenciation des salaires que dans d'autres pays d'Amérique latine. Ainsi le salaire féminin représenterait au Mexique 86 % du salaire masculin, contre 65 % en Argentine et 61 % au Brésil (Psacharopoulos et Winter, 1992). Certes ces données sont fragiles, mais on peut penser qu'elles reflètent la position relative des trois pays.

Ces tendances se retrouvent assez logiquement du côté du revenu. Là aussi, l'évolution récente peut être caractérisée par une différenciation accrue, dont quelques chiffres rendent bien compte. Pour 70 % des ménages la progression du revenu a été comprise entre 3 % et 8 % entre 1984 et 1989, tandis qu'elle atteignait 37 % pour les ménages les plus riches (Cortés, Rubalcava, 1992). Sous de très nombreux aspects, le modèle économique qui se met en place au Mexique apparaît donc comme de plus en plus désarticulé. Il tend à creuser toutes les divisions, et ne réussit pas à faire émerger une légitimité englobant tous les secteurs de la société. L'éclatement de la guérilla au Chiapas est un indicateur parmi d'autres des dysfonctionnements de ce développement inégal.

Restructuration industrielle et nouveaux procès de travail « just in time » en Argentine

La période 1991-1993, correspondant à la gestion présidentielle de Menem, a vu s'imposer des politiques d'ajustement sévères visant à assurer la reprise de l'économie et à faire face aux engagements extérieurs, tout en transformant le mode de régulation, notamment par la réduction des entraves au libre jeu du marché. Ces mesures devraient créer, selon le gouvernement, les conditions nécessaires pour enclencher une nouvelle phase d'accumulation, après des années (1976-1990) de stagnation et de désindustrialisation relative.

Au cours de cette période, des transformations industrielles significatives ont été cependant réalisées, synthétisées par Kosacoff (1993) qui parle de restructuration « régressive » et d'« hétérogénéité structurelle croissante ». Le processus de restructuration peut être qualifié de « régressif » en un double sens : d'abord, parce qu'il se révèle incapable de maintenir les héritages positifs de l'étape précédente (capacités d'ingénierie, savoir-faire et compétences) ; ensuite, parce que les transferts de revenus qui ont accompagné les processus de reconversion, n'ont pas débouché sur des avantages comparatifs dynamiques mais plutôt sur une détérioration des politiques sociales de santé, logement, éducation, infrastructure, etc, qui a eu à son tour un impact négatif sur les principes d'équité sociale ainsi que sur la compétitivité systémique de l'économie.

L'« hétérogénéité croissante » renvoie quant à elle à la diversité de comportements au niveau des entreprises et des branches, le retard et même la suppression d'un certain nombre d'entreprises coexistant avec la croissance et la modernisation d'autres. « Les exemples concrets de réussites micro-économiques sont nombreux, mais leur agrégation n'a pas eu la cohérence macro-économique nécessaire à la définition d'un nouveau chemin de croissance de l'économie », conclut Kosacoff (1993 : p. 28) à propos de cette période qui s'achève au début des années quatre-vingt-dix.

Pour l'équipe dirigeante du gouvernement Menem, la sortie de la crise va impliquer la mise en contact des agents économiques locaux avec la concurrence internationale : ils doivent donc renoncer aux marchés protégés d'autrefois et se voient contraints à investir et à effectuer les reconversions nécessaires pour s'aligner sur les normes en vigueur sur le marché mondial. Par ailleurs, des changements ont été introduits dans la législation du travail, qui visent à affaiblir le pouvoir syndical traditionnel et à faciliter ainsi la mise en place de formes de travail « flexibles » dans les entreprises. Les défenseurs de ce « paquet » économique affirment que les objectifs de croissance seront atteints à court terme. Pour l'instant, si l'inflation a effectivement beaucoup baissé, il n'y a eu qu'une faible croissance des investissements productifs. L'entrée de capitaux s'est orientée prioritairement soit vers l'achat d'entreprises publiques en voie de privatisation, soit vers des opérations boursières à court terme.

On a pu, toutefois, enregistrer une croissance du produit brut manufacturier pendant les années 1991 et 1992, en dépit d'une hétérogénéité intra-sectorielle accrue : des branches telles que les jouets, la chimie, la pétrochimie, la sidérurgie, le textile et l'industrie du papier sont en situation de crise, tandis qu'à l'inverse, l'industrie automobile, bénéficiant d'un accroissement de la demande et d'un marché encore relativement protégé, a triplé sa production sur les dernières deux années. Une analyse récente de la CEPAL portant sur les 698 entreprises argentines les plus importantes (Pagina 12, juillet 41) 1993) montre que pendant la période 1991-92, l'emploi industriel a enregistré une diminution de 9 %, les entreprises se transformant progressivement en importateurs de produits étrangers pour la revente sur le marché argentin ; 7 % seulement des

importations sont des biens de capital destinés à l'investissement productif. Cette analyse débouche donc sur le constat d'une tendance alarmante à la « tertiarisation » de l'économie argentine.

