

Programa de Investigaciones Económicas
sobre Tecnología, Trabajo y Empleo

P I E T T E

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Av. Corrientes 2470 2º cuerpo, 2º piso of. 35
1046 Capital Federal
tel. 953 7651 - fax 953 9853
E-mail: postmaster@piette.edu.ar

Dirección postal:
Casilla de Correo 950 - Correo Central
1000 - Buenos Aires

Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo - PIETTE del CONICET
Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires

Serie Seminarios Intensivos de Investigación
Documento de Trabajo N° 4

*El posfordismo
y sus espacios
Las relaciones capital-trabajo
en el mundo*

Alain Lipietz

Investigador del CEPREMAP de París

Seminario del 12 y 13 de abril de 1994

Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo

PIETTE

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

El PIETTE tiene sede en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) del CONICET y trabaja en estrecha colaboración con el Programa Nacional Prioritario de Tecnología, Trabajo y Empleo (PRONATTE) de la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Nación y el Centre de Recherche et Documentation sur l'Amérique Latine (CREDAL) URA N° 111 au CNRS.

Desgrabación y traducción: **Alicia Calvo e Irene Brousse**

Supervisión técnica: Julio C. Neffa

Corrección: Graciela Torrecillas

Diseño y diagramación: Irene Brousse

Curriculum vitae del Dr Alain Lipietz

1. Estudios cursados

1966-1968 Ingeniero egresado de l'Ecole Polytechnique
1969-1971 Ingeniero de l'Ecole National de Ponts et Chaussées
1972 Diploma de Estudios Superiores de Economía - París I

2. Actividades Profesionales

1971-1973 Ingeniero Economista en el Instituto de Investigación de los Transportes
Desde octubre 1973 Investigador en el CEPREMAP (Centro de Estudios Prospectivos de Economía Matemática Aplicados a la Planificación)

3. Actividades docentes

1979-1982 Docente en el Centro de Estudios de los Programas Económicos
Desde 1985 Director de Investigaciones en la Universidad de París VII
Participación en Coloquios, Conferencias y misiones como consultor en docencia en Alemania, Argelia, Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Corea del Sur, Dinamarca, Egipto, España, Estados Unidos, Finlandia, Gran Bretaña, Grecia, Italia, Japón, México, Perú, Polonia, Portugal, Suiza, Túnez, URSS, Venezuela.

4. Principales publicaciones

Le tribut foncier urbain, Maspéro, 1974
Le capital et son espace, Maspéro, 1977
Crise et inflation: pourquoi?, Maspéro, 1979
Le monde enchanté, Maspéro, 1983
L'audace ou l'enlèvement, La Découverte, 1984
Mirages et miracles, La Découverte, 1985
Choisir l'audace, La Découverte, 1989.

El Programa PIETTE, con sede en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) fue creado oficialmente el 19 de mayo de 1992, mediante Resolución del Directorio del CONICET, N° 594/92. El actual Director es el Dr. Julio César Neffa, Investigador Principal del CONICET en el CEIL y del CNRS en el CREDAL (Centre de Recherches et Documentation sur l'Amérique Latine, URA N° 111 au CNRS, Universidad de París III).

El Programa concentra su actividad en el estudio sistémico de las interrelaciones generadas entre las innovaciones tecnológicas -derivadas de la investigación científica básica y sus aplicaciones- y las innovaciones organizacionales dentro de las empresas productoras de bienes y de servicios. El objetivo es facilitar una gestión eficiente y competitiva de las unidades de producción así como condiciones adecuadas para el uso y reproducción de la fuerza de trabajo. Esta delimitación del campo temático comprende naturalmente las articulaciones entre los sistemas científico, productivo y educativo en lo que se refiere a las clasificaciones y calificaciones profesionales.

El posfordismo y sus espacios

Las relaciones capital-trabajo en el mundo

Hablaremos de las relaciones capital-trabajo, hoy de manera más general y mañana tal vez de manera más regional y espacial.

Discutiremos las realidades del postfordismo. La presentación viene del capítulo de Conclusiones de una investigación a nivel mundial que fue organizada por el Waider, que forma parte de la Universidad de las Naciones Unidas. Yo estaba a cargo de la elaboración de las conclusiones. Es, entonces, la conclusión de un estudio general realizado en Europa, América, Asia (India, Corea, Tailandia) y también en los países del Este.

¿Por qué hablar de posfordismo? Porque el fordismo era el modelo dominante, casi hegemónico durante el período posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta la década del '60.

En realidad, la fuerza de ese modelo de desarrollo fue tal, que ahora tenemos la idea de que en la historia del capitalismo siempre hay un modelo dominante. Yo no estoy tan seguro. Tal vez después del fordismo asistiremos a la coexistencia de varios modelos en el área del intercambio internacional. Claro que durante el período fordista hubo varios modelos de desarrollo capitalista. Yo soy de los que piensan que el socialismo de los países del Este era una especie de capitalismo de Estado. Pero si Uds. no aceptan este punto de vista, aún en los países no socialistas del mundo, hubo varios modelos de capitalismo, el capitalismo no era en todas partes igual. El fordismo es diferente del cepalismo. La característica del período de hegemonía del fordismo fue la impresión de que los países que no son fordistas no pueden producir productos manufacturados de manera competitiva, moderna. Aunque existieron varios modelos de desarrollo al mismo tiempo durante los años de posguerra, parecía que el fordismo era el único modelo capaz de competir y vencer, aplastar a los otros modelos. Fue una situación particular que tal vez no se volverá a encontrar nunca más en el futuro.

¿Qué es un *modelo de desarrollo*? Seguramente todos ustedes lo saben pero precisemos qué es un **modelo**, es decir, una cosa que la gente conoce, una forma de organizar el capital, de hacerlo funcionar, que es conocida, que aparece como norma que puede ser imitada. Venía de los EE.UU., era el **American way of life**: todos los otros países trataban de alcanzarlo, inclusive en la URSS de Kruschev. El modelo era algo que podían identificar, científicamente los teóricos del fordismo, y también una realidad perceptible para la

* Desgrabación y traducción de la sesión del 12/4/94 efectuada en el Salón de Actos de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA

gente de otros países. Se asocia con una visión del mundo, libros, premios Nobel, con la forma dominante de la educación, etc.

El modelo fordista

El modelo fordista es algo fácilmente identificable que, como todos los modelos, tiene tres componentes.

Primero, un modelo o un paradigma de cómo se produce, cómo se organiza la producción. El fordismo como paradigma tecnológico tiene al “taylorismo + mecanización”. Todos conocen qué es el taylorismo, pero quiero presentarlo de manera especial, para preparar lo que viene después.

El taylorismo es una forma de organización, una forma particular de arreglar, de regular una contradicción muy general de la organización del trabajo que se da en el capitalismo: que el trabajador pueda organizar su trabajo. La administración no sabe si el trabajador trabaja a la rapidez máxima, pero puede confiar en la capacidad del trabajador para organizar su trabajo. Esa forma de organización del trabajo es lo que algunos sociólogos del trabajo, de la Escuela de Bristol como Andy Hyman llaman “*autonomía responsable*”. Era una forma muy dominante al inicio del capitalismo, muy habitual a comienzos del capitalismo, porque el capitalismo comienza conquistando formas de organización del trabajo que existían antes, como en el artesanado. La organización del trabajo del artesano es una forma de autonomía responsable.

Sin embargo, había una contradicción. Autonomía responsable significa que el trabajador se involucra en su trabajo, pero la administración no sabe si trabaja con máxima rapidez. La solución sería controlar cada gesto para saber cuál es el tiempo que se tarda para hacerlo. De esa manera la administración puede controlar la intensidad del trabajo de los trabajadores directos (obreros y empleados). La contrapartida es que ya no se puede contar con la capacidad de invención de los obreros, porque la administración es la que organiza el trabajo.

Toda la historia del capitalismo, desde el artesanado hasta el taylorismo, es la historia del desplazamiento de un lado al otro, desde la autonomía responsable hasta el control directo de la administración sobre la organización del trabajo. Se pasa entonces con dos ideas: existe **una forma única mejor que otra** (*one best way*) de organizar el trabajo, que algunos trabajadores la conocen; y hay que identificar esa forma, y, conociéndola, enseñársela a los trabajadores sin calificación; esa sería la forma más rápida de generalizar el mejor modo de acción el *one best way*.

Entonces, el taylorismo es una forma cognitiva de socialización del saber de los obreros calificados, pero al mismo tiempo hay otro aspecto, es una forma de control despótico de la organización del trabajo de los obreros. Las palabras de Taylor eran muy claras. La situación era muy particular. Taylor trabajaba en EE.UU., a principios de siglo, y los trabajadores eran, o bien sin calificación, campesinos venidos de Suecia, Alemania, Italia, o bien con gran calificación, pero estos últimos eran tan escasos que tenían demasiada fuerza de negociación (**bargaining power**) frente a los empleadores. Taylor decía que hubiera sido imposible controlar o negociar con ese trabajador muy calificado sin la generalización de la calificación tras las formas de apropiación del saber hacer por parte de la administración. Era una estrategia de socialización muy rápida del saber hacer de la *élite*, la aristocracia obrera, que venía de Europa. Al mismo tiempo, Taylor decía que con la capacidad de monopolio de los obreros calificados, con sus sindicatos de aristocracia obrera, como los *Knights of Labor*, no era posible controlar la rapidez de la ejecución. Así los obreros podían imponer a los empleadores el número de trabajadores requerido para hacer una tarea.

El taylorismo, entonces, fue un movimiento de expropiación del **savoir faire**, manual principalmente, de los obreros calificados.

Pero eso no es suficiente para definir al fordismo como paradigma tecnológico. Claro que Ford, en los años '20 criticaba a Taylor. Ford decía que el taylorismo era sólo una sistematización del antiguo **savoir faire**, pero sin una acción nueva, sin innovaciones. El fordismo es agregar al taylorismo la idea de que una vez que se produce la separación entre Administración que concibe la organización y los obreros que la aplican, la administración puede introducir formas, puede materializar el saber hacer por medio de máquinas, concretarlo en un sistema automático de máquinas. La mecanización de tipo fordista es la cristalización del saber hacer antiguamente capturado por el taylorismo, por medio de un sistema automático de máquinas. Fue una forma muy efectiva de socialización del saber, con un crecimiento increíble, sin precedentes de la productividad del trabajo humano. El crecimiento pasó de una tasa del 2% durante casi todo el S. XIX, al 6% durante la primera parte del S. XX.

Es claro que con ese crecimiento se plantea la cuestión de quién compraría esta producción. Y esa es la segunda contradicción típica del capitalismo. Por un lado, hay una tentación de pagar menos a los obreros, o hacerlos trabajar más tiempo. Se obtendría entonces más producción y habrá un beneficio mayor, pero en esa situación, sólo los propietarios del capital (destinatarios del beneficio) podrían comprar mucho. Cuando sólo los destinatarios del beneficio pueden

comprar mucho, hay un fenómeno de ciclo, porque como dice Keretsky, los obreros, los asalariados en general, compran lo que ganan, y los capitalistas ganan lo que compran. Porque para los capitalistas, el beneficio viene por el hecho de que la producción es vendida y, como la producción es vendida especialmente a los capitalistas mismos o a los destinatarios de beneficios: los rentistas o asalariados de alto nivel; en esa situación hay un círculo vicioso entre la realización de la producción y la posibilidad de tener un beneficio. Ese tipo de situación es muy conocida, es la raíz del carácter cíclico del capital de antes de la Segunda Guerra Mundial. Pero con la gran crisis de 1929-1930, ese tipo de regulación por ciclo no funcionó más, porque la crisis es tal que no se puede salir de ella. Es tan grande que hay que cambiar el modo de regular el capitalismo. Precisamente, otra idea de Ford es una solución a ese problema. Ford dice: “la clase más numerosa aquí es la clase obrera. Tenemos que hacer de esa clase una clase «acomodada» si queremos vender nuestra inmensa producción”. Entonces Ford introduce una solución a la contradicción, que es aceptar el crecimiento del consumo de masa. Sabemos producir en masa, tenemos que vender en masa, y lo mejor es que los asalariados compren en masa. Claro que existen otras soluciones. Antes, la solución principal era vender fuera del país. La búsqueda de mercados fuera del capital, era la forma principal de solución de ese problema. La vieja teoría del Imperialismo, una teoría en la que no creo ahora, pero que era verdad a principios del S. XX. Cuando tenían problemas para vender la producción, debían vender a otros países.

El *régimen de acumulación* es el segundo componente del modelo de acumulación. El régimen de acumulación es una forma de compatibilidad regular entre las transformaciones dentro de la producción (cantidad, calidad) y las transformaciones en el uso social del producto, sea consumo de los ricos o de los pobres, consumo de la administración Estatal, inversiones, exportaciones, en fin, todos los usos del producto. El régimen de acumulación es una definición de un ritmo de transformación conjunta de la producción y del uso social del producto. La propuesta de Ford no era posible sin cambiar las costumbres, las ideas y también las instituciones que guían el comportamiento de los patrones y los sindicatos para aumentar el consumo de los asalariados.

No es suficiente que Ford diga que hay que enriquecer a los obreros. Ford decía, por ejemplo: “La mejor idea que tuve en mi vida fue pagar 5 dólares por día a mis obreros, pero tuve otra mejor, pagar 6 dólares por día”. Era una idea muy interesante, pero si Ford era el único que la tenía no iba a funcionar. Porque si los obreros con 6 dólares por día no estaban obligados a comprar coches Ford,

podían comprar coches de otro capitalista, o tal vez (y eso podía ser la generalidad) se bebían los 6 dólares. Entonces, para realizar el régimen de acumulación fordista, hubo que cambiar muchas cosas, hubo que implantar un conjunto de ideas e instituciones que ajustaran de manera permanente el comportamiento de los capitalistas y los asalariados a las necesidades del régimen de acumulación. Eso se llama *modo de regulación*, que es lo que guía el comportamiento de todos los agentes dentro de una sociedad para satisfacer las necesidades del régimen de acumulación.

¿Cuáles eran esas instituciones? Esas instituciones fueron primero una forma de negociación que indujere a todos los patrones a otorgar al mismo tiempo el mismo aumento del salario a todos los empleados. Con esta forma de contratación, de negociación colectiva, los patrones no temen a la competencia de los otros patrones, que pudieran pagar un salario más bajo. Creo que la contratación colectiva es una forma esencial de la regulación del fordismo. No es posible hacer fordismo en una única firma, sino en muchas al mismo tiempo, por lo que hay que establecer formas de contratación colectivas. Claro que no son iguales en todas partes. Son diferentes en EE.UU. y en Francia, por ejemplo. Esa contratación puede implicar la negociación, la existencia de firmas líderes que inician la norma de progresión del salario, y el Estado puede intervenir usando el salario mínimo para empujar las remuneraciones hacia arriba. La combinación de la negociación, la forma de contratación, la existencia de firmas líderes y la acción del Estado con su legislación de salario mínimo puede coordinar el aumento del salario.

Una segunda forma de regulación muy importante del fordismo es el Estado benefactor. Es una forma de colectivización de la renta de manera tal que todos los asalariados tuvieran la seguridad de una renta cuando estuvieran enfermos, viejos o las mujeres embarazadas. Eso era muy importante para los banqueros y para los capitalistas que producían casas o coches, porque la seguridad de la renta era la condición de acceso de los asalariados al consumo de los bienes durables (casa y todo lo que hay en ella, coches, refrigeradores, televisores).

Se nota que en todo eso hay una legislación laboral, hay formas de colectivización a nivel nacional, formas de negociación a nivel nacional. Creo que el fordismo es el tiempo en que la importancia del nivel nacional es la mayor de toda la historia del capitalismo. En realidad, cuando estudiamos la historia del capitalismo tenemos la impresión de que es la historia de la internacionalización, pero desde el punto de vista histórico, especialmente en Europa, la historia del capitalismo es, por el contrario, la historia de la construcción de su mercado interno.

