

Tercera parte

EL FUTURO DE LAS RELACIONES CAPITAL - TRABAJO*

*/ Esta parte ordena las opiniones que Alain Lipietz formuló en Lima en enero de 1994, en respuesta a una entrevista realizada por Victor Torres para la revista Cuadernos Laborales y en ocasión de conversatorios organizados por la Asociación Laboral para el Desarrollo (ADEC-ATC).

1. NUEVO PARADIGMA TECNOLÓGICO

- ¿La «revolución tecnológica» será determinante en el surgimiento de un nuevo modelo de desarrollo?

De ninguna manera. Se escucha muchas cosas sobre la nueva tecnología, la electrónica o la informática. En realidad aquello que permite a la industria japonesa ser una de las más competitivas del mundo no es el hecho de tener más robots o más electrónica que en una fábrica francesa. Lo es más bien el hecho de contar con una organización del trabajo completamente diferente. Asimismo, aquello que permite a una industria de Pakistán o de China invadir todo el mercado textil del mundo no es la tecnología, sino el hecho de que sus salarios son más bajos.

El capital busca las soluciones a la crisis del «fordismo» de dos formas: respondiendo al problema de la imposibilidad de regular la contratación salarial en un solo país, lo cual en los actuales momentos se concreta en una flexibilización de la relación salarial; intenta deshacerse del Estado-benefactor, de las convenciones colectivas, de los aumentos de salarios, con el objeto de vender lo más barato posible; y tenemos entonces que los vencedores son los países más pobres del Asia. O bien, por el contrario, se intenta responder a los principales aspectos de la crisis del «fordismo», es decir, la crisis de la organiza-

ción del trabajo. En general el problema no es la tecnología en sí misma, pues el «fordismo» puede dominar la informática al igual que otras técnicas.

- **¿Cuál es entonces el problema central del «fordismo»?**

El problema del «fordismo» es su principio de organización del trabajo -el «taylorismo»- basado en la oposición entre aquellos que piensan y aquellos que ejecutan.

La solución que han aportado los japoneses, los suecos, los alemanes, consiste en decir: hay que movilizar directamente el «saber-hacer», la inteligencia, la imaginación, la capacidad de diagnóstico de los obreros para optimizar el proceso productivo, para poner en funcionamiento la nueva tecnología de manera eficaz. La tecnología en sí no quiere decir nada; es algo que no existe más que por la manera en la cual uno toma posesión de ella para ponerla en funcionamiento.

El «fordismo» consistía en decir: hay ingenieros que saben todo y obreros que no saben nada. El «post-fordismo» debe decir: al contrario, los obreros o los trabajadores directos deben dominar la tecnología, deben participar en su mejoramiento.

- **¿La adaptación a las nuevas tecnologías está dando lugar a nuevas formas de relaciones salariales? ¿Alguna de éstas se perfila como el nuevo «paradigma industrial»?**

Las dos soluciones que acabo de describir para salir de la crisis del «fordismo» representan, cada una, una vía para la evolución de la relación capital-trabajo. Sin embargo, no ocurre lo mismo con el «paradigma tecnológico». En lo referente a la relación capital-trabajo, la vía de la «flexibilidad» de la contratación salarial de tipo «fordista» conduce a lo que yo llamo el «neo-taylorismo», que no es otra cosa que el «taylorismo» pero con más de informática y más de automatización.

No hay una diferencia radical entre un obrero taylorizado de la época de Charles Chaplin y un obrero que trabaja delante de una cadena de máquinas-herramientas a control numérico. La técnica es mucho más perfeccionada pero la relación con la máquina es la misma. Son ingenieros los que han pensado las máquinas, técnicos y obreros profesionales los que las han fabricado, y es un obrero no calificado el que trabaja en ellas.

- **¿Cuál es el aporte de los «círculos de calidad» en la construcción del nuevo paradigma?**

Los métodos tipo japonés o sueco, como el «kan-ban» («justo-a-tiempo») y los círculos de calidad, representan una organización completamente diferente de la relación entre el «hacer» y el «saber-hacer». Se trata de un «paradigma tecnológico» distinto, puesto que el crecimiento del «saber-hacer» ya no es más una actividad especializada, sino que deviene una actividad compleja en la cual participa el trabajador directo.

Ahora bien, ¿Ello es suficiente para definir un «paradigma tecnológico»? No del todo. Hay que tomar en cuenta también la relación entre las empresas. La definición del paradigma no se restringe a la relación entre el capital y trabajo, sino también abarca la relación entre todos los capitalistas de una rama. Puede haber una concentración en una sola fábrica o, por el contrario, puede haber una difusión en un distrito industrial.

- **¿De qué manera se relacionan las nuevas formas de producción con el contrato flexible y el contrato rígido?**

El «neo-taylorismo» tiende a la disolución de todas las formas de contratos rígidos. Evidentemente, los cambios dependen del punto de partida. Al decir que Inglaterra o Francia, países con una social-democracia, se están flexibilizando, simplemente entendemos que los antiguos contratos rígidos se vuelven más escasos. En el caso de un

país del Tercer Mundo donde nunca ha habido un contrato rígido, la flexibilidad que existía desde el origen, continúa. Sin embargo, en muchos países del Tercer Mundo existía antes una rigidez parcial, al menos para las grandes empresas y su «aristocracia obrera». Por ejemplo, cuando se dice que en el Perú, México o Argentina se está flexibilizando los contratos de trabajo, se quiere decir que la pequeña parte del empleo que estaba bajo formas de contrato rígido, imitando el modelo del Norte, está disminuyendo.

