

Edicions Alfons El Magnànim
1994

13

FLEXIBILIDAD OFENSIVA, FLEXIBILIDAD DEFENSIVA.
DOS ESTRATEGIAS SOCIALES EN LA PRODUCCIÓN
DE LOS NUEVOS ESPACIOS ECONÓMICOS

Danièle Leborgne y Alain Lipietz*

A) INTRODUCCIÓN

¡“FLEXIBILIDAD”! En muchos países (especialmente en los que experimentan más duramente la crisis de su aparato industrial), y según varios informes internacionales, parece que ésta es la contraseña que abriría la puerta de salida de la crisis. Se invoca la “flexibilidad” de las máquinas, inducida por la revolución tecnológica —ni que decir tiene que ésta “debe” ir acompañada de una “flexibilidad” en el contrato de trabajo—, y se llama a “romper las viejas rigideces”. Incluso algunos teóricos, haciendo referencia a las aproximaciones en términos de régimen de acumulación y modo de regulación, pronostican un “régimen de acumulación flexible”. Régimen que sin duda engendrará ciudades postfordistas y postmodernas “flexibles”... y, ¿por qué no?, casas “flexibles”. La chabola, la favela, ¿horizonte insuperable de nuestro tiempo?

Los inmuebles de Tokio tienen sin duda alguna una base flexible, para resistir los temblores de tierra. No es la flexibilidad de la chabola, es otro tipo de flexibilidad... La crisis de los viejos modelos exige naturalmente una “inflexión”. ¿Pero hacia qué? A esta pregunta, los análisis en términos de regulación no aportan una respuesta determinista, y sobre todo no determinada por la revolución tecnológica.

* Una primera versión de este texto fue presentada al congreso internacional de la Asociación Internacional de Sociología, Río de Janeiro, 26-30 septiembre de 1988, y al Coloquio internacional “Los nuevos espacios industriales: una panorámica internacional”, París I, 21-22 marzo 1989.

No obstante, estas aproximaciones demuestran que, a partir de la crisis, en la que se entremezclan nuevas posibilidades tecnológicas y cambios radicales en la división internacional del trabajo, determinados *territorios* (regiones o naciones) tienen más éxito que otros. Vamos a intentar determinar algunas de las características *sociales* de estos éxitos y de estos fracasos. Demostraremos que existen dos grandes familias de políticas que conducen a estos resultados contrastados: *flexibilidad ofensiva* y *flexibilidad defensiva*.

En una primera sección, recordaremos los instrumentos de la "teoría de la regulación", así como el análisis que éstos permiten hacer de la crisis del modelo dominante después de la segunda guerra mundial: el fordismo.

En una segunda sección, distinguiremos y caracterizaremos, mediante las relaciones profesionales del trabajo y las formas de organización industrial, tres familias de salidas de la crisis del fordismo (todas "flexibles"... en sentidos diferentes).

En una tercera sección, definiremos tres tipos de regiones urbanas, que se corresponden con estos modelos de salida de la crisis, y mostraremos lo que se entiende por "flexibilidad ofensiva" y "flexibilidad defensiva".

B) EL FORDISMO Y SU CRISIS

I) *Conceptos de base*¹

La reproducción de una economía mercantil capitalista está lejos de ser obvia. Las condiciones de producción se transforman, al igual que las de distribución de la renta, o las preferencias por tal o cual uso social del producto. No obstante, se constata que durante periodos prolongados estas transformaciones son compatibles, y que la acumulación y el crecimiento económico no conocen ninguna perturbación importante. Se denomina "régimen de acumulación" a tal modo de transformación conjunta y compatible de las normas de producción, de distribución y de uso. Este régimen se basa a su vez en principios generales de organización del trabajo y de uso de las técnicas, lo que se puede denominar "paradigma tecnológico".

¹ Los conceptos de base del "enfoque de la regulación" que se utilizan aquí han sido avanzados en Aglietta (1976), Boyer (1986), Boyer y Mistrall (1978); Coriat (1979), André y Delorme (1982); Lafont, Leborgne y Lipietz (1982); Lipietz (1979, 1983, 1985a y b).

Un régimen de acumulación designa pues una regularidad macroeconómica constatada. Esta regularidad es por sí misma una preciosa guía para los agentes económicos, en particular para los inversores. No obstante, sus iniciativas siguen estando amenazadas por una incertidumbre de base en cuanto a su coherencia global respecto al futuro. Por tanto, es necesario que intervengan mecanismos reguladores. Denominamos "modo de regulación" al conjunto de normas, implícitas o explícitas, instituciones, mecanismos de compensación y dispositivos de información, que ajustan de manera permanente las anticipaciones y los comportamientos individuales a la lógica de conjunto del régimen de acumulación. Estas formas de regulación se refieren especialmente a la formación de los salarios, a las modalidades de competencia entre las empresas y a los mecanismos de creación de la moneda y del crédito.