Claro que Venecia, al inicio del capitalismo, o Amsterdam, eran ciudades capitalistas que vendían casi todo fuera de su mercado interno. Recién al inicio del S. XIX (1848, fecha importante en la historia del capitalismo) la proporción de las exportaciones sobre el mercado doméstico en Inglaterra o Francia eran del 60%. Toda la historia hasta los años del fordismo fue una historia del crecimiento del mercado interno, y, por lo tanto, decrecimiento de las exportaciones en comparación con la producción nacional. El fordismo representa la perfección del capitalismo centrado sobre su propio mercado interno a nivel nacional. También ocurrió en Bélgica y en el Japón. Los años entre el '50 y el '70 fueron un período de muy baja internacionalización del capitalismo central.

Para explicar más hay que hablar de otras cosas, las relaciones entre las firmas, lo que se llama la aplicación de la organización industrial; tal vez hay que discutir otras formas de regulación del fordismo, como la importancia de la moneda crédito, pero no tengo tiempo para hacerlo y no es lo que más necesitamos para la discusión del fordismo.

Aquí tenemos los tres componentes del *modelo de desarrollo*: un *paradigma tecnológico* (taylorismo + mecanización), un *régimen de acumulación* que es el crecimiento del consumo de masa, porque hay una ley que dice que el crecimiento del salario debe ser más o menos equivalente al crecimiento de la productividad más el crecimiento de precios, lo que significa el crecimiento en paralelo del poder de compra y de la productividad, y finalmente un *modo de regulación*, con diferentes aspectos: contractualización con legislación social y Estado benefactor, entre otras cosas, a nivel nacional.

Para el comercio internacional ¿cómo andaban las cosas? La superioridad del taylorismo y del paradigma tecnológico del fordismo era tal, que la productividad del fordismo era mayor que la de cualquier otro modelo de desarrollo; el stalinismo, el cepalismo, todos los otros modelos eran incapaces de competir con el fordismo.

El resultado es que el régimen de acumulación primero no tenía, faltaba la exportación de manufacturas, hacia países no fordistas, y al mismo tiempo necesitaba de esos países, los países no fordistas, pocas cosas, sólo algunos factores de producción que no se puede producir en el fordismo, que no consiguen que se reproduzcan, como la fuerza de trabajo, que no es un producto capitalista (la fuerza de trabajo es un producto doméstico, de la vida). Existe una tendencia a traer la fuerza de trabajo, sea de las otras formas de producción, como el campo, o de otros países, o de otras regiones. Es un período de inmigración, mientras que el S. XIX era de emigración.

La regulación internacional no era más que una regulación entre los países del centro; el comercio internacional era cada vez más

grande dado que la tasa de exportación en comparación al mercado doméstico decrecía, pero con la explosión del mercado doméstico, las exportaciones crecieron también rápidamente. Tenían que arreglar las exportaciones dentro del centro fordista. Era fácil porque los países del centro eran países que tenían la misma idea de progreso, más y más trabajo para más y más consumo. Con la hegemonía del productivismo de todos esos países, era claro que todos los países debían crecer más rápidamente y sus salarios internos también debían crecer más rápidamente.

Entonces lo único que faltaba era arreglar las pequeñas diferencias de crecimiento. Eso se podía hacer muy bien, porque con su potencia, el Estado tiene la posibilidad de regular la rapidez del crecimiento. Son las políticas de **fine tuning**, de ajuste fino, que se utilizaron mucho durante los años '60.

La crisis del fordismo

¿Por qué vino la crisis? La crisisse origina en de 2 aspectos: el primero es muy conocido, precisamente el fin de la reducción de la parte exportada de la producción, la renovada importancia de las exportaciones. Esto se produce primero, por razones muy comunes, como el tamaño del espacio económico, que no tiene que ver con el tamaño del espacio político. Es suficiente con pensar en Bélgica, no hay razón para que el área de una fábrica en Bélgica sea del tamaño de Bélgica.

Luego, hay tendencia a la internacionalización entre países fordistas, tras las fronteras, porque precisamente los países son muy similares. La primera forma de internacionalización es una internacionalización entre países muy similares y porque son similares. Es una forma de unificación económica que entra en contradicción con la división política, pero precisamente la respuesta era muy fácil: crear espacio económico con modo de regulación económica. Sin embargo, no fue la solución, porque precisamente, crear un modo de regulación internacional significa un acuerdo de tipo nacional, entre las clases sociales que viven en la misma sociedad, a nivel internacional, y esto es algo muy difícil de hacer; la política no existe muy bien a nivel internacional. La creación de la CEE es más o menos una realización de este tipo: fue la forma de creación de una institución de regulación transnacional basada sobre un acuerdo transnacional entre las clases sociales.

Otra razón de la internacionalización es precisamente lo contrario: primero está la internacionalización porque las naciones son *similares*, y luego hay otra razón, internacionalizar porque los países son *diferentes*. Aparecen las tendencias de las firmas a buscar en otros

países, lugares donde el modo de regulación fordista no existía. La idea era producir en países no fordistas, porque el salario era muy bajo, y vender en países donde el mercado interno estaba muy bien desarrollado porque los salarios eran muy altos. Cuando sólo algunas firmas adoptan este tipo de estrategia, no importa, pero cuando hay una generalización, ocurre algo muy clásico de la teoría de los juegos: la destrucción de un compromiso por la multiplicación de *free riders* (polizones), los que no practican las reglas, pasajeros clandestinos.

La multiplicación de las firmas que producen en regiones de bajo salario, es un tema que voy a tratar después: la posibilidad de este tipo de producción fuera del fordismo.

Para los mercados ricos, fue una cosa muy importante la destrucción del modelo de desarrollo fordista, a causa de la internacionalización. Porque por estas dos razones de internacionalización, la parte exportada aumenta con respecto al mercado doméstico y entonces casi todas las formas de regulación dejan de funcionar. El salario mínimo, que es nacional, la legislación laboral, que es nacional, el Estado benefactor, que es nacional, entran en contradicción. Aumentar el salario de los obreros asalariados significa que aumenta el poder de compra, pero no implica que los asalariados compren mercaderías del propio país. Entonces hay una tendencia a disminuir el salario, o las rentas distribuidas por el Estado benefactor, de forma de disminuir el precio de la fuerza de trabajo para vender más, para exportar más y también disminuir la tendencia a consumir, y por lo tanto, a importar. La lucha por el equilibrio de la balanza comercial tiene como resultado destruir, disminuir el crecimiento del mercado interno, y cuando todos los países hacen lo mismo, es claro que el mercado interno total disminuye.

Eso es muy conocido, es la explicación clásica keynesiana, utilizada por las tesis de los años '70; en esa época los keynesianos eran dominantes a nivel de los gobiernos y de las instituciones internacionales, como el FMI, la OCDE, el Banco Mundial, era el período de mis camaradas... era el período de la gestión keynesiana de la crisis del fordismo. Era una idea justa, que decía que hay que generalizar a nivel internacional formas de regulación del crecimiento del mercado interno. Fue la teoría de las locomotoras: que los EE.UU. o Japón o Alemania, en turnos sucesivos, fueran el principal comprador a nivel mundial. Los países exportadores de petróleo eran compradores muy importantes, pero no era suficiente: era necesario organizar el keynesianismo en los países más importantes de modo de atraer la demanda agregada mundial.

Era una idea muy keynesiana, para la generalización del fordismo a nivel mundial. Pero resultó un fracaso, sobre todo porque

la forma de estabilización, o sea, la institucionalización de las formas de regulación internacional, fue un fracaso. No fue posible luchar contra las tendencias egoístas de competir con los otros países; como en el capitalismo del S. XIX, las zonas capitalistas tenían tendencia a competir con las otras, reduciendo el salario. Esa tendencia aparece durante la década del '70 a nivel internacional, como una forma de competencia entre las naciones, y las legislaciones laborales, las normas de contratación colectiva, no fueron equivalentes a nivel nacional.

Pero esta no es la única razón de la crisis del fordismo. La otra razón viene de otro lado: del lado del paradigma tecnológico. Se percibe que la tasa de productividad disminuye a pesar del crecimiento de la mecanización. Eso es muy importante. El problema de la productividad dentro del paradigma tecnológico "taylorismo + mecanización" es más o menos la historia de su crecimiento, pero en tres etapas.

La primera fue de generalización del taylorismo. Antes, la tasa de crecimiento de la productividad era de aproximadamente el 2%, en Francia, por ejemplo, pero después de la generalización del taylorismo, que se inició durante la Primera Guerra Mundial, y se concluyó generalizándose después de la Segunda Guerra Mundial, la tasa era más o menos 6% en Francia, en un principio. Después hay un decrecimiento, lo muestra la estadística. Hay interpretaciones, pero en las ciencias sociales es difícil hacerlas, no es posible hacer una comprobación.

No es por falta de inversión. Al contrario, hay un crecimiento de la inversión per cápita, capital por trabajo. Entonces aparece un problema a nivel de la utilización del trabajo, es el paradigma tecnológico que tiene problemas. Creo que para explicar eso, hay que comprender por qué el taylorismo fue una forma tan eficiente para aumentar la productividad.

Hay dos posibilidades en el taylorismo. Tomamos la idea central del taylorismo: la identificación y luego la generalización del *one best way*. Por ejemplo, cuando la administración de una firma textil pone en fabricación de una línea confección de ropa, hay un período de la generalización que dice que sólo unas obreras tienen el ritmo correcto, y luego hay una generalización de ese ritmo hasta que todos alcancen el ritmo máximo. Se llama "*curva logística o curva de aprendizaje*". Parece que la curva histórica del taylorismo es la misma que la curva del aprendizaje. Se puede decir que realmente hay una curva de aprendizaje, porque hay una generalización del taylorismo. Supongo que los EE.UU. inventan el taylorismo en los años 1919-20 y después no hay cambio. Entonces la productividad de los EE.UU. aparece como la productividad máxima y se puede observar que la

historia (de los demás países) es la historia del *catch-up*, del aprendizaje de la forma de organización de los EE.UU.

Cuando se toman las estadísticas del valor internacional del poder de compra, una comparación de los productos y la productividad a nivel personal, aparece que es más o menos verdad: cuando se toma la productividad de USA como unidad, como base = 100, la curva de los otros países es de este tipo. Entonces se ve claramente que hay un efecto de aprendizaje.

Claro que la historia no es ésa, no hay que creer que el taylorismo es la invención de la generalización del *one best way* de los años del inicio. Durante todos los años del taylorismo y del fordismo, precisamente porque el fordismo es "taylorismo + mecanización", hay dos movimientos: el primero de generalización del *one best way*, y el segundo, la *invención* de otras formas de producir.

Entonces la curva de aquí encierra otras curvas más pequeñas, de generalización sucesiva en nuevas naciones. Pero, con el hecho de la separación entre los que piensan y los ejecutan, hay cada vez menos gente que participa en la invención y la creación de nuevas tecnologías: sólo los ingenieros y técnicos. La desaparición de los operadores directos del proceso de invención social explica al mismo tiempo el decrecimiento de la tasa de aumento de la productividad y la importancia creciente del capital, que es la cristalización de las invenciones de los técnicos e ingenieros, en capital. Con las nuevas tecnologías, la robotización, etc., aparece esa nueva forma de organización del trabajo -en la que hay una completa separación entre los que conciben los robots y las máquinas automáticas, y los que las operan- que introduce y acelera reducción de la productividad.

En una situación en la que el coeficiente de capital crece y la productividad decrece, hay una tendencia muy fuerte a reducir la tasa de beneficio, salvo si el salario disminuye muy rápidamente, si hay una transformación de la distribución del valor agregado. Pero si hay una disminución del salario, de la parte del valor agregado que se distribuye a los asalariados, hay otra disminución, la del mercado interno. Entonces hay otra contradicción, que no es la misma que la que había en la historia de la internacionalización.

Se ve entonces que hay dos contradicciones, dos problemas. El problema de las relaciones exteriores, la internacionalización: exportar más, significa destruir el mercado interno. Pero con la disminución de la productividad del fordismo, del crecimiento de su coeficiente de capital, hay otra contradicción que aparece, que es la alternativa entre un crecimiento pequeño de la tasa de beneficios a costa de la destrucción del mercado interno, o proteger el

crecimiento del mercado interno mediante políticas keynesianas, pero al mismo tiempo disminuir la tasa de beneficios.

Claro que esa contradicción no tiene nada que ver con la internacionalización, es un problema que tiene que ver con el paradigma tecnológico y su vinculación con los compromisos sociales que son las bases del modo de regulación, las formas de negociación del salario. Entonces aparece que el fordismo, desde el punto de vista de la relación capital-trabajo, tiene características que inicialmente fueron las razones de su éxito pero que durante los años '60 aparecen como los motivos de sus crisis: primero, su paradigma tecnológico, y, en segundo lugar, la perfección de la institucionalización de la negociación capital-trabajo, lo que se llama "*rigidez en las relaciones profesionales*". La rigidez de la contratación salarial, de la legislación laboral y del Estado benefactor fue precisamente el *quid* del crecimiento fordista, pero en los años '60 la rigidez de la legislación laboral, etc., entra en contradicción con la internacionalización de la producción y de los mercados, y también entra en contradicción con la disminución de la tasa de crecimiento de la productividad.

Entonces toda esta introducción se puede resumir, para nosotros, claro, en que el fordismo era "taylorismo + mecanización + rigidez de la contratación laboral", que de estos dos puntos vienen los problemas y que cualquier solución a la crisis del fordismo tiene que resolver alguno de los dos problemas.

Es claro que toda la historia de después del fordismo, no del posfordismo, sino de después del fordismo, es la historia de la búsqueda de salidas de esos problemas, y se ven claramente dos líneas de acción. Primero, salir de la rigidez hacia la flexibilidad, y luego salió del taylorismo hasta acá...(la autonomía responsable). El taylorismo era la forma más exagerada de la tendencia a pasar de la autonomía responsable hasta el control directo de la administración sobre los ejecutantes. Si hay una salida de la crisis del fordismo de este lado, es mediante la contratendencia histórica para salir del taylorismo y llegar hasta formas de autonomía responsable, de involucramiento de los ejecutantes, operadores, involucramiento en la realización del trabajo, de un involucramiento en la lucha por la productividad, por la calidad de los productos.

Entonces vemos dos direcciones de la salida, que trataremos a continuación.

Las soluciones a la crisis del fordismo

Vamos a ver las dos soluciones o familias de soluciones que aparecen a fines de la década del '70, después del reconocimiento del fracaso del fordismo.

Durante los años '60-'70, la solución principal era salir de la crisis del fordismo mediante la generalización del fordismo. Más keynesianismo a nivel mundial, y más emisión de moneda de crédito, etc., etc. Pero en 1979, y sobre todo en la Reunión Cumbre de Venecia de 1980 se llega a un consenso acerca de que el fordismo estaba acabado, de que, en nombre de la lucha contra la inflación - que era la forma de expresión de la caída de la tasa de beneficio-, la única solución era romper la vieja rigidez. Las palabras "romper la vieja rigidez" son expresión del fin del fordismo, la señal oficial de su fin.

La flexibilidad

Claro que la primera solución es pasar de la rigidez a la flexibilidad, lo que, en principio, significa romper los viejos acuerdos capital/ trabajo, sobre el Estado benefactor, sobre la migración rural, sobre la contratación colectiva, hay muchas luchas en esta época. Los primeros en practicar este tipo de política fueron Reagan y Thatcher, las más importantes luchas durante este período fueron por la destrucción de la contratación colectiva, como la huelga de los controladores aéreos o la de los mineros de Gran Bretaña. Fue el fin del fordismo.

Evidentemente esa solución representa un nuevo tipo de modelo de desarrollo, que está detrás de este tipo de política. El nombre de la política es *monetarismo*.