L'État a de son côté perdu son rôle dans l'allocation des ressources ; il a non seulement abandonné une grande partie de son activité productive mais a également cessé de garantir la mise à disposition de biens sociaux. Cette situation, liée à la crise d'un grand nombre de secteurs productifs, a eu pour conséquence l'augmentation du chômage, du sous-emploi et la précarisation accrue de larges couches de la population.

Dans le processus de transition vers un nouveau modèle d'accumulation, la transformation dans les systèmes productifs joue un rôle important, mais encore insuffisamment étudié en Argentine, tant en ce qui concerne la nature et la portée de ces transformations, que ses implications sur les qualifications selon les sexes.

A partir d'une série d'études (M. Novick, 1991 ; B. Kosacoff et alii, 1993, M. Roldan, 1993a et b) sur l'industrie de transformation argentine - et sans disposer de données précises sur le degré de diffusion des pratiques « Just in Time » dans l'industrie argentine - les éléments disponibles indiquent que pratiquement toutes les entreprises ont adopté une modalité ou une autre d'éléments de modèles du type « Just in Time/Just Enough Resources/Total Quality Control »², similaires à ceux que nous avons évoqués. Des entreprises restructurent leur organisation du travail en introduisant certains éléments du « système JIT/JER/TQC » comme la rotation du travail, la polyvalence, l'incorporation du contrôle de qualité dans le travail de fabrication, l'élimination de stocks et d'autres procédés de gestion « Just in Time » de la production, la pratique de l'amélioration continue des méthodes et des procédés (kaizen), et d'autres modalités de production flexible. Cependant, l'adoption de ces éléments se fait dans des entreprises de branches différentes, en situation économique diverse, et avec une composition sexuée très variable, et ayant connu des trajectoires assez contrastées. Ainsi, des caractéristiques de l'organisation fordiste se transforment : face à la crise, les entreprises sélectionnent les éléments qu'elles peuvent et veulent intégrer.

L'hétérogénéité qui en résulte, avec un petit groupe d'industries à tendance « ascendante » et une majorité en situation de « stabilité dynamique » ou à tendance « descendante » (en situation de survie pure et simple à la crise des années quatre-vingt)³ indique qu'une reconversion

² Les caractéristiques du système JIT/JER/TQC que nous considérons particulièrement pertinentes pour analyser le cas argentin sont évoquées dans des textes précédents (Roldan, 1993a et 1993b), mais nous en donnons ici un aperçu très succinct. Le principe du JER (Just Enough Resources) se réfère à l'objectif d'élimination de toute utilisation de ressources superflues dans le processus de production, d'où l'idée d'une « lean production », la conséquence étant la réduction au strict minimum des stocks (composants, matières premières, main d'oeuvre de réserve, etc.) qui servaient à faire face aux imprévus. Le JER se combine avec le principe du "kaizen", c'est-à-dire la recherche permanente de nouveaux procédés afin d'éliminer les dépenses superflues et à accroître l'efficacité et la qualité de la production. D'où l'idée que le processus JIT/JER est toujours en amélioration continue. Le principe du TQC (Total Quality Control) se réfère à une dé-spécialisation de la "fonction" qualité, vue dans ce modèle comme faisant partie du travail du producteur direct, d'où l'incorporation du contrôle de qualité au processus productif lui-même, avec la suppression du poste d'inspecteur de qualité. Le fonctionnement réel du système JIT/JER dépend d'un ensemble de conditions externes et internes qui se renforcent mutuellement. La condition externe essentielle serait la régulation et la coordination par l'Etat. En interne, la production JIT est réalisée par la réorganisation des "lay outs" de l'usine, en lien étroit avec la multifonctionnalité du travailleur et la rotation des tâches, incluant le contrôle de qualité et la maintenance. En même temps, l'application du "kaizen", au Japon et ailleurs, conduit à une intensité très élevée du travail, caractéristique absente dans la plupart des discours sur le système JIT. Finalement, ce modèle est fondé sur une structure duale où une minorité de travailleurs à statut régulier dans les entreprises du "centre" reçoivent des salaires relativement élevés et un emploi stable, les mêmes avantages n'étant pas accordés aux travailleurs informels et aux salariés des entreprises "périphériques". Les femmes sont écartées des entreprises du "centre" et se situent dans les échelons les plus bas de la pyramide des sous-traitants ainsi que dans les usines périphériques.