Pero la instrumentación de un modo de regulación, así como su consolidación, dependen en gran medida de la esfera política. Aquí, nos encontramos en el terreno de las luchas y de los "armisticios" político-sociales, de los *compromisos institucionalizados*. En efecto, los grupos sociales, definidos por sus condiciones de existencia cotidiana, especialmente por el lugar que ocupan en las relaciones económicas, no se libran a una lucha sin fin. Sea cual sea la divergencia de sus intereses y la desigualdad de sus condiciones, estos grupos constituyen durante largos periodos de tiempo una comunidad en la que las relaciones de poder se perpetúan sin grandes conflictos. Se denomina "bloque social" a un sistema estable de relaciones de dominación, de alianzas y de concesiones entre diferentes grupos sociales (dominantes y subordinados), y un bloque social es "hegemónico" cuando hace que se reconozca su dispositivo, de manera más o menos coercitiva, como conforme con el interés de la gran mayoría de un "territorio".

En la medida en que los intereses cuya consideración hace necesario el consenso sobre el que se construye y reproduce el bloque hegemónico son de tipo económico, puede apreciarse claramente la coherencia de un triángulo compuesto por "bloque hegemónico", "régimen de acumulación" y "modo de regulación". La condición, la base de la reproducción del bloque hegemónico, es evidentemente la existencia de un régimen de acumulación capaz de asegurar la satisfacción de las necesidades sociales en las condiciones admitidas por las partes que constituyen el bloque (incluidos los grupos dominados). A su vez, el modo de regulación (del que depende la realización de un régimen de acumulación) no es otra cosa que un conjunto de rutinas, comportamientos y compromisos institucionalizados por el mismo movimiento a través del cual se instituye el bloque, y que sólo perdura en la medida en que el propio bloque lo sostiene. Denominamos al conjunto "Modelo de desarrollo".

Hemos utilizado deliberadamente el término general "territorio". En efecto, la cuestión que se plantea es: ¿sobre qué espacio geográfico se realiza la unidad de un modelo de desarrollo? Admitiremos que es posible distinguir, a grandes rasgos, tres niveles: regional, nacional e internacional.² El nivel nacional representa un papel central, puesto que el bloque hegemónico se apoya en la existencia del Estado, que ratifica y consolida los compromisos institucionalizados, hace valer el monopolio de la "violencia legítima", la unidad de la moneda, de la legislación, de las reglas de intercambio con las demás naciones. Pero, como A. Gramsci había demostrado desde el principio, el bloque hegemónico puede estar diferenciado según regiones: no era, no es siempre el mismo al norte y al sur de Italia, no es el mismo en los diferentes Estados de Brasil ni de los Estados Unidos.

Simétricamente a la existencia de bloques hegemónicos regionales, es necesario plantearse la cuestión de la compatibilidad internacional de los modelos de desarrollo nacionales. En los periodos estables de la economía mundial, una configuración internacional realiza esta compatibilidad. Esta configuración muestra siempre la hegemonía de un modelo de desarrollo que estructura uno o varios Estados-Naciones, que debido a ello son considerados a su vez hegemónicos. Esta hegemonía, basada en la superior eficiencia productiva de su paradigma tecnológico y en la estabilidad de su modo de regulación, se materializa no solamente a través de las ventajas que encuentran los países dominantes en el comercio internacional, sino también por las reglas que son capaces de imponer en el "régimen internacional" en el sentido que le da Keohane (1989).

II) *El caso del fordismo*

El modelo de desarrollo dominante desde la postguerra, que irradió a partir de los Estados Unidos, se denomina, desde Gramsci, "fordismo". Como régimen de acumulación, el fordismo es la respuesta que se encontró, a la salida de la Segunda Guerra Mundial, a las contradicciones suscitadas por las revoluciones introducidas durante la primera mitad del siglo XX en el paradigma tecnológico a nivel de las formas de producción, prin-

cialmente industriales, pero también agrícolas y terciarias: el *taylorismo* y la mecanización.

Los principios taylorianos separan al máximo los aspectos "intelectuales" (investigación y desarrollo, ingeniería, organización científica del trabajo) y los aspectos "manuales" del trabajo (ejecución descualificada). El fordismo añade al taylorismo la incorporación de la cualificación colectiva al mismo dispositivo técnico. Gráficamente, el fordismo opone la "oficina de métodos" a la "cadena de montaje". Las muy rápidas ganancias de productividad así conseguidas plantean de manera particularmente aguda el problema de la demanda efectiva. El régimen de acumulación fordista se caracteriza por una rápida alza de la inversión per cápita (en volumen), pero también por un crecimiento del consumo per cápita. El alza de estos dos mercados proporciona, sobre una base interna a cada nación, una contrapartida a las ganancias de productividad engendradas por el paradigma tecnológico.