¿Por qué es monetarismo? No es fácil explicarlo, porque no he explicado la importancia de la forma nueva de crédito como modo de regulación del fordismo, pero el monetarismo es una forma de emisión de la moneda que no se rige por la estabilidad macroeconómica, desde el punto de vista del empleo.

Entonces, el monetarismo fue una forma de lucha contra la inflación que, en realidad, tenía un contenido más profundo, que era una ofensiva para la destrucción de los viejos compromisos capital/trabajo desde el punto de vista de las formas de contratación entre capital y trabajo, no de la forma de organización del trabajo. El paradigma tecnológico que va con la flexibilización es el "taylorismo + la mecanización + la robotización". Es una forma de taylorización asistida por computadora, cada vez más informatización, pero sin participación de los operadores en la concepción de los robots.

Esto implica que las causas más importantes de la crisis del fordismo no están resueltas. Es el mismo paradigma tecnológico, la misma tendencia. Claro que hay nuevas cosas, como la robotización, que implica una flexibilización de las máquinas, que va con la flexibilización de los obreros. Muy a menudo hay identificación

entre la palabra "flexibilización", que significa flexibilidad del aparato técnico, del capital fijo, con la flexibilidad de la contratación salarial. Esto es una completa hipocresía, porque no hay la menor conexión entre las dos. Es posible que haya trabajadores con contratos muy rígidos y tecnología muy flexible. Claro que, por ejemplo un ingeniero, un técnico, que opera sobre un puesto de concepción asistida por computadora, usa tecnología increíblemente flexible, y generalmente tiene un contrato muy rígido. Por el contrario, hay obreros que trabajan sobre líneas de montaje de tipo realmente fordistas, y están con contrato de tres semanas, de tipo completamente flexible.

La palabra "flexibilidad" se usa para abarcar tanto la flexibilidad de las máquinas como la del contrato. Los científicos como ustedes tienen que diferenciar para rechazar este tipo de confusión.

La flexibilidad de las máquinas, del aparato productivo, implica la posibilidad de producir para mercados de *élite* que consuman series más cortas de productos, diferentes de la producción de masa típica del fordismo. El nuevo paradigma tecnológico que va con la flexibilidad es un paradigma tecnológico donde hay taylorismo y hay mecanización, pero es una forma de automatización que permite una sucesión de series cortas. En el fordismo típico, la cadena de montaje, por ejemplo, es una cadena donde la amortización del capital fijo es de, digamos, ocho años, y hay que producir un mismo producto durante más o menos ese tiempo, producir el mismo producto durante el tiempo de amortización del capital fijo.

Con las nuevas tecnologías es posible hacer una serie de producciones diferentes y sucesivas, para mercados menos amplios, y eso va muy bien con las nuevas formas de régimen de acumulación, basadas no sobre el crecimiento del consumo de masa, sino, por el contrario, como ustedes saben, sobre el consumo de una sociedad con polarización social, en forma de reloj de arena. En el fordismo, la distribución de la renta, de los ingresos, es con una gran clase media; con la flexibilización, la nueva distribución de la renta es una masa de pobres, de trabajadores con contratos flexibles, numerosos pero sin ingresos importantes, hay una masa de ingreso concentrado en la parte baja, y hay otra parte concentrada en una fracción muy pequeña de ricos, eso se llama la *hourglass society*, la sociedad en reloj de arena, o polarización de la sociedad.

Eso significa que la masa, el soporte central del fordismo, que era la garantía del crecimiento del mercado interno, está desapareciendo. Queda la parte de la sociedad que tiene un ingreso bajo, que gasta todo el dinero que tiene, aunque no es mucho, y están los que tienen ingresos y pueden invertir, financiar de forma individual o colectiva, o consumir. Aquí reaparecen todos los

problemas de la macroeconomía del siglo XIX, de carácter cíclico, de espíritus animales, como dice Robinson, la importancia de la psicología y de las expectativas, en la macroeconomía, que se traducen en el carácter muy cíclico de los negocios. Entonces, cuando los ricos consumen, la situación es muy buena; cuando deciden ahorrar, hay retracción del ingreso.

El modo de regulación de este tipo de sociedad es la *flexibilidad*. No hay más garantía de contratación colectiva. Para una parte de la sociedad, los obreros calificados, hay una rigidez, como en la primera parte del S. XX. Para ellos, para los ingenieros o los técnicos, sí hay flexibilidad, es una flexibilidad muy diferente, es la flexibilidad de los que tienen su saber hacer y pueden negociar este tipo de saber hacer a un precio muy alto. Este tipo de salida de la crisis aparece muy clara ahora, está muy bien estabilizada en EE.UU., una sociedad con forma de reloj de arena, con ciclicidad e importancia creciente de la renta proveniente de los mercados externos. Es un tipo de macroeconomía muy parecida a la de los años '20 y '30, lo que significa una gran salida social. La estabilidad social no quiere decir que no exista una estabilidad política. Es fácil para los gobernantes organizar la legalidad entre los pobres que no tienen empleo, mediante diferentes políticas para controlar la situación.

Un problema es que con el crecimiento de la importancia del comercio internacional, que es una regresión a la situación de los años '30, el riesgo de tener una crisis del tipo de las del '29,'30 reaparece. Claro que la situación es más controlable, que durante los años '30. En EE.UU., cuando la depresión de fines de los '80 e inicio de los '90, fue más fácil cambiar desde el monetarismo hacia una política más keynesiana; la posibilidad de controlar la actividad es más grande que en los años 1929,30.

Esa es una solución, la flexibilización. ¿Cómo llamar a este tipo de modelo de desarrollo? Si el fordismo era el "taylorismo + rigidez", es posible llamar *neo-taylorismo*, o, tal vez, *neo-fordismo* a este tipo de modelo de desarrollo. Lo que significa una salida del fordismo que no resuelve realmente los problemas del fordismo, sólo cambia la rigidez de la contratación salarial.

Típicos partidarios de esta solución fueron los EE.UU., el Reino Unido, y después de los años '80, Francia, España y otros muchos países, que vinieron del fordismo y se convirtieron al neo-taylorismo mediante la flexibilización.

Pero ésta no era la única solución. Durante los '70, otras soluciones fueron imaginadas por algunas firmas y luego por algunos países. Es una generalización. La otra solución era decir: la flexibilización implica taylorismo. Pero el taylorismo con las nuevas

tecnologías implica cada vez más control, más mecanización y cada vez menos productividad. La productividad crece, pero las tasas de productividad no aumentan en la medida del crecimiento del capital por capital, entonces hay un problema de tasa de beneficios.

Una solución sería criticar no la rigidez, sino el taylorismo en sí, dar más participación a los operadores directos en la lucha por la productividad y por la calidad, lo que implica nueva democracia, nuevas reglas-tipo, nuevo capital en máquinas y menos stock. La posibilidad de operar con menos stock y de hacer participar a los operadores directos son las dos ideas principales de esta nueva revolución desde el punto de vista del paradigma tecnológico.

Son dos ideas un poco diferentes. No voy a discutir cuál es la más importante. La primera: en el taylorismo la productividad crece, sea porque hay una generalización de la *one best way*, sea por la promoción de nuevas maneras de hacer las cosas. La idea post-taylorista es aumentar la capacidad de todos los operadores, participar en el aumento de la productividad y de generalizar muy rápidamente las nuevas ideas. Eso significa participación directa en la discusión de la organización del trabajo y formas de generalización de la comunicación de los resultados de las nuevas ideas. Otro aspecto está constituido por todas las ideas de los círculos de calidad, círculos de productividad, etc.

La otra idea es que con el taylorismo, la potenciación de los flujos de información y los flujos materiales dentro de la fábrica es trabajo de los ingenieros y técnicos o de los servicios de administración. Lo que implica todos los riesgos de fluctuación en la utilización de las máquinas o de los stocks. Entonces, hay que hacer stock en exceso en comparación con las necesidades reales. Es la administración *por si acaso*. La otra alternativa es producir sólo cuando algo se necesita, el *justo a tiempo*. Pero para producir "justo a tiempo" hay que movilizar a los operadores directos.

Es muy importante comprender que la idea de producir "justo a tiempo" es genial, para hacer economías de capital fijo y de stocks. Pero ¿cómo hacerlo? Hay una forma de "justo a tiempo" que se llama *material requirement planning*, "planificación de las necesidades materiales". Están los ingenieros que, asistidos por computadoras, hacen toda la programación de los flujos materiales hasta los puestos de trabajo, en cantidad eficiente. Así, como hay una participación de los operadores directos, es más fácil, más total, directo; son los obreros que dan órdenes para poner en fabricación lo que se necesita. Se llama *kanban*.

El *kanban* es una de las fórmulas del "justo a tiempo". Se necesita una fábrica que funcione con *kanban*, como la Toyota de Toyota City, el establecimiento integrado que realiza el montaje del Toyota

Corolla; allí el tiempo de stockage es de cuatro horas. Una de las fábricas más típicas de planificación es la fábrica Ford de Hermosillo, en México. Es una de las más modernas del mundo. Es una fábrica integrada donde el tiempo de stockage es de dos días. La diferencia es enorme entre las dos técnicas de justo a tiempo.

Pero el problema fundamental es que aquí tenemos un viejo paradigma tecnológico, donde hay una participación de los operadores, sea para tener el poder de idear, de mejorar la planta productiva, o para mejorar la administración de los flujos materiales o de información. Hay que recordar que para F. Taylor, el taylorismo no era sólo una manera de socializar el proceso cognitivo, el taylorismo no era sólo algo cognitivo, una organización científica del trabajo, sino que también era una forma de control de los obreros. Si se reconstituye la unidad entre los aspectos manuales e intelectuales del trabajo, la capacidad de negociación de los operadores directos aumenta. Entonces, hay que negociar el involucramiento de los operadores. En cualquier tipo de solución basada en el involucramiento de los operadores debe haber un modelo de involucramiento negociado.

Negociado ¿a qué nivel? Aquí hay muchas diferencias. Es posible negociar a nivel individual. Es posible a ese nivel decir a un obrero o empleado "Si tú participas tienes más dinero, y si no participas, no te involucras, bueno, la puerta". La forma de regulación es muy fácil, y es perfectamente compatible con la flexibilidad. Creo que precisamente dentro de la sociedad en reloj de arena se usa esta forma de negociación... En California, en las firmas de Silicon Valley, los ingenieros, los técnicos o los especialistas en informática, que tienen su *savoir faire*, la negociación de su salario ante las firmas, es prueba de su capacidad para participar y intercambiar sus ideas en la firma.

El involucramiento

Existe entonces la posibilidad de practicar el taylorismo con flexibilidad, pero también se puede *involucrar* individualmente a los trabajadores con muy alta tecnificación. El problema es que generalmente los procesos de trabajo son procesos sociales, donde se necesitan la participación y comunicación de todos a nivel de la base, a nivel de la producción. Entonces el involucramiento individual no es suficiente para realizar cabalmente una revolución paradigmática de la economía. De pronto cuando hay una negociación a nivel de taller o de empresa aparece todo lo que hay en la organización del trabajo en materia de involucramiento de todos los operadores. Eso es el involucramiento *a nivel de la firma*.

Por ejemplo, en la Toyota, es muy impresionante. Tiene más de 100.000 trabajadores ... (que proponen un promedio de dos ideas por mes cada uno a través del buzón de sugerencias) ... lo que explica la capacidad increíble de Toyota para adaptarse y el mejoramiento de la calidad del producto, del bien. Eso no se consigue sólo mecanizando, sino por este tipo de ideas aportadas por los obreros. Son ideas de *bricolage*, de arreglos, para mejorar situaciones, que se aplican, se ponen en práctica.

Cuando visité la fábrica del Toyota Corolla, la idea era muy fácil. El *kanban* es una clase de etiqueta para la fabricación de una pieza. Cuando hay que fabricar alguna cosa ponen etiquetas en una caja. Es muy fácil. La caja luego va a la firma que produce la pieza. Pero hay que poner la etiqueta en la caja y la cadena de producción es muy larga. Como los equipos son de siete personas, el módulo de producción de la cadena Toyota es muy largo. Entonces, cuando las cajas están en el centro, hay que caminar mucho para poner las etiquetas en las cajas. La idea fue poner el chasis del auto colgado de un guinche que lo va desplazando, y poner las cajas para los *kanban* en los chasis. Así no es necesario caminar para poner las etiquetas en la caja. Y con una cadena de este tipo, hay una especie de dedo que cuando la caja llega hasta el lugar, el dedo empuja los *kanban* que caen por un tobogán y automáticamente todos los *kanban* aparecen distribuidos en cajas al final de la cadena. Es una invención típica, es una idea simple pero que sin embargo permitió una economía de 170 kilómetros de marcha por mes, por equipo. Es un tipo de aumento de productividad a la japonesa. Y hay dos ideas de este tipo por persona y por mes en la Toyota.

Claro que con este tipo de movilización de la invención es fácil hacer un compromiso con los obreros, pero además es una necesidad, porque los obreros tienen que pensar que su interés es compatible con el interés de la firma. Toda la regulación está basada en la idea de que hay compatibilidad entre el interés individual de los asalariados e interés colectivo de la firma, lo que significa que hay una forma de rigidez a nivel de la firma. El salario, el empleo vitalicio, no son flexibilidad total: hay una rigidez casi total a nivel de la firma, rigidez del empleo, de la progresión salarial por antigüedad, una forma muy terrible de negociación salarial, pero sólo a nivel local, a nivel de la firma. El problema es que los que no hacen el juego a esas firmas, no participan en el compromiso. Entonces, la formación profesional es una formación profesional de firma. No es posible colectivizar la formación profesional; por el contrario, es una forma que las firmas japonesas tienen de controlar a sus obreros, porque es una formación especial.

Entonces llegamos a otro nivel de negociación, que es la negociación *a nivel de la rama*. A nivel de la rama, están todos los

sindicatos de una rama -por ejemplo, los metalúrgicos- que negocian con todos los empleadores de la misma rama. Entonces el involucramiento es más importante, porque las uniones de trabajadores negocian también la política general de transformación tecnológica de la rama. Es una forma de negociación del involucramiento de los obreros de un nivel más alto. Lo que implica que el trabajador es un trabajador de la tecnología antes que un trabajador de una firma que utiliza tecnología. Lo que significa por ejemplo que un joven, que está especializado en la tecnología ya está dentro de la convención colectiva de la tecnología. Entonces, la rigidez, cuando hay negociación por rama, es más alta que en la situación por firma, por empresa.

También hay solución *a nivel de la sociedad*. Es posible negociar a nivel de la sociedad. Con un involucramiento de las uniones de trabajadores se actúa sobre la macroeconomía general de la sociedad. En cambio, hay compromisos que se hacen no sólo con varias ramas, sino también con los desempleados, con los jóvenes, con los viejos, compromisos a nivel de toda la sociedad. Claro que, a cambio, hay una participación, un involucramiento de las firmas a nivel nacional, que garantizan la paz social y aseguran las otras soluciones.

Vemos que hay muchas soluciones en el posfordismo. Desde flexibilidad total sin involucramiento, hasta el involucramiento a nivel de la sociedad, como en las formas más corporativistas de la socialdemocracia de Suecia, de Escandinavia y los países del Este. Lo que no existe es una solución que implique 100% de involucramiento con 100 % de flexibilidad. Hay que elegir, una u otra, entre flexibilidad total e involucramiento social porque no existe forma alguna de combinación de involucramiento y flexibilidad. Salvo en situaciones muy particulares de involucramiento individual con flexibilidad. Claro que eso es perfecto para los capitalistas, una situación de participación social entusiasta de los trabajadores en la lucha por la conquista de la productividad y la calidad, sin ningún compromiso de parte de los empleadores. Eso se llama *especialización flexible*. Especialización que significa adiestramiento o profesionalización de los trabajadores, pero flexible. Es frecuentemente mencionado por los americanos, Piore y Sabel, y tienen elementos de posfordismo, sea aquí o allí. Lo que es muy importante es que no se puede silbar y comer al mismo tiempo, hay que elegir, o involucramiento o flexibilidad.