³ On pourrait préciser notre typologie comme suit. Le JIT "ascendant" concerne les firmes qui ont adopté ou essayé d'adopter pratiquement toutes les caractéristiques du modèle japonais (y compris la formation continue et la Polyvalence fonctionnelle), dans les limites imparties par le contexte argentin. Il s'agit d'une minorité de grandes entreprises, souvent des multinationales, dotées d'une stratégie de compétitivité sur le marché mondial. Le JIT "de

industrielle est en cours, mais qu'elle n'est pas reconnue parce qu'elle ne s'ajuste pas aux paradigmes théoriques traditionnels. Il y a de nombreuses « voies » de restructuration industrielle périphérique, qui ne s'ajustent ni au modèle fordiste, ni modèle japonais « classique » ; il s'agit plutôt d'un éventail de trajectoires différenciées selon la branche industrielle, la taille de l'entreprise et ses ressources disponibles, le type de produit, l'extension du marché (national ou international) et le type de compétitivité (par le coût ou par la qualité).

La mise en place d'une variante de systèmes « Just in a Time », à tendance « ascendante » effective ou potentielle côté de variantes intermédiaires et « descendantes », jusqu'à un JIT « de crise », est en train de façonner une classe ouvrière polyvalente, majoritairement mais non exclusivement masculine, avec ses propres segmentations internes en termes de centre masculin et périphéries masculines et féminines multifonctionnelles.

Le type de compétitivité, associé à la composition par sexe antérieure à la reconversion - et les avantages que celle-ci représente pour l'entreprise qui tend à la perpétuer - ainsi que la disponibilité locale de la main d'œuvre masculine ou féminine semblent dessiner l'avenir de l'emploi industriel féminin dans le cas de l'Argentine. En d'autres termes, les femmes ne sont pas nécessairement exclues des entreprises qui adoptent des systèmes « Just in Time », mais les processus restructurés font apparaître une constante : la récréation d'asymétries de genre au sein de l'industrie.

Les études de terrain⁴ ont mis en lumière, par exemple dans le cas d'un établissement de pièces détachées, une tendance à la féminisation de certaines opérations exigeant une moindre qualification. Cette féminisation, dans un établissement où la composition était auparavant entièrement masculine, semble avoir été le résultat d'une prise en compte des réactions virtuelles ou réelles des ouvriers hommes, quant à la productivité et la discipline d'usine. Dans le cas d'un établissement métallurgique à tendance « descendante », avec une composition auparavant mixte, il y a au contraire une tendance à la masculinisation.

L'organisation du travail adoptée par l'entreprise requiert la polyvalence fonctionnelle, avec un certain degré de technicité, dont les femmes ne disposent pas. Celles-ci perdent ainsi leurs anciens « avantages comparatifs » en termes de productivité dans certaines tâches manuelles, de moindre coût et de « docilité » politique, et sont remplacées par des hommes capables d'assurer la maintenance préventive des équipements et le contrôle de qualité, en plus de leur tâches de fabrication. La polyvalence fonctionnelle en structuration va plutôt dans le sens d'un remplacement des femmes par des hommes. En somme, la polyvalence fonctionnelle des femmes et des hommes n'est pas comparable, dans la mesure où les hiérarchies de genre sont recrées à travers une flexibilité à deux niveaux, dans les cellules de production ou dans des pseudo-lignes du type « Just in Time ».

Il faut souligner que, si n'intervient pas un changement dans les règles en vigueur, les femmes seront plus que jamais maintenues dans des fonctions, secteurs ou entreprises périphériques. Le manque de formation technique appropriée empêche l'accès des femmes à des entreprises, sections, segments « ascendants ». Elles sont, par exemple, totalement absentes d'une usine sidérurgique ayant adopté presque toutes les caractéristiques du « modèle » japonais (avec

crise" désigne la stratégie de survie, fondée sur la réduction des coûts totaux, qui est adoptée par des entreprises en difficulté. Cette variante n'inclue aucun effort de formation ou de polyvalence, ni investissement supplémentaire. La position intermédiaire entre ces deux cas Polaires peut être qualifiée de JIT "descendant". Elle est le fait d'entreprises - habituées au marché intérieur protégé de l'époque de la substitution d'importations - qui ont été contraintes, avec l'ouverture du marché, à engager un processus de reconversion passant par l'adoption partielle de techniques et méthodes "Just in Time".

⁴ Nous n'évoquons ici directement que trois ou quatre cas, mais l'analyse présentée ici s'appuie sur plusieurs dizaines de monographies d'entreprise effectuées ces dernières années et portant sur les procès de travail, les qualifications et les formes de contrôle de la force de travail.

cependant un moindre succès dans la pratique du « Just in Time » dans le rapport fournisseurs-clients). Cet établissement forme de manière permanente sa main-d'oeuvre à la pratique de la polyvalence, considérant, au moins au niveau du discours, que le travail n'est pas un coût, mais une ressource productive.

