

Pero, ¿sobre qué espacios se desarrollan tales redes? En la actualidad podemos observar dos formas polares de cuasi-integración, que se corresponden de manera natural con la CIV pobre y la CIH densa.<sup>12</sup>

En el caso de los Estados Unidos, la cuasi-integración se realiza mediante la deslocalización y el recurso a empresas especializadas *en el exterior* del territorio: en Japón (para las tareas de alta cualificación y alta tecnología) y en países del tercer mundo para las tareas no cualificadas e incluso semicualificadas (Scott, 1987). Denominemos a esta forma "cuasi-integración territorialmente segmentada" (o desintegrada). Conduce a una marcada desindustrialización, con una débil difusión de las innovaciones de alta tecnología dentro de la industria nacional, etc.

Por el contrario, la "cuasi-integración *territorialmente integrada*" se conforma como una red sobre el *mismo* territorio nacional o incluso regional. En este caso, los efectos macroeconómicos multiplicadores y aceleradores actúan a pleno rendimiento dentro del país, que conserva el control de la difusión de las innovaciones de sector a sector, a través de relaciones intrarregionales directas. Es el caso típico de la llanura del Po en Italia, de numerosos *länder* de Alemania, etc.

#### D) BLOQUES TERRITORIALES Y NUEVOS MODELOS DE DESARROLLO

En la práctica, se observa ya que determinados territorios (países o regiones) combinan de manera privilegiada un modelo concreto de relaciones profesionales (capital/trabajo) y un determinado modelo de organización industrial (entre empresas). Obviamente, las formas varían según los sectores, incluso dentro de la misma región (Lafont, Leborgne y Lipietz, 1982). Pero la experiencia muestra que un modelo hegemónico, una combinación particular de tales relaciones sociales, tiene muchas posibilidades de prevalecer a nivel regional o nacional. En efecto, un modelo de desarrollo es por naturaleza un modelo "territorializado": las relaciones sociales de un mismo tipo que prevalecen en el espacio social tienden a difundirse de un sector de actividad a otro. Esto ocurre porque el modelo se impone como un bloque hegemónico territorializado, un conjunto de comportamientos culturales, sociales, de esquemas mentales, que se con-

<sup>12</sup> El contraste entre estas dos formas de despliegue territorial de la cuasi-integración es sorprendente en la rama de bienes de equipo industriales (máquinas-herramienta de control numérico, robótica). Es cierto que este sector puede ser considerado en sí mismo como un "microcosmos-núcleo" de toda la industria (Leborgne, 1987): núcleo porque allí se elaboran las nuevas normas de producción, microcosmos porque el propio sector se convierte en un modelo reducido de los principios dominantes de organización industrial.

densa en compromisos institucionalizados a nivel nacional o regional (Lipietz, 1990a).

#### I) *Tres tipos de regiones urbanas*

La vía neotayloriana, en la línea de las tendencias clásicas del modelo fordista (tal como han sido analizadas desde Lipietz, 1975, a Noyelle, 1982), se materializa en una desintegración territorial, según los tres niveles de cualificación, sobre tres tipos de regiones, con un recurso a la subcontratación cada vez más frecuente en el nivel más bajo de cualificación (salvo en lo que se refiere a las últimas operaciones de montaje final). Podemos considerar esto como la forma más pobre de CIV: la mediocre calidad de las relaciones en la jerarquía entre las empresas refleja la pobre calidad de las relaciones profesionales en el seno de las empresas. En tales circunstancias, es normal que prevalezca la CIV territorialmente segmentada.

Entonces, se forman *aglomeraciones* de subcontratistas en torno a las empresas principales o en zonas con bajos salarios para maximizar las posibilidades de economías externas en el transporte y minimizar los costes de transacción. Tales zonas pueden ser observadas en el Este y el Sureste asiático (Scott, 1987), y es lo que intenta promover la política de las "zonas de empresas" en las regiones desindustrializadas. Pero también pueden aparecer espontáneamente. Corresponden a la noción de "zona productiva especializada" en la tipología de Garofoli (1986) y Courlet (1987).<sup>13</sup> Se trata de aglomeraciones de formación reciente que mantienen una débil relación con la formación social regional preexistente. Son monosectoriales, orientadas hacia la exportación, con débiles relaciones interempresariales dentro de su propio territorio.