Hay países que han elegido la flexibilidad, y hay otros que prefirieron el involucramiento negociado a nivel social, regional, a nivel de rama o de firma. A nivel sociedad, lo llamo *kalmarismo*, porque Kalmar era una planta de la firma Volvo, que fue la primera de los años '70 donde aparecieron las nuevas formas de organización

del trabajo con equipos (semiautónomos), con grupos de calidad, grupos de productividad, en el marco de la forma de regulación más general de la relación capital-trabajo, organizada a nivel social.

En Alemania la negociación típica es a nivel de rama. En el Japón, a nivel de firma, y a eso lo llamo *toyotismo*.

En los autores que usan la Teoría de la regulación, hay muchos nombres. Cuando se habla de Toyotismo, para mí es eso, pero también se encuentra en la literatura la expresión *ohnismo*.

El Ohnismo, tal como Benjamin Coriat utiliza la expresión, es el método japonés sólo desde el punto de vista del paradigma tecnológico y no en cuanto a la contractualización. En realidad, lo que tienen en común todas las formas de solución (situadas) a la derecha del gráfico son Ohnismo. El problema es la contrapartida en la negociación salarial, de la legislación laboral, etc. Cuando hablo de Toyotismo quiero decir que hay Ohnismo como paradigma tecnológico y negociación por firma, por empresa.

Tal vez se hable de *fujitsuismo*, que es la idea de adaptar particularmente esa forma de organización del trabajo a las nuevas tecnologías de la informática, a la industria de la computación. Fujitsu es una firma de robots. El fujitsuismo, que es la terminología usada por Keinen... y Horida..., hace una identificación muy estrecha de la forma de organización del trabajo y las nuevas tecnologías, como técnicas, como tipos de materiales, de capital fijo. Creo que es verdad que la complejización de la técnica, en el sentido más físico de técnica, en el sentido de las máquinas, estuvo en el origen de la crisis del fordismo. Claro que la capacidad de los obreros para arreglar directamente o mejorar las máquinas, hace que el Ohnismo se adapte mejor a las tecnologías sofisticadas post-fordistas. Esa es la idea del fujitsuismo, pero creo que es más importante insistir sobre el hecho de que la japonización no es la robotización.

La *japonización* es la participación, el involucramiento del operador directo en la movilización por la productividad y por la calidad. Insisto mucho sobre esto porque creo que es muy importante entender que el fordismo mismo, o el taylorismo, también son formas de movilización de los trabajadores. En el taylorismo hay una lucha de la administración para reformar a los obreros de manera que trabajen en forma muy precisa, muy disciplinada, muy limpia, pero sin participar en la invención de las nuevas tecnologías. El taylorismo era también una batalla por el involucramiento de los obreros. Por eso es muy fácil presentar formas de generalización del taylorismo, en países del tercer mundo, como formas de japonización.

Cuando visité la Ford de Hermosillo, en Sonora, fue muy impresionante porque la tecnología es más alta, más automatizada

que en la planta equivalente de la Toyota Corolla en Toyota City. Hay más robots que en Toyota City. La movilización verbal, los afiches que promueven la movilización de los obreros es permanente: "trabajamos con eficacia", "con cero defectos", igual que durante la revolución cultural china, y todo eso se presenta como una forma de japonización de México. Pero no es más que una japonización de pacotilla, que se presenta como japonización con complemento de robots, de justo a tiempo, de participación y movilización obreras, pero el justo a tiempo es del tipo de la *material requirement planning*, de la planificación de necesidades materiales, no es el kanban, la participación obrera no es del tipo discusión sobre cómo mejorar el proceso de producción, sino sólo cómo mejorar *mi* adaptación al proceso de producción definido por los técnicos e ingenieros. Creo que es muy importante diferenciar entre eso y una real japonización.

Quede claro que hay grandes diferencias. No creo que los tipos de modelos de desarrollo que vienen con la negociación a nivel de las firmas, de las ramas de actividad, sean los mismos. Hay grandes diferencias. Con la negociación a nivel de la firma es posible hacer una división de la sociedad entre las buenas firmas y las malas. Aquí están los hombres que trabajan con métodos fordistas, y aquí las mujeres, que trabajan con métodos tayloristas. La posibilidad de una dualización de la sociedad es mucho más alta aquí que allí.

En el kalmarismo, al contrario, la polarización social dentro de una sociedad es imposible. El nivel de salario, en las ramas sin transformación tecnológica, crece al mismo ritmo que en las ramas de transformación productiva muy grande. En Alemania hay una situación intermedia, puede haber una división entre las buenas ramas y las malas, puede haber una división sexual, hombres y mujeres, o una división étnica, entre los alemanes y los turcos. La dualización de la sociedad crece.

La macroeconomía del kalmarismo es más o menos la del fordismo, que es un crecimiento regular, donde los incrementos de productividad se comparten entre las diferentes clases de la sociedad. Es más o menos como durante el fordismo, porque el progreso es regular. Hay varias formas de kalmarismo posible. La solución de distribuir los incrementos de productividad mediante un incremento del consumo era la solución propuesta por el fordismo, pero tal vez ahora esté pasada de moda, porque ahora sentimos la restricción ecológica. Esta hace que no sea posible contar con el crecimiento material para hacer crecer el mercado interno. Entonces tal vez el kalmarismo va hacia una distribución del incremento de la productividad bajo la forma de distribución del tiempo de trabajo, tal vez haya diferencias importantes entre el kalmarismo y la macroeconomía de Ford. Al menos desde este punto de vista.

El toyotismo tiene mucho que ver con esta macroeconomía. Porque hay una división y dualización social. Contrariamente, en el Japón, por ejemplo, existe una forma de homosexualidad del trabajo, hay firmas de hombres y de mujeres, pero luego hombres y mujeres conviven familiarmente. La distribución del ingreso por hogar es casi la misma que en Escandinavia, hay un equilibrio por hogar entre la situación de los hombres y la de las mujeres. Pero es verdad que con esta división entre los obreros hay más dificultad para distribuir los incrementos de productividad, lo que provoca la misma tendencia a la dualización, a la sociedad en reloj de arena, como en los EE.UU. Entonces, la macroeconomía del modelo toyotista se encuentra en una posición intermedia entre el kalmarismo y el neofordismo.

A nivel internacional el resultado más claro de los años '80 es la victoria total del grupo de los modelos con involucramiento sobre los modelos que no lo tienen. Los años '80 son años de guerra comercial entre dos salidas del fordismo, y el fin de los '80 es la victoria total de ese modelo y la derrota total del otro. No significa que para los capitalistas la opción por la flexibilidad no sea buena, sino que los países donde la mayoría de las firmas eligieron la flexibilidad, donde los gobiernos eligieron la flexibilidad, son países que ahora no son más competitivos en los mercados mundiales. Los vencedores de la competencia son Alemania, el Japón, y en menor escala, Escandinavia.

Para señalar más precisamente la situación de este grupo, diré que el toyotismo tiene la superioridad sobre los otros, porque en el marco de desregulación mundial cada capitalista tiene tendencia a elegir entre la solución del involucramiento o la de la flexibilidad. Claro que hay ramas en que el involucramiento no importa, entonces pueden recurrir a la flexibilidad. En cambio, hay ramas o sub-ramas en que el involucramiento es muy importante. En estas empresas es muy importante elegir el involucramiento. Las sociedades que tienen la posibilidad de elegir de manera muy precisa sea el involucramiento o la flexibilidad, lo que significa sociedades en las que el compromiso se hace firma por firma, tienen mucha ventaja respecto a las sociedades donde la negociación es demasiado amplia. Entonces hay una tendencia muy fuerte en Suecia, de moverse hacia una forma de negociación por rama, con una figura que se llama *salario de solidaridad*. Es una forma de derivación, de redistribución del crecimiento de la productividad a todas las ramas, inclusive a los servicios a las personas, por ejemplo.

Hay una tendencia a elegir las ramas muy productivas y aumentar sus salarios, pero no a las otras. Lo que aproxima a la respuesta de Alemania. Al mismo tiempo Alemania tiene una muy

fuerte tendencia a moverse hacia la negociación por firma. Ahora es todavía negociación por rama, pero la tendencia a la desagregación de la negociación colectiva por rama es muy fuerte en Alemania y aumenta, juntamente con la aparición de un sector muy flexible en el Este.

Entonces se nota que el real centro del mundo, el modelo hegemónico es éste, pero con una diferencia importante: existe la posibilidad de trabajar con la negociación por rama o a nivel de la sociedad, que tiene ventajas, y la posibilidad (en sectores que no tienen el mismo paradigma tecnológico) de suprimir el involucramiento, sin perder en la competencia internacional, con la condición de especializarse en industrias que no necesiten involucramiento, y aun nivel de salario menor. Entonces tenemos una nueva forma de organización del ex-centro del mundo donde hay un centro, los países con involucramiento, con Japón, donde la situación es mejor.

... Y hay regiones del sur, que presentan formas muy altas de flexibilización laboral. Esa es la nueva forma de jerarquía mundial.

*Vamos a ver los dos ejes de salida de la crisis del modelo fordista: uno del lado de la contratación salarial, de la organización de la venta de la fuerza de trabajo que tiene una evolución desde la rigidez hasta la flexibilidad; el otro eje es la reorganización, la complejización del paradigma tecnológico, de la organización del trabajo de tipo taylorista hacia nuevas formas de involucramiento necesariamente negociado de los trabajadores.

Vimos que este segundo tipo de compromiso implica formas de rigidez del contrato salarial, de la venta de la fuerza de trabajo. Vimos que existen varias formas de implicación, de negociación de la implicación, en el eje de la flexibilización en tanto reorganización del proceso de trabajo: *individual*, que es compatible con la flexibilidad; *a nivel de la firma*, que necesita al menos de una cierta rigidez dentro de la firma; *por rama*, que implica una forma de rigidez al nivel de la rama, y *a nivel de la sociedad*. Llamo kalmarismo a esa situación, por alusión a la planta de Volvo en Kolmar (Suecia).

Con respecto a los problemas de vocabulario: kalmarismo y neotaylorismo son conceptos que hablan de la relación capital-trabajo. Cuando se habla de modelos de desarrollo comprensivo, con su régimen de acumulación, su forma de organización, éstos no existen completamente. Pero se puede hablar de neofordismo para los modelos de desarrollo que están basados en el neotaylorismo y de posfordismo para los modelos basados en el involucramiento negociado colectivamente de los trabajadores en la organización del proceso productivo. Claro que la idea de oponer *posfordismo* y

neofordismo, que creo es una idea de un teórico australiano, es un poco polémica. Hay mucha gente que piensa que el posfordismo es cualquier cosa que ocurre después del fordismo, con la idea de que en realidad, el posfordismo es involucramiento más flexibilización, lo que es imposible: la *especialización flexible*. Todo el trabajo de Daniel Leborgne y mío era una forma de presentar estas dos ideas, involucramiento y flexibilidad, para afirmar dos cosas: primero, una cuestión de vocabulario; de la misma manera que hay una tendencia a mezclar las dos salidas a nivel del modelo de desarrollo bajo el nombre de especialización flexible, hay una tendencia a mezclar los dos ejes bajo la palabra flexibilidad. Claro que en el eje vertical hay una flexibilidad en la posibilidad de contratar y despedir la fuerza de trabajo y en el eje horizontal hay una posibilidad de reorganizar el proceso productivo. Para evitar esto, una posibilidad es hacer una distinción usando los conceptos de Piore y Doeringer que hablan en el primer caso, de mercado externo del trabajo, y en el segundo, cuando se habla de la organización del trabajo, de la promoción interna dentro de la empresa, mercado interno de trabajo. Yo no encuentro entera satisfacción en estos conceptos, porque no se trata de mercados, son reglas diferentes a las del mercado, pero bueno, esta expresión existe. Se habla de flexibilidad externa y de flexibilidad interna.

En la situación de negociación a nivel de la firma que se da en el toyotismo, hay buenas y malas firmas, firmas grandes con sindicalismo y personal en su mayoría masculino y malas firmas sin sindicalismo y personal femenino. La situación de la negociación por rama es la situación típica de Alemania, con ramas de personal alemán y ramas con personal turco. Es claro que, hacia la izquierda del eje involucramiento, la situación es más y más precaria para los trabajadores y lo que importa es que a pesar de una mejor situación para los trabajadores hacia la derecha del mismo eje, los países ubicados en esta zona son más competitivos en los años 80 que países como Estados Unidos, Reino Unido, Francia, España, etc. Aparece la división entre los países que ganan la competencia intercapitalista de los años 80 y los países que pierden la competencia, como Estados Unidos, Reino Unido, Francia. Lo que implica que aparecen ahora, nuevas formas de división internacional del trabajo.

En el mismo gráfico vamos a ver todas las situaciones a nivel mundial.

¿Dónde está el *socialismo*? El socialismo, en mi opinión, no era más que una forma de capitalismo de estado, donde las relaciones de trabajo eran de tipo capitalista. La implementación del taylorismo era la forma de socializar, generalizar el saber hacer de los obreros

más calificados, que eran una parte muy chiquita de la clase obrera en Rusia. El taylorismo era la "ideología" oficial del partido comunista ruso. Pero en realidad, la capacidad de organizar la división entre los trabajadores sin calificación y los calificados en Rusia no se dio para nada. Fue una incapacidad total de organizar el taylorismo, salvo de manera aproximativa, lo que llamamos *taylorismo arrítmico*, con interrupción permanente del proceso de trabajo. Entonces, lo que aparece son los obreros de tipo stajanovista, la aristocracia obrera que se ve muy bien en la película de Wajda "El hombre de hierro", la relación entre ese tipo de obrero que tiene el saber hacer y los otros obreros. En el eje de la organización, entre taylorismo e involucramiento o autonomía responsable, el socialismo ocupa un lugar medio, entre la negociación a nivel de la firma y la negociación a nivel de la rama. En realidad, la negociación se hace a los dos niveles. En la firma, el director era el patrón, pero frente al ministerio de industria el director de la empresa era el representante de los obreros. Entonces, la negociación es entre los dos niveles: firma y rama. Sobre el otro eje, entre flexibilidad y rigidez, parece que la situación de los obreros en el socialismo era de cuasi inmovilidad, podemos usar la expresión "estabilidad en el puesto", que es más que la rigidez fordista. Algunos decían que el socialismo era una forma de dictadura de la administración sobre los obreros. Lo que en realidad resultaba, como en todos los tipos de capitalismo, era un compromiso, lo mismo que el fordismo. Como ellos decían, nosotros aparentábamos trabajar y ellos aparentaban pagarnos. Muy diferente del fordismo, pero compromiso al fin.

La crítica principal que se hizo al socialismo durante los años 80 no fue a la organización del trabajo, sino a los excesos de la rigidez. Entonces la primera cosa que hizo la administración después del fin del socialismo, fue la destrucción del movimiento hasta el paro de la relación capital-trabajo. Claro que en esta situación las posibilidades son muchas. Hay posibilidades de mejorar la participación obrera, hasta el nivel de Alemania; creo que en el caso de Alemania del Este o en el caso de la República Checa, es una posibilidad real.

Pero en la mayoría de los casos, hay una evolución hacia una mayor flexibilidad que en el neofordismo y real taylorización. ¿Por qué hablo de esto? Primero porque es una parte importante del mundo, en Europa es la posibilidad de mantener los compromisos sociales, pero también porque hay aspectos de esa trayectoria que se notan aún en los países del sur. Todos los países del sur, durante los años 40 y 50, trataron de industrializarse por medio de un régimen de acumulación del tipo *sustitución de importaciones*, un modo de organización de tipo corporativista, es el caso de India y los países de América Latina. Todos estos países tienen un sector industrial con

una forma de estabilidad laboral por participación, y taylorización incompleta o taylorización arrítmica. Entonces, en el gráfico, al lado del socialismo, hay formas y países de sustitución de importaciones + corporativismo, que tienen más y más la misma evolución. Es más o menos el caso de la Argentina. Algunos países del socialismo también trataron de volverse a formas de kálmarmismo; esa fue la primera evolución de China durante la revolución cultural, pero está regresando a la vía normal de evolución del socialismo.