Ailleurs, les femmes conservent souvent les postes associés à leur « avantages comparatifs », c'est à dire les caractéristiques de genre qui ne sont pas reconnues ni rétribuées comme étant des qualifications professionnelles. Comme pour certains hommes, la rotation des tâches ne signifie pas nécessairement polyvalence fonctionnelle de haut niveau, avec un contrôle réel du procès de travail. Les points de vue « optimistes » quant aux effets de systèmes « Just in time » tendent à négliger ce processus complexe et contradictoire. Ils ne sont pas partagés par les travailleurs que nous avons pu rencontrer, qui questionnent fortement la « créativité ouvrière » dont seraient porteurs ces nouvelles formes d'organisation et de gestion.

Dans les systèmes « Just in Time » orientés par l'idée d'un minimum de ressources (« Just Enough Resources »), l'entreprise a besoin d'une main d'oeuvre flexible, à horaires variables, pouvant travailler les week-ends, en heures supplémentaires, etc. Les aléas de la maternité peuvent, dans ce contexte, être invoqués au détriment du recrutement des femmes, renforcé par l'opposition du secteur masculin de l'usine, voire de l'organisation syndicale elle-même. La législation protectrice peut aller contre l'intérêt des travailleuses. Les congés maternité et d'autres lois en faveur des femmes peuvent empêcher le plein accomplissement du « modèle » japonais avec l'adoption, par les entreprises, de cette catégorie de main-d'oeuvre.

Finalement, il faut souligner que le maintien d'une situation de chômage et de sous-emploi permet d'obtenir une main d'oeuvre masculine polyvalente et « qualifiée » bon marché, et qui plus est « domestiquée » par cette même situation de récession. Il est aussi possible que, face à cette situation, les hommes et leurs organisations syndicales n'acceptent pas avec la même indifférence qu'autrefois tout accroissement éventuel de fonctions « féminisées », mais qu'ils commencent même à disputer les anciens espaces féminins.

Politique industrielle néo-libérale et « modèle » japonais de qualité et de productivité au Brésil

La nouvelle politique industrielle et du commerce extérieur a été inaugurée dès le 15 mars 1990 par Collor avec la suppression des quotas à l'importation et la levée de l'interdiction d'importer concernant environ 1 200 produits. Elle a été ensuite précisée par un décret-loi du 25 juin 1990 intitulé « Orientations générales pour la politique industrielle et du commerce extérieur », qui préconisait une diminution significative des taxes sur les importations, prônait la fin des mesures protectionnistes, et notamment une révision ou suppression de la « loi de l'Informatique » et proposait des mesures l'égalant visant à promouvoir une profonde déréglementation de l'activité économique, afin de laisser agir les libres forces de la concurrence et le libre fonctionnement du marché. Comme dans la plupart des pays latino-américains dans la période récente, l'adoption du paradigme libéral a orienté les politiques d'ajustement structurel de l'économie. Cette politique a émergé dans un contexte marqué par une forte impulsion aux exportations pendant toute la décennie précédente. Comme le remarque W. Suzigan (1991 : 71), « la caractéristique singulière qui doit être soulignée quant à la performance industrielle au cours de la période 1980-1990 est l'orientation d'une part croissante de la production vers le marché international (...), soutenue par des mesures incitatives et des subventions, par l'austérité salariale et par les dévalorisations périodiques des taux de change ».

Le décret-loi définissant la nouvelle politique industrielle indiquait également les deux « mécanismes » sur lesquels elle se fondait : le Programme Brésilien de Qualité et Productivité (PBQP), inspiré des programmes japonais de qualité (contrôle de qualité total, cercles de qualité, etc) et le Programme de Compétitivité Industrielle (PCI). Ces programmes, précisés par la suite dans des documents diffusés en septembre 1990 (sur la compétitivité de l'industrie brésilienne) et en novembre 1990 (sur le PBQP), insistaient notamment sur l'adoption de normes internationales de qualité, (les normes ISO) en vue d'accroître la compétitivité des produits exportés.

De tels programmes se réfèrent, implicitement ou explicitement, à des « modèles » internationaux d'organisation et de développement industriels. La référence au « modèle » japonais, surtout, est récurrent dans les discours et les documents gouvernementaux sur la nouvelle politique industrielle et technologique. Ses principaux éléments sont la qualité comme source de compétitivité, la diminution et la rationalisation des stocks, enfin les rapports clients-fournisseurs (création de réseaux de sous-traitance). Ce « modèle » a attiré aussi l'attention et les sympathies des milieux d'entrepreneurs locaux, séduits par les succès économiques du Japon, certes, mais également par le fait que le modèle japonais n'est pas un modèle d'antagonisme, de conflit et de négociation, mais de coopération et d'implication ouvrières.