Las tareas de terciario superior (investigación y desarrollo, diseño, finanzas, empleos terciarios de alto nivel) se concentran en los "centros nodales" de algunas metrópolis, más precisamente en sus centros urbanos, con toda una jerarquía de centros urbanos secundarios, de "áreas productivas terciarias" ("*back office jobs*": Nelson, 1986).

<sup>13</sup> Hemos utilizado la terminología introducida por el artículo de Garofoli (1986) y que volvemos a encontrar en su contribución a la presente obra. Transposición parcialmente ilegítima, estamos de acuerdo con el autor. Para él, "áreas productivas especializadas", "sistemas productivos locales" y "áreas-sistema" son tres formas de distritos industriales, en el sentido estricto "marshallo-italiano", que es el suyo. Para nosotros, puede tratarse de territorios mucho más amplios. Pero pensamos que sus caracterizaciones geográficas corresponden de manera demasiado tentadora con nuestras caracterizaciones económicas.

Veamos ahora la materialización espacial de la vía "californiana". Su característica principal es la implicación de los trabajadores sobre una base individual (incitación mediante la prima, la carrera o el miedo al despido). "Implicación" quiere decir: más profesionalidad y más interacciones "cara a cara" (no jerárquicas y no mercantiles). Pero la regulación mercantil prevalece siempre en los modelos californianos, tanto en las relaciones profesionales como en la circulación de los productos. En consecuencia, la desintegración vertical tiende a convertirse en la forma dominante de organización industrial. Pero la necesidad de contactos directos y de profesionalidad implica una concentración territorial en zonas que (siempre en referencia a la terminología de Garofoli) designaremos como "sistemas productivos locales". Un sistema productivo local es aún mono-sectorial y depende de la demanda exterior, pero hay una especialización intrasectorial de las empresas, y por tanto una tendencia hacia una cuasi-integración vertical u oblicua local entre las empresas. Implica una oferta local, probablemente antigua, de cualificación profesional. El origen de las empresas puede ser externo o interno a la región. El caso típico es naturalmente el Silicon Valley de Santa Clara, ejemplo precoz de tecnópolis sostenida desde un extremo por la oferta de cualificaciones de la Universidad de Stanford, y desde el otro por los pedidos militares. Existe un gran número de sistemas productivos locales espontáneamente engendrados sobre la base de antiguas tradiciones y conocimientos técnicos regionales, en Italia, en Alemania, etc. La experiencia de Asia del Este demuestra que la intervención del Estado y la difusión organizada de cualificaciones técnicas permiten una transición desde el área productiva especializada de tipo neotayloriano hasta el sistema productivo local (Scott, 1987).

En cuanto a la clase de los modelos "kalmarianos", supone no solamente la implicación de los trabajadores, sino también una negociación colectiva, no mercantil, de esta implicación. Los sindicatos de trabajadores y las organizaciones empresariales profesionales, así como las administraciones de todos los niveles, están por tanto implicados en el modo de regulación. No hay ya duda de que esta clase de modelos (encontramos ejemplos de él en Suecia y en cierta medida en Japón, en Alemania, en Italia del Norte y en algunos Estados norteamericanos como Michigan) se ha revelado como la que mejores resultados ha tenido, desde el propio punto de vista capitalista.<sup>14</sup> Naturalmente, puede suceder que un estable-

cimiento aislado de su base territorial practique relaciones profesionales "kalmarianas". Esta situación es probablemente inestable.

Como las relaciones profesionales dentro de las empresas se basan en la cualificación y la cooperación, los principios de organización industrial tienen una elevada probabilidad de estar fundados en formas densas de colaboración entre empresas, sindicatos, universidades y administraciones locales. El despliegue espacial de este complejo se ha denominado "área-sistema" en la tipología de Garofoli y Courlet. Aquí, la cuasi-integración toma la forma de una red integrada territorialmente, diversificada, multi-sectorial, de empresas especializadas y de empresas que hacen pedidos. En una palabra, el despliegue de los modelos kalmarianos en áreas-sistema requiere y consolida un consenso social: la formación de un bloque hegemónico territorial innovador.