En cuanto al modo de regulación, el fordismo exige:

- formas estables de relación salarial que aseguren un reparto de las ganancias de productividad entre el capital y el trabajo, y la regularidad de las rentas. De estas formas estructurales, las principales son: los convenios colectivos, el Estado benefactor y la legislación social;
- formas de relaciones entre empresas y bancos que permitan a las empresas absorber sin efectos perversos una transformación continua del aparato técnico, especialmente gracias a la práctica de los "precios administrados". Hay tendencia a la concentración de empresas vertical y horizontalmente integradas, multisectoriales, con subcontratación de tareas poco cualificadas hacia las pequeñas y medianas empresas;
- una forma específica de creación de la moneda: la moneda de crédito, emitida por los bancos en función de las necesidades de la economía bajo el control del Banco central;
- una gran ampliación del papel del Estado, que viene a insertarse en la regulación económica, principalmente a través de la tutela de la regulación de la relación salarial y de la emisión de moneda, y sólo *secundariamente* a través de una política presupuestaria discrecional. Otros componentes clásicos del Estado intervencionista (planificación, política industrial, política de estructuras agrícolas, proteccionismo) ven aumentar también su papel. Esta misión y esta capacidad que tiene el Estado de presionar sobre la coyuntura, y en todo caso de garantizar los mecanismos de la regulación fordista, constituyen lo que normalmente (e impropriamente) se denomina "keynesianismo".

² La cuestión de la dimensión territorial de los bloques hegemónicos, esbozada en Lipietz (1977), está más desarrollada en Lipietz (1985a), pero sigue siendo un punto débil del enfoque de la regulación. Esta cuestión está siendo desarrollada actualmente por la ciencia política con la consideración de un cuarto concepto: el de "paradigma de la sociedad", representación común de lo normal y lo deseable (ver Jenson, 1989; Lipietz, 1989a).

III) *La crisis del fordismo: orígenes y periodización*

Es fundamental comprender que la crisis mundial del fordismo que se desarrolló en los años 70 no tuvo su origen en una única causa, sino en al menos dos tipos de encadenamientos desestabilizadores que se reforzaron mutuamente. En concreto, es falso creer que se trata de una nueva "crisis de subconsumo" mundial (Piore y Sabel, 1984, p. 254), pero es igualmente falso decir, como los liberales, que se trata de una pura "crisis de oferta" (insuficiencia de rentabilidad) y que sería suficiente por tanto restablecer los beneficios para salir de la crisis. En realidad, es necesario comprender el desarrollo de la crisis como articulación de causas internas (la crisis del propio modelo de desarrollo, principalmente desde el lado de la oferta), y de causas externas (la internacionalización económica, que compromete la gestión nacional de la demanda: Glyn *et al.*, 1987; Lipietz, 1985b).

Podemos distinguir varias fases en la articulación de este doble encadenamiento. Tanto el modelo de desarrollo como la configuración internacional comenzaron a mostrar fisuras a finales de los años 60. En primer lugar, las ganancias de productividad engendradas por el taylorismo comenzaron a perder velocidad, pese a la creciente intensidad capitalista. Las razones de este fenómeno son múltiples, pero pueden remontarse al mismo principio del taylorismo. Se pedía a una clase obrera cada vez más educada que trabajara sin reflexionar, lo que era a la vez ineficiente (desde el punto de vista capitalista) e insoportable (desde el punto de vista de los asalariados). Como el poder de compra continuaba creciendo al ritmo anterior, las tasas de beneficios bajaron, y después lo hicieron las tasas de inversión. El paro comenzó a crecer, pesando sobre los gastos del Estado benefactor. La punición de la renta del petróleo aceleró esta primera secuencia: crisis de la organización del trabajo – crisis de la inversión – crisis del Estado benefactor. No obstante, de 1973 a 1979, las "redes de seguridad" del modo de regulación en crisis actuaron a pleno rendimiento. La emisión generosa de moneda (especialmente dólares), y el apoyo a la demanda interna, impidieron, hasta 1979, el hundimiento de los años 30. La creciente inflación camuflaba los conflictos subyacentes.

Esta primera fase de la crisis permite incluso el surgimiento de los "nuevos países industrializados". El crédito era abundante, la demanda crecía aún en el Norte: determinados países del Sur se endeudaron para industrializarse, con el proyecto de reembolsar la deuda mediante la exportación. Adoptaron regímenes de acumulación variados ("taylorización

primitiva", "fordismo periférico"). Los organismos internacionales, los bancos, les animaban a hacerlo (Lipietz, 1985a).

Pero, hacia 1979, las élites industriales, financieras y políticas del Norte acabaron por constatar que las políticas keynesianas de apoyo a la demanda no resolvían la crisis de oferta. Los beneficios no se recuperaban, la inflación se aceleraba peligrosamente, el dólar demasiado ampliamente emitido se devaluaba rápidamente. Entonces, aprovechando la segunda crisis del petróleo, se impusieron las ideas "monetaristas": "Bajemos los salarios. Desmantelamos el Estado benefactor. Cerremos los grifos del crédito. Habrá víctimas, pero sobrevivirán las empresas que hayan sabido inventar un nuevo modelo de desarrollo". De 1979 a 1982, la crisis fue terrible. La recesión mundial, desencadenada por las autoridades monetarias de los primeros países convertidos al monetarismo (Gran Bretaña y los Estados Unidos), se propagó al resto del mundo. La recesión añadió a la crisis de oferta una crisis de demanda, sacando a la luz el segundo tipo de encadenamiento generador de crisis: la ausencia de regulación internacional.