Cependant, l'exigence de qualité des produits et des processus industriels a été largement privilégiée par rapport à la qualité du travail et des conditions de travail dans les orientations de la nouvelle politique industrielle. De la même manière, la préoccupation affichée quant à la modernisation technologique et organisationnelle ne s'est pas accompagnée d'une semblable préoccupation quant à la modernisation des relations professionnelles. Or, l'examen de modèles et politiques industriels d'un certain nombre de pays développés tels que la Suède, l'Italie ou le Japon - montrent qu'ils dépendent de la mise en œuvre simultanée de politiques d'emploi, de formation de la main d'œuvre industrielle, de transformation des relations professionnelles, et pas seulement de la modernisation technologique, contrairement à ce qui est préconisé dans les documents cités ci-dessus. F. Fajnzylber va dans le même sens lorsqu'il insiste sur la complexité des politiques industrielles : « ... sur le marché international, il n'y a pas uniquement des entreprises en compétition. Il y a également confrontation de systèmes productifs, de schémas institutionnels et d'organisations sociales, dans lesquels l'entreprise constitue un élément important, mais intégré à un réseau de liens avec le système éducatif, l'infrastructure technologique, les relations managers/travailleurs, l'appareil institutionnel public et privé, le système financier, etc. »⁵

En l'absence de prise en compte de cet ensemble d'éléments par le gouvernement brésilien, on pourrait affirmer que les changements observés dans le champ du travail ne sont pas tant le fait de la mise en œuvre de ces politiques industrielles, mais plutôt le résultat des tentatives effectuées par un nombre limité d'entreprises, en général de grande taille, visant à l'introduction du « modèle » japonais de qualité et de productivité et créant, dans cet objectif, des mécanismes substitutifs « ad hoc », par exemple en matière de formation scolaire et professionnelle de la main d'œuvre, pour la rendre apte à travailler selon de nouvelles méthodes de gestion.⁶

Par ailleurs, la restructuration productive en cours depuis les années quatre-vingt, associée à la récession de l'économie brésilienne, avait déjà eu des conséquences négatives sur l'emploi pendant la « décennie perdue ». Les suppressions d'emploi industriel dues à l'introduction d'innovations technologiques ont beaucoup plus affecté la main d'œuvre féminine que la main d'œuvre masculine : le remplacement d'un certain nombre de femmes dites « non qualifiées » par un travailleur plus qualifié du sexe masculin a pu être observé dans différentes branches

⁵ F. Fajnzylber, « Competitividad internacional : evoluciones y lecciones », Revista de la CEPAL, n° 36, déc. 1988, cité par LE de Araujo Jr (1990).

⁶ Sur ce point, cf. les résultats d'une recherche sur l'introduction de programmes de qualité dans l'industrie brésilienne, sur un échantillon de 21 entreprises, in A. Fleury et J. Humphrey (1993).

industrielles (verre, agro-alimentaire, etc.) par des chercheurs travaillant sur le terrain. Cette tendance dans les pays dits « semi-industrialisés » ne fait que recouper des résultats d'enquêtes menées dans des pays comme la France, et qui vont dans le même sens (cf. par exemple, la réorganisation du travail dans l'industrie alimentaire, où des femmes dites « non qualifiées », sont progressivement remplacées par des hommes ayant une formation technique).

Cependant, en dépit de cette suppression de postes de travail féminins dans l'industrie, l'emploi féminin n'a cessé de croître durant les années de crise de la « décennie perdue » : la part des femmes dans l'emploi, qui atteignait 31,2 % en 1981, est montée à 35,2 % en 1989. Cette croissance s'accompagne d'une augmentation du taux d'activité féminine, qui passe de 32,9 % à 38,7 % sur la même période alors que le taux d'activité masculine n'a presque pas varié, passant de 74,6 % en 1981 à 75,8 % en 1989.⁷ Ce mouvement va d'ailleurs dans le même sens que la tendance à l'augmentation de la population active féminine au niveau international.

L'aggravation de la récession dès la fin des années quatre-vingt, après des années de stagnation du PIB par tête⁸ a eu pour effet une augmentation importante du chômage féminin et masculin, et une croissance de la main d'œuvre occupée dans le secteur dit « informel ». L'activité, rémunérée non enregistrée par l'entreprise dans le « carnet de travail », et qui constitue au Brésil un bon indicateur de l'informalité des liens de travail, a augmenté aussi bien dans l'industrie que dans le tertiaire pendant la « décennie perdue » (Saboia, 1991 : 20). Les chiffres de l'enquête emploi du SEADE (Organisme d'études et d'enquêtes du Secrétariat au Plan de l'État, de Sao Paulo)-DIEESE (Département Intersyndical d'Etudes Economiques et Sociales) concernant le chômage dans la zone métropolitaine de Sao Paulo, la plus industrialisée du Brésil, sont les suivantes : en mars 1989, 9 % pour les hommes et 12,8 % pour les femmes ; en mars 1990, 8 % pour les hommes et 11,6 % pour les femmes ; en mars 1991, 11,4 % pour les hommes et 13,6 % pour les femmes. Nous ne prenons pas en compte ici les statistiques officielles de FIBGE, qui sous-estiment considérablement les taux de chômage en raison des définitions retenues.