El cuadro 2 resume esta discusión. Como hemos visto, todos estos modelos tienen en común una tendencia a favorecer las *aglomeraciones urbanas*. Esto se debe al reforzamiento del carácter mercantil en las relaciones entre establecimientos, a través de la cuasi-integración vertical. Obviamente, los "establecimientos rurales" continuarán desarrollándose, pero no constituirán la tendencia principal. Pero los territorios urbanizados podrán conocer dinámicas muy diferentes.

CUADRO 2  
Organización del trabajo y regiones urbanas

Relaciones industriales	Relaciones salariales		
	A	B	C
CIV pobre	Área especializada para las tareas descualificadas	Área especializada para las tareas descualificadas	Inestable
CIV densa	Área-sistema para el terciario superior en los centros nodales urbanos	Sistema local de producción	Área-sistema

<sup>14</sup> No trataremos específicamente la variante "toyotista", puesto que puede analizarse como la articulación, en un mismo territorio, del neotaylorismo (¿para las mujeres y los inmigrantes?) y del kalmarismo (¿para los nacionales masculinos?).

## II) Flexibilidad defensiva, flexibilidad ofensiva

¿Cuáles son los factores determinantes de estas evoluciones divergentes? Evidentemente, la herencia del pasado de los territorios, pero a través del prisma que constituye la formación de un bloque social territorial, que, a través de las luchas y compromisos que lo definen, va a pesar sobre el conjunto de los actores, y determinar el destino del territorio. La formación de tales bloques se encuentra actualmente en curso: por el momento no podemos hablar más que de "proyectos político-culturales" orientados hacia la constitución de estos bloques, y de prácticas de los actores que tienden a realizarlos.

De la misma manera que la flexibilidad de los equipos, de las relaciones de trabajo y de las relaciones entre las empresas puede tener interpretaciones diferentes, las políticas y los proyectos territoriales llevados a cabo en nombre de la flexibilidad corresponden a bloques sociales en formación absolutamente diferentes. Para simplificar, vamos a distinguir los discursos y las prácticas de la "flexibilidad defensiva" y los de la "flexibilidad ofensiva".

Justificar esta distinción precisaría de incursiones en el campo de las ciencias políticas, de las ciencias sociales, jurídicas, de la Historia..., y exigiría, además de un trabajo pluridisciplinar, desarrollos más importantes. Se trata ante todo de una hipótesis que aclara constataciones, a las que haremos referencia en notas.

### LA OPCIÓN DEFENSIVA

- Utiliza en sus aspectos negativos la flexibilidad (del trabajo) adquirida, o impone la eliminación de las rigideces para defender los mercados amenazados.
- Es una visión a corto plazo de la adaptación a las constricciones de la competencia y a las nuevas tecnologías.
- Apunta a la formación o al mantenimiento de un bloque de empresarios/propietarios.

### LA OPCIÓN OFENSIVA

- Por medio de la negociación pone en juego la capacidad de desarrollar las nuevas tecnologías en función de perspectivas de nuevos mercados a crear.
- Es una visión a medio-largo plazo de los intereses colectivos de una amplia fracción de la comunidad territorial.
- Apunta a la formación o al mantenimiento de la hegemonía de un bloque de empresarios/productores.

### Esto implica por el lado del trabajo<sup>15</sup>

- La destrucción de los derechos adquiridos que hacen más rígido el contrato salarial mediante el desarrollo de los contratos temporales, la revisión a la baja de la legislación laboral, etc.
- El desarrollo de la formación, de la polivalencia, de la iniciativa de los trabajadores, en un contexto de contratos salariales estables.

(modelo neotayloriano)

(modelo kalmariano)

<sup>15</sup> El imperativo de modernización y/o la introducción de nuevas tecnologías constituyen para los sindicatos, en el caso ofensivo, la ocasión de emprender acciones reivindicativas tendentes a obtener de la patronal la reducción de la duración del trabajo, el mantenimiento del empleo y contrapartidas en la organización del tiempo de trabajo, así como de contrarrestar las ofensivas patronales tendentes a flexibilizar el contrato de trabajo. Esto es lo que ha ocurrido en la RFA, en Italia o en Suecia.