En aquellos países donde, por el contrario, se privilegia la movilización del recurso humano con las nuevas tecnologías, como en Japón, Alemania, Suecia y el Norte de Italia, es evidente que no se puede flexibilizar la relación salarial. No podemos tener trabajadores a la vez «involucrados» en lo que hacen y carentes de toda seguridad de empleo. No se le puede pedir a la gente que se entregue a su trabajo sin saber si le es interesante participar en el progreso de su propia empresa. Por tanto, en estos países se preserva la rigidez del contrato salarial, o incluso se vuelve a ella.

- ¿Cómo se caracteriza el toyotismo?

En Japón, las formas de contrato en las empresas grandes son de por vida. Se dice a menudo que los japoneses están cuestionando esto, pero ello no es cierto. Los japoneses siempre han tenido un importante sector flexible. Aquello que caracteriza el modelo japonés es la coexistencia de un sector rígido, muy involucrado en su trabajo en las grandes empresas, y un sector muy flexible -aproximadamente dos tercios de trabajadores japoneses, sobre todo mujeres-, poco involucrado. La negociación se realiza empresa por empresa, con rigidez del acuerdo del contrato. Esta es la vía «toyotista».

El «toyotismo», en referencia a la empresa Toyota, es la negociación del involucramiento de los trabajadores a nivel de la empresa, lo cual quiere decir que hay buenas firmas y malas firmas. En las buenas empresas hay una movilización de las capacidades del recurso huma-

no y al mismo tiempo un contrato salarial rígido de por vida. Y en las malas empresas, por el contrario, hay flexibilidad y poco involucramiento de los trabajadores. Por lo general esta distinción entre las dos tipos de empresas pasa por el sexo: los hombres están en las empresas rígidas y las mujeres en las empresas flexibles.

- Cómo ha operado el compromiso capital-trabajo en Europa?

En el modelo alemán, la negociación del compromiso se da en el nivel de rama. Hay una rigidez y una garantía tanto del empleo y de los salarios, como del aprovechamiento de carrera a nivel de la rama, que incluye tanto a las pequeñas como a las grandes empresas. También un sistema de tipo sueco, o al estilo del Norte de Italia, en el cual es a nivel de toda la sociedad, de toda una región que se hace el compromiso. En este caso hablo de «kalmarismo». Kalmar es el nombre de la primera fábrica de autos de la Volvo reorganizada de acuerdo con el principio del involucramiento en Suecia, en 1974. El «kalmarismo» es la coexistencia de un fuerte involucramiento de los trabajadores en la puesta en marcha de nuevas tecnologías y de una legislación laboral de tipo social-demócrata.

El problema del «kalmarismo» es que no ha sobrevivido. ¿Por qué? Porque, desde fines de los años ochenta, el paradigma tecnológico y el tipo de acuerdo capital-trabajo japonés o alemán devinieron los más competitivos del mundo. Los salarios son muy elevados, pero permiten en las ramas exportadoras obtener una productividad muy alta. A diferencia del modelo japonés o alemán, el «kalmarismo» implica que toda la sociedad tiene un salario alto, incluyendo a las mujeres que trabajan como cajeras en los super mercados. Evidentemente, ello plantea problemas de competitividad en una sociedad «kalmariana».

En un mundo dominado por países con régimen laboral flexible y con una competencia de países con salarios muy bajos, la sociedad kalmariana no puede mantenerse. Hay por tanto una tendencia en

Suecia a regresar hacia una negociación por ramas, de la misma manera que en Alemania hay una tendencia a regresar a una negociación por empresas, como en el Japón.

Para resumir, podríamos decir que el modelo sueco es demasiado generoso con los asalariados y la explotación no es suficiente, aunque la productividad es muy alta; es pues un modelo en el cual el capital resulta menos competitivo y menos rentable. En los Estados Unidos y en Inglaterra, el modelo flexible es demasiado duro con los asalariados; aunque los salarios bajan, la productividad no puede aumentar, y por tanto no es competitivo para el capital. Entre los dos modelos hay un equilibrio que está, por el momento, en Japón y Alemania.

2. PRODUCCION, MERCADOS E INTEGRACION ESPACIAL

Bajo el «fordismo» se observa una desintegración espacial en la división del trabajo y una desintegración vertical en el proceso productivo ejecutado por trabajadores no calificados. ¿De qué manera la revolución tecnológica viene afectando esta forma de organización industrial?

En el caso del «fordismo» se tenía, efectivamente, de un lado ingenieros que concebían las máquinas y la organización del trabajo. De otro lado, un segundo nivel donde había obreros calificados que fabricaban esas máquinas según los planes de los técnicos. Y en un tercer nivel, había obreros sin calificación que trabajaban en estas máquinas. El sistema «fordista» entonces permitió la separación, incluso geográfica, entre la concepción de las máquinas, la organización del trabajo, el lugar donde se fabricaban las máquinas y el lugar donde se las utilizaba.

Dicho de otro modo, el «fordismo» ha permitido la deslocalización de todas las tareas no calificadas. Prácticamente se puede fabricar má-

quinas en un país, haciendo trabajar a obreros muy calificados, y luego hacer trabajar en éstas a obreros muy poco calificados en otro país.