El área más ocupada del gráfico está sobre el eje vertical hacia abajo; porque todo el socialismo va hacia allí, una parte del Norte también, los Estados Unidos, y la mayor parte del Sur. ¿Qué hay entonces en esta área? Los países llamados *nuevos países industrializados*, como por ejemplo Brasil, Corea, Taiwan, Hong-Kong, los países como Filipinas, Indonesia, Malasia, también China y los ex-países del Este. Durante los años 60 aparecieron estas nuevas formas de industrialización en el sur, muy diferentes de la sustitución de importaciones. Eran formas de industrialización basadas en la flexibilidad total, con un nivel muy bajo de salario, con un régimen de acumulación basado casi completamente en la exportación. Esa forma de modelo de desarrollo, típica de los cuatro Tigres de Asia, durante los años 60 y al inicio de los 70, es lo que llamo la *taylorización primitiva*. La primera formulación que le di fue *taylorización sanguinaria*, pero entendí que era muy difícil para los estudiantes utilizar una expresión de este tipo. Es una taylorización; la transformación de campesinos, de la reserva de fuerza de trabajo que hay en el campo, a las formas neocapitalistas de trabajo urbano. Una forma muy clásica de taylorización primitiva es la taylorización de las campesinas en las fábricas. ¿Por qué hablo de taylorización sanguinaria? Porque es una flexibilidad basada en la represión de los obreros, represión del sindicalismo y hablo de taylorización primitiva como se trata de acumulación primitiva en la teoría de la historia del capitalismo. La acumulación primitiva es una situación en la que el capitalismo no encuentra en sus propias relaciones sociales su propio mercado. En una acumulación primitiva los capitalistas no venden su mercadería a todas las clases sociales del capitalismo, sino a la nobleza. De la misma manera, el capitalismo de la taylorización primitiva no vende sus mercaderías a sus propios obreros ni a sus propios capitalistas, sino principalmente a los países del fordismo. La exportación es la base de este modelo de desarrollo, de este régimen de acumulación. La taylorización primitiva puede venir de situaciones anteriores, de la división internacional del trabajo, de especialización en la agricultura, o también de la desagregación de la vieja política de sustitución de importaciones, a través de la desagregación de la regulación de tipo

contratista. Por ejemplo, en el norte de México, hay un área de taylorización primitiva, el área de las maquiladoras; en Brasil, después del golpe del 64 apareció una taylorización primitiva en algunas ciudades. Hay muchas vías para llegar a la taylorización primitiva, pero principalmente la industrialización desde el campo, desde el artesanado, y la regresión desde las formas sea corporativistas sea socialistas como "flexibilización"; esto explica que se hable de flexibilización en países del tercer mundo como Argentina, México, etc., una forma de flexibilización que es real.

La taylorización primitiva no es la única forma de alcanzar una buena industrialización. Muy rápidamente, en los años 70, algunos nuevos países industrializados, como precisamente Brasil, en la frontera, experimentaron una evolución hacia una forma más avanzada que llamo *fordismo periférico*. ¿Qué es el fordismo periférico? Primero, en comparación con el taylorismo, es un fordismo. Si el fordismo es taylorismo + mecanización, ahora hay una evolución hacia formas más pesadas de organización del trabajo, desde la industria textil hasta las líneas de fabricación aeronáuticas o automotrices. Las máquinas, el capital fijo vienen de la importación. En segundo lugar, desde el punto de vista del régimen de acumulación, el fordismo periférico es un fordismo porque hay un desarrollo del mercado interior; no es solamente una forma de disociación por la exportación, sino también, como en el socialismo y la sustitución de importaciones, por el mercado interior. Pero es periférico porque primero, es un desarrollo muy desigual; en segundo lugar, las reglas del crecimiento del salario no existen con la rigidez que existen en el fordismo. Ex-post, en la bibliografía aparece en los '60, la evolución paralela de la productividad y del poder de compra, que es la característica del fordismo, también en Corea, en Brasil, etc. La productividad crece muy rápidamente en los '70 y el salario de los obreros crece también muy rápidamente en el mismo período. Pero es el resultado de luchas, no de la institucionalización de una ley de tipo: el salario real, salario nominal crece con la productividad más los precios. Esta regla, que muy a menudo existe aquí, en la constitución laboral peronista, o en la administración de Vargas, no está realmente en el núcleo del fordismo periférico.

Ahora vamos a ver el destino del fordismo periférico. Mi libro, que se llama *Espejismos y milagros*, fue escrito en el '85, era el período de la crisis monetarista; después, la situación del fordismo periférico cambia mucho, hay países que tratan de aumentar el involucramiento de una parte de la clase obrera, como Corea. Se da una evolución hacia el *neotaylorismo*. En el '85, Corea tenía más o menos el mismo nivel de ingreso per cápita que Brasil. Actualmente, el ingreso per cápita es tres veces más que el de Brasil, en casi diez años. De la misma manera que en el Norte se dio una forma de lucha

mundial, entre los modelos de salida de la crisis del fordismo, con la victoria del Japón, de Alemania, de Escandinavia y la derrota de Europa y Estados Unidos, de la misma manera fue una forma de lucha entre los dos modelos dentro del fordismo periférico, con la derrota de Brasil y de casi toda América Latina y la victoria de una parte de Asia que eligió formas de respuesta a la crisis por la calificación, por el involucramiento, contra las posturas de flexibilización, de destrucción de la calificación. Es casi la misma historia.

Se ve entonces una nueva forma de jerarquía mundial de los países, basada sobre la divergencia en las respuestas de las naciones a la crisis del fordismo. El nuevo centro es la zona marcada con un círculo grisado en el gráfico. Aunque este centro tiene formas de estabilidad porque hay muchas situaciones: el toyotismo, la negociación por rama, y la negociación social, lo que aparece es una tendencia a la evolución hacia el toyotismo, la concentración en la situación de negociación por firma, con una degeneración progresiva de la negociación a nivel de la sociedad hasta la negociación por rama. De la misma manera, hay una tendencia muy pesada a la degeneración de la negociación colectiva a nivel de la rama en Alemania hasta el nivel de la firma. Esto todavía no es así; actualmente en Alemania, la negociación se hace generalmente a nivel de la rama. Pero hay cada vez más casos de negociación a nivel de la firma. La situación se ha vuelto más compleja con la unificación de las dos Alemanias.

Hay una tendencia general de concentración en este centro. ¿Por qué? Porque, y creo que esto es lo más importante, la batalla entre los dos ejes no resulta en la derrota total de uno de los dos. Aparece una forma de coexistencia entre los dos modelos de salida de la crisis: el modelo de flexibilidad y el modelo de involucramiento. Podemos tomar de manera un poquito analógica, la teoría de las ventajas comparativas. Se puede trabajar con obreros muy calificados pero con salarios muy altos y negociación muy rígida, con derechos laborales muy altos, o se puede trabajar con obreros de baja calificación, débil involucramiento pero con salarios muy bajos y sin legislación laboral; son dos posibilidades de trabajo en la misma rama, como si existiera la posibilidad de combinar capital y trabajo en las funciones económicas. Tenemos el teorema de Ricardo, usando la misma dirección de los ejes: en el eje horizontal, el factor involucramiento, en el eje vertical, el factor flexibilidad. Hay curvas de interferencia entre uso del trabajo barato, sin calificación, y uso del trabajo calificado, involucrado pero caro.

Claro que hay ramas donde existe una débil flexibilidad con respecto al involucramiento y hay ramas con débil elasticidad con respecto a la flexibilidad. Aparece una tendencia de las ramas a especializarse en los países más dotados. Entonces las ramas en las que el involucramiento no existe porque el trabajo con viejas tecnologías se utiliza completamente, son aquellas en las que se especializaron los países donde la flexibilidad es más alta; y las ramas que necesitan involucramiento y calificación de los trabajadores, son aquellas en las que se especializan los países donde hay involucramiento negociado. Claro que eso aumenta la división del trabajo de tipo centro-periferia, porque las ramas más interesantes, que captan más valor, donde los precios por la misma cantidad de trabajo son los más altos, donde el dominio de la ciencia y la tecnología es más alto, esas ramas están en países del "centro". El trabajo que capta menos valor, los productos que se venden a un precio más barato, aparecen en países de flexibilidad. Hay un tipo de intercambio desigual entre los países de flexibilidad y los países del involucramiento. Esto es típicamente la tercera división internacional del trabajo, después de la división industria-campos, después de la división concepción -ejecución del fordismo periférico: entre los países con ramas de involucramiento y los países con ramas de flexibilidad.

Cuando hablo de ramas, se trata de ramas muy pequeñas, de subramas, por ejemplo, la rama automotriz, donde la misma firma, Volkswagen-Audi, tiene fábricas en el norte de Alemania; tiene plantas en el sur de Alemania, en la capital del involucramiento negociado para fábricas de tipo Audi, fábricas de autos de lujo; tiene plantas en países del neofordismo y del fordismo periférico, como España para su marca Seat, de autos más baratos. Entonces, en esta misma subrama los autos baratos se hacen en España, la parte media de la gama de autos se produce en la región más tradicionalmente fordista de Alemania y las regiones del nuevo paradigma tecnológico se especializan en los productos de lujo.

Regresamos ahora a la situación mundial. Alrededor del centro, tenemos círculos, sectores de periferia. Es posible que una industria donde no es útil un involucramiento muy importante, pero es mejor, sea la especialización de países del fordismo o de evolución hacia el neofordismo pero sin destrucción total de la calificación, o en países con fordismo periférico donde tratan de mejorar la calificación de sus obreros. Entonces este es el primer círculo.

Aquí podemos ir colocando los países: en el caso de Europa, Alemania, Francia, Inglaterra, España, Portugal, Marruecos, Turquía, Egipto, Túnez, etc.

Vamos a hablar ahora de la razón de las salidas de la crisis del

fordismo desde el punto de vista de la crisis de su forma de organización de las relaciones capital-trabajo. Claro que uno de los problemas es la falta de forma de regulación al nivel de la macroeconomía internacional. Lo que implica que todos estos tipos de región, por territorio pertenecen a un mundo donde no hay forma de regulación de la relación capital-trabajo. Entonces, hay una situación de libre cambio entre los países, más o menos, con algún proteccionismo, naturalmente, pero con más y más libre intercambio. No existe forma de regulación de la demanda agregada a nivel mundial, lo que significa que países del tipo kalmariano, por ejemplo, que están en una situación muy parecida a la de los países del fordismo desde el punto de vista de la venta de la fuerza de trabajo, tienen que competir en un mundo de libre cambio donde hay países en los que el salario es muy bajo, como China. Ese problema no tiene solución. Hay discusiones acerca de organizar un poquito más el mercado mundial; en la última negociación para la preparación de la declaración final de Marruecos se habló de introducir la idea de que la próxima organización mundial del comercio tendría que poner reglas de juego desde el punto de vista laboral sobre el libre cambio, sobre la clausura social. Por ahora no existe. Lo último que se puede hacer es el proteccionismo unilateral. Claro que es una cosa buena para proteger las luchas de los trabajadores que han obtenido algunas ventajas sociales, pero las clausuras sociales unilaterales pueden ser usadas como formas de proteccionismo legal contra el Sur.

Los bloques internacionales

En esta ausencia de legislación social internacional, de estabilidad, de posibilidad de arreglar, de regular la macroeconomía mundial, existe una tendencia a la formación de focos continentales que aceptan más o menos las mismas reglas de juego desde el punto de vista social, que tratan de introducir más estabilidad cambiaria, y que tratan de coordinar su macroeconomía. Esta tendencia está basada, en primer lugar, en consideraciones de la macroeconomía, pero también hay consideraciones de microeconomía, porque la distancia existe, tiene importancia. Se dice que con los nuevos sistemas de transporte la distancia ya no tiene importancia. No es verdad, porque al mismo tiempo hay más y más exigencia de administración del proceso productivo justo a tiempo, y con el justo a tiempo, la distancia importa más.

Por estas razones, razones de macroeconomía y de organización industrial del justo a tiempo, hay más y más tendencia a constituir bloques internacionales. Actualmente existen tres bloques internacionales en formación: Asia, Europa y las Américas.

Estos tres bloques son completamente diferentes.

Primero, el bloque de Asia tiene la mitad del mundo; el resto es poco. El mundo atlántico, Europa, Africa, América es chiquito en comparación con Asia. Cuando nosotros estamos en crisis, si Asia no está en crisis, eso significa que el mundo no está en crisis, que es una crisis local. El mundo importante es Asia.

Segundo, estos bloques son parciales. Hay una gran parte del mundo que ya no es útil. Existe un libro que se llama *El imperio y los nuevos bárbaros*, que explica cómo, al contrario de la situación de la mitad del siglo veinte, donde todo el mundo era útil para el mercado, ahora una gran parte del mundo ya no lo es, y hay una regresión de la presencia capitalista y del hombre blanco en una gran parte del mundo, en las tierras incógnitas. Esto es realmente verdad. Cuando yo era joven, muy a menudo una excursión clásica era ir en autobús, o en auto-stop hasta Kathmandú, en Nepal. Esta excursión ahora es totalmente imposible. Era posible pero ahora es imposible. Para ir de París a Nepal, en el medio están las guerras en Kashmir, en Afganistán, en Yugoslavia. Ahora, ir de París a Atenas ya no es posible, porque hay caos proveniente del Sur que se acerca al centro. Hay una gran área que ya no es útil. Una gran parte de América Latina no es útil; si no existiera, sería mejor para el capitalismo.

Los dos grupos de Europa y Asia son muy diferentes, tienen similitudes, porque el sistema de organización centro-periferia en Europa es más o menos regular: Alemania, Escandinavia, Francia, Italia, Inglaterra, España, Marruecos y lo que llamamos área de Acuerdo de Interés Preferencial (AIP), que es la periferia sur del Mediterráneo y más lejos, en la primera división del trabajo, para la producción de café, cacao, banana, están los acuerdos ACP (Africa, Caribe, Pacífico). Esta es una forma de organización centro-periferia muy bien arreglada, con problemas que vienen de la introducción del caos en una forma directa, de los viejos países socialistas, que transforma la situación.

En Asia es más o menos lo mismo: Japón, Australia, Nueva Zelanda, Corea que se aproxima, Taiwan, Singapur, Hong Kong y en el tercer círculo, Filipinas, Malasia, Tailandia, China, Vietnam, todos estos países tienen su papel jerárquico en la organización del trabajo, donde puede haber una distancia increíble del nivel de salario, pero lo que se produce en uno de los círculos no se puede producir en otro. De la misma manera, por ejemplo, entre Portugal y Alemania la diferencia de salario es de 1 a 5, tal vez de 1 a 6, pero no existe en las fábricas alemanas o escandinavas la tendencia a instalarse en Portugal, porque lo que se fabrica en Alemania o Escandinavia no se puede fabricar en Portugal, porque la forma de organización del trabajo exige compromiso, calificación,

involucramiento en el centro y en otro círculo no.

