

reconoció que los modelos para salir de la crisis por la "movilización del recurso humano" superan los modelos basados en la flexibilidad.

Hoy, las dificultades de Alemania y Japón llaman a una mayor prudencia, mientras que la competencia de los "NPI" de Asia y así mismo de América Latina, parece poder imponer al mundo entero una norma única: salarios aún más bajos y contratos salariales aún más flexibles. En todos los casos, se supone que uno de los dos paradigmas aquí diferenciados presenta una ventaja absoluta sobre el otro, y terminará entonces por eliminarlo.

No nos anticipemos a decir sobre cuál se debería reflexionar. Primero que todo, es evidente que nuestros dos paradigmas no son suficientes para definir un modelo de desarrollo coherente a escala mundial. Falta por lo menos, un modo de regulación de la demanda efectiva internacional. El mercado mundial ha vuelto a ser como antes de 1950, globalmente competitivo y por supuesto cíclico. Los ciclos no tienen ninguna razón para exceptuar el modelo dominante (ya sea el de E.U., el de Alemania o el del Japón). En segundo lugar, acontecimientos tan excepcionales como la disolución del bloque "socialista" y su reconversión al capitalismo de mercado provisionalmente logrado en China y provisionalmente fracasado en Europa, no puede dejar de influenciar la coyuntura y así mismo la estructura de los países vecinos (sobre todo en el caso de la unificación de las dos Alemanias).

Pero, más allá de estas consideraciones coyunturales, arriesgaremos las hipótesis más estructurales, éstas son:

a) La lección de los años 1982-1995 es clara. Cualquiera que sea la política seguida por Estados Unidos (dólar revaluado o subvaluado, tasas reales de interés demenciales o negativas, déficit del presupuesto controlado o incontrolado), el déficit de su balance de bienes y servicios se ha vuelto estructural, en el orden de 10 millones de dólares por mes. En cambio, cualquiera que sea el sentido del desfase coyuntural con los Estados Unidos, el balance exterior del Japón y Alemania (salvo inmediatamente después de su reunificación) ha permanecido positivo. Desde el punto de vista de la competitividad intercapitalista, la implicación negociada supera el neotaylorismo al menos sobre una gama importante de servicios y de productos canjeables.

b) El mundo se organiza en tres bloques continentales, con una división del trabajo en su interior, centro-periferia, basada en diferentes combinaciones de los dos paradigmas básicos postfordistas.

Esta tendencia a la recontinentalización de la economía mundial (Asia Pacífica alrededor del Japón, las Américas alrededor de Estados Unidos, Europa alrededor de Alemania) resulta en primer lugar de una "revancha de la geografía": con los modos de gestión "just-in-time", la distancia y los costos de transacción, retoman importancia. También resulta de las tentativas de regular la macroeconomía internacional "entre vecinos".

En esos bloques, existen evidentemente países de muy desigual desarrollo, con relaciones de tipo centro-periferia, bien en el marco de la primera, segunda o tercera división del trabajo. Esas jerarquías son cambiantes: países "periféricos" progresando, países dominantes saliendo más o menos bien de la crisis del fordismo, y sobre todo saliendo en forma diferente, privilegiando uno de los dos ejes paradigmáticos anteriormente definidos.

Nuestra segunda hipótesis se refiere más exactamente a la posibilidad de la coexistencia de los dos paradigmas en el mismo espacio de integración continental, con una división internacional del trabajo de un tercer tipo entre países que se agrupan primero a uno u otro paradigma. Precisemos bien: no se trata de producir, de maneras diferentes bienes muy distintos, como en la primera DIT, ni de especializarse, como en la segunda DIT, en diversos tipos de tareas en el mismo paradigma tayloriano y compitiendo en la misma rama, sino más bien de producir productos semejantes, pero de manera diferente.