Si miramos por ejemplo la zona de Gamarra, aquí en Lima, observamos que las máquinas de coser vienen de Italia, Alemania o Corea. Así, los paradigmas tecnológicos que separan la concepción y la ejecución permiten una separación geográfica completa entre los diferentes niveles de actividad. En el nuevo paradigma tecnológico de tipo japonés, esto no es posible. ¿Por qué? Porque es necesario que los obreros -los trabajadores directos- inventen sin detenimiento nuevas soluciones a medida que avanza su experiencia productiva, y puedan comunicarse permanente y directamente con los técnicos y los ingenieros. Es necesario que en la noche, luego del trabajo, pueda formarse un «círculo de calidad» donde los ingenieros y los técnicos encuentran a los obreros. Los obreros dicen: esta máquina nueva es muy buena pero vibra a tal velocidad, nos hemos dado cuenta que es necesario hacer tal o cual modificación para que funcione mejor. Por tanto, es necesario que haya relaciones frente a frente entre aquellos que conciben las máquinas y aquellos que las perfeccionan, que son los mismos obreros. Por tanto, las nuevas tecnologías tienden a disminuir la deslocalización.

Otro aspecto que disminuye la deslocalización y que acerca los lugares de producción a los lugares de consumo, son las nuevas técnicas de gestión del proceso productivo. Pues no es suficiente pensar en una relación directa entre el obrero y su máquina. Es necesario pensar también en la gestión de flujos de información y de materiales entre los diferentes tipos de empresas, entre las empresas y sus abastecedores, entre las empresas y los subcontratistas y, sobre todo, entre las empresas y sus clientes.

Ahora bien, paralelamente a la evolución hacia una mayor participación de los asalariados en la puesta en marcha de las tecnologías, los japoneses han inventado nuevas técnicas de gestión de las empresas llamadas «justo-a-tiempo», las cuales tratan de responder lo más

rápido posible a la demanda de la clientela, si es posible en dos o tres horas.

- **¿Cómo se involucran los trabajadores en la gestión «justo a tiempo»?**

Este tipo de gestión supone que el asalariado mismo pueda participar en la gestión de flujos y de materiales en la empresa y entre las empresas y sus clientes. Veamos dos ejemplos: en el Japón, en la fábrica Toyota, hay cuatro horas de stock de motores; en la fábrica más nueva que la Ford ha instalado, la Ford de Hermosillo, en México, las piezas allí fabricadas deben esperar dos días y medio antes de ser instaladas en los vehículos. ¿Por qué? Porque los obreros no participan para nada en la gestión de la circulación de los materiales y de la información; entonces el proceso debe ser enteramente organizado por los ingenieros y por tanto toma mucho más tiempo.

- **¿Cuál es la actual geografía de la producción mundial?**

La vía «neo-taylorista» generaliza la producción en el Tercer Mundo. Cada vez hay más cosas, sea ropas, juguetes, radios, videograbadoras, etc., concebidas en los países centrales -Japón, Europa, Estados Unidos- y fabricadas por obreros poco calificados en el Tercer Mundo. Al mismo tiempo, la relación entre firmas y la relación entre firmas y clientes obliga a tener en cuenta la cuestión del transporte y de la proximidad geográfica. Por tanto, si bien es cierto que que vamos hacia una mundialización, ésta no puede hacer abstracción del tiempo. La mundialización tiende a organizarse en bloques geográficos para tener en cuenta la necesidad de una ligazón «justo-a-tiempo» entre los mercados y las empresas.

- **¿Cuál es la relación existente entre los cambios en la organización mundial y los espacios geográficos?**

Si sólo tomamos en cuenta la relación capital-trabajo, se tiene la

impresión que la vía «kalmariana», o la toyotista», implican que los obreros permanecen muy cerca de los ingenieros, mientras que en la vía «neo-taylorista», los obreros pueden estar extremadamente lejos de estos últimos. En términos muy generales, ello es cierto.

La mundialización se hace actualmente con una centralización de la tecnología mundial y de las actividades que demandan un involucramiento de los trabajadores. Por ejemplo, en «Toyota city», prácticamente todas las fábricas que participan en la producción de los carros Toyota, están reunidas en un radio de 20 kilómetros. En Alemania, los automóviles como Mercedes y BMW, están fabricados casi enteramente en dos regiones del Sur, la Baden-Wurtemberg y Baviera. Dicho de otro modo, para la vía «kalmariana» o «toyotista», las nuevas formas de organización del trabajo implican una concentración geográfica, porque ello implica una concentración del saber-hacer, implica que los obreros permanecen cerca del laboratorio de investigación y de los centros de formación profesional.

Por el contrario, la vía «neo-taylorista» acelera la posibilidad de una difusión de todas las industrias con débil involucramiento de los asalariados, hacia los países donde el salario es el más bajo posible, los países del Tercer Mundo en especial. Pero, esta conclusión global debe ser mediatizada por el problema del «justo-a-tiempo». La entrega «justo-a-tiempo» implica que no se puede hacer cualquier cosa. Uno está obligado a acercar los lugares de producción a los del mercado, a acercar las empresas matrices a los subcontratistas.

Tomemos una vez más el ejemplo del distrito de Gamarra. Los fabricantes textiles y de confección deben ser capaces de responder, en dos días, a una demanda proveniente de una boutique, o a una demanda que ellos mismos estiman que provendrá directamente de su clientela. En este caso deben estar en capacidad de encontrar rápidamente, y muy cerca, las buenas telas, deben movilizar rápidamente a sus amigos para producir la cantidad requerida, a los subcontratistas que van a imprimir los diseños sobre la tela. Para ello es necesario

estar en una suerte de bolsa donde todo el mundo está junto, donde la información puede circular muy rápidamente.