En América es completamente diferente, porque entre el centro y la periferia -el centro son los Estados Unidos y con más socialización Canadá- hay una diferencia de flexibilidad, pero no hay diferencia en el paradigma tecnológico. Entonces, la mayoría de las empresas que existen en el centro, pueden instalarse en México, en Brasil, o en Argentina. Eso significa mucha diferencia. Primero, el centro del bloque ya no es un centro del mundo, no es un lugar de división según el nuevo paradigma tecnológico. Estados Unidos es un país que no emplea las nuevas formas de organización del trabajo y cada vez menos, las nuevas tecnologías. Lo que significa, primero, que los Estados Unidos no pueden controlar completamente su bloque. Hay más y más inversiones que vienen de Europa o de Asia para ocupar estas áreas. En la frontera norte de México es muy impresionante la presencia de la tecnología japonesa y europea, el control de las fábricas por los ingenieros de los Estados Unidos. En segundo lugar, como el paradigma tecnológico, la organización del trabajo es más o menos la misma en México que en los Estados Unidos, hay una tendencia muy fuerte a descentralizar la producción desde los Estados Unidos hacia México. Ayer hablaba de la fábrica Ford en Hermosillo, que no es japonsización sino japonsización de pacotilla, pero la manera de producir en Hermosillo es la misma, más moderna en realidad que en las fábricas Ford del Middlewest, de la región de los lagos de Estados Unidos. Hay un desequilibrio aquí que es muy grande y que puede destruir muy rápidamente los compromisos sociales en los Estados Unidos. Entonces hay una reacción en los Estados Unidos contra México que no existe en la situación de Alemania, Francia o el Reino Unido. Portugal no es una amenaza para Alemania, mientras que México es una real amenaza para los Estados Unidos.

La cuestión del desempleo

Antes de hablar del espacio y las salidas regionales o subregionales querría tratar la cuestión del desempleo, que es una cuestión muy compleja. Todas las situaciones pueden tener desempleo; no hay vinculación estrecha entre la situación y el desempleo. ¿Por qué? Primero, porque la noción de desempleo es muy relativa a las costumbres, a la aceptación del derecho al trabajo asalariado y está también ligada a la definición de lo que es aceptado como trabajo. Por ejemplo, hay países donde se considera que todas las mujeres deben tener acceso al trabajo asalariado: es una condición de su libertad personal. Hay países donde esa consideración no existe. Por ejemplo, en Escandinavia y en Francia

se considera que la mujer debe tener una situación en la que pueda vivir sin marido. En Alemania, sólo una parte de la sociedad considera que las mujeres deben trabajar y tener un empleo, y esto también sucede en Holanda. Entonces, la demanda de trabajo por parte de las mujeres es más importante en Escandinavia y Francia que en Alemania.

Por el lado de la oferta, hay países donde se considera que cualquier tipo de trabajo puede ser un empleo; por ejemplo, limpiar los zapatos es un empleo en México y en los Estados Unidos. En Francia, es un insulto, no se puede hacer, no puede ser un empleo. En Brasil el desempleo es del 4% oficialmente, pero son empleos que nosotros en Francia consideramos como no empleos. Hay países en los cuales hay ocupaciones informales consideradas como empleos y hay países donde hay limitaciones estrechas a lo que puede ser considerado como empleo. Dentro de los países en los que algunas actividades no pueden ser consideradas empleos, hay dos tipos: países donde se pueden ofrecer empleos a cada uno y cada una, como Suecia, y países donde no es así.

La cuestión del desempleo es una cuestión no solamente económica, sino también cultural y social, más que la única cuestión de la acumulación.

La cuestión del éxito

La cuestión del éxito es más o menos la misma. ¿En qué países el capitalismo es exitoso? Yo considero que los países del centro, los países que tienen más competitividad, los países con tecnología y salarios más elevados, una esperanza de vida más alta, un índice de desarrollo humano de Naciones Unidas más alto, son los más exitosos. Pero desde el punto de vista capitalista y de los capitalistas, la situación puede ser mejor en los Estados Unidos, o en Argentina, o en Brasil. Los ingresos de los dirigentes de empresa más altos del mundo, sean propietarios, sean asalariados, son los de Estados Unidos, Argentina y Brasil, mucho más elevados que en Japón.

Desde el punto de vista del capital, Estados Unidos, Argentina y Brasil son más exitosos. La tasa de beneficio del capital es mucho más alta en Brasil o en Argentina que en Francia y en Japón. Los capitalistas en Japón y Francia aceptan trabajar con tasas de beneficio que en Brasil o Argentina serían consideradas como sin interés. Pero el índice de desarrollo de un país no es la tasa de beneficio, sino la tasa de inversiones, la tasa de acumulación. Creo que es muy importante entender que no es debido a las leyes locales que hay pobres clases capitalistas oprimidas por el centro, sino que son clases capitalistas muy exitosas desde su propio punto de vista y que

eligieron esta situación: es mejor ser un patrón en Brasil que en Japón; en Japón hay que trabajar siempre, dieciocho horas al día, con un ingreso mucho menor.

Los espacios locales y la cuestión territorial

Vamos a finalizar con la cuestión territorial a nivel regional. Se dice regional también por continental; cuando hablo aquí de regional, hablo de subnacional.

El nivel regional determina la forma de desarrollo del espacio del capital; no es sólo una cuestión capital-trabajo. Hay que introducir la otra cosa que es la cuestión capital-capital, lo que se llama la *organización industrial*, por oposición a las *relaciones industriales*. La organización industrial es el otro factor que determina el desarrollo espacial de la economía.

La organización industrial

En todas las situaciones del posfordismo, hay una gran lucha común, que es la reintroducción de una relación mercantil entre las unidades de producción. La organización industrial del fordismo era una situación de integración, con formas de alimentación de la cadena de producción dentro de la misma empresa, desde la primera parte del proceso de trabajo hasta el final. Ahora, con la complejización más y más grande del proceso productivo, y con la flexibilidad de la demanda, hay una tendencia a aislar segmentos del proceso productivo en plantas especializadas, con relaciones de tipo mercantil entre ellas. ¿Por qué? Porque hay una gran diferencia entre la integración por la organización y la integración por el mercado. Hay dos formas de socializar el trabajo: por el mercado y por la organización. La primera es lo que Marx llama la *división social del trabajo*; y la socialización a través de la vinculación entre las unidades de trabajo por la organización dentro de la fábrica se llama *división industrial, manufacturera, del trabajo*. Esta división de Marx es desarrollada actualmente por Williamson, que habla de *market vs. hierarchy* para representar en un caso la división social del trabajo y en el otro la división manufacturera del trabajo. La diferencia es que, en el primer caso, desde la administración no hay que organizar todas las relaciones entre las unidades de trabajo. Se hace todo en el mercado, lo que significa que una unidad produce mercadería sin saber quién va a comprarla. Hay una incertidumbre que no existe en el otro caso, pero el trabajo de organización es mayor allí. La dificultad de organizar n puestos de trabajo crece más o menos,

según una ley muy fácil de entender: cuando hay n trabajo a combinar, el número de vinculaciones es $n(n-1)/2$. La complejidad crece el cuadrado de n (geoméricamente), muy rápidamente.

Ahora, el nuevo tipo de equilibrio es la firma especializada en una producción muy jerarquizada dentro, pero que hace sólo una cosa. Las vinculaciones con otras plantas que participan en la misma rama se logran a través de formas más mercantiles que antes. Esto se llama *desintegración de la organización del trabajo*; de las formas integradas se pasa a las relaciones mercantiles entre plantas.

Este tipo de vinculación puede darse de dos formas: una planta, por ejemplo la planta Fiat que está en contacto directo con el mercado, puede tratar de establecer una vinculación más estable con su proveedor. La otra táctica puede ser: yo, director de compras de esta firma, trato de conseguir el precio menor de mis proveedores, sin tomar para nada en cuenta ningún tipo de lealtad. Las dos estrategias son muy similares a los dos tipos de relación capital-trabajo que vimos ayer; desde la integración que era típica del fordismo hay una solución de desintegración por subcontratación vertical y una de desintegración por asociación.

En la *subcontratación*, la firma principal tiene el saber hacer, contrata a su subcontratista y le indica lo que quiere que se le entregue y en qué plazo. Su interés está en presionar al subcontratista para obtener el precio más barato y el plazo de entrega más corto, lo que implica que el subcontratista no puede pensar la organización de su trabajo, no puede participar en la mejora del producto que entrega; es una situación de *división del trabajo de tipo taylorista* entre la firma principal y el subcontratista.

En la situación de *partnership* o *asociación*, por ejemplo entre Mercedes y Bosch, o entre Boeing y Rolls-Royce, por el contrario, no es eso lo que el partner hace; es una real *división profesional del trabajo*. La especialidad de Bosch, que es la alimentación electrónica de la inyección no la tiene Mercedes.

En la realidad, las situaciones son intermedias; se da lo que se llama *cuasi integración horizontal* y *cuasi integración vertical*. ¿Por qué es *cuasi integración* y no *integración*? Porque en realidad, no es realmente una relación mercantil, es una forma intermedia.

La *cuasi integración vertical*, desde el punto de vista de la propiedad del producto, es una relación mercantil, de intercambio del producto de esa firma contra el de la otra. Pero, en realidad, la propiedad del proceso de trabajo es única porque los que tienen el saber hacer y hacen los pedidos son uno solo; se trata entonces de un único proceso de trabajo. Es el caso de la maquiladora mexicana, que es muy interesante porque es como cuando cada campesino aporta

su trigo al molino. No es una verdadera relación mercantil. Es una relación mercantil desde el punto de vista de la propiedad, pero no es una relación mercantil desde el punto de vista del proceso de trabajo.

En la *cuasi integración horizontal* se da una cooperación entre los dos. No es posible pensar al auto Mercedes sin pensar en su inyección, así como no es posible pensar en la inyección sin el auto, sin Mercedes. Los ingenieros de las dos firmas, hablan, se consultan; es un proceso de trabajo único. No es realmente único en el sentido de que no hay una integración de proceso; pero los que trabajan en la inyección tienen que saber a quién se la venden.

Hay una tendencia a la reaglomeración, sea en los modelos de la flexibilidad, sea en los modelos de involucramiento negociado de los trabajadores. Esa forma de reagregación, que es muy general, expresa una forma de socialización muy simple, sin coordinación por la jerarquía, una forma de socialización del saber hacer en las firmas y de socialización de su proceso productivo.

Pero en este marco general de la *remercantilización* de las relaciones entre los segmentos de la cadena productiva y de agregación en nuevas aglomeraciones industriales, se puede también notar que existen esas dos tendencias: de desintegración pero con gran control por parte de las empresas principales de las subcontratistas y de asociación en igualdad entre comprador y proveedor.

Las relaciones industriales

Los dos ejes tienen similitudes. Desde la forma de relación industrial fordista clasificada hay una tendencia a la desintegración pero con asociación (*partnership*), y una tendencia a la desagregación con subcontratación que es muy parecida a las tendencias desde el punto de vista de las relaciones capital-trabajo hasta el involucramiento o hasta la flexibilidad. Es muy claro que esa similitud viene de la realidad, no es sólo una similitud formal.

Ahora, en las nuevas tendencias heterodoxas de la microeconomía, se habla de las relaciones *principal/agent*, que es una teoría de las relaciones de poder entre un organizador y los organizados. Bueno, creo que la situación capital-trabajo es claramente una situación *principal/agent*; la teoría de las relaciones *principal/agent* es una teoría autónoma, que viene de la microeconomía, pero que trata de captar las ideas de macro, sobre todo con referencia al precio del trabajo y el trabajo proporcionado por los obreros. En la teoría del *principal/agent*, el capitalista puede conseguir conocer la cantidad de trabajo que el obrero puede proporcionar.

En el caso de la producción desde el fordismo, el control es directo: el capitalista o “principal” conoce perfectamente lo que puede conseguir del trabajador. Pero al mismo tiempo, no tiene la capacidad de los trabajadores asalariados para inventar nuevas cosas. Al contrario, en una situación de involucramiento, el principal, que es el capitalista, no sabe bien lo que puede conseguir del asalariado, pero al mismo tiempo, el asalariado tiene la capacidad de inventar nuevas técnicas de producción y de controlar la calidad de los productos. Es claro que en una situación taylorizada, el control, la apropiación de lo que es producido por el agent es mayor, pero en total, la suma de lo producido por el trabajador es mínima. En la situación de involucramiento, la capacidad de producir calidad del trabajador es cada vez mayor, pero la capacidad del capitalista de controlar esa producción es mínima. Entonces, existen dos alternativas que tienen sus intereses y sus dificultades.

En la relación entre el principal y los agentes en la cuasi integración vertical, es claro que la situación en la que la firma principal organiza el trabajo del subcontratista, es muy fácil controlar que la firma subcontratista produzca al precio mínimo, pero es imposible contar con esa firma para inventar nuevas técnicas de producción

En la situación de asociación, por ejemplo Mercedes-Bosch, Mercedes no sabe bien si el precio de la inyección que hace Bosch es demasiado alto o barato, pero en realidad el precio de la electrónica que hace Bosch es mucho más alto que si fuera Mercedes la que la concibiera.

En otros términos, se podría decir que el cúmulo capital-trabajo aquí tiene una forma de cuasi-renta de Marshall que se puede repartir entre el capitalista y el trabajador.

En la situación de taylorización, claro que el trabajo es menos calificado, menos inventivo, en comparación con la firma con involucramiento de los obreros, la cuasi-renta es mínima, pero a la vez el control del capital sobre los trabajadores es tal que el beneficio para el patrón es máximo.

En la asociación Mercedes-Bosch, tal vez Mercedes no captura todo lo que podría de la producción de Bosch, pero el precio del conjunto complementa la cuasi renta sobre el precio de los coches. Entonces se ve que la vinculación entre las dos técnicas de apropiación de cuasi rentas viene de la plusvalía extra. La plusvalía extra viene de las diferencias de valor entre una firma particular y el promedio de las firmas. Eso es exactamente la misma cosa que la cuasi renta; se origina en la distribución de las productividades o de las calidades, hay una diferencia entre las situaciones. En la situación

de asociación, la cuasi renta es nacional y hay que compartir. En la situación de subcontratación, la cuasi renta es nula o tal vez negativa, pero la firma principal tiene beneficio máximo.

Entonces la elección entre las dos actitudes posibles en una relación principal/agent, depende de la cultura empresarial más que de otras tradiciones o de restricciones organizativas. Hay regiones donde, por tradición cultural heredada del pasado, existe la tendencia a no confiar en los otros. Consideran que los obreros y los subcontratistas son ladrones y lo mejor que la firma principal podría hacer es controlarlos fuertemente. Hay regiones donde se piensa que hay intereses en común y que lo mejor es alentar a los obreros y a los subcontratistas a inventar nuevas técnicas y compartirlas, con vistas al interés general.

Así se entiende que hay regiones donde la concentración de plantas en el mismo lugar no significa necesariamente lo mismo que en otra. La cuestión de la atmósfera cultural en la región cultural, es muy importante. La noción de atmósfera industrial viene de Marshall, el fundador de la teoría neoclásica. Creo que es muy importante lo que él dice, que en la atmósfera industrial está la forma básica que determina la cooperación entre las firmas.

Si es verdad que hay una forma de fraternidad o de consanguinidad entre los principios de la organización industrial y los principios de las relaciones industriales, es posible entender los diferentes tipos de regiones que aparecen combinando ambas.