Esto no es posible, más que si ninguno de los dos paradigmas supera de manera absoluta al otro, sino sólo de manera comparativa, según las ramas y las subramas. Desde entonces el formalismo Ricardiano encuentra su virtud heurística, con la condición de reemplazar la noción de "dotación inicial de factores" por la de "construcción social de adaptación a un paradigma". Esta construcción social es un hecho **societal**

complejo que no evocaremos aquí (ver LEBORGNE & LIPIETZ, 1988). Digamos simplemente que la adopción de los paradigmas "flexible" e "implicación negociada" corresponden a estrategias "defensiva" y "ofensiva" para salir de la crisis respectivamente por parte de las élites de la nación o de la región considerada.

Una manera cómoda de formalizar las diferencias de adaptación social es el recurrir a una concepción renovada de la teoría de agencia. Los organizadores de la producción ("Principales"), ya se trate de empleadores u ordenadores, tienen la opción entre dos actitudes frente a sus subordinados (agentes), ya se trate de asalariados o sub-contratados.

- Sea la confianza (y su recíproca, la autonomía responsable), la que permita maximizar la cuasi-renta relativa a otros competidores, pero implica una participación más igualitaria de esta cuasi-renta.
- Sea la desconfianza, la que implica un control directo de los agentes subordinados. Ella permite con seguridad maximizar la parte del producto apropiado por el Principal, pero no forzando el producto total a ese tipo de asociación.

Es claro que la opción entre "confianza" y "desconfianza" depende de determinantes socio-políticas, extra-económicas. O parece que, en el postfordismo, esas diferencias tengan efectos diferenciados según las ramas, lo que devuelve su pertenencia a la teoría de las ventajas comparativas. Se tendría así, según un razonamiento presentado en Anexo:

Teorema de Ricardo transpuesto: *Las ramas más sensibles a la implicación de productores directos tenderán a buscar las regiones o segmentos del mercado del trabajo, relativamente más calificados y menos flexibles, las ramas más sensibles a los bajos costos de la mano de obra tenderán a buscar las regiones o segmentos del mercado de trabajo más flexibles.*

Se comprende entonces el éxito del modelo "toyotista": si al interior de la misma sociedad, se pueden encontrar los dos tipos de mercado del trabajo, en tal caso la posibilidad de negociar compromisos salariales a nivel de la empresa permitirá una adaptación óptima del conjunto de las ramas. Los modelos nacionales más "kalmarianos" estarán en desventaja por la rigidez y el costo excesivo del trabajo en las ramas más comunes. Los modelos nacionales más flexibles (neotaylorianos) serán desventajosos para las ramas que requieran más alta calificación. Al contrario, los países que se atuvieron a una relación salarial fordista clásica (rigidez + taylorismo) serán poco a poco superados "por lo alto y por lo bajo".

Del "Teorema de Ricardo transpuesto" resultan pues una serie de corolarios:

Corolario I: Los países que practican la implicación negociada atraerán las industrias de más alto valor agregado (por trabajador) y de más fuerte contenido en trabajo intelectual.

Corolario II: Entre esos países, los más competitivos serán aquellos

en los cuales la implicación es negociada al nivel más bajo (óptimamente: según el modelo toyotista).

Corolario III: Quedan países demasiado fordianos (muy rígidos para una implicación demasiado débil) o países demasiado poco calificados a pesar del costo extremadamente bajo de su mano de obra. En esos países se desarrolla la *exclusión*, es decir, situaciones en donde la oferta de trabajo no interesa de ningún modo al capital.

Hagamos ahora abstracción de diferenciaciones *internas* a las naciones, y no consideremos sino los lugares relativos sobre el diagrama. Se vio que, en un bloque continental que presenta toda la variedad de situaciones, las ramas más calificadas tendieron a polarizarse a lo alto y a la derecha. Allí se encontraron los altos salarios, las altas calificaciones, la más alta "flexibilidad interna", por ende, la mejor capacidad para poner en acción los nuevos procedimientos, e inventar y probar los nuevos productos; en una palabra, se trata del "centro" en el doble sentido tradicional de este término (según, F. Broudel, I. Wellerstein, S. Amin u otros). Las ramas progresivamente más comunes se polarizaron hacia los países situados cada vez más a la izquierda y cada vez más abajo, que no salvaron su competitividad sino por una flexibilidad cada vez más salvaje y con salarios cada vez más débiles, con riesgo de acusación de dumping-social. O sea, por rango decreciente hacia la "periferia": los viejos países fordianos se volvieron cada vez más neotaylorianos, los países de fordismo periférico avanzaron hacia la taylorización primitiva (Figura 4).