Quant aux conséquences sur le travail selon les sexes des innovations organisationnelles - et notamment de ce que, nous appelons, dans l'analyse du cas argentin, le système « Just in Time » - les études sont pratiquement inexistantes au Brésil, et des données comme celles présentées pour l'Argentine, à partir des recherches de M. Roldan, ne sont pas disponibles. Mais, à partir de résultats d'enquêtes en entreprise effectuées ces dernières années, il semble possible d'affirmer que la modernisation organisationnelle qui a accompagné les innovations technologiques des années quatre-vingt ne paraît pas avoir affecté significativement la main d'œuvre féminine, qui continue massivement à être contrôlée selon les modalités tayloriennes d'organisation du travail, avec des cadences et des rythmes imposés par des chaînes de montage ou des machines. Quand on pratique le « Just in Time », le « kaban », la technologie de groupe, on fait, presque sans exception, appel à la main d'œuvre masculine. Ce n'est pas par hasard que les femmes en sont absentes : ces modes d'organisation exigent coopération, travail en groupe, polyvalence, etc., qui ne sont pas généralement des caractéristiques du travail ouvrier féminin. La tendance au Brésil semble être similaire à celle conceptualisée par D. Kergoat pour la France en termes de « juxtaposition » du taylorisme (secteur féminisé) et de la flexibilité (secteur masculinisé), sinon de deux formes de flexibilité : formations qualifiantes et polyvalence pour les hommes et formes d'emplois atypiques pour les femmes (cf. D. Kergoat, 1992 : 80-81).

De plus, les systèmes participatifs type « cercles de contrôle de qualité », inspirés des programmes japonais de qualité, ont tendance au Brésil à exclure les femmes, même si quelques exceptions ont pu être observées ; cette tendance à l'exclusion renvoie au caractère sélectif que

⁷ Données chiffrées du PNAD (Enquête nationale sur un échantillon de foyers) de FIBGE (Institut Brésilien de Géographie et de Statistique), présentées et analysées par J. Saboia (1991:13).

⁸ Le PIB par tête est revenu en 1990 à son niveau de 1979, et le produit réel de l'industrie a augmenté de seulement 3,6% entre 1980 et 1990 (Suzigan, 1991:70)

ces cercles de qualité ont acquis au Brésil, dans la mesure où ils privilégient les catégories plus qualifiées où les femmes ne sont pas nombreuses. Et, d'une manière générale, l'utilisation des méthodes japonaises requérant des connaissances statistiques, ou un peu de formation technique, ne sont pas confiées aux ouvrières. Ainsi, la restructuration productive et l'introduction de systèmes « Just in Time » ont eu des conséquences différenciées pour les hommes et pour les femmes. On pourrait dire que la politique industrielle, comme toute intervention de l'État, n'est pas « neutre » du point de vue des rapports sociaux de, sexe, structurant et renforçant - parfois durablement - les politiques de gestion de la main d'œuvre et d'organisation du travail des entreprises.

Si les orientations générales de la politique industrielle de Collor ont été maintenues après sa chute en 1992, et si les piliers, ou les « mécanismes » centraux de cette politique - comme le Programme Brésilien de Qualité et Productivité (PBQP) - continuent à voir s'étendre leur domaine d'action⁹, on ne peut pas dire que les objectifs - assez ambitieux - assignés à cette politique industrielle ont été, déjà, atteints, notamment en ce qui concerne la politique d'importation ou la politique de recherche et développement. On pourrait même dire que les conditions minimales de sa mise en pratique n'ont pas été remplies, en raison d'un contexte d'inflation très élevée et de forte instabilité économique et sociale, dont un des signes révélateurs a été la chute de celui même qui a été à l'origine de cette politique, le président Collor, dont l'« impeachment » a été voté au Parlement (38 voix contre, 441 voix pour) en septembre 1992, au milieu d'une vaste mobilisation populaire contre la corruption du gouvernement et le détournement de fonds publics.

Cependant, il est clair que des phénomènes similaires à ceux décrits pour le Mexique et l'Argentine sont repérables : d'une part, une relative perte de dynamisme de certains secteurs industriels, en raison de l'importation de produits manufacturés étrangers sans les restrictions d'autrefois, notamment en ce qui concerne les biens durables de consommation ; d'autre part, les conséquences des politiques néo-libérales en termes de désarticulation des marchés et d'approfondissement des divisions, notamment par la formation de larges segments de précarité extrême et d'exclusion.

Conclusions

La comparaison entre les trois pays fait apparaître une forte tendance à l'homogénéisation des politiques économiques autour de la priorité donnée aux exportations. Pourtant, ces trois pays partaient de traditions différentes dans le domaine : modèle classique de substitution d'importations puis « boom » pétrolier au Mexique, politique active de développement d'une base industrielle au Brésil, désindustrialisation « subie » en Argentine. Tout se passe comme si un modèle standard se mettait en place, indépendamment des trajectoires et des acquis de chacune des économies. C'est pourquoi, au-delà de leurs similitudes, les politiques menées n'auront pas le même impact dans chacun des pays en fonction du degré initial d'industrialisation, de la part occupée par les firmes multinationales, et du mode de spécialisation.