Respecto a la RFA, nos referimos a las huelgas y acciones del IG Metall en la metalurgia, a los convenios colectivos firmados en la química (*Note de l'Institut de Recherches Economiques et Sociales*, 12) y a los trabajos de Zachert (1988). Zachert señala en particular que con las nuevas tecnologías muchos obreros "han caído sin paracaídas" (habida cuenta del sistema de clasificación), lo que ha suscitado la movilización de los sindicatos que han obtenido la firma de un acuerdo colectivo sobre "la seguridad del nivel salarial". Igualmente interesante en cuanto a su trascendencia en el campo de la cualificación y de la formación, un convenio colectivo firmado el 3 de marzo de 1978, aplicable a la región de Baden-Wurtemberg, protege a los trabajadores (de cualquier sector) de entre 50 y 55 años de edad que tengan una cierta antigüedad en la empresa. Se les asegura que conservarán su salario incluso en caso de cambio, así como su empleo: no pueden ser despedidos más que como sanción.

Respecto a Italia, nos referimos a la negociación de una flexibilización del tiempo de trabajo que viene acompañada por un descenso de la duración del tiempo de trabajo sin disminución proporcional del salario (acuerdo de 1983 en el textil, Chiesi en Bachel *et al.*, 1986), y de manera más general al protocolo de acuerdo del IRI (Instituto de Reestructuración Industrial), principal organismo de gestión de empresas de participación estatal. Por medio de este acuerdo, firmado en diciembre de 1984, los sindicatos obtienen el derecho de intervenir en los proyectos de modernización desde la fase de elaboración, en el marco de comités consultivos paritarios. Esto abre la posibilidad (teórica) de examinar opciones alternativas y estar asociado a la gestión del empleo (formación, reconversión, organización de los horarios, organización del trabajo...). El ENI y el EFIM (los otros dos grupos nacionalizados) en 1986 adoptaron (*Note de l'IREES*, 11) este mismo convenio que intenta, por medio de una política de información, promover una "cultura nueva" en la empresa. Aunque en la práctica no se utilizan todas las posibilidades que están previstas sobre el papel, no deja de ser cierto que se abren espacios nuevos a los sindicatos y que este tipo de acuerdo se extiende al sector privado. En el sector privado, de manera general, la negociación colectiva por sectores se refuerza, en vez de ser abandonada en beneficio de la negociación de empresa.

Por lo que se refiere a Suecia, recordemos el acuerdo de Progreso de los sindicatos patronales, obreros y cuadros (respectivamente, SAF, LO, PTK), firmado en abril de 1982 y comentado en R. Mahon (1987).

*Por el lado del capital*<sup>16</sup>

- Una implicación del capital financiero de origen local respecto al capital industrial territorial.
- Relaciones oportunistas (a corto plazo) entre las grandes empresas que hacen los pedidos y las pequeñas empresas subcontratistas.
- Una inversión importante del ahorro local en el capital productivo territorial.
- Una colaboración entre grandes empresas y empresas especializadas.

(CIV pobre)

(CIO densa)

En los países típicos de la "estrategia defensiva" (caso de Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia), la introducción de las nuevas tecnologías es por el contrario explotada con éxito por la patronal para imponer la degradación del contrato de trabajo. En Francia, la ley Delebarre de febrero de 1986, desembarazada de sus "limitaciones" (negociación sectorial y reducción de la duración del trabajo) se convierte en junio de 1987 en la ley Seguín. Otras leyes afectan a la suavización de las limitaciones de despido, a la autorización del trabajo nocturno de las mujeres (y como todo el mundo sabe esta legislación está llamada a aplicarse esencialmente en el textil y la industria agroalimentaria, es decir, donde las condiciones de trabajo son más penosas y los salarios más bajos...), a la inestabilidad de los horarios de trabajo.

En cuanto a las leyes Auroux de 1982 relativas a los derechos de los trabajadores en la empresa, aunque pueda pensarse con Jeammaud y Lyon-Caen (1987) que "el proyecto de democratización de las relaciones de trabajo encuentra su legitimidad en un valor espectacularmente restaurado y más soberano que nunca: ¡la productividad!", lo que no es propio de Francia, estas leyes no han tenido las consecuencias esperadas por su promotor (Borzeix y Linhart, 1988).