3) La diferenciación de los bloques continentales

La figura 4 está ilustrada con el ejemplo de los países del bloque europeo. Es evidente que esta bella jerarquía no se encuentre netamente en Asia y las Américas. Una primera razón, ya es evidente: el bloque americano es dominado por un país, Los Estados Unidos, que no se adhiere al paradigma tecnológico dominante. El bloque americano sufre entonces de una doble flaqueza:

- Su mismo centro es dominado por los otros centros.
- Correlativamente, tiene dificultad para dominar su propia periferia.

Esas dos consecuencias son demarcadas empíricamente de la siguiente manera:

a) *La devaluación del trabajo americano.*

El PNB per cápita es un índice cómodo de la productividad de una sociedad y del poder adquisitivo medio de sus miembros. Para las comparaciones internacionales hay dos formas de confrontar el valor de este índice.

* *A la tasa de cambio corriente.* En un mundo internacionalizado (es decir donde no existe diferencia importante entre el precio de la oferta de los productos sobre el mercado interno y la exportación) este índice mide bien la capacidad efectiva del producto del trabajo de un país para comprar una parte del trabajo de otros países.

* *Según la paridad del poder adquisitivo (PPA).* Esta vez se trata de un índice teórico, calculado según

tasas de cambio ficticio que igualan el precio de una misma canasta de bienes y servicios en los diferentes países.

Ese segundo índice parece corregir la incapacidad de las tasas de cambio para compensar los diferenciales de inflación. En la medida en que los habitantes gasten sus ingresos en su propio país, este índice permite comparar los *niveles de vida medios* de los diferentes países. Se puede hablar de un "índice de volumen internacional". Si todos los países produjeran la misma cosa en la misma forma, se jugaría efectivamente este rol y por otra parte, es probable que las tasas de cambio se alinearan efectivamente sobre la paridad del poder adquisitivo.

Esto no es todo, aún en la OCDE (Tabla 1), los diferentes países están localizados a diferentes niveles en las tres divisiones internacionales del trabajo. Los países producen bienes y servicios de alta "calidad" y según el paradigma dominante, no sólo son más productivos (ellos producen "más", es decir que su PNB per cápita es superior "en volumen") sino que además ese producto de su trabajo es mejor valorado en el mercado internacional (ellos lo venden "más caro"). Ese segundo aspecto es captado por la relación de su PNB per cápita "a la tasa de cambio corriente" sobre el mismo índice según la PPA. Esa relación puede ser llamada "*índice de valor internacional*". Desde luego, el índice de valor internacional traduce parcialmente una política de cambio. Pero la experiencia ha mostrado que no era posible conservar permanente-

mente un cambio sobrevaluado⁽¹¹⁾. El índice traduce bien un carácter estructural.

En la Tabla I, el PNB per cápita está expresado en dólares según los dos modos de conversión: el valor internacional del trabajo en los Estados Unidos es entonces 1 por convención. Se nota inmediatamente que:

- El trabajo japonés y alemán es formidablemente sobrevaluado en relación al trabajo americano (¡y se trata sin embargo de Alemania unificada!) y esto sin que los balances comerciales tengan que sufrir.
- El trabajo de todos los países periféricos en las tres divisiones internacionales del trabajo es subvalorado, y, en cada bloque, todos los países son subvalorados en relación a su propio centro.

b) *La débil integración del bloque americano.*

La "regionalización" (en realidad la continentalización) del comercio internacional, se muestra en la Tabla II. Desde luego esos datos son para ponerlos en perspectiva: tendiendo a separar el comercio "intra-bloque" y el comercio "interbloques", ellos dependen evidentemente de la delimitación escogida por los bloques y del tamaño de los países. Salta a la vista, sin embargo, que Europa está muy integrado, Asia mucho menos, América mucho menos aún. Sobre todo, la parte del comercio intra-europeo e intra-asiático no paran de crecer, mientras que el comercio intrarregional de Améri-

ca del Norte decrece y el de América Latina se estanca.

