

EL MUNDO DEL POSTFORDISMO

Alain Lipietz*

RESUMEN

La crisis de la relación salarial fordista ha conducido a diferentes regímenes salariales aún en bloques continentales integrados. Característica que se suma a la transformación jerárquica de las economías mundiales ocasionadas por el avance competitivo de los nuevos países industrializados y por la concentración de las relaciones económicas internacionales por bloques continentales. Tales son las características básicas del mundo económico internacional posterior a la guerra fría.

Este artículo analiza los distintos medios para solucionar la crisis del fordismo en las economías dominantes, una extensión del análisis hacia el resto del mundo; esboza una hipótesis sobre una nueva división internacional del trabajo; contrasta las características de los bloques continentales de Europa, Asia y América y la consecuencia de la nueva jerarquización económica con un enfoque hacia la actitud frente a las crisis ecológicas globales.

ABSTRACT

The crisis experienced by the salary relation implied by the Fordist theory has led to different salary regimes even within the integrated continental blocks. This characteristic is added to the hierarchical transformation of world economies caused by the competitive progress of the new industrialized countries and by the concentration of international economical relationships in continental blocks. Such are the basic characteristics of the international economical world after the cold war.

The present article analyses the different ways to solve the Fordism crisis in the dominant economies, an extension of the analysis to the rest of the world; it sketches a hypothesis about a new international division of work; it contrasts the characteristics of international continental blocks in Europa, Asia and America and the consequences of the new economical hierarchization focused on the attitude face to the global ecological crisis.

EL MUNDO DEL POST-FORDISMO

En un ensayo crítico, Jean Christophe RUFIN (1991) comparaba la nueva cara del globo (posterior a la guerra fría) con el imperio romano del siglo IV: una zona próspera organizada en tetrarquía, aislada de tierras bárbaras desconocidas por un centenar de reinos feudales. En efecto, el mundo actual se muestra contrario:

- Un mundo desarrollado organizado en tres bloques continentales, dirigidos respectivamente por Estados Unidos, Alemania y Japón;
- Una periferia posterior que se torna incapaz ante las fuerzas económicas dominantes (los pueblos andino, africano, el interior de la India y China);
- Entre el "Imperio" y los "Bárbaros" se destacan sin embargo potencias intermedias "emergentes" que sueñan en unirse al imperio, "convertirse" en "ciudadanos romanos", es decir, en miembros del OCDE.

Esta descripción es bastante acertada y el presente texto trata de clarificar uno de los principios: las

transformaciones de la relación capital-trabajo.

La crisis de la relación salarial dominante de la postguerra, el *fordismo*, ha engendrado múltiples evoluciones entre los países desarrollados. Unos han privilegiado "la flexibilidad", otros la "movilización del recurso humano". Los nuevos países industrializados han acentuado su competitividad y se han diferenciado. Dando como resultado una gran transformación en la jerarquía de las economías mundiales. Otra tendencia se manifestó con más fuerza: la concentración de las relaciones económicas internacionales por bloques continentales (Europa, América, Asia). Los tres bloques tienen en común economías heterogéneas que los unen.

Este texto se ha dedicado exactamente a la coexistencia de países con regímenes salariales diferentes dentro de un bloque continental integrado. Pero veremos que el bloque americano ha escogido una vía diferente a los otros dos. Esto explica su relativa decadencia, análoga a la decadencia de Roma frente a Constantinopla.

En una primera sección, estudiaremos los medios para salir de la crisis del fordismo, adoptados por las economías dominantes. Luego entenderemos el análisis a las otras economías. En una tercera sección, esbozaremos la hipótesis de una nueva división del trabajo (la tercera!). En la cuarta, quinta y sexta secciones, regresaremos a los caracteres contrastados en los tres bloques. En una séptima sección, examinaremos una consecuencia inesperada de esta nueva jerarquía enfocando el punto donde se juega el futuro del mundo: la actitud frente a las crisis ecológicas globales ⁽¹⁾.

I. LA CRISIS DEL FORDISMO CENTRAL Y SUS RESULTADOS

1) El impulso y la caída del fordismo ⁽²⁾.