Para equilibrar su balanza comercial, cada país debía contener sus salarios más que el vecino, a fin de exportar más fácilmente y de importar menos. Para equilibrar su balanza de pagos, cada país debía elevar más sus tipos de interés para atraer los capitales flotantes. Esta guerra de "recesiones competitivas" en 1982 estuvo muy cerca de reproducir las condiciones de la crisis de los años 30. Paralizó especialmente a la Comunidad Europea, zona de libre cambio sin política social común. Los nuevos países industrializados, acorralados entre el aumento vertiginoso del coste de la deuda y mercados que se rarificaban, se vieron estrangulados.

En agosto de 1982, ante la inminente catástrofe que anunciaban la multiplicación de las grandes quiebras y la bancarrota de México, las autoridades monetarias mundiales, en particular el Banco Federal americano, pusieron fin a esta segunda fase. Estados Unidos reemprendió una política de expansión interior y de crédito fácil. La recuperación se generalizó al resto del mundo. Contrariamente a la primera fase, esta recuperación no se vio acompañada por un relanzamiento de la inflación, y los beneficios empezaron a crecer. La crisis por el lado de la oferta parecía haber acabado. Pero aparecieron diferenciaciones muy profundas.

Ante todo, a lo largo de estos años, se afirmaron dos orientaciones diametralmente opuestas en cuanto a la solución a la crisis de oferta. Determinados países, en vez de innovar en materia de organización del trabajo, reconstituyeron los beneficios y amortiguaron la inflación atacando la posición y las adquisiciones de los asalariados: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia. Otros, por el contrario, supieron combinar la revolu-

ción electrónica y la crítica del taylorismo: éste fue más bien el caso de Japón y Europa del Norte. En los años 80, este segundo grupo de países se reveló como el que había elegido la vía más competitiva: son los países más ampliamente excedentarios en el comercio internacional.

Esto no hace más que agravar la crisis de la configuración mundial. Los Estados Unidos sostienen su expansión mediante un monstruoso déficit presupuestario, Gran Bretaña (desde 1986), mediante aumentos de salarios. Al no ser ya competitivos, acumulan enormes déficits comerciales, que es necesario cubrir mediante empréstitos. Los tipos de interés vuelven otra vez a subir, mientras que la deuda del tercer mundo se mantiene. Ciertamente, los nuevos países industrializados de Asia del Este, como Corea, que han orientado bien su aparato productivo, se aprovechan del relanzamiento americano y consiguen devolver los préstamos. No es el caso ni de América latina (en particular de Brasil), ni del resto del tercer mundo. Los bancos deben de hecho renunciar progresivamente a recuperar una parte de estas deudas, pero esto se compensa con una nueva tensión sobre los tipos de interés.

Desde fines de 1986, los desequilibrios acumulados amenazan los éxitos de esta tercera fase. La carrera al alza de los tipos de interés financieros es a la larga insostenible para el capitalismo productivo. Esta tensión desemboca en los cracks de octubre de 1987 y 1989 y en 1990 se inicia la recesión. El paso a una cuarta fase es difícil de negociar. Sería necesario atajar el déficit americano, sin por ello desembocar en una gran recesión, que sería tan catastrófica como la de la segunda fase para el mundo entero y en particular para el tercer mundo, pero también incluso para Japón y Corea. Pero dejemos aquí el contexto macroeconómico.³

(C) EL DESAFÍO DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL: LA INVENCION DE NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

La contextualización que hemos realizado ha permitido al menos relativizar las dos grandes problemáticas frente a la crisis: del lado de la demanda y del lado de la oferta. El lado de la demanda, es decir, la degradación de las condiciones que permitían a los estados keynesianos estimular el crecimiento mediante la ampliación de la demanda interna, no ha tenido aún una solución satisfactoria. Y no la tendrá mientras nuevos acuerdos internacionales no consigan controlar la ley de la jungla que reina en el terreno de los tipos de cambio, de los tipos de interés y también de los

niveles salariales de un país respecto a otro. De hecho, a lo largo de la crisis ha habido fases en las que el crecimiento de Estados Unidos y la abundancia de eurodólares han favorecido la expansión mundial (1975-79, 1983-89), y fases en las que el monetarismo norteamericano hundía al mundo en la depresión.

Pero, como también acabamos de ver, no todos los países, ni los del fordismo central ni los del fordismo periférico, se han comportado de la misma manera frente a la crisis. Japón y Corea han progresado en el nuevo mapa internacional de trabajo; Estados Unidos y Francia han retrocedido; Brasil, que partió como una flecha, conoce serias dificultades. En el interior de los países, las relaciones interregionales también se han modificado profundamente: no todas las regiones ganan en los "países que ganan", y algunas regiones ganan en los "países que pierden". Como vamos a demostrar, estos éxitos y fracasos se materializan en el desarrollo de *zonas urbanas* con dinámicas internas profundamente diferentes.

Dicho de otra forma, mientras que durante la configuración mundial de la Edad de Oro del fordismo, e incluso en la primera fase de su crisis, el crecimiento de los mercados mundiales aseguraba, en todos los países y en todas las regiones que apostaban por el crecimiento, juego de suma siempre positiva, hoy es necesario combatir para *conquistar* mercados cuya suma es tan pronto creciente como decreciente. Incluso el crecimiento del mercado interior de un país está sometido al crecimiento de su cuota de mercado mundial, debido a la obligación de mantener el equilibrio de los pagos exteriores. Esta regla puede ser diferida por el endeudamiento (como ayer en Brasil, hoy en Estados Unidos y Gran Bretaña), pero a riesgo de arrastrar un endeudamiento acumulativo.