Rel. industriales	Flexibilidad	Involucramiento negociado		
		Individual	Rama	Sociedad
Org. industrial	QIV Subcontratación		QIH Asociación gubernancia 1 rama	QIH varias ramas
Org. espacial	Concentración intelectual/ Concentración trabajo manual 1 rama Competencia Area de Producción Especializada (APE)	concentración	intelectual manual	área sistema= red de distritos industriales

La organización espacial

Area productiva especializada

Desde el punto de vista de la organización industrial, es muy normal que en situaciones de predominio de la flexibilidad en las

relaciones capital-trabajo, la relación entre capital-capital sea de subcontratación. Es muy fácil organizar la división del trabajo porque hay un control del trabajo muy centralizado en la firma principal. Son los técnicos y los ingenieros que organizarán al mismo tiempo el trabajo de los operarios de la firma principal y de la subcontratista. Entonces la coexistencia en el mismo espacio no es obviamente necesaria, lo que significa que no es realmente útil la concentración física del trabajo intelectual y del trabajo manual, pero lo que es útil es la concentración del trabajo intelectual en un mismo lugar, así como la del trabajo manual en el mismo lugar. Entonces, desde el punto de vista de la organización industrial tenemos en el casillero de la flexibilidad, la subcontratación o lo que llamé cuasi integración vertical. Desde el punto de vista de la organización espacial tenemos concentración intelectual que puede estar separada de la concentración del trabajo manual. Por ejemplo, la producción electrónica en los Estados Unidos es un caso de flexibilidad; hay una tendencia a la subcontratación y concentración intelectual de la concepción, en Silicon Valley y contratación del trabajo manual en la cuenca del sudeste de Asia. Pero hay que tener concentración en los dos casos. La concentración intelectual, por ejemplo, porque la fuente del saber hacer viene de las Universidades, por lo que la tendencia es la organización espontánea del saber hacer intelectual alrededor de las mismas, como la ruta 78 alrededor de las Universidades de Massachussets. ¿Por qué hay una concentración de los subcontratistas? Porque para subcontratar hay que saber dónde están las firmas. Es como cuando se quiere comprar un libro; en cada ciudad hay una calle donde está la mayor parte de las librerías. No hay una distribución regular de las tiendas en Buenos Aires; no es verdad que las tiendas de guitarras deben abastecer de manera regular a la ciudad; por el contrario, todos los vendedores de guitarras se concentran en el mismo lugar porque los clientes tienen que saber dónde encontrarlas. Es la misma cosa cuando el director de compras tiene que subcontratar el ensamblado de un motor; es bien conocido que en ciertos lugares se hace ese tipo de trabajo. En la frontera mexicana hay asociaciones de maquiladoras a las puertas de las carreteras principales. En este lugar de concentración de empresas subcontratistas hay que tener un puerto, un aeropuerto. Esa forma de concentración de firmas subcontratistas es una forma de socialización, generalmente en una rama, pero sin relación entre las empresas, porque por el contrario, hay una competencia entre las firmas para ser el subcontratista de la empresa que viene de fuera. Hay competencia en el mercado de los pedidos y para captar la oferta de trabajo.

Este tipo de concentración en una región geográfica es lo que llamo *área productiva especializada*. La terminología no importa

mucho; viene de Garófoli pero Daniel Leborgne y yo la usamos de manera extendida. El área tiene una especialización en una rama.

Sistema especializado local

Ayer decía que el involucramiento negociado es compatible con la flexibilidad en un caso, que es el de la negociación individual. Esa situación es más o menos un caso particular, es típicamente un caso de concentración de saber hacer individual en las firmas que tratan de contratar ingenieros más inventivos en el mercado de los egresados de la Universidad.

En el caso de la negociación por rama, estamos en situación de asociación, de cuasi integración horizontal, claro que cuando hay negociación del involucramiento a nivel de la rama, significa que la firma principal, las pequeñas y medianas firmas comenzarán a negociar las reglas del juego con las uniones de trabajadores y negociarán también con las autoridades locales para organizar, por ejemplo, centros médicos, el sistema de relaciones profesionales, etc. Cuando hay involucramiento negociado capital-trabajo, hay cuasi integración horizontal concentrada en la ciudad o la región con asociación no sólo entre las firmas sino también con las entidades colectivas, lo que llamo *governancia* (son las formas de negociación locales, con formas de cuasi integración horizontal, lo que significa lealtad a sus asociados).

En la rama existe concentración intelectual y manual en el mismo lugar; primero porque la distinción entre trabajo intelectual y manual retrocede en comparación con otras (normalmente un obrero de Toyota puede progresar hasta el nivel de técnico); el saber hacer se produce en la ciudad, sea de manera formal o de manera informal por medio del sistema de enseñanza; hay formas de cooperación técnica. Claro que en tal caso hablamos de sistema especializado en una rama, con una muy intensa división social del trabajo entre firmas de la misma rama. Los *sistemas especializados locales* (no son una acumulación, son un sistema) son firmas en cooperación entre ellas; por ejemplo, en la industria textil, hay que hacer el tejido, después la tintura, después el corte, el ensamblado. Tal vez en Italia hay un área donde la especialización del capitalista resulta de organizar la cooperación entre las firmas, la capacidad de cada una de discutir con las otras: "voy a fabricar este modelo, esta colección de ropa, ud. va a hacer esto, ud. lo otro", etc. Si todo sale bien, el club se desarrolla porque hay que fabricar más ropa; si no funciona, la asociación se disuelve y otro empresario lanza otra colección al mercado realizando otra inversión.

El sistema especializado local es siempre un *distrito industrial*. Un

distrito industrial, en general, es un lugar donde hay muchas empresas en situación de competencia y cooperación. Hay una atmósfera industrial especial donde los obreros pasan de una firma a otra, venden su saber hacer y al mismo tiempo, es un lugar de producción del saber hacer.

Area sistema

A nivel de la sociedad es lo mismo, pero con varias ramas. Se da una división social del trabajo entre muchas firmas de varias ramas, lo que se llama un *área sistema*. En el área sistema hay formas de cooperación entre ramas, por ejemplo, la electrónica. Generalmente tiene la forma de una *red de distritos industriales*. Por ejemplo, en la parte más desarrollada de Francia, el oeste de París, hay muchos distritos industriales. El primero era un viejo distrito industrial frente al río, muy conocido porque es la base material del cine del realismo poético (Jean Gabin, Arletty, etc.) y especializado actualmente en la aviación. Ahora está separado en dos por la concentración de un nuevo distrito industrial financiero que se llama La Défense. Entonces tenemos un área sistema que tiene el sector bancario, la aviación y la electrónica avanzada; los ingenieros pueden discutir, tomar su desayuno juntos, hablar de manera informal, tener noticias.

Se ve que hay muchas formas de concentración urbana, y que, especialmente para países del este y del sur, es muy importante no aceptar una forma de regresión hacia este tipo de área de producción especializada. Una gran zona del sudeste asiático tiene la posibilidad de una reducción hacia este tipo de región. Claro que, en un comienzo, un país muy pobre sólo tiene para vender la pobreza de su fuerza de trabajo, y empieza poniéndola a disposición en la forma de área productiva especializada. Pero después hay dos opciones: una, permanecer en una situación de flexibilidad total con el riesgo de que otro país, mucho más pobre, empiece a competir, como le ocurre a Corea con la aparición de Indonesia y Malasia, lo que le ocurre a Malasia con la aparición de China popular, lo que le ocurre a China con Nepal, lo que le va a ocurrir a Nepal con la aparición de Zimbabwe y otros países del sur de África.

Con la aparición del trabajo más y más barato, la única solución para los países o las regiones es evolucionar hasta la forma más avanzada del área sistema, como la llanura del Po en Italia, o el sur de Alemania para la producción de madera, o la región del Pacífico en Japón para la fabricación de autos.

¿Cómo se hace esto? Principalmente, introduciendo la cooperación entre las firmas y la negociación entre capital y trabajo.

Esta es la responsabilidad política mayor de, por ejemplo, un partido político que trata de conquistar una municipalidad con un proyecto de adaptación y cooperación para ganar más prosperidad local.

La evolución a la que hay que tender es introducir alguna educación. Por ejemplo, actualmente en Corea 40% de la población va a la Universidad. Hay un texto muy interesante de un geógrafo americano, Amstrong, sobre la electrónica en Asia, que muestra cómo las zonas francas se mueven con los sistemas especializados locales por la introducción de la educación, de centros tecnológicos de investigación profesional comunes a las firmas, y estas concentraciones de subcontratistas se transforman en competidores de la firma principal que antes subcontrataba a las demás.

- ¿Qué bibliografía puede recomendar sobre el tema de los distritos industriales y sobre todo esto?

- La mejor bibliografía es el libro *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux. Les nouveaux concepts de géographie économique* de Banko y Lipietz, París, PUF. Van a hacer una traducción al español.

En Argentina hay al menos dos textos míos editados: uno sobre las relaciones capital-trabajo, que fue traducido por el PRIES Cono Sur. Es un debate sobre el Cono Sur, donde está el texto integral de mi presentación del primer día, más o menos. Creo que la Asociación de Trabajadores del Estado tiene también otra traducción del mismo texto. Existe otro texto traducido sobre "El posfordismo y sus espacios" de Daniel Leborgne y mío, editado en Chile en un libro y en una revista argentina, *Realidad Económica*.

Hay otro texto interesante, de Daniel Leborgne y mío que se llama "Ideas falsas y cuestiones abiertas sobre el posfordismo", que es más polémico, con una bibliografía más reciente y que ha sido traducido en la revista mexicana de la UAM, *Trabajo*.

En *Les régions qui gagnent* están todos los textos importantes de los que creen mucho en los distritos industriales, como Garofoli, Beccatini, los fieles continuadores americanos, los críticos, como los ingleses, que no creen en todas esas historias posmodernistas y algunos textos franceses, un poquito más moderados, entre las dos posiciones.

- Hasta ahora vimos la organización industrial desde el punto de vista de la apropiación del producto o de la organización del proceso. Quería saber si hay alguna tendencia en relación con la propiedad del capital. ¿Qué pasa en la nueva organización industrial con el tema de la propiedad de la firma?

- Hay una doble tendencia. Cuando hay cuasi integración, lo que significa que hay extensión en la apropiación pero vinculación en

el proceso de trabajo, la propiedad puede ser la misma para todas las firmas o formas intermedias. Todas las situaciones aparecen en un texto muy conocido de Piore, que es la *teoría de la convergencia*, entre la explosión de las grandes firmas fordistas integradas en muchas firmas chiquitas, sea naturalmente por contabilidad analítica local o con real separación entre las firmas, lo que tal vez es la situación actual de la firma IBM. Esta es una condición, desagregación formal o real.

Y hay una tendencia contraria, que es la concentración que se continúa, real pero informal, como Benetton que controla una red de empresas autónomas, y ahora la cuasi integración de los subcontratistas de Benetton es tal que es realmente una integración. También en el distrito industrial típico textil italiano existe cada vez más la tendencia en los coordinadores de poner computadores en las firmas pequeñas donde lleguen directamente los pedidos. Hay una tendencia a la conservación formal pero a la integración real de las firmas individuales. Aquí hay una forma de convergencia entre un halo de firmas centradas sea porque es el resultado de una supernova, de una explosión de una firma integrada, sea porque hay una concentración y relaciones cada vez más fuertes entre las firmas alrededor de un núcleo.

La forma cuasi normal de equilibrio es la firma estrella -una gran firma- y relaciones, sea de subcontratación con independencia formal desde el punto de vista de la propiedad pero de vinculación real, sea realmente de copropiedad real pero con unidad de cuenta separada cuando esa firma -sucursal- está en competencia con otra que no es sucursal. El servicio de compras de la firma principal no tiene preferencia por ninguna. La tendencia es al equilibrio pero hay muchas situaciones y casos especiales.

- *En la Argentina sigue siendo muy importante el mercado interno, más allá de los procesos de integración que usted nombró. En la Argentina también es muy notoria la desarticulación espacial, la heterogeneidad de la estructura territorial. ¿De qué forma juegan estas nuevas tendencias económicas? En la Argentina observamos situaciones, en algunas firmas en particular,- no sé si llamarlas toyotistas pero muy avanzadas- situaciones de flexibilidad laboral y algunas instancias de precapitalismo. ¿Cómo se articulan estas nuevas tendencias? ¿Cuál es la perspectiva desde la escuela de la regulación?*
- No soy especialista de Argentina, es un trabajo para hacer, pero no es mi trabajo.
- *¿Cómo se articulan hacia adentro de los países? Vimos cómo juega la*

articulación de países de diferentes niveles de desarrollo. Me imagino que en Francia también debe estar pasando. ¿Cómo juegan en Francia las diferentes regiones que tienen diferentes niveles organizativos internos y diferentes niveles de modernidad?

- Para responder tengo que hablar de organización industrial. En Francia había una forma de uniformidad del fordismo pero con división entre regiones donde el precio de la fuerza de trabajo era menor y el nivel de calificación era menor. La forma de organización típica del fordismo en Francia fue una forma de integración dentro de las firmas pero de desintegración geográfica entre los tres tipos de tareas típicas del fordismo: la concepción del trabajo, de los ingenieros, los técnicos; la fabricación calificada y la producción taylorizada descalificada. Las tres tareas fueron distribuidas en tres tipos de regiones. De manera típica, la concepción se efectuaba en París, en la región parisina; la fabricación calificada se daba en las viejas regiones de industrialización, como el Norte, la región de Lyon y la fabricación descalificada, taylorizada era realizada en regiones como el Oeste de Francia, regiones con reserva de trabajo proveniente del campo. Esta era una forma de organización muy clásica del trabajo en Francia.

Ahora lo que ocurre es una forma de centralización total sobre la región de París. ¿Por qué? Porque con la desregulación, con la flexibilización, primero, las firmas ya no saben donde está la fuerza de trabajo útil, entonces van a la región parisina porque allí están todos los tipos de trabajo; y los desempleados no saben dónde encontrar trabajo, entonces también van a la región donde la población es más grande. Es la forma de absorción por la vinculación de todas las formas de trabajo. Esa es la situación en Francia.

En Argentina no conozco nada. En México conozco un poquito más. Es muy interesante porque México es un continente, donde hay una parte de mundo bárbaro, como Chiapas, una vieja industria, con un sindicalismo y el Partido Revolucionario Institucional, y está la región del Norte, Sonora, Chihuahua, Baja California, con las maquiladoras. La situación en México es una situación de convergencia entre estos dos Méxicos, el México de la maquiladora y el México de la vieja industria. La vieja industria tiene una experiencia de flexibilización y de taylorización real, lo que era la situación norteamericana antes, con poder de control y de desorganización por el obrero profesional y, al mismo tiempo, hay una evolución de la maquiladora hacia formas más avanzadas de producción. Ahora, las industrias del norte de México ya no tienen formas de producción de tipo únicamente maquiladoras,

son más y más industrias pesadas, con fábricas de coches, como la Ford de Hermosillo. Creo que hay una forma de convergencia, flexibilización de la industria corporativista y tendencia a la estabilidad de los obreros y las obreras en la zona de las maquiladoras. La situación del empleo es muy buena en la región del norte, con tasa de desempleo del 2% en Tijuana, por ejemplo. Entonces, la capacidad de negociación de los obreros y de las obreras es muy alta. Si no quieren trabajar en esa fábrica, muy rápidamente consiguen un empleo en otra, lo que marca una tendencia a la elevación del salario y de los derechos de los trabajadores. Así, hay una forma de convergencia entre dos procesos muy diferentes. En Argentina no conozco nada.

- *Comentaste que Argentina y Brasil tenían una tasa de beneficio superior a la europea y que eso no es importante porque para la acumulación lo que es importante es la tasa de inversión. ¿Qué vincula la tasa de ganancia con la tasa de inversión? ¿Qué regula la tasa de inversión, qué otros elementos la regulan que contrapesan el efecto de una alta tasa de ganancia?*
- La cultura empresaria. La cultura empresaria es determinante. La administración de Sao Paulo luchaba contra las firmas que efectuaban la recolección de residuos y la municipalidad consiguió reducir a la mitad el precio de la recolección. Para la firma, que se le pagara la mitad era aceptable, porque significaba una tasa de beneficio absolutamente increíble. No cambia la tasa de inversión de las firmas. Antes el dinero iba a la especulación, a comprar fincas, yates, era una forma de uso rentista de los beneficios, pero no hay una vinculación estrecha entre la tasa de beneficios y la tasa de inversión productiva real. El cambio de la cultura, de la importancia del carácter weberiano o no del capitalismo es lo importante.
- *Para estas regiones que no son de interés del capital ¿qué acciones quedan para poder alterar eso?*
- Típicamente, son las áreas de progresión de movimientos anti-capitalistas reaccionarios, como Sendero Luminoso, como los kmer verdes, como los Dueños de la Guerra en Africa, Somalia, Yugoslavia.. Son regiones donde formas muy reaccionarias de dominación o de desestabilización progresan, con una capacidad muy fuerte de movilizar a la población contra cualquier forma de propuesta de desarrollo. Es muy difícil para fuerzas progresistas proponer cualquier solución. Claro que cuando la situación es del tipo de las de Africa, Yugoslavia, Camboya, de la India también,

más y más, Perú, la capacidad de proponer cosas es muy difícil, pero es verdad que aparecen soluciones, generalmente no basadas en el capitalismo de Estado, la vieja idea del progreso de mediados del siglo veinte, socialismo nacional. Muy a menudo son soluciones basadas en formas de desarrollo informal que se formalizan, capitalismo popular. Todo lo que se llama el debate de Yale: ¿es posible un desarrollo desde abajo, sin capitalismo de Estado?