Por lo que se refiere a Gran Bretaña, nos referimos a los trabajos de Maurau (1988) y Okba (1988), de los que retenemos la importancia creciente del empleo precario, la desestabilización de los sindicatos bajo los golpes del gobierno de la Sra. Thatcher, y las transformaciones en curso que tienden hacia el sindicato único de empresa bajo la égida de los capitales japoneses.

<sup>16</sup> Volvemos a encontrar la misma dicotomía entre la RFA, Italia, Japón y Suecia, por un lado, y Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos por otro, en lo que se refiere tanto a las relaciones más o menos densas entre capital financiero y capital industrial como al contenido de las diferentes formas de colaboración.

Para no citar más que el ejemplo de Japón, el ambiente financiero de las empresas es el siguiente: los tipos de interés son extremadamente bajos, los grandes grupos son conglomerados financieros, industriales y comerciales, y las PYMEs se benefician de los créditos de sesenta y cuatro bancos regionales o locales especializados en este tipo de crédito, a lo que es necesario añadir las muy numerosas asociaciones de crédito mutuo y cooperativo de carácter exclusivamente local. En la RFA, la proximidad de los bancos locales y de las PYMEs en el marco de los *länder* ha sido señalada en muchos estudios. En Suecia, la industria nació de la diversificación de la banca.

En Italia, aunque las relaciones entre capital industrial y capital financiero no están tan organizadas como en Japón o en la RFA, hay que señalar no obstante que las cajas de aho-

*Del lado de las instituciones*<sup>17</sup>

- Una tensión inestable entre un Estado central que toma las grandes decisiones macroeconómicas y delega en las regiones la gestión de las consecuencias sociales, y unas regiones que reivindicán permanentemente un apoyo del Estado central.
- Este apoyo del Estado central presenta la forma de planes acordados puntualmente y puestos en cuestión cuando se producen cambios de mayoría política.
- Acuerdos estables (aun cuando su gestión sea conflictiva) al nivel territorial adecuado, para la puesta en práctica de redes de información y de confrontación Estado/sindicatos/empresas, o en el campo de la investigación, de la definición y de la adaptación permanente del proyecto territorial, etc.

rró locales están cercanas a las PYMEs que juegan un papel en la creación de centros regionales con vocación de proporcionar servicios (investigación, marketing, asesoría...) a las pequeñas y medianas empresas: esto ocurre especialmente en el caso de Emilia-Romagna.

En el segundo grupo de países, dejando al margen las grandes empresas que tienen la confianza de los bancos, las PYMEs tienen problemas para encontrar financiación. Ésta última acaba por plantearse en términos de "capital riesgo". En Francia las PYMEs tienen dificultades para cobrar lo que se les debe, lo que provoca numerosas quiebras. El artículo "La traite des PMI" de R. Mayer (1988) es elocuente en cuanto a las desventajas que sufren las pequeñas y medianas empresas y que se deben al mismo funcionamiento del sistema financiero. En cuanto al contenido de la colaboración, en Francia, por ejemplo, se trata en el mejor de los casos de que las grandes empresas vendan servicios a las PYMEs. "Es la contribución del grupo al esfuerzo nacional que evita las tensiones sociales y alivia las conciencias"... "Nuestros centros de investigación pueden trabajar marginalmente para las PYMEs, aportar sus conocimientos a quienes los necesitan"... Estos comentarios están extraídos de un artículo de la revista *PME-PMI Magazine* de mayo-junio de 1987, que, bajo el título "PME: profitez de l'aide des grandes", recoge las diversas fórmulas de colaboración. Éstas son relaciones puramente mercantiles y no tienen nada que ver con el desarrollo de las relaciones no mercantiles que son la base del intercambio en el marco de la cuasi-integración oblicua similar a la que debe poner en práctica Renault (*La lettre de la machine moderne*, 4 de abril de 1985) y que es practicada desde hace algunos años por FIAT (Enrietti, 1983).

<sup>17</sup> En las regiones típicas de la flexibilidad ofensiva, las asociaciones profesionales se apoyan en el espacio regional para promover su estrategia y suscitar por medio de sus iniciativas cooperaciones bipartitas o tripartitas con los bancos y las administraciones. Es el caso de Italia, de la RFA y del Japón. Para este último, recordemos la "ley de estabilización de sectores en crisis" de 1978, reformada en 1983 (Laumer y Ochel, 1986). Ejemplar en su montaje y aplicación, esta ley regula a la vez los problemas de sobrecapacidad, de modernización del conjunto del tejido industrial y de la reconversión de los asalariados.