Mientras que el trabajo «neo-taylorista» permite la ruptura, las exigencias del «justo-a-tiempo» impiden esta ruptura. Ahora bien, ¿qué opción prevalece? Depende. Cuando se trata por ejemplo de un pedido de inmensos lotes de mercancías por los supermercados, entonces se puede producir en China y vender en Estados Unidos. Si China recibe la orden de fabricar cinco millones de gorros contra el sol, los empresarios chinos tienen dos meses para hacerlo, pudiendo enviarlos en barcos. Pero, si se trata de la industria de la moda, que implica cambios constantes, es necesario acercar la producción al mercado.

3. FLEXIBILIDAD DEFENSIVA Y FLEXIBILIDAD OFENSIVA

- ¿Qué se entiende por «flexibilidad defensiva» y «flexibilidad ofensiva»?

La flexibilización es relativa a una situación anterior de mayor rigidez. No se puede hablar de «flexibilidad defensiva» o de «flexibilidad ofensiva» en un país donde no existe estabilidad laboral.

Hablo de una situación donde existía un sector «fordista», como en los países de Europa y Estados Unidos que desarrollaron su «Estado Protector», y en los países latinoamericanos que tuvieron regímenes corporativistas, como el cardenismo, el peronismo y el velasquismo. Entonces, frente a la competencia, la «flexibilidad defensiva» consiste simplemente en adaptarse al mercado internacional sin cambiar de paradigma tecnológico, permaneciendo «taylorista», pero disminuyendo el salario y desmantelando la legislación laboral. La flexibilidad defensiva fue la opción principal en los Estados Unidos, Inglaterra, España, Francia y en los países latinoamericanos.

La «flexibilidad» ofensiva, en cambio, busca mejorar la productividad apoyándose en un compromiso con los asalariados. Utiliza los viejos compromisos «fordistas» para decir a los asalariados: bueno ustedes tenían garantía de salarios y de empleo. Ustedes saben que hay competencia, entonces no vamos a licenciar pero vamos a tratar de mejorar la competitividad. Esta es la vía de la «flexibilidad ofensiva», aquella que moviliza el «saber-hacer».

La opción de «flexibilidad ofensiva» se plantea también en los países del Tercer Mundo. Por ejemplo, Corea y México, países extraordinariamente endeudados a comienzos de los ochentas, representan la adopción de dos políticas de ajuste diferentes: una «ofensiva», la otra «defensiva». Corea se adaptó resueltamente a la necesidad de pagar su deuda sin disminuir el poder de compra de sus asalariados, e incluso aumentándolo, y para ello este país estudió resueltamente cómo mejorar la competitividad del lado de la inversión, tanto en capital fijo como en recursos humanos. En México por el contrario, para adaptarse a la necesidad del ajuste, se redujo a la mitad el nivel del poder de compra; se sumió en la miseria a los antiguos obreros que habían obtenido ventajas sociales durante la revolución mexicana.

En los países desarrollados, los que han venido aplicando la flexibilidad ofensiva son Japón, Alemania y el Norte de Italia.

- En uno de sus trabajos reconoce que la «flexibilidad ofensiva» deja de lado vastos sectores sociales. ¿Por qué entonces la considera una «salida progresista de la crisis»? ¿Cree que la «flexibilidad ofensiva» es la gran alternativa frente a la crisis del «fordismo»?

Sí lo creo. Pienso que cualquier fuerza sindical, democrática y ecologista, debe jugar la carta de una salida ofensiva de la crisis del «fordismo». El problema evidentemente consiste en lo siguiente: ¿A qué nivel de la sociedad ello va a hacerse? Si se negocia la reestructuración empresa por empresa, diciendo: bueno, formamos una espe-

cie de club de aquellos que van a movilizarse, de aquellos que van a efectuar un buen compromiso; entonces en ese momento estaremos dejando de lado una gran parte de la población.

Retomando la formula del economista japonés Masaiko Aoki, yo diría que los métodos de movilización japonesa desarrollan la paradoja de la democracia salarial. Hay fábricas donde los obreros participan muy activamente en la definición del proceso productivo; a cambio, son muy bien pagados y tienen la garantía de un empleo para toda la vida. Pero, evidentemente, como los empleadores no tienen la certidumbre de sobrevivir mucho tiempo porque están en situación de competencia frente a otras empresas que usan los mismos métodos, están obligados a limitar el círculo de este compromiso. Tenemos entonces que la democracia salarial desemboca en la paradoja según la cual ella no puede existir más que en un círculo restringido, en una aristocracia obrera.

En el caso de Alemania, donde la negociación se hace por ramas, todos los trabajadores de la metalurgia, hombres esencialmente, participan en la repartición de las ganancias que resultan de su propio involucramiento. Ocurre lo mismo en el sector de la banca, o seguros, donde son principalmente mujeres. Todas ellas participan en la negociación de las ganancias. Pero, al mismo tiempo, hay ramas industriales que no participan en el compromiso, como los servicios periféricos de las empresas (limpieza, manutención, etc.) donde encontramos a trabajadores turcos, trabajadores inmigrantes que no participan en el compromiso.

Si miramos ahora hacia Suecia, tenemos la impresión que toda la sociedad sueca participa en el compromiso y que nadie está excluido. Ello es cierto; pero, de otro lado, Suecia importa ropa fabricada en muy malas condiciones en el Tercer Mundo. Por tanto, el problema para el sindicalismo, para las fuerzas democráticas, y también para las fuerzas ecologistas, consiste en luchar por una reestructuración «ofensiva» fundada en la calificación de los asalaria-

dos, la movilización de los asalariados en el perfeccionamiento del proceso productivo, en la batalla por la calidad y la productividad. Pero, el problema reside en extender el nivel donde se negocia, las contrapartes. Si ellas negocian únicamente a nivel de la empresa, entonces se corre el riesgo de formar una aristocracia obrera que olvida a los otros.