Claro que hay focos donde se desarrolla el capitalismo popular por medio de la sociedad informal. Recientemente, visité en Lima un distrito industrial textil, de 5000 empresas, los propietarios son indígenas serranos, que ahora son exportadores. He visto un empresario que tiene un negocio de producción de ropa deportiva que exporta a Rusia, que tiene un sobrino en Alemania para espiar las nuevas tecnologías y las nuevas tendencias, que tiene el proyecto de ir a Italia para ver los distritos industriales. La posibilidad de desarrollar cosas interesantes desde formas de marginalidad total no conozco, es difícil. Pero pude observar que en una situación de marginalidad total aparente, claro que Perú no era casi nada para el capitalismo mundial en el 92, aparece la posibilidad de recrear actividades productivas de manera completamente diferente de la vieja sustitución de importaciones, también de competir en el mercado mundial. Pero cada situación es muy diferente, no hay ley general.

- *¿Cómo se puede considerar el caso de estas actividades marginales con relación al tráfico de armas, al tráfico de droga? La industria de las armas, en Estados Unidos es una industria muy importante. ¿Qué pasa con todos estos tipos de actividad marginal que mueven grandes capitales.*
- Claro que la parte "inútil" del mundo es útil para otra parte del mundo. Todas las industrias ilegales proliferan en estas áreas. La parte ilegal de la industria se desarrolla en la parte inútil del mundo. Es más o menos la única vinculación entre el mundo de la barbarie y el mundo capitalista. La droga, el tráfico de armas, son tráficos no realmente importantes para la acumulación capitalista porque se trata más de una cuestión de redistribución que de producción. El tráfico de armas no es una producción de armas; usan armas viejas, que vienen de la destrucción de las fuerzas armadas de la ex-Unión Soviética. El valor de la droga no es un valor en el sentido económico del término, es un valor legal, que viene de la prohibición de la droga. Si no hubiera prohibición de la droga, su valor sería casi nulo. Entonces no se trata de una economía de producción, sino de una economía de redistribución de un valor que ya existe. Creo que es importante para la

movilización del dinero, es una parte de la economía mundial que puede ser importante. Es dinero que puede ser invertido de manera productiva en actividades de reconstrucción, por ejemplo, en Colombia o en el sur de Italia, pero estas formas de tráfico son de redistribución y no productivas.

- *Italia dentro del esquema*

- La cuestión de Italia es muy interesante porque tradicionalmente es un país donde hay varios modelos de desarrollo. Casi toda la reflexión de la escuela de la regulación viene de Gramsci, sea por la vía de los economistas del trabajo italianos, Trenti, Panzieri, etc., sea por la vía de la reflexión política, de la ciencia política sobre el bloque histórico. Precisamente porque la teoría de los bloques históricos es una forma de alianza de compromiso de bases sociales con formas institucionalizadas, la escuela, el Estado, etc., todo viene de la experiencia italiana, donde en un mismo país existen varios modelos de desarrollo, varios tipos de relación capital-trabajo, varios tipos de compromiso entre las clases sociales... Italia es muy interesante por la distinción entre territorio o sociedad local y la noción más general de Estado. Pero esa ventaja de Italia es una desventaja para los italianos. Se dice que hay tres Italias: la Italia fordista del norte, la región subdesarrollada del sur, que no es una región útil salvo para la producción de fuerza de trabajo. Casi todas las tentativas de invertir productivamente en Italia del sur, el Mezzogiorno son catastróficas en el desierto. Todas las experiencias de transporte del fordismo no funcionaron. Pero entre las dos Italias clásicas de Gramsci, del período fordista, aparece la tercera Italia de los distritos industriales. Un distrito industrial es una concentración de firmas que producen en la misma rama, es una ciudad especializada en una rama, y que exporta al resto del país e internacionalmente. En Italia hay en realidad dos tipos de distritos: distritos de involucramiento de los obreros, como el distrito de máquinas-herramientas de comando numérico de Módena y hay distritos de pura flexibilidad como en el sur. Existe una tendencia muy fuerte del norte de Italia separatista: como el sur no es útil, hay que separarse del sur. Creo que en parte, es una tendencia del norte del mundo a separarse del sur. Lo que es realmente importante entender es que, al contrario de la vieja situación en la que el norte trataba de controlar al sur porque el sur era útil por las materias primas, la mano de obra, etc., ahora hay una cierta tendencia del norte a no preocuparse por la parte inútil del sur. Creo que esa tendencia a la separación, a la marginalización del sur es una tendencia que puede darse

también dentro de Europa. La explosión de Yugoslavia es la traducción de ese fenómeno con Croacia, Eslovenia que son la parte útil. La situación de Grecia en la comunidad europea es la misma: más y más europeos consideran que sería mejor separarse de Grecia. En este tipo de situación aparece en Grecia una tendencia regresiva, sudista, nacionalismo estúpido, con balcanización contra la República de Macedonia, progresión de una forma de integrista ortodoxo, nacionalismo agresivo contra el resto de Europa y una forma de divorcio.

En Italia es lo mismo. La victoria de la alianza de los fascistas y de las ligas del norte bajo la idea de Berlusconi es muy parecida a lo que ocurría tres años atrás cuando, en Yugoslavia, una parte de la clase política comunista se transforman en populistas nacionalistas en Croacia y en Serbia. Son hermanos los populistas de Serbia y de Croacia, son muy parecidos, pero preparan la ideología de la separación, del egoísmo regional. Creo que lo que se prepara con la alianza Forza Italia, la alianza entre los fascistas del sur y las ligas del norte es lo mismo; ahora son hermanos en la misma alianza, pero todos tienen un proyecto de separación.

- *En esta organización del mundo ¿cuál es el rol de las naciones? En el caso del ejemplo de Perú, es el ejemplo de un operario que tiene éxito, pero ¿qué pasa con el país?*

- La formación de un distrito industrial significa que tiene más importancia el aparato local, la municipalidad. La formación de un distrito industrial en Lima implica la formación de una municipalidad de barrios fuerte, con capacidad de arreglar los problemas de bandidismo, de limpiar, etc. En un distrito industrial que tiene éxito, es muy importante... Hay un nuevo concepto, que viene del inglés *governance*, yo uso la expresión *governancia*, para explicar formas de regulación social entre el mercado y el Estado nacional, formas que implican cámara de comercio, empresa local, escuela local, universidad local, la municipalidad o la dirección regional; formas de coordinación social, de creación, de reproducción y movilización de los recursos humanos que obliga a la cooperación, pero que no están en el puro mercado y que no están en el Estado con la legislación, las fuerzas armadas, etc.

El fenómeno de creación y desarrollo del distrito industrial representa nuevas formas de gobernancia inferiores al Estado, inferiores desde el punto de vista geográfico. La capacidad de una región con buena gobernancia para competir directamente en el mercado mundial existe, es clara. Los ejemplos, precisamente, son

las regiones del norte de Italia: Emilia Romagna, Venecia, son regiones que ganan directamente en el mercado mundial sin pasar por la ayuda o la protección o la organización del Estado nacional italiano. Creo que es posible que algunos distritos industriales se organicen como en Perú, puedan exportar, sin ayuda del Estado, pero con gobernancia local, con progresión del poder de la municipalidad, etc.

- *Lo que llevará a un proceso separatista*
- No se puede hablar de separatismo de un distrito industrial del resto de la sociedad, cuando la mano de obra viene del exterior. Los distritos industriales de Italia son cosas muy estabilizadas. Hay un libro que se llama *La producción social del mercado*, que explica que la Emilia Romagna tiene éxito porque tiene una vieja tradición de cooperación desde el inicio del siglo, como en la película *Novecento*. La forma de cooperación de los campesinos es la base del éxito de la región.
- *Sobre la forma de regulación que pueden tener los nuevos modelos del involucramiento, en situaciones críticas. Es decir, en la medida en que estos modelos son exitosos no se ven compelidos, a realizar formas de ajuste que tienen que desfavorecer a alguno de los sectores de la sociedad. Es decir, cuando se pasa del modelo artesanal al modelo taylorista, no sólo se trata de una forma de ser más competitivo, ser más productivo en los buenos momentos, sino una forma que tiene el capital de controlar la situación, y controlar su empresa en los momentos críticos. Cuando el involucramiento no puede dar lugar a una situación digamos colectiva. En ese sentido, los modelos flexibles tienen una forma de regulación, que es bajar cada vez más los salarios, y, en algún extremo, se pueden encontrar modelos, como por ejemplo en los NIPs del sudeste asiático, que usted caracterizó como taylorismo sanguinario, que, a partir de modelos muy productivos y con bajos salarios pueden llegar a surgir como amenaza, a nivel de la competitividad, de estos modelos que tienen un mayor involucramiento. ¿Cómo responden estos modelos a situaciones críticas, tienen formas de autorregulación o tienden a buscar modelos más flexibles como está ocurriendo, según decía Ud. en Alemania, pero también, según algunas informaciones, empieza a ocurrir en Japón, donde algunas empresas han comenzado con este tipo de cosas?*
- Centrémonos sólo en el campo del toyotismo, no en el kalmarismo. La situación es ésta. Es posible comentar el problema de la competencia entre firmas tayloristas y firmas toyotistas como situación donde hay una función de producción del tipo del **copyrights**, donde se pueden combinar los dos factores, sea la

flexibilidad, sea el involucramiento. Hay técnicas en las que el involucramiento o la flexibilidad no importa mucho, y hay ramas donde es más importante el involucramiento, lo que es una situación de aplicación del teorema de las ventajas competitivas de Ricardo; hay una tendencia a la especialización. Los países que tienen mucha flexibilidad se especializan en ramas donde el involucramiento no importa tanto, y las otras se especializan donde no se necesita tanto la flexibilidad. Cuando hay un cambio, los países que optaron por la flexibilidad, transforman la situación en más flexible, con reducción de salario, por ejemplo. La competencia con las países de aquí cambia. Es posible que sea mejor irse a una forma de tecnología con menos involucramiento y más flexibilidad, lo que significa menos involucramiento pero que se pague un salario más bajo y que la competitividad de esta área aumente. La única forma de adaptación aquí no es mejorar la participación de los productores en el crecimiento de la productividad. Es la única forma de adaptación. Pero no hay seguridad de que eso sirva. Además hay una consecuencia interesante, que es que todas las formas de negociación colectiva pero no social del involucramiento de los operadores, es la formación de aristocracias obreras. Es lo que Aoki llama (uno de los grandes teóricos de las formas de compromiso social en Japón) "*la paradoja de la democracia laboral*", porque Aoki llama a eso "democracia laboral". Yo no creo que lo sea, pero es una forma de denominación. La paradoja de la democracia laboral es que implica la formación de aristocracia. Porque como no hay seguridad de la capacidad de responder a la competitividad que viene de firmas con salarios muy bajos, con flexibilidad del contrato laboral, hay que concentrarse en un grupo pequeño, un club de *insiders*, que pueden formar un equipo de *élite*, pero que no pueden aceptar un compromiso demasiado complejo. Esa es la razón de la evolución desde Escandinavia hasta Alemania, de Alemania hasta el Japón, formar grupos más pequeños con compromiso. Todo puede estar formalizado en la terminología de principios, formas de negociación de involucramiento general de los subordinados. Es posible negociar un acuerdo de participación en el progreso en beneficio de la firma si el grupo que participa del acuerdo no es demasiado grande. Así es posible... Lo que importa es la razón de eso, que la negociación en el toyotismo no es una negociación de la distribución a toda la sociedad del crecimiento general de la productividad. La distribución es para los que tienen derecho a las cuasi rentas que pertenecen a la firma, al club de la aristocracia obrera. Es una forma de negociación muy particular donde no hay generalización de la distribución del ingreso. Eso significa que en Japón tiene una forma de

macroeconomía, que tiene una similitud con los problemas de los EE.UU. y también de la Argentina; es la formación y concentración del ingreso en manos de los propietarios del capital, tendencia a usar este ingreso para especular en las inversiones, tendencia a la formación de una espiral especulativa. Todos los problemas que aparecen en los EE.UU. y en la Argentina aparecen también en el Japón porque no hay formas de redistribución sistemática a toda la sociedad de los incrementos de productividad. Entonces, creo que esa situación del Japón, del toyotismo, es la más competitiva del mundo pero tiene problemas muy serios de redistribución. Está muy bien descrito por Akoto Hito. La macroeconomía del Japón no es realmente estable. La inestabilidad es normal, pero no es posible saber si la inestabilidad no es tal que traiga inconvenientes. Hay otros problemas; la posibilidad de mantener durante un período de 20 o 30 años una profunda división entre varios sectores de trabajadores de las sociedades es muy difícil. El Japón usa la división por sexos. En Alemania, usan la división étnica, pero parece no ser posible hacerlo durante años y años. Entonces, hay una forma de inestabilidad que viene de fuera de la relación laboral, pero como la relación laboral usa esa diferenciación, esto es una fuente de dificultades. Por ejemplo, en el Japón hay un problema demográfico muy grave, que las mujeres no quieren tener niños, porque cuando hay niños, no es posible participar a pleno de la sociedad japonesa.

- *A partir de algunas de las cosas que venías explicando, hay un tema que quizá tiene mucho que ver con el desarrollo de la Argentina, que es algunas ideas acerca de que los empresarios pueden ser más o menos irracionales, más o menos schumpeterianos, entonces, en esos términos, y también en términos de que existen leyes generales del capitalismo, ¿cómo ordenas este tema? Uno podría pensar que los empresarios son menos racionales cuando son más proclives a aceptar las formas más taylorianas, o en realidad ellos también están sujetos a ciertas restricciones que responden a una lógica de conjunto del capitalismo.*
- La racionalidad depende de la noción de cuál es el sujeto. Desde el punto de vista de un gobierno es más racional elegir posiciones más avanzadas, con más involucramiento, más calificación, desde el punto de vista del capitalista, esto no es verdad. Los países donde son más altos los salarios, los ingresos, de los dirigentes de las empresas, son los EE.UU., la Argentina y Brasil. El ingreso de los dirigentes de las 30 firmas más importantes del Japón es del nivel de una empresa colocada en el número 100 en los EE.UU. Para un capitalista, un jefe de administración democrática, o

capitalista, una situación más racional es la situación de la flexibilidad, desde el punto de vista gerencial. Desde el punto de vista de la estabilidad social, claro que es un error, sería preferible el involucramiento. Pero la racionalidad individual no es la racionalidad de la sociedad.

El posfordismo y sus espacios

Las relaciones capital-trabajo en el mundo

El modelo fordista	2
La crisis del fordismo	7
Las soluciones a la crisis del fordismo	11
La flexibilidad	12
El involucramiento	16
Los bloques internacionales	30
La cuestión del desempleo	33
La cuestión del éxito	33
Los espacios locales y la cuestión territorial	34
La organización industrial	34
Las relaciones industriales	37
La organización espacial	39
Area productiva especializada	39
Sistema especializado local	40
Area sistema	41