En primer lugar, recordemos brevemente lo que fue el fordismo. Como todo modelo de desarrollo se puede analizar sobre tres dimensiones:

*Como principio general de organización del trabajo (o "paradigma industrial"), el fordismo es el taylorismo más la mecanización. El Taylorismo significa una estricta separación entre la concepción del proceso de producción, como tarea del departamento de métodos y de organización, y la ejecución de tareas estandarizadas y formalmente prescritas. Según ese principio, la implicación de trabajadores directos, se supone, no es un requisito para la ejecución de prescripciones del departamento de métodos.

*Como estructura macroeconómica (o régimen de acumulación, o estructura social de acumulación), el fordismo implicaba que las ganancias de productividad resultante de sus principios de organización tuvieron su contrapartida, por una parte en el crecimiento de las inversiones financiadas por las ganancias y por otra, en el crecimiento del poder adquisitivo de los trabajadores asalariados.

*Como sistema de reglas de juego (o como modo de regulación), el fordismo implicaba una contractualización a largo plazo de la relación salarial, con límites rígidos a los licenciamientos y una programación del crecimiento del salario indexado sobre los precios y sobre la productividad general. Además, una amplia socialización de rentas a través del Estado Providencia aseguraba una renta permanente a los trabajadores asalariados.

La demanda, en el modelo fordista, era entonces jalonada por los salarios en el mercado interno de cada país capitalista avanzado, tomados separadamente. La coacción exterior estaba limitada por la coincidencia del crecimiento en los diferentes países, por la limitada importancia de la expansión del comercio internacional, con relación al crecimiento de los mercados internos, y por la hegemonía de la economía de los Estados Unidos.

La primera y más evidente razón de la crisis apareció del "lado de la demanda". La competitividad se nivela entre Estados Unidos, Europa y Japón. La búsqueda de economías de escala inducía una interna-

cionalización de los procesos productivos y de los mercados *entre países desarrollados*. El crecimiento en el precio de las materias primas importadas del Sur (en particular el petróleo) avivaron la competencia para las exportaciones a comienzos de los años 70. Por último, las empresas de los países fordistas buscaron cada vez más, deformar las reglas salariales *sub-contratando la producción en los países no fordistas*, "socialistas" o en "vía de desarrollo". La regulación del crecimiento de mercados internos a través de la política salarial, era ahora compromiso, por la necesidad de equilibrar el comercio exterior.

Frente a esta crisis del "lado de la demanda", la primera reacción de las élites internacionales fue claramente keynesiana. La gran idea era la de coordinar la conservación de la demanda mundial. No obstante, a finales de los años 70, apareció una limitante mayor: la caída de la rentabilidad. Esto era debido a una pluralidad de causas por "parte de la oferta": retardo en la productividad, crecimiento del precio total del trabajo (comprendido en él, el salario indirecto del Estado Providencia), crecimiento de la relación capital/producto, crecimiento del precio relativo de las materias primas, de ahí el giro hacia las "políticas de la oferta", es decir, hacia las relaciones capital-trabajo.

Estos problemas "del lado de la oferta" están sujetos a dos interpretaciones. Una considera el crecimiento del precio relativo del trabajo como el resultado del *Largo boom* de la Edad de Oro ("profit

squeeze": ITOH (1990), ARMSTRONG, GLYN, HARRISON (1984) y este análisis se convierte en la explicación oficial a finales de los años 70. Los ganancias eran demasiado bajas porque los trabajadores eran demasiado fuertes. Esto era así, ya que las reglas del juego eran demasiado "rígidas". Las políticas de "*flexibilidad liberal*" fueron llevadas a cabo por los gobiernos del Reino Unido, luego por Estados Unidos y finalmente seguidas en la mayoría de los países de la OCDE. El rechazo a los antiguos compromisos sociales alcanzó diferentes grados y fue conducido en diferentes frentes: desde las reglas de aumento salarial, hasta el alcance y profundidad de la cobertura social, desde la liberación de procedimientos de licenciamientos hasta la proliferación de empleos precarios.