La Tabla III muestra la matriz sólo de cambios *manufactureros*⁽¹²⁾. Los resultados son los mismos, pero se constata que, si las Américas se desintegran de la exportación y sobre todo de la importación; si Asia se integra a la exportación y aún más a la importación, Europa se integra aún un poco a la exportación, (ella vende siempre más a ella misma) pero se desintegra de la importación; (Ella compra cada vez más a Asia). Ese resultado traduce el poder de exportación creciente de Asia, que triunfa sobre los dos paradigmas: toyotismo del Japón, flexibilidad en sus NPI.

IV. EUROPA: UNA JERARQUIA BIEN ORGANIZADA

1) Europa: bloque continental jerarquizado⁽¹³⁾

Primer mercado mundial, en población y riqueza, Europa Occidental es también el gran polo del estancamiento mundial después del inicio de la crisis, el único polo capitalista desarrollado en donde el desempleo permanece elevado a pesar del estancamiento demográfico. Esa paradoja no está inútilmente ligada a una incapacidad para la innovación técnica y social, como lo testimonian los países escandinavos y "El Arco Alpino" (Alemania del Sur, Austria, Italia del Norte, Suiza) que se orientan hacia la implicación negociada. Un vistazo a las cifras indica claramente el problema fundamental. En los años 80, sólo escapan al estancamiento y al desempleo Noruega, Suecia, Austria y Suiza, es decir los países que no pertenecen a la Co-

munidad Europea. Tal es precisamente el fenómeno inquietante que explicaremos: el estancamiento específico de la CE, llamada a absorber al conjunto Europeo.

La primera característica de Europa es que está compuesta de exportadores agresivos (siete entre los diez primeros del mundo), pero que se batan principalmente entre ellos. Europa ha realizado una especie de autosuficiencia. La fuerza de esta evolución es la intensa coacción de la competencia interna, la posibilidad de este autocentrado continental es parcialmente permitido por la diversidad interna de Europa: ella comprende a la vez países de alta tradición manufacturera, nuevos países industrializados agrícolas y así mismo reservas de energía fósil. Pero es sobre todo diversificada por las estrategias nacionales para salir de la crisis del fordismo.

Algunos países (Islas Británicas, Europa Meridional) juegan la carta de sus bajos salarios relativos. Otros por el contrario, sobre todo Escandinavia, juegan la carta del dominio socialmente negociado de las nuevas tecnologías. Casi todo el arco de salida a la crisis del fordismo está representado en Europa, y allí se encuentra un "centro" (que crece en valor internacional) y una periferia (que no crece sino en volumen).

Por el contrario es insuficiente, en el campo automotriz y electrónico, donde hay superioridad organizacional japonesa, en el campo textil, en el que existe competencia de los países del tercer mundo que tienen una gran explotación de la mano

de obra. Esto hace que Europa juegue también al proteccionismo: contra los automóviles japoneses, contra los textiles de Asia, contra la carne argentina, etc. Pero sería un grave error reducir el autocentrado europeo al proteccionismo. Su obstinación "antidumping" subraya su preocupación por el mantenimiento de sus compromisos sociales internos. Pero la más grande amenaza que pesa sobre esos compromisos es la misma estructura *institucional* de Europa. Eso es lo que vamos a examinar.

2) Macroeconomía del Mercado Unico

Se puede esquematizar la situación de Europa hasta 1992⁽¹⁴⁾ en la siguiente forma:

1. Europa es potencialmente autosuficiente.
2. El mercado de bienes de capital es libre y las tasas de cambio reales son fijas.
3. Cada país debe ajustarse a su coacción exterior sin coordinación explícita con los otros (juego no cooperativo).
4. Cada nación de la Unión Europea puede ser considerada como compuesto de regiones que adoptan ya sea la estrategia neotaylorista, o la implicación negociada.
5. La estrategia ofensiva (implicación negociada) supera (en competitividad) la estrategia defensiva (flexibilidad) en todas las ramas, pero la supera menos en las industrias de mano de obra en donde una diferencia de salarios suficiente pueda restituir la ventaja a la estrategia defensiva.