Dejando aparte el problema, no obstante insoslayable,⁴ de la organización de un orden mundial progresista, concentrémonos en la capacidad de un *territorio* (nación o región) para afrontar la competencia mundial.

Ésta procede aparentemente de una "adaptación a las nuevas tecnologías" y de la famosa "flexibilidad". En realidad, estas adaptaciones pueden hacerse en sentidos muy diferentes. Hay *varios modelos* en germen que implican varios modos posibles de hegemonía. Para comenzar, recordaremos nuestros resultados en cuanto a las diferentes formas de relaciones salariales y de relaciones interempresariales que se desarrollan en la actualidad, así como sus implicaciones territoriales.⁵ Después demostraremos que esta diferenciación va acompañada por una diferenciación político-cultural.

⁴ Ver Lipietz (1987, 1989a).

⁵ Ver Lipietz (1984), Leborgne y Lipietz (1988a).

³ Para más detalles, ver Lipietz (1989a).

I) Falsas promesas de las nuevas tecnologías

La erosión de la eficacia del taylorismo, tal como se manifestó a finales de los años 60, fue de hecho una erosión *social*. El obrero fordista en teoría *no está implicado* en el desarrollo del proceso de fabricación, cuya responsabilidad incumbe a los técnicos, a los ingenieros y a la oficina de métodos. Esta no implicación ha suscitado resistencias y revueltas, las cuales, dentro de la lógica fordista, no podían ser evitadas más que mediante un aumento de la automatización. La revolución electrónica parecía ofrecer la solución.

El rasgo principal de la actual revolución tecnológica es la invasión del microprocesador y de la electrónica, no sólo en los productos nuevos, sino en el mismo proceso de trabajo: la microelectrónica redefine el sentido mismo de la automatización. Ante todo, la electrónica proporciona los medios para hacer más complejo el movimiento de las máquinas. A este respecto, la electrónica no hace más que continuar la tendencia secular de la mecanización: productividad creciente, incremento del volumen de capital per cápita. La resultante en términos de rentabilidad no está determinada.

Pero por encima de todo, la electrónica ofrece más "flexibilidad" a los equipos. Es decir, abre la posibilidad teórica de cambiar el modo operativo de máquinas estandarizadas, incluso automáticamente. Los equipos flexibles, tan costosos como los equipos rígidos fordistas, si no más, requieren una utilización continuada, pero ya no necesariamente para la producción del mismo producto. El funcionamiento rentable de un equipo flexible es posible con varias series cortas dentro de un abanico de productos *diferenciados* orientados hacia mercados más pequeños y segmentados.

Aún más importante: la misma gestión de taller puede ser modificada por la introducción de la electrónica. La producción asistida por ordenador amplía considerablemente las posibilidades de gestionar en tiempo real los stocks corrientes requeridos para cada operación, según las necesidades de la producción en el taller, que puede ser optimizada según la intensidad de la demanda intermedia y final. Este principio de *just in time* puede extenderse a las relaciones entre los talleres dentro del establecimiento, entre los establecimientos de una misma empresa, y entre las empresas y los subcontratistas.

Pero estas ventajas de las nuevas tecnologías no dejan de tener contrapartidas. Ya hemos visto que las máquinas pueden ser muy caras. Ahora bien, las virtudes reconocidas a las máquinas (se supone que nunca se fa-

tigan ni hacen huelga) son contrarrestadas por el hecho de que se estropean. La tasa de disponibilidad de un taller automático puede encontrarse reducida entre un 30 y un 50 %, a menos que, sobre el terreno, operadores manuales sean capaces de reparar estas máquinas o de compensar las operaciones interrumpidas. Lo que plantea el problema de la *implicación* y de la *cualificación de los operadores*.

Aún más severos son los límites a la flexibilidad. Contrariamente a una sobreestimación común de la "nueva ruptura industrial" (Piore y Sabel, 1984), la flexibilidad que supone la electrónica no implica necesariamente el fin de la tendencia a la concentración técnica y financiera del capital. De hecho, la flexibilidad de los equipos está contenida en el interior del estrecho campo de una familia de productos. Además, la instrumentación de esta flexibilidad es una operación muy compleja que requiere una actividad en tiempo real muy grande, movilizándolo, en un mismo momento, el diseño, el mantenimiento y el personal de fabricación. Finalmente, el propio dispositivo técnico puede convertirse en obsoleto tan rápidamente como la serie de productos para la que ha sido concebido inicialmente, lo que disminuye mucho las ventajas de su flexibilidad.

Así pues, la revolución electrónica *exacerba*, en vez de resolverla, la cuestión subyacente a la crisis del paradigma fordista: la de la *implicación o no* del operador directo. Es en este punto donde los modelos de desarrollo futuro empiezan a diferenciarse.