- ¿Qué opinas del modelo de «especialización flexible» de Piore y Sabel?

La «especialización flexible» de Piore y Sabel es un modelo de organización productiva basada en redes de pequeñas empresas especializadas y versátiles, capaces de adecuarse a la demanda. Piore y Sabel presentan su interpretación como desarrollo de nuestra teoría, llamada la «Teoría de la Regulación». Tienen parcialmente razón. Lo que falta en su modelo es tomar en cuenta los diferentes aspectos del trabajo y la relación salarial. ¿Acaso un trabajador puede ser especializado y calificado y ser al mismo tiempo flexible? Puede serlo en casos muy limitados.

Es evidente que los trabajadores familiares, individuales o autónomos pueden combinar la flexibilidad y la calificación; esa es una verdad vieja como el mundo. Un campesino parcelero es a la vez extremadamente calificado, pues requiere mayor conocimiento que un obrero; debe saber de las semillas, las estaciones, los cambios meteorológicos, etc.. Pero, al mismo tiempo, un campesino no tiene ninguna garantía sobre qué le pasará mañana; puede ser víctima de una calamidad, una sequía que asole sus cultivos; o, por el contrario puede lograr una excelente cosecha, pero como los demás campesinos obtienen igual resultado, los precios se hundieren. El campesino individual es alguien que está muy «involucrado», y al mismo tiempo es muy «flexible»; debe poder adaptarse a una situación de mercado que cambia terriblemente y que puede modificar completamente su situación de vida.

Lo mismo ocurre con los trabajadores industriales familiares, quienes producen con insumos proporcionados por grandes empresas capitalistas y luego se encargan de encontrar la manera de vender sus productos en el mercado. En estas condiciones, sí el capital logra la combinación de la calificación y de la flexibilidad. Pero ello no es un caso común. Por lo general no se puede obtener la coexistencia de un involucramiento en el mejoramiento de las condiciones de producción capitalista, con una ausencia total del compromiso del capital con respecto al asalariado. Es incoherente. Es cierto que, en cierta manera, el éxito del libro de Piore y Sabel viene del hecho que ellos creyeron reconocer situaciones en las que el capital, en cierta medida, tenía su tostada untada por los dos lados; es decir, había trabajadores muy «calificados» y al mismo tiempo muy «flexibles». Cuando se mira bien, el único ejemplo que ellos dan son los «distritos industriales» de Italia.

- ¿Qué piensa de la experiencia de aquellos «distritos industriales» de Italia?

Los «distritos industriales» de Italia son aglomeraciones de pequeñas empresas, muy diferentes unas de otras. Hay, sobre todo en el Sur de Italia, agrupaciones de pequeñas empresas donde los trabajadores son poco calificados y muy flexibles. Y luego hay, sobre todo en el Norte de Italia, como en el distrito industrial de máquinas-herramientas de Modena, aglomeraciones de pequeñas empresas, donde los trabajadores son muy calificados. Estos últimos cambian a menudo de empresa, manteniendo siempre salarios elevados; están siempre cubiertos por un Estado-benefactor local muy poderoso, y el dominio de su «saber-hacer» les permite cambiar muy rápidamente de estatus y convertirse ellos mismos, después de algunos años, en sus propios empleadores. Ahora bien, el caso de las aglomeraciones de empresas con obreros calificados y estables no puede ser transportado mecánicamente a todos los distritos industriales.

Hay distritos industriales que no son más que conglomerados de empresas con muy bajos salarios, sin ninguna calificación. Si tomamos el ejemplo de Gamarra en Lima, entonces tenemos una situación muy compleja, evolutiva, donde una combinación de trabajo familiar, de trabajo calificado y de trabajo no calificado está en ebullición; no se sabe qué sucederá más adelante.

Creo que, cuando se tiene la suerte como el Perú de tener esta especie de capitalismo y de empresariado popular, es extremadamente importante intentar hacer todo lo necesario para que esta situación evolucione hacia distritos como los del Norte de Italia; es decir, con muchos trabajadores calificados, con mucho espíritu de empresa de parte de los pequeños capitalistas familiares, y evitar recaer en situaciones como las de Filipinas, por ejemplo, donde se tiene pequeñas empresas que sobre-explotan una clase obrera sin ninguna calificación. Pero, ello requiere de una política activa de organización del distrito industrial, protegiendo, por ejemplo, los derechos de los niños que trabajan.

- ¿Política activa de parte de quién? ¿Del Estado?

No sólo de parte del Estado. Puede ser un acuerdo entre los sindicatos y la Cámara de Comercio. En todo caso ello necesita de las autoridades locales, ya sean sindicatos, la Cámara de Comercio, la Municipalidad, el Estado. No es el mercado el que, por sí sólo, va a lograr esto, hay que defender la organización.

4. OPCIONES PARA AMERICA LATINA

- En uno de sus libros sobre la industrialización en el Tercer Mundo, califica de «taylorismo primitivo» la forma de organización del trabajo aplicada en algunos países en vía de desarrollo del Asia Oriental, ¿considera que este modelo se ha aplicado también en América Latina?