De las solas hipótesis 1 a 3, por aplicación de consideraciones usuales de tipo keynesiano (*beggar-my-neighbour policies*: Glyn y et al. (1990), Lipietz (1985a), se deduce inmediatamente una tendencia a estancamiento, cada país se debe ajustar a corto plazo a la coacción que ejercen sobre él todos los demás por una contracción de sus ingresos internos y un esfuerzo a la exportación por reducción del costo salarial por unidad de producto. Tendencia, ya vista, confirmada por la realidad de los años 70 y 80. Se tiende igualmente a pensar que a mediano plazo los países con débil protección social, con bajos salarios, desarrollaron una ventaja competitiva sobre los demás, que provocará una erosión general de la protección social (*dumping social*). Sería así, con seguridad, si las formas de organización del trabajo fueran en todas partes del mismo tipo y la competencia no se jugara sino a nivel del salario y de la "flexibilidad defensiva".

La introducción de las hipótesis 4 y 5 cambia por el momento el diagnóstico. Resulta en efecto, por aplicación de la "transposición del teorema de Ricardo" de la sección anterior, que cada una de las regiones tenderá a especializarse en las ramas donde utiliza más intensamente el "factor" para el cual está mejor dotada, es decir, ya sea el trabajo flexible y taylorizado, o el trabajo calificado con implicación negociada. Como el movimiento de los capitales es libre, y el mercado es en realidad único, la división total del trabajo, en la CE tiende a polarizarse entre regiones, por ramas (o sub-ramas), según ese tipo bien particular de

"ventajas comparativas". Es esto lo que permite a Dinamarca⁽⁵⁾ subsistir por ejemplo, al lado de Portugal, en donde los salarios son cinco veces más bajos.

El volumen total del "mercado único" está entonces determinado por los relativamente altos salarios de los países en donde predomina la implicación y por los relativamente bajos salarios de los países donde predomina la flexibilidad. Más escasas son las opciones redistributivas en los países del primer grupo, más fuerte es la presión de los bajos salarios (y la flexibilidad y el desempleo) en los países del segundo grupo. En ausencia de una política de "reactivación concertada" (punto 3), las opciones macroeconómicas de los países del primer grupo se imponen a todos los demás y definen de este modo un equilibrio de subempleo a nivel europeo.

Es necesario entonces subrayar que en las regiones del centro las ganancias de productividad son redistribuidas (a título de "la implicación colectivamente negociada") en el límite estricto definido por la cuasi-renta de competitividad que les confiere la ventaja productiva de la implicación de sus trabajadores. Preservar esta cuasi-renta, al estar limitada ella misma por la diferencia de competitividad entre los dos grupos de regiones, implica estructuralmente un "exceso de prudencia redistributiva" en las regiones del primer tipo, pues ella arriesga permanentemente el ser invertida por un crecimiento de la diferencia en el costo salarial, con el segundo tipo. Dicho de otro modo, mientras

que la macroeconomía del fordismo estaba basada en un acuerdo redistributivo nacional, previsible y general, los compromisos sociales regionales basados en la implicación, en una Europa sin legislación social común, no son sostenibles, mientras que no comprometan la diferencia competitiva entre la región y las demás, y no son entonces susceptibles de "atraer para la demanda" el crecimiento de las otras regiones.

Respecto a un análisis que no tomase en consideración sino los tres primeros puntos de nuestro esquema, el resultado es siempre catastrófico. En lugar de una erosión recíproca de los compromisos sociales nacionales por la concurrencia intra comunitaria, se tiene una "Europa a dos velocidades" geográficamente y "a paso de Leopardo". Aunque las "tareas" regionales de redes de empresas con compromiso social ofensivo incluyen solamente sectores de sub-contrato y de servicio (a las empresas y a los asistentes), con débil cobertura social y altamente flexibles, esas diferencias intra regionales se pueden apoyar en las diferencias sexuales o étnicas.