En las regiones en donde prevalece la flexibilidad defensiva, las políticas orientadas hacia la empresa se elaboran principalmente a iniciativa de las autoridades administrativas: caso frecuente en los Estados Unidos en la renovación de las políticas regionales instrumentadas a escala de cada Estado, y caso de Francia con las creaciones de tecnópolis, la política de los "contratos de plan", o "contratos Estado-Región" (ampliamente sometidos

*A nivel ideológico*<sup>18</sup>

- Se proclama "el imperativo de modernización" y se tacha de "arcaica" la defensa de las ventajas sociales adquiridas.
- Se niega la diferencia de intereses entre capital y trabajo (todos en el mismo barco frente a la competencia mundial).
- Se practica la modernización y se discuten los problemas sociales que plantea.
- Se tiene en cuenta la diferencia de intereses y se negocian (a veces después de largos conflictos) compromisos mutuamente ventajosos.

*A nivel jurídico*

- Se destruyen los antiguos acuerdos territoriales que prohibían el "dumping social", se exagera la competencia entre los trabajadores, los subcontratistas, los establecimientos (internos o externos al territorio).
- Se negocian acuerdos puntuales de empresa o establecimiento.
- Se fijan las reglas de juego al nivel territorial más amplio posible (nacional o continental) en acuerdos bipartitos o tripartitos (patronal/sindicatos/administraciones): leyes-marco, convenios colectivos sectoriales.
- Los acuerdos de empresas o los acuerdos locales movilizan en este marco los recursos humanos existentes.

*Estas actitudes tienen sus raíces en las tradiciones fordistas en vías de superación*<sup>19</sup>

- Un fordismo que ha favorecido los bajos costes de la mano de obra, el trabajo descualificado, los jóvenes y las mujeres sin cualificación y la inmigración.
- Un fordismo que ha favorecido la profesionalidad a nivel de la ingeniería y de la fabricación cualificada.

en su aplicación a los cambios de mayoría política). Hay que precisar aún que la descentralización que surgió en Francia a raíz de las leyes de 1982 ha tenido dificultades para ver la luz, y que se trata más bien de desconcentración -de hecho, el papel del Prefecto sigue siendo primordial- que de descentralización.

<sup>18</sup> En la RFA, el sindicato IG Metall lanza en 1984 su manifiesto *Der Mensch muss bleiben* ("El hombre debe permanecer") y toma posiciones sobre el lugar del hombre en el proceso de modernización. Más tarde entabla una campaña de carteles contra la instauración del trabajo los sábados (un niño dice "¡El sábado, papá, es mío!"). En Francia, ante la amplitud de la desregulación del mercado de trabajo, y al percatarse del freno que esto representa en los procesos de modernización, una fracción de la patronal modernista reaccionó y se dirigió a los demás empresarios en el informe *Modernisation mode d'emploi* (Riboud, 1987). En Gran Bretaña 1986 fue declarado "Año de la Industria", a fin, según se dijo, de reconciliar la sociedad y la industria.

*...en el estado de las fuerzas sociales*

- Sindicalismo en retirada después de un enfrentamiento en torno a los antiguos compromisos, o dejando en manos de la patronal la dirección de la "reorganización".
- Patronal sorteando los derechos sociales adquiridos por medio de la deslocalización.
- Sindicalismo que moviliza relaciones de fuerza construidas anteriormente para influir en el nuevo modelo de desarrollo.
- Patronal que intenta compensar los derechos sociales adquiridos negociando la implicación de los trabajadores.

*Sus efectos*

- Destrucción de los enclaves industriales obsoletos, pérdida de la cultura técnica y de la profesionalidad existentes.
- Dependencia creciente del aparato productivo territorial respecto a las importaciones. Pérdida del control del mercado interior.
- Polarización del aparato productivo en algunos nichos o polos de competitividad, frente a sectores abandonados por arcaicos.
- Negociaciones anticipando las reconversiones. Movilización, adaptación y reciclaje de las cualificaciones existentes.
- Densificación de las relaciones intersectoriales e intrasectoriales sobre el territorio. Control del mercado interior en determinadas líneas productivas.
- Difusión intersectorial de los conocimientos técnicos, de la investigación aplicada, del dinamismo.