Si se ha aplicado enormemente en América Latina. El «taylorismo primitivo» es precisamente la coexistencia del «taylorismo» con la ausencia de estabilidad laboral. El «taylorismo primitivo» es el trabajo de los obreros bajo las condiciones del «taylorismo», pero sin ninguna garantía salarial ni de empleo, lo cual da una combinación extremadamente competitiva para las industrias.

Si el «neo-taylorismo» (o «flexibilización» del trabajo) es una de las formas como el Norte viene haciendo frente a la competencia de los países del Sur, ha sido precisamente porque en el Sur se desarrollaba la «taylorización primitiva».

- ¿Qué entiende por «fordismo periférico»?

El «fordismo periférico» ha sido la esperanza de pasar del «taylorismo primitivo» a una forma de «fordismo» en los países de capitalismo periférico, en aquellos donde existe una industria pesada, donde no sólo se produce textiles sino también automóviles, por ejemplo, o se cuenta con astilleros navales. Pero es «periférico» en el sentido que las máquinas vienen de los países del centro. El «fordismo periférico» tiene sólo algunas características del «fordismo», pero no todas. Supone «taylorización» más mecanización. Asimismo, es «fordismo» porque está basado en la expansión del consumo de masa. Pero es «periférico» en el sentido que el crecimiento del consumo de masa es primeramente un consumo de masa en el extranjero (vía exportaciones); luego es el consumo de masa de las nuevas clases medias; y, solamente un poco y en último lugar, es consumo de masa de los mismos obreros.

- ¿Qué está ocurriendo en aquellos países del Tercer Mundo que en un determinado momento siguieron este camino?

Es cierto que el «fordismo periférico» se desarrolló, desde fines de los años setenta, en los primeros de los llamados Nuevos Países Industrializados como Corea, Taiwan y Brasil. Se ha interrumpido en

Brasil, país que está regresando ahora hacia una «taylorización primitiva». En cambio, Corea y Taiwan han sobrepasado incluso el estadio del «fordismo periférico». Probablemente Corea, donde el poder de compra de los obreros viene aumentando a una tasa de 10% anual desde la revolución democrática de 1987, sea hoy día un país «fordista» y quizás ya este desarrollando formas de organización del trabajo de tipo «post-fordista», como lo viene haciendo Japón.

- Ud. ha señalado que el «involucramiento negociado» de los trabajadores viene siendo privilegiado en Japón, Alemania y Suecia como vía alternativa a la crisis del «fordismo». ¿Cree posible que en América Latina se pueda implementar este tipo de soluciones?

La alternativa entre la vía de la «flexibilización defensiva», retrógrada y pasiva, y la vía de la «flexibilidad ofensiva», es un problema que se plantea en los países latinoamericanos. También en el Perú. La región tiene que elegir hoy entre tratar de alinear todas las relaciones laborales a partir de los aspectos más negativos (flexibilización defensiva), con el objetivo de poder competir con aquellos países de Asia que vienen siguiendo el mismo camino. O por el contrario tratar de encontrar una solución hacia lo alto (flexibilización ofensiva), movilizándolo a los asalariados para que no tengan una actitud negativa frente al avance de la productividad, de la competitividad y de la calidad, pero otorgándoles garantías a cambio. En el caso del sector informal, tratar de aportar una mayor garantía salarial y una mayor calificación, tanto al empresario como al trabajador, pues muchos asalariados devienen empresarios, y muchos empresarios, si no resisten, devendrán asalariados.

- ¿Qué restricciones macroeconómicas impiden el surgimiento de nuevas y mejores relaciones capital-trabajo en América Latina?

El problema radica en el hecho que para movilizar el saber-hacer del asalariado hay que ofrecerles contrapartidas. Como ya observaba

Marx, existe una diferencia entre «trabajo simple» y «trabajo complejo». Movilizar recursos humanos quiere decir movilizar trabajo complejo, el cual demanda mayor remuneración, mayor garantía, mayor compromiso de parte del capital. Cuando se está en un contexto en el cual la situación del país ya está bastante deteriorada, donde hay mucho endeudamiento, por ejemplo, o se está en competencia con otros países del Tercer Mundo que ya cuentan con un mayor desarrollo, tenemos la tentación de decir: no podemos ofrecer ninguna contrapartida a los asalariados, por tanto estamos obligados a escoger la vía que baja el nivel de los salarios, o se orienta hacia formas más flexibles de organización del trabajo. Por tanto, aquello que más pesa como impedimento para una solución progresista de la crisis, es la situación heredada del pasado: la pobreza, el endeudamiento, la mala calificación, la mala relación entre el capital y el sindicato.

- **¿Qué hacer frente al problema de la deuda externa?**

Hay que tratar de negociar su evolución. Jeffrey Sachs, el gran economista del Banco Mundial, un economista más bien reaccionario, dijo en una entrevista publicada en Brasil que la banca internacional estaba estupefacta por el ahínco puesto por América Latina en pagar su deuda. América Latina está pagando su deuda por encima de lo que los mismos banqueros esperaban. Yo creo que ello simplemente viene del hecho que aquellos que tienen el poder hoy en día en América Latina son élites ligadas al sector financiero y al sector exportador. Por tanto, creo que hay que resistir a su discurso y relanzar la cuestión de la alianza de los países de América Latina y del Sur por la abolición de la deuda.