II) Tres tipos de relaciones profesionales

El primer término de la alternativa podría conducir a la expropiación total de toda iniciativa del operador directo, el triunfo de la ingeniería y de la oficina de métodos. De acuerdo con esta tendencia, el taller podría convertirse en absolutamente automático, quizás con algunos obreros de cuello azul para algunas tareas de aprovisionamiento y limpieza, y algunos técnicos de cuello blanco regulando el proceso. Tal puede ser el sueño de la mayoría de los empleadores, fieles a la lógica del taylorismo. Se trataría de una *profundización* en el paradigma industrial fordista, y no de una salida de este paradigma: un "taylorismo asistido por ordenador" (Mathews, 1989).

La alternativa es evidentemente la elección de sistemas técnicos menos sofisticados, pero movilizándolo en tiempo real la implicación de los operadores directos. El reto es incitar al colectivo de los trabajadores, no sólo a implicarse voluntariamente en el ajuste permanente y en el mante-

nimiento de los equipos, sino a que lo hagan de tal manera que las mejoras puedan ser sistemáticamente incorporadas al *hardware* y al *software*, a la instalación y a sus instrucciones de uso. Los conocimientos técnicos adquiridos a través del aprendizaje en el tajo, en el mantenimiento día a día del proceso productivo, deben ser susceptibles de formalización y de asimilación por el personal de las oficinas de métodos e ingeniería. En efecto, el problema es *reunificar* lo que el taylorismo había separado: los aspectos manuales e intelectuales del trabajo.

Tal tipo de relaciones industriales parece más eficaz que el precedente (Aoki, 1986). Pero la implicación y la cualificación refuerzan la autonomía de los trabajadores, y ésta era la razón oculta de la taylorización. Por tanto, es necesario que la empresa ofrezca una contrapartida.

Una primera subalternativa se basa en el compromiso *individual*. Como contrapartida a su implicación, el trabajador participa en el progreso de la empresa, a través de complementos salariales, de la promoción profesional, etc. La otra subalternativa es la *negociación colectiva*. El sindicato ofrece la implicación de sus miembros en la lucha por la productividad y altos estándares de calidad, a cambio de un derecho de control sobre las condiciones de trabajo, los despidos y el reparto de las ganancias de productividad.

Actualmente, ninguna de estas tres vías (A: profundización en el taylorismo; B: negociación individual de la implicación; C: negociación colectiva de la implicación) se ha impuesto como nuevo modelo hegemónico, como nuevo paradigma de industrialización. Las tres coexisten en la mayor parte de los países, dentro de cada empresa, e incluso dentro de cada establecimiento.

III) *La flexibilidad del contrato salarial*

La naturaleza de las contrapartidas eventualmente negociadas tendrá profundas implicaciones sobre el régimen de acumulación. Pero incluso sin entrar en el estudio macroeconómico de los regímenes posibles, se ve inmediatamente que muchas cosas van a depender de la estabilidad de la relación misma del *contrato salarial*. En este punto tocamos el otro tema clásico de la flexibilidad.⁶

⁶ Más exactamente, lo que se denomina "flexibilidad externa", por oposición a la "flexibilidad interna", la de los asalariados estables que pueden pasar de una a otra tarea, y que no es más que uno de los aspectos de la implicación negociada (ver Boyer, 1986b). En este texto, el término "flexibilidad", aplicado al trabajo, no designará más que la flexibilidad externa.

Esta flexibilidad, por la que la patronal se permite contratar y despedir a voluntad, es proclamada necesaria por muchos portavoces de la patronal; imponerla es una de las metas principales de las políticas monetaristas. Un ataque definitivo contra el exceso de rigidez del contrato de trabajo de tipo fordista abriría la puerta a un nuevo régimen de acumulación. Por tanto, para esbozar los diferentes modelos posibles, debemos considerar no sólo nuestras tres formas típicas de reorganización del proceso de trabajo, sino también dos formas típicas de contrato de trabajo (I: rígido, y II: flexible). Obviamente, existen más posibilidades de que la situación evolucione hacia un modelo mixto con un mercado de trabajo *segmentado*. No obstante, para realizar la prospectiva, es necesario examinar las combinaciones más contrastadas.

A veces se observa cierta tendencia a dar por supuesto un vínculo entre la flexibilidad de las nuevas tecnologías y la flexibilidad del contrato salarial. Sin embargo, no existe ningún vínculo de este tipo. Antes de la guerra, los obreros de las cadenas de montaje tenían un contrato flexible, y los trabajadores cualificados, polivalentes, muy autónomos, ya se beneficiaban a veces de convenios colectivos muy rígidos. La naturaleza que tenga mañana el contrato salarial depende de las luchas sociales de hoy (y naturalmente de las tradiciones). Pero, ¿son compatibles la flexibilidad y la rigidez con cualquier forma de reorganización del proceso de trabajo? En este estadio de la experiencia histórica, solamente podemos considerar las implicaciones lógicas de las diferentes combinaciones y calibrar sus primeros resultados.