*...y en las formas de crecimiento urbano*

- Especialización de áreas-sistema metropolitanas en las actividades del terciario superior, con dualismo social en estas áreas.
- Supervivencia o desarrollo de zonas productivas especializadas en las actividades poco cualificadas terciarias o industriales.
- desarrollo de áreas-sistema a la vez industriales y terciarias.
- transición de las zonas productivas especializadas hacia sistemas productivos locales.

<sup>19</sup> En nuestro estudio (Lafont, Leborgne y Lipietz, 1982), ya habíamos señalado, para algunos países europeos, esta divergencia en la dinámica de las relaciones entre fabricantes de automóviles y empresas de equipamiento y entre las empresas que recurren a la subcontratación y las empresas de máquinas herramienta.

*Algunos síntomas*

- Mitología de la pequeña empresa.
- Multiplicación de los proyectos de creación administrativa de tecnópolis.
- Densificación de redes de empresas especializadas en torno a multinacionales emergentes.
- Formación de áreas-sistema o de sistemas productivos localizados a través de la densificación de las relaciones de colaboración empresas/universidades/administraciones territoriales.

III) *Límites y riesgos de la flexibilidad ofensiva*

Los resultados de los proyectos territoriales basados en la flexibilidad defensiva, tanto en Francia como en Gran Bretaña o Estados Unidos, son demasiado conocidos.<sup>20</sup> Sin embargo, los éxitos industriales de Japón, Alemania, Suecia o Italia del Norte no deben enmascarnos sus límites.

En primer lugar, incluyen sin duda una gran *variedad* de modelos. Una diferencia importante la constituye ya el *ámbito* (regional o nacional) de formación del bloque social "flexible-ofensivo": ni Alemania ni Japón son interregionalmente homogéneos, pero las diferencias interregionales entre Emilia-Romagna y, por ejemplo, Sicilia pueden acabar condenando el dinamismo italiano. Más en general, la heterogeneidad de los bloques sociales europeos frente a la modernización, y la ausencia de hecho de un espacio social europeo, dificultan desde hace años el desarrollo de la Comunidad Económica Europea (Lipietz, 1989a; Leborgne y Lipietz, 1990b).

En segundo lugar, dentro de un mismo territorio, el alcance de los acuerdos kalmarianos puede ser mayor o menor. No hay una gran diferencia entre Suecia y Japón cuando nos referimos a las grandes empresas y al primer círculo de proveedores dentro de redes casi verticalmente integradas. La diferencia de los niveles de vida, ya real para el conjunto de los asalariados, se convierte en escandalosa cuando nos alejamos de este primer círculo. Suecia y Japón tienen la misma tasa (muy baja) de paro, pero las mujeres tienen en Suecia una independencia social que las con-

<sup>20</sup> Actualmente se observa que los países a los que una eficiencia productiva superior les asegura un excedente comercial (Japón, Corea) pueden además practicar sin riesgos una política de crecimiento de la demanda interna.

vierte en demandantes de empleos a tiempo completo, mientras que en Japón desaparecen del mercado de trabajo con el matrimonio. De la misma forma, las personas de edad son rechazadas hacia la "parte mala" de la sociedad dual japonesa mientras que Suecia es una sociedad extremadamente homogénea (Leborgne y Lipietz, 1990b).

Esta diferencia de modelos de desarrollo se apoya en parte en una diferencia macroeconómica profunda, y la refuerza. Es lo que Aoki (1988a) denomina la "paradoja de la democracia salarial". En efecto, en los modelos fordistas hemos visto que el Estado y/o acuerdos bipartitos nacionales garantizaban el crecimiento del mercado interior en función de las ganancias de productividad. Las contrapartidas ofrecidas a los trabajadores bajo la forma de ganancias de poder de compra a cambio de su aceptación del taylorismo, representaban un *reparto* de los frutos del crecimiento de la productividad general (en términos marxistas: de la "plusvalía relativa").