- **¿Ello será suficiente para el surgimiento de mejores relaciones capital-trabajo en Latinoamérica?**

No, no es suficiente. Hay que resistir en forma decidida a la tentación de destruir el Estado, so pretexto de pagar la deuda o mejorar la capacidad de inversión de las empresas. Corea del Sur ha

demostrado de manera absoluta que para mejorar la competitividad de un país, es importante mejorar la educación y las condiciones de salud de las masas, y prohibir el trabajo de los niños, pues el lugar de éstos es la escuela y no las empresas. Para ello es necesario un Estado fuerte, un Estado que sea capaz de imponer la legislación laboral.

- **¿Cuál es el rol de los sindicatos de América Latina en la búsqueda de nuevas relaciones capital-trabajo?**

El rol de los sindicatos no es el de oponerse a todo lo que hacen los empresarios, creyendo que éstos son los agentes del imperialismo. El rol de los sindicatos consiste en decir que existen varias vías posibles de desarrollo, incluso en el marco del capitalismo, y que el rol del sindicato consiste en obligar al capitalismo local a elegir la vía más conforme con el interés de las clases populares y de la colectividad nacional. El sindicato debe apostar por la mejora progresiva de la legislación laboral, por la calificación del trabajador, por la participación del trabajador en la mejora de la calidad, y en la batalla por la competitividad.

5. ABRIR VIAS PROGRESISTAS EN EL CAPITALISMO

- **Ud. ha sostenido que: «Hoy en día es casi seguro que el amanecer del siglo XXI será capitalista». Al respecto retomamos una pregunta que Ud. mismo se plantea: «¿Pero qué capitalismo?»; preguntamos además: ¿qué pasó con el paradigma «socialista»?**

Yo creo ser de aquellos que piensan que el socialismo nunca ha existido. Lo que hemos conocido en aquellos países que se han llamado socialistas, es una forma de capitalismo de Estado en el que una clase dominante hacía como si organizara la sociedad según un plan,

cuando en realidad ni siquiera este plan estaba verdaderamente bajo control, desarrollándose al mismo tiempo relaciones mercantiles bastante distorsionadas. Por tanto, el socialismo nunca ha sido otra cosa que un capitalismo de Estado o, en todo caso, una relación entre clase dominante y clase dominada. China Popular es quizás la mejor prueba. Este país está en proceso de devenir uno de los capitalismos más salvajes, sin cambiar de régimen, sin cambiar de clase dirigente, sin cambiar de forma de propiedad ni de organización. Está simplemente en proceso de desarrollar relaciones mercantiles más explícitas y de orientar su producción hacia la exportación.

Ahora bien, el capitalismo de Estado retomó algunas de las aspiraciones populares expresadas en el movimiento socialista. Yo distingo entre el socialismo como modo de producción, que nunca ha existido; y el movimiento socialista, es decir, la aspiración de mujeres y hombres por el progreso, lo cual, evidentemente, constituye un hecho histórico, uno de los factores más importantes de transformación del mismo capitalismo.

— La idea según la cual existe un socialismo en tanto que modo de producción que en nuestros días podría suceder al capitalismo, es algo en lo cual ya no creo. Lo que creo es que en el siglo que viene, al menos en sus inicios, tendremos siempre relaciones mercantiles y salariales, por tanto estaremos siempre en el capitalismo. Toda la cuestión consiste en saber hasta qué punto este capitalismo será transformado por los valores progresistas, como son la aspiración a la solidaridad, es decir no dejar que alguien sea excluido; la aspiración a la autonomía, es decir que cada cual pueda hacerse cargo de su propia vida; y la exigencia de responsabilidad ecológica, es decir, en qué medida el capitalismo es capaz de tomar en cuenta el derecho de la vida sobre la tierra y el derecho de las generaciones futuras.

Yo creo que las aspiraciones populares pueden, parcialmente, realizarse en el marco del capitalismo. Creo que hay varias vías para el capitalismo; hay algunas en las cuales las aspiraciones populares

serán rechazadas y otras en las que las aspiraciones populares pueden progresar. ¿Algún día llegaremos a una situación en la cual ya no existan relaciones mercantiles?. Yo no sé. No estoy seguro que eso sea una buena solución. Mucha gente dice: finalmente las relaciones mercantiles son la mejor solución para evitar el retorno del hambre y de situaciones donde no hay libertades individuales. Yo creo que hay que tratar de hacer retroceder al máximo las relaciones mercantiles; pero el individuo no debe perder su capacidad de elegir aquello que quiere hacer. ¿Algún día ya no tendremos necesidad de las relaciones salariales? Es decir ¿llegaremos a relaciones donde la gente se reúne en la mañana, se reparte las tareas, y en la noche consume lo que ha producido en común? ¿Llegaremos a esta situación? Yo digo que con toda seguridad ello no sucederá a comienzos del siglo XXI. Quizás al final del siglo XXIII. Pero, la historia humana apenas comienza.

- **¿Qué piensa del desarrollo de las pequeñas empresas como estrategia popular dentro del capitalismo en el Perú?**

La modernización empresarial en el Perú se ha hecho «desde arriba», como a menudo en el Tercer Mundo. Por ejemplo, a través del velasquismo, el Estado creó grandes empresas, creció un fuerte movimiento sindical entre los asalariados estatales. Este modelo ha sido quebrado (como en toda América Latina) por su incapacidad de absorber el éxodo rural, su ineficacia relativa, su corporativismo, la ola liberal, la deuda y los planes de ajuste.

De allí viene la idea del modelo de desarrollo «desde abajo», a base de micro-empresas emergentes del sector informal. Este modelo es más típico en Asia, pero encontramos una versión muy performante en los «distritos industriales» italianos, donde coexisten numerosas pequeñas empresas que se dividen el trabajo en una relación de competencia y reciprocidad.