Une semblable convergence apparaît en ce qui concerne les politiques de restructuration productive qui, au-delà des spécificités de chaque pays, ont des répercussions similaires sur le travail, l'emploi et les relations professionnelles allant dans le sens d'une précarisation et d'un appauvrissement accrus (sur la croissance de la pauvreté en Amérique latine, voir la contribution de Pierre Salama dans ce même ouvrage). L'adoption de techniques et méthodes industrielles

⁹ Un développement récent du Programme Brésilien de Qualité et Productivité a été la création, en 1993, d'une "Commission de valorisation du travail et de l'emploi", sous la coordination du Département Intersyndical d'Etudes Statistiques, Sociales et Economiques (DIEESE). Pour la première fois, ce programme gouvernemental - issu directement de la Politique industrielle de Collor en 1990 - a reconnu, ainsi, le rôle du producteur direct, du salarié de base, dans la gestion.

japonaises, et d'un certain modèle de compétitivité industrielle, a exacerbé la polarisation entre types de marchés, y compris sur le marché du travail, où ont été créés de nouveaux « exclus » en grand nombre, qui viennent s'ajouter aux exclus « structurels » en conditions, même de survie, difficiles.

Dans le cas particulier du Mexique, où le gouvernement doit auto-réformer son mode de domination politique en même temps qu'il réorganise l'appareil de production, l'invocation du « modèle » japonais a rempli en pratique une fonction autre que l'objectif affiché d'amélioration de la productivité. L'argument de la nécessaire modernisation productive a en effet surtout été utilisé pour briser un système de relations professionnelles très spécifique. Cette modernisation s'est donc traduite concrètement par une offensive en règle contre la substance même des contrats collectifs de travail quant à la fixation des salaires et à l'organisation des carrières professionnelles. Dans ces conditions, les performances des entreprises sont améliorées grâce à la baisse du salaire et à une gestion serrée des effectifs. Les gains de productivité reposant sur une mise en place effective de méthodes modernes d'organisation du travail ne concernent, en fait, qu'une frange réduite des établissements les plus récents, de grandes entreprises, souvent multinationales.

En Argentine, les entreprises ont introduit des modifications importantes dans leurs systèmes productifs et ont pu assurer un niveau adéquat de « paix sociale » sans avoir à adopter des formes organisationnelles plus gratifiantes pour les travailleurs, avec un certain contrôle du procès de travail. Dans la plupart des cas, il n'y a pas eu non plus d'augmentation des salaires réels. La crainte du chômage et de la précarité, dans un contexte de crise économique, joue un rôle central dans la « discipline » des travailleurs et des travailleuses. Dans le contexte actuel d'ouverture extérieure et d'absence de politiques industrielles et technologiques appropriées, la restructuration « régressive et hétérogène » (Kosacoff, 1993 :2) continue. La complexité des facteurs qui jouent sur cette dynamique de restructuration et la similarité avec celle des autres pays latino-américains, justifieraient un débat urgent sur les nouveaux systèmes productifs, les réseaux institutionnels et les politiques économiques en vue d'une sortie de la crise.

Au Brésil, en dépit de l'existence d'une politique industrielle « active » - à la différence des cas argentin et mexicain - la recherche de la stabilisation économique et du contrôle de l'inflation, qui ont pu être plus ou moins réalisés dans d'autres pays semi-industrialisés de l'Amérique latine, reste à l'ordre du jour et les plans et « paquets » économiques successifs - le dernier au moment où nous écrivons cet article datant de février 1994 - n'ont pas réussi pour le moment à atteindre leurs objectifs, pré-condition même d'une poursuite de politiques publiques cohérentes dans le domaine industriel et technologique. L'une des alternatives toujours affirmées par les spécialistes de politique industrielle concerne l'élaboration d'une nouvelle politique redistributive - « un modèle de distribution de revenus s'impose non seulement pour rendre possible la reprise de la croissance du marché intérieur, mais aussi Pour stimuler la modernisation » (W. Suzigan, 1991 : 101) en même temps que l'invention de nouvelles modalités d'intervention de l'État, à la lumière des expériences nationales et internationales précédentes. La nécessité de changer les rapports entre État et société civile, « de manière à assurer une plus grande participation de cette dernière dans les décisions et distribuant les coûts et les bénéfices de celles-ci d'une manière plus égalitaire parmi les différents segments sociaux » est particulièrement soulignée (cf. F. Erber, 1990 :114).