Siendo así, esta Europa a dos velocidades sociales será, por los mecanismos que venimos analizando, una Europa a una sola velocidad económica... muy baja.

3) ¿Dónde nos encontramos?

A finales de los años 80, Europa aparecía no obstante, como una "fuerza tranquila", progresando de manera más estable y segura que las Américas, ciertamente menos rápido que la tumultuosa Asia, pero con un nivel de

vida incomparablemente más elevado. Ella parece organizarse perfectamente según el esquema "centro periferia" de la figura 4. Al extremo superior, los países "kalmarianos" de Escandinavia. Al centro, Alemania y "el Arco Alpino". Un grado abajo, Francia que evoluciona del fordismo hacia una flexibilidad mucho más defensiva, pero con algunos islotes más ofensivos. Gran Bretaña "neotayloriana" y España que permanece con un fordismo periférico, luego Portugal aún más "periférico" (es decir más flexible). Más allá, Marruecos y toda la zona mediterránea del Acuerdo del Interés Preferencial, y más lejos aún, los países ACP del Acuerdo de Lomé permanecen comprometidos en la primera división del trabajo y se comprometen más o menos en la segunda (es decir, en la taylorización primitiva).

Pero la caída del muro de Berlín viene a desestabilizar el conjunto. Macroeconómicamente, la reconstrucción de Europa Oriental habría podido dinamizar la Europa Occidental, si una política de "plan Marschall" y de bajas tasas de interés hubieran prevalecido. Sucedió a la inversa, y luego un latigazo keynesiano de dos años, la política monetaria restrictiva alemana amortiguó progresivamente no sólo la reconversión del Este, sino aun toda la dinámica interna de Europa Occidental.

Pero, más allá de este error de política económica, la irrupción de una mano de obra *ultraflexible y por lo tanto calificada* (la de los países de Europa Central y Oriental) llega a transformar los equilibrios anteriores a 1989, en particular en la esquina superior derecha de la figura 4.

Por así decirlo, las oportunidades de la "flexibilización" superan las ventajas de la implicación (LIPIETZ, 1992).

El modelo Escandinavo fue en primer lugar el que entró en crisis. Privada brutalmente de sus salidas tradicionales al Este (cuando se había podido esperar ver emerger un "circulo virtuoso hanseático"), Finlandia y Suecia deben admitir la debilidad competitiva estructural de sus compromisos "kalmarianos" en un contexto liberal. La negociación del compromiso capital-trabajo a nivel nacional se vuelve peligrosamente "generoso" con respecto a las ramas con débil implicación y con débiles ganancias de productividad. Esta "generosidad" pesa a la vez sobre la competitividad de los sectores más productivos: significativamente la fábrica epónima de Kalmar está en la actualidad cerrada (SANDBERG, 1994). De allí una tendencia a deslizarse a lo largo de la curva hacia abajo a la izquierda: es decir hacia la negociación por rama, abandonando el "salario de solidaridad" (MAHON, 1993).

Pero la misma Alemania es arrasada por la misma tendencia. La "mentira fundadora" del Canciller Kohl a propósito del financiamiento de la reunificación provoca una desestabilización general en las relaciones profesionales de Alemania Occidental, mientras que el paradigma industrial "Ohnista" estaba ya menos perfeccionado que el de Japón. Los acuerdos de rama firmados son repudiados y el patronato de las Pequeñas y Medianas Industrias conducen la ofensiva para desconectarse de las negociaciones de rama que alinean sus contratos salariales

con las condiciones prevaletientes en las grandes empresas, las cuales ya no titubean en jugar al chantaje, a la deslocalización hacia los países más flexibles, de Portugal a Malasia (DUVAL, 1993). En resumen: una evolución general hacia las reglas de juego toyotistas.