¿Es esto posible en el Perú? Sí. La experiencia de Gamarra lo demuestra: este barrio textil tiene algunas características de los distri-

tos italianos, y también las solidaridades étnicas, la de los Aymaras y los Quechuas. En resumen, un capitalismo popular «serranista» en un barrio de Lima. No se puede recrear mecánicamente tales «distritos». Hay que inventar soluciones específicas, apuntando a un modelo de desarrollo serranista en la sierra.

- **¿Piensa que el capitalismo popular tiene un carácter «humanista-progresista»?**

El nombre de «capitalismo popular» es más provocador que «desarrollo desde abajo». La idea de la creación de pequeñas cooperativas por desempleados del Tercer Mundo sea progresista y humanista no plantea evidentemente ningún problema; es por otra parte la respuesta oficial de la Iglesia Católica a la cuestión social después de *Rerum Novarum*, y no disgustará a ecologistas y a Tercer Mundistas.

Queda claro que las micro-empresas tienen como vocación convertirse más grandes o son en lo esencial dirigidas por patronos. Podemos entonces preguntarnos cómo los militantes del movimiento popular pueden comprometerse en este asunto. Veo al menos tres niveles de respuesta:

Primero, **defensivamente**: el progresivismo del Tercer Mundo, e incluso el sindicalismo, concebía el desarrollo como presión hacia y sobre el capitalismo de Estado, apuntando en realidad hacia una «modernización» acelerada. Ahora bien, el capitalismo de Estado es menos «popular» que el desarrollo desde abajo. Este último puede tener más en cuenta las tradiciones de solidaridad popular, implica más autonomía de la gente, etc..

Segundo, **más profundamente**: el «núcleo psicológico» del compromiso progresista de un sindicalista y de un «desarrollista popular», de un promotor o gestor de micro-empresa, es en el fondo el mismo. En el Tercer Mundo, se trata de sacar de la humillación al indígena colonizado, se trata de contribuir a la edificación de una

sociedad más próspera, de hacer retroceder la miseria de todos reanándose como persona. Si «Vivir, es ayudar a vivir», como lo ví escrito en la agenda de un dirigente sindical minero en Marcona, si esta fórmula es la divisa del humanismo sindical -no solamente cristiano- entonces es tan valioso crear una empresa para desempleados que defender a los asalariados en sus empleos.

Tercero, **más políticamente**: podemos explicar que existe dos líneas en el desarrollo del modelo de desarrollo desde abajo, una puramente liberal (fundada sobre la ventaja comparativa de la sobre explotación), la otra más solidaria y más progresista (fundada en la reciprocidad, la organización, la solidaridad). Por ejemplo, podemos explicar que, si es normal que una empresa familiar se desarrolle a principio con el trabajo de toda la familia, niños incluidos, y para superar una etapa del desarrollo habrá entonces que terminar por reconocer que es mejor que los niños vayan a la escuela.

- **¿Cuál es el Rol de las ONGs respecto al capitalismo popular?**

En el «antiguo modelo», las ONGs jugaban el rol de defensores -como formadores, consejeros, abogados, «lobbyistas»- de los explotados en una relación social definida (obreros, campesinos, habitantes de los barrios populares). En el nuevo modelo, deben proporcionar una ayuda a individuos y a grupos «tomando sus asuntos en sus manos»: pequeños empresarios, comunidades locales, etc.. Juegan un rol de organizador colectivo, de abastecedores de servicios a la sociedad a una sociedad dividida ella misma por oposiciones de clase. Sin duda alguna, nos equivocariamos en creer que «el campesinado», «la clase obrera» que se exaltaba antaño, no estaban también atravesadas por contradicciones. Pero ahora se trata de asumir directamente el rol de defensores del «interés general»... como el Estado finalmente, en lugar del Estado, en asociación con el Estado.

Avanzaría incluso la hipótesis que las ONGs están llamadas a desarrollarse particularmente allí en donde el Estado es demasiado

débil para organizar el mismo los intereses populares, en el caso de los «populismos liberales». Cuando el Estado se repliega en sus prácticas de regalías, bien debe hacer alguna cosa por los pobres, entonces tiene como recurso a las ONGs, y los proveedores de fondos multinacionales también (FMI, Banco Mundial, BID). La ONG asume entonces las tareas de desarrollo social, se hace urbanista, banco de financiamiento, consultora, etc., como la Iglesia europea antes de la social-democracia. Las ONGs se vuelven organizaciones «Para-gubernamentales».

Junto con los «beneficiarios» -los explotados-, las ONGs deben coordinar con «contrapartes» o «interlocutores», es decir los aparatos ideológicos, el mismo Estado, los super-Estados (Banca Mundial). Lo que plantea dos problemas: primero un **Problema jurídico**: la ONG prestataria de servicios a empresas o a municipalidades puede dejar de tener un «fin no-lucrativo», lo que resuelve parcialmente su problema de financiamiento, pero plantea la interrogante de la legitimidad de las subvenciones «caritativas»; segundo, un **Problema ético**: si la ONG se convierte en una estructura tecnocrática privada al servicio del desarrollo capitalista, ¿Por qué se tendría que beneficiar de la caridad pública internacional, cristiana en particular? Por supuesto, está para «servir al Pueblo», pero las municipalidades también. Este problema, en el fondo, se ha planteado siempre. Financiar un pozo, ¿acaso no es trabajo del ministerio de agricultura?