La primera combinación (polarización de las cualificaciones, contrato rígido) es el punto de partida fordista. Podemos suponer que continuará predominando durante cierto tiempo, con una evolución natural hacia la segunda (contrato flexible, a la búsqueda de salarios más económicos). Este escenario —profundización en los principios taylorianos, más automatización y menos contrapartidas fordistas para los trabajadores— puede ser calificado de "vía neotaylorista" para la tecnología y para la sociedad. Conduce a estructuras sociales muy insatisfactorias, con una polarización de las cualificaciones y un dualismo en el mercado de trabajo y en la sociedad. Un porvenir no muy agradable, pero posible. Es la vía que parecen haber elegido mayoritariamente los capitalismo norteamericano, británico y francés (Lipietz, 1990b).

Por el contrario, la combinación "implicación colectiva/flexibilidad" parece simplemente incoherente, una utopía patronal: los asalariados no pueden implicarse colectivamente en la dinámica de su empresa si el contrato que les liga a ella es precario. En cuanto a la combinación "implicación colectiva y contrato rígido", puede parecer una utopía para el traba-

jador. Sin embargo, este sueño de un "new deal" para el siglo XXI parece ser compartido por ciertos dirigentes, no solamente en Suecia, sino también en Japón, en Alemania e Italia del Norte. Semejante tipo de modelo de desarrollo es susceptible de presentar las propiedades de estabilidad del fordismo: los empresarios disfrutarían de las ventajas de una evolución tecnológica menos intensiva en capital y más productiva, y los trabajadores se encontrarían con una mayor seguridad en el empleo, salarios más altos y/o menos tiempo de trabajo.

Sin embargo, es necesario matizar. Implicación negociada colectivamente... pero, ¿a qué nivel de colectividad se negocia la implicación? ¿La empresa, el sector o el territorio (región o nación)? Las implicaciones microeconómicas y macroeconómicas, las consecuencias sociales de esto serán considerables.⁷ El caso más simple: la negociación tiene lugar a nivel de la empresa. Entonces habrá buenas empresas y malas empresas, asalariados privilegiados (los de las buenas empresas), y... menos privilegiados, que pueden estar sometidos al régimen del neotaylorismo (pequeñas empresas subcontratistas). Japón ofrece un buen ejemplo de este caso: llamémosle "toyotismo".

A continuación tenemos los casos (más favorables para los asalariados y para la homogeneidad social del territorio) de la negociación por sector o por territorio (ejemplo: el convenio colectivo de la metalurgia de Baden-Wurtemberg), o aún mejor a nivel nacional (ejemplo: Suecia). Denominemos a los modelos de esta familia "kalmarianos",⁸ en honor a la fábrica Volvo que inauguró esta evolución en 1974, en un país socialdemócrata.

Quedan ahora los casos de negociaciones individuales de la implicación. Las dificultades con la variante rígida (la vía voluntarista para la implicación de los trabajadores) pueden ser evitadas teniendo en cuenta la posibilidad de una diferenciación de los salarios en función de la implicación individual del trabajador. Combinada con el "palo" de la pérdida de trabajo en la variante flexible, esta "zanahoria" conducirá a una especie de "remercantilización" de la relación salarial, que parece estar en sintonía con la moda ideológica de la regulación mercantil. Denominemos "californianos" a los modelos de esta clase.

⁷ Para un estudio de las consecuencias de estos importantes matices, ver Leborgne y Lipietz (1990, 1990b).

⁸ En nuestra intervención (1987), habíamos retomado la terminología de P. Messine (1987): "neotayloriano, saturniano, californiano". La incapacidad de la General Motors para desarrollar el "Saturn Project" en un ambiente territorial básicamente "neotaylorista" nos hace elegir el término de "kalmariano", inspirado por Rianne Mahon (1987).

CUADRO 1
Las nuevas relaciones salariales

Organización del trabajo	No implicación Polarización de las tareas	Implicación con negociación	
		Individual B	Colectiva C
Naturaleza del compromiso	A	B	C
Contrato de trabajo rígido I	Continuación del modelo fordista	Vía patronal "participativa" para un núcleo estable	Vía participativa con contrapartidas para el conjunto de los asalariados
Contrato de trabajo flexible II	Vía patronal liberal sin contrapartidas (neotaylorismo)	Vía patronal liberal o participativa tipo "cultura de empresa"	Incoherente
Tipo de modelo	Neotayloriano	Californiano	Toyotista o kalmariano

Ciertamente, la experiencia ya ha decidido: los modelos "kalmarianos" aplastan, comercialmente, a los modelos "neotaylorianos". La zona gris de los modelos "californianos" (donde se tendrían que alinear tanto el Silicon Valley como San Jose dos Campos en Brasil y la Tercera Italia) es la única que proporciona argumentos (a veces confusos) a los que asocian flexibilidad de la relación salarial y competitividad. De hecho, sería necesario examinar más de cerca cada una de estas experiencias, pero volvamos más bien sobre una tercera forma de flexibilidad: la relación entre las empresas, lo que se denomina la "organización industrial".