Esta "inundación" del centro por el océano de la flexibilidad periférica permanece por el momento estática y podría ser invertida por el desarrollo de una legislación social y circundante a escala del continente. Desafortunadamente, el Acuerdo de Maastricht, ignorando esos dos capítulos esenciales, refuerza por el contrario la rigidez del acoplamiento macroeconómico de los diferentes países (por el sesgo de la paridad y de las tasas de interés). El estallido de sus condiciones de realización, con la crisis a dos tiempos del SME (septiembre 1992 y julio 1993), reabre un poco los márgenes de maniobra para la regulación macro-económica nacional y el ajuste recíproco de los países, pero queda mal augurar el tratamiento de esos problemas de fondo, que necesitan no "menos" sino "más" de Europa.

V. UN BLOQUE PARADOJICO: AMERICA DEL NORTE

Un sola mirada a la figura 4 pone en evidencia las dos diferencias radicales entre América del Norte y Europa:

*La fuerza dominante del continente, Estados Unidos, no se comprometió en el paradigma industrial mundialmente dominante.

*El centro y la periferia del continente estando comprometidos en el

mismo paradigma industrial, no se pueden ajustar recíprocamente, sino por una más o menos gran flexibilidad (sobre el eje vertical).

Primera paradoja, entonces, de la esfera americana: el centro que la domina (Estados Unidos) no es el mismo dominante a nivel mundial, ni tecnológica, ni financiera, ni socialmente. Los años 80 fueron lo de la "Brasilización" de los Estados Unidos (LIPIETZ, 1985a), y los primeros años de la presidencia de Clinton, a pesar de la reanudación cíclica, no han echado para atrás esta evolución.

En cuanto a organizar las redes económicas de su esfera de coprosperidad — la palabra es aquí mal escogida! — es otro asunto. Estados Unidos sólo controla su frontera norte (el Canadá) y un solo mercado de su frontera Sur: México. Toda la América del Sur, con los países de antaño tan prometedores (Brasil, Argentina), está hoy atascada en una resaca de la historia, demasiado endeudada, demasiado lejos de los Estados Unidos que se han vuelto demasiado débiles, esperando que Japón y Europa quieran interesarse de nuevo en ella, lo que parece ser el caso de Chile.

Segunda paradoja: Estados Unidos y su periferia se hacen competencia sobre el mismo paradigma tecnológico y también por una más o menos grande flexibilidad. Resultando que los Estados Unidos parten con un "retardo" sobre la flexibilidad de su propia periferia. Aún se necesita verificar, también en el Sur, la realidad de las evoluciones en la relación capital-trabajo. ¿No se in-

vocan (de México a Argentina) las virtudes de la flexibilización... y del modelo japonés?

1) La "japonización de pacotilla"

La "flexibilización" realizada en los antiguos países fordianos, que llamo "neotaylorismo", no es evidentemente más que relativa. Aún si los Estados Unidos se "Brasiliarizan", están lejos de conocer los niveles de salarios y la ausencia de garantía y de cobertura social de los Nuevos Países Industrializados del Tercer Mundo. Estos países partieron de una situación de flexibilidad inicial muy fuerte, "dotación inicial" sobre la cual se han apoyado en una primera etapa de taylorización primitiva, para acceder a veces a un estadio de fordismo periférico. No obstante "los viejos países industrializados" del tercer mundo habían conocido una forma anterior de industrialización "Cepalina", con un régimen de sustitución a las importaciones y relaciones salariales semifordianas reguladas por el corporativismo: tal es el caso de México, de Argentina, de Brasil. Estos países conocen entonces una cierta "reflexibilización", que se duplica a veces por la importación proclamada de "métodos japoneses"⁽¹⁶⁾.

La planta Ford de Hermosillo es sin duda la obra maestra de la "japonización" en una región del mundo típica de la "flexibilización". Es entonces, de particular interés examinar la realidad de la importación de los "métodos de manejo a la japonesa"⁽¹⁷⁾. Se constata que el trabajo en la Ford Hermosillo no es la yuxtaposición, al fin encontrada,