Por el contrario, una empresa o un territorio que, como consecuencia de una organización social superior, produce mejor y menos caro que el resto del mundo (o, en última instancia, lo que el resto del mundo no produce), y que por tanto conquista partes de mercados, puede garantizar el pleno empleo de sus asalariados, incluso concederles aumentos de ingresos, no hace con ello más que restituirles *cuasi-rentas*, beneficios basados en la diferencia entre sus costes de producción y los del mercado mundial (en términos marxistas: *plusvalía extra*). La reproducción de estas cuasi-rentas pasa por "inversiones de forma" en materia de formación de personal, de negociación de los compromisos, de investigación y desarrollo, etc. Incita a la cooperación entre empresas del mismo territorio, a compartir los gastos de investigación tecnológica, a establecer alianzas estratégicas, etc. Este resultado (las contradicciones de intereses de clase y la competencia de las empresas parecen difuminarse) parece doblemente paradójico en relación tanto a la teoría neoclásica como a la teoría marxista (Scherer, 1970). No lo es tanto si consideramos que estas alianzas y compromisos territoriales son a la vez la condición y el resultado de una posición de cuasi-renta en la competencia mundial. Dicho de otra manera, a falta de una política global de crecimiento de la demanda (o de reducción del tiempo de trabajo), las políticas sociales de oferta (kalmarianas) basadas en contratos implícitos o explícitos entre agentes privados, pero no generalizados a nivel político, tienen tendencia a restringirse a un número mínimo de contratantes (empresas, asalariados y territorio). Es posible garantizar el pleno empleo a una "aristocracia de asalariados", pero a condición de reservarles todos los nuevos empleos generados por el dinamismo técnico-comercial de la empresa, o de las empresas agrupadas en una alianza estratégica.

La flexibilidad ofensiva, a falta de un acuerdo político más general, puede así conducir a una *yeomen democracy*, una democracia salarial de los trabajadores cualificados tal como preconizan Piore y Sabel (1984)... pero que dejaría en la sombra por ejemplo a una *women slavery*, una dualización de la sociedad según las diferencias de género, de raza o de edad. En Japón se nota ya la tendencia, típica de los sindicalismos de los países hegemónicos (antiguamente en Gran Bretaña, después en los Estados Unidos), a adoptar un comportamiento de "aristocracia asalariada".

#### E) CONCLUSIÓN

Sobre la base de una crisis de la relación salarial fordista, las políticas monetaristas han amplificado el desorden macroeconómico internacional. Dos grupos de territorios se destacan por sus resultados contrastados. En estos dos grupos, dos concepciones de la flexibilidad han sido puestas en práctica, en el terreno de la relación capital-trabajo y de las relaciones entre capitales.

Los bloques sociales dirigentes dentro del primer grupo (Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia...) han practicado una flexibilidad defensiva, favoreciendo la desregulación de la relación salarial, la ampliación del foso entre los responsables de la concepción y los que se ocupan de la ejecución, las formas más pobres de subcontratación, y la formación de áreas urbanas fuertemente especializadas que coexisten con algunas metrópolis en donde las actividades terciarias superiores se oponen a los pequeños oficios de servicios sin protección social,

Los bloques sociales dirigentes del segundo grupo (Escandinavia, Alemania, Japón, Italia del Norte) han practicado, en grados diversos y dejando a un lado a una parte más o menos amplia de la sociedad, una flexibilidad ofensiva. Han aceptado un nuevo compromiso en los lugares de trabajo, intercambiando la implicación de los asalariados, en la lucha por la calidad y la productividad, por diversas garantías y ventajas sociales. Han sabido organizar formas de colaboración empresas/sindicatos/aparatos educativos/administraciones locales. La densificación de las relaciones interempresariales ha permitido la consolidación de áreas urbanas que forman sistemas productivos flexibles y diversificados.

A menudo se habla, a propósito de estos éxitos, de "contexto cultural", de "efecto sociedad". Hemos intentado profundizar un poco en las *políticas* que se apoyan en esta cultura y la promueven. Pero es necesario no olvidar que, en muchos casos, las políticas de flexibilidad ofensiva dejan a un lado a amplios sectores populares. En todos los casos, estas

políticas funcionan actualmente como una estrategia de reforzamiento de territorios particulares contra otros territorios, otras naciones. Aunque indican unas direcciones para una salida progresista de la crisis, no son suficientes por sí mismas. Queda aún por definir una nueva concepción de la solidaridad y de la democracia, en las sociedades urbanas y en el orden económico internacional.