IV) Las formas de la cuasi-integración vertical

La forma clásica de organización industrial en el modelo fordista era la división del trabajo, en el interior de la empresa, entre las oficinas y los talleres, siguiendo los principios taylorianos (I: la ingeniería y la oficina de métodos; II: la fabricación cualificada de la maquinaria; III: la ejecución descualificada, es decir por ejemplo las cadenas de montaje). Tan aguda era esta división que entre los talleres podía tomar la forma de una divi-

sión entre establecimientos, una "desintegración espacial", e incluso una división entre empresas que hacían los pedidos y subcontratistas para el nivel III: *una desintegración vertical*. Esto condujo a la teoría de los *circuitos sectoriales* (Lipietz, 1974, 1977; Lafont, Leborgne y Lipietz, 1982). Las nuevas tecnologías ofrecen nuevas posibilidades de organización industrial, principalmente gracias a la gestión asistida por ordenador de los flujos de información y de productos, a la flexibilidad de los bienes de equipo, a la estandarización que permite la fabricación automatizada de alta precisión, a la concepción modular de los productos y al montaje automatizado por subconjuntos.⁹

La segmentación en *módulos* del proceso de trabajo y la gestión integrada de su encadenamiento permiten la transformación de los procesos secuenciales en procesos de flujo continuo, y la producción continuada de bienes diferenciados. La gestión óptima de procesos modulares integrados parece hablar en favor de una mayor integración vertical entre las empresas. Pero la automatización flexible (al permitir la producción continuada de bienes diferenciados) y la gestión informatizada de los flujos (al disminuir los "costes de transacción", es decir, el coste de poner en relación mercantil dos segmentos de un proceso productivo) abren en realidad nuevas posibilidades de desintegración vertical. El nuevo punto de equilibrio en formación es la *empresa especializada*, que produce una gama restringida de bienes diferenciados (finales o intermedios). Es a este nivel donde se realiza la gestión óptima de la calidad, de la innovación y de la economía de tiempo.

De hecho, la automatización conduce a una proliferación de conocimientos técnicos especializados, a una profundización de la división del trabajo. Por otra parte, la producción flexible no hace más que acentuar la importancia del control de una sucesión de series cortas. Ahora bien, la complejidad de la integración de las operaciones modulares crece más que proporcionalmente al número de eslabones que hay que integrar; debido a ello, una cierta desintegración técnica permite un control más estrecho de los costes y de la calidad. Por tanto, la gestión asistida por ordenador de los flujos externos, es decir, entre las empresas, así como la mayor precisión de la fabricación, permiten a las empresas principales coordinar a los subcontratistas en tiempo real: *una red de empresas especializadas*.

A estas razones *técnicas* hay que añadir *las presiones económicas y financieras*: la importancia de compartir entre varios propietarios del ca-

⁹ Sobre lo que sigue, ver Leborgne (1987a, b).

pital los riesgos de investigación y desarrollo, de las inmovilizaciones en alta tecnología y, más en general, de las inmovilizaciones en capital fijo. La desverticalización de grandes empresas en redes de empresas especializadas o el agrupamiento de empresas en una red de este tipo, pueden ser una respuesta a este desafío: es la *"cuasi-integración vertical"* (Houssiaux, 1957; Enrietti, 1983), o más generalmente, *"oblicua"* (Laigle, 1989).

La cuasi-integración puede estar caracterizada por: relaciones estables entre proveedores y clientes, una participación importante del cliente en el volumen de negocio del proveedor, un campo de subcontratación que abarque desde el diseño a la comercialización y formas no mercantiles de relaciones entre empresas, que van desde la subordinación a la asociación. Esto implica una generalización de las relaciones no mercantiles entre las empresas, bajo la forma de alianzas estratégicas, transferencias de tecnología, programas de investigación comunes, *joint-ventures*, etc.

Como se ve, la cuasi-integración oblicua actúa a la vez sobre la complementariedad de los procesos de trabajo y sobre la complementariedad de los procesos de valorización de los capitales comprometidos. Pero esta complementariedad puede ser más o menos desigual.¹⁰

Cuando predomina la subordinación de los subcontratistas (poca iniciativa o investigación aplicada por su parte), hablaremos de "cuasi-integración vertical" (CIV) en sentido estricto, o CIV pobre: se trata de la vieja tendencia fordista. Cuando, por el contrario, las empresas especializadas dominan los desarrollos de su campo particular y desarrollan relaciones de colaboración con las empresas que les hacen los pedidos, hablaremos de "cuasi-integración horizontal" (CIH). En general, se tratará de casos intermedios, "oblicuos".¹¹

¹⁰ Para un análisis más profundo, y una comparación con el caso de la relación salarial "con implicación", ver Leborgne y Lipietz (1990b). Estos problemas no están lejos de lo que la heterodoxia neoclásica intenta analizar en la problemática de la información asimétrica "director-agente".

¹¹ Hay que resaltar que la oposición horizontal/vertical que se utiliza aquí no procede de otra acepción tradicional de asociación, según la cual sería "vertical" una integración entre dos segmentos sucesivos de un proceso que conducen a un producto-mercancía dado (por ejemplo: hilado-tejido-confección) y "horizontal" una integración de dos empresas que tienen la misma producción. De acuerdo con esta acepción, las relaciones entre Mercedes y Bosch, Citröen y Michelin, Airbus y SNECMA aparecerían como "verticales", lo que no parece lógico. Aquí, se trata de forma de subordinación (vertical) o de colaboración (horizontal) según que uno de los socios esté o no en disposición de controlar el trabajo del otro (y por tanto de dictarle sus condiciones). Ver Laigle (1989).