L'analyse de chacune de ces situations nationales devrait nous permettre de contribuer au débat sur la nature des nouveaux procès flexibles : peuvent-ils constituer un apport à une « libération » et à une « requalification » du travail en Amérique latine dans les années 1990 ? Ou annoncent-ils plutôt un mouvement d'« hyper-taylorisation » ? Cette analyse de trois situations nationales devrait également contribuer à l'élaboration de politiques publiques alternatives, prenant en ligne de compte, mais dépassant en même temps, le domaine strictement industriel : des politiques alternatives qui tiendraient compte d'objectifs d'éthique sociale.

Enfin, l'ouverture d'une réflexion sur la possibilité d'un autre rapport de forces socio-économiques (locales et internationales), qui puisse être garant de la constitution de réseaux institutionnels plus appropriés à une croissance socio-économique avec équité, n'aurait pas, à notre avis, pleinement son sens en dehors d'une perspective féministe, ou « sensible » à la question du genre. Le questionnement des hiérarchies masculines dans un contexte de changements technologiques et de nouvelles qualifications techniques requiert une stratégie multidimensionnelle agissant sur plusieurs sphères d'interaction sociale, comprenant l'État, les entreprises, les syndicats et les mouvements sociaux et fondée sur le présupposé de la pleine participation des sujets sociaux sexués. Ce questionnement devrait aller dans le sens de la suppression des traits androcentriques dans les modèles de procès de travail adoptés dans les politiques d'industrialisation, technologiques et d'éducation. Le cas échéant, il ne serait pas surprenant que les « sorties de la crise » proposées à partir de modèles masculins se révèlent, en pratique, plus pertinentes pour les hommes que, pour les femmes travailleuses.

Références bibliographiques

- J. CARRILLO (1993), *La Ford en México. Reestructuración industrial y cambio en las relaciones sociales*, El Colegio de México.
- F. CORTÉS et R.M. RUBALCAVA (1992), *Structural change and concentration : an analysis of the distribution of household income in Mexico, 1984-1989*, Communication au Séminaire « The Sociodemographic Effects of the Crisis in Mexico », Austin, Texas, avril.
- F.S. ERBER (1990), « A politica industrial - paradigmas teóricos e modernidade », in *Aquarella do Brasil, Ensaio políticos e economicos sobre o governo Collor*, M. da C. Tavares (après.), Rio Fundo Editora, RJ.
- A. FLEURY et J. HUMPHREY (1993), « Human resources and the diffusion and adaptation of new quality methods in Brazilian manufacturing », Research report, 24, IDS, University of Sussex.
- H. HIRATA (1992), *Autour du « modèle » japonais. Automatisation, nouvelles formes d'organisation et de relations de travail*, L'Harmattan, Paris.
- M. HUSSON (1993), « Economie mexicaine : le pari libéral » in M.F. Prévôt Schapira et J. Revel-Mouroz, *Le Mexique à l'aube du troisième millénaire*, Institut des hautes études d'Amérique latine, collection « Travaux et mémoires ».
- D. KERGOAT (1992), « Les absentes de l'histoire », *Autrement*, numéro spécial « Ouvrières, ouvriers », série Mutations, n° 126.
- B. KOSACOFF et alii (1993), *El desafio de la competitividad. La industria argentina en transformación*, Buenos Aires, CEPAL/Alianza Editorial.
- M. NOVICK (1991), « Nuevas tecnologías de gestion y acción sindical. Metodos japoneses de producción en la industria argentina », *Estudios del Trabajo*, n° 1, B.A
- G. PSACHAROPOULOS et C. WINTER (1992), « L'emploi et le salaire des femmes en Amérique latine », *Finances & Développement*, Banque Mondiale, décembre.
- T. RENDÓN et C. SALAS (1993), « El empleo en México en los ochenta : tendencias y cambios », *Comercio exterior* août.
- T. RENDÓN (1993), « El trabajo femenino en México : tendencias Y cambios recientes », *El Cotidiano* n°53, mars-avril.
- M. ROLDAN (1993a), « Industrial restructuring, deregulation and new ET labour processes in Argentina : towards a gender-aware Perspective ? » in *Quality and productivity in industry : new strategies in developing countries*, J. Humphrey (ed.), IDS Bulletin, vol. 24, n° 2.
- M. ROLDAN (1993b), « Reality in search of theory. Gendered JIT/JER/TQC practices and ideologies in times of « critical » restructuring », communication au « Workshop on intra-firm and inter-firm reorganization in the Third World manufacturing », Institute of Development Studies, University of Sussex, avril 14-16.
- J. SABOIA (1991), « Emprego nos anos oitenta - uma década perdida », in *Anais do Seminario Interdisciplinar, Modelos de organização industrial, política industrial e trabalho*, éd. CODACUSP.
- W. SUZIGAN (1991), « Situação atual da industria brasileira e implicações para a politica industrial », in *Anais do Seminario Interdisciplinar Modelos de organização industrial, política e trabalho*, éd. CODAC-USP.
- J. TAVARES de ARAUJO Jr. (1990), « Os dilemas da abertura da economia » in *Aquarella do Brasil*, Rio Fundo Ed., RJ.