Pero la experiencia de los años 80 no se torna en favor de las tentativas más consecuentes de flexibilización: Estados Unidos, Reino Unido, Francia. Al contrario, estos países conocieron a la vez la desindustrialización y la profundización del déficit de su balance comercial de bienes manufacturados. A finales de los años 80, los triunfadores de la competencia (Japón, Alemania Occidental) parecían estar identificados con *otra* solución a la crisis de la oferta.

Regresemos a la explicación teórica de la crisis del fordismo "del lado de la oferta". Una explicación alternativa se establece sobre la erosión de la eficacia de los principios taylorianos. El pleno empleo puede dar cuenta de la disminución de la

rentabilidad a finales de los años 60, pero no de la persistencia de esta tendencia después de esos años. Más exactamente, la eliminación de toda implicación de los trabajadores directos en la ejecución de procesos de producción se mostraba ahora irracional. Esto fue un buen método para asegurar el marco del *control directo* sobre la intensidad del trabajo (FRIEDMAN, 1977). Todavía más, la "*autonomía responsable*" por parte de los trabajadores directos puede conducir a un principio de organización superior, sobre todo cuando se trata de llevar a efecto nuevas tecnologías o métodos de gestión del circuito productivo "a flujo forzado", lo que supone la implicación de toda la inteligencia de los productores directos y su indulgente cooperación con el medio y con los ingenieros. Y así fue exactamente la vía alterna escogida por numerosas grandes empresas del Japón, Alemania y Escandinavia.

Allí, la presión de los sindicatos y de otras organizaciones tradicionales promovieron la alternativa de la *solución por la implicación negociada*, a la crisis del fordismo (MAHON, 1987).

A finales de los años 80, la superioridad de esta alternativa es cada vez mejor reconocida. Por lo tanto, en este punto de nuestra reflexión, la flexibilidad liberal y la implicación negociada parecerían ser prácticas que podrían combinarse "a la carta". Esta idea está basada en una concepción del "post-fordismo" como "Especialización flexible" según PIORE & SABEL (1984). Veremos que en efecto esas opciones no son mutuamente compatibles.

2º) Después del Fordismo, Qué?⁽³⁾.

Realmente las dos doctrinas para salir de la crisis de la oferta pueden ser consideradas como dos ejes de escape respecto de las dos características de las relaciones profesionales fordistas: De una parte, la rigidez del contrato de trabajo, de otra, el Taylorismo como forma de control directo, sobre la actividad de los trabajadores (ver la Figura 1). La primera doctrina propone una evolución de la "rigidez" hacia la "flexibilidad" del contrato salarial; la segunda, una evolución del "control directo" hacia la "autonomía responsable". El primer eje remite a los aspectos "externos" de la relación salarial, al vínculo entre las empresas y la mano de obra que busca ser contratada y a recibir un ingreso. El segundo eje remite a los aspectos "internos", a las formas de organización y de cooperación jerárquica en las empresas⁽⁴⁾. Bajo este eje, en oposición al taylorismo, podríamos hablar de *Ohnismo*, en homenaje al teórico de métodos japoneses de producción, particularmente desarrollados por la firma Toyota (CORIAT, 1992). Sobre el primer eje (externo) existen varias dimensiones en cuanto a la rigidez y flexibilidad, como ya lo hemos señalado: el "mercado externo" es un mercado más o menos organizado. El eje considerado es en realidad un eje sintético. Además, las reglas pueden ser establecidas a nivel de individuos, profesiones, empresas, sectores de la sociedad. Sobre el segundo eje: "el eje interno" existen también varias dimensiones: "implicación" puede significar calificación, cooperación

horizontal, participación en la definición y en los controles de tareas, negociación de reestructuraciones industriales y así sucesivamente. Aquí aún se trata de un eje sintético. Pero nosotros vamos a ver enseguida que el nivel de la negociación de la contratación de trabajadores impone límites en cuanto a la flexibilidad posible.

*La implicación puede ser negociada *individualmente* y gratificada por primas, una carrera u otra. Esta opción, que no es contradictoria con la gran flexibilidad externa, está limitada por el carácter *colectivo* de la implicación requerida en la mayoría de los procesos de producción cooperativa (I en la figura 1).

*La implicación puede ser negociada "*empresa por empresa*" entre el marco y los sindicatos (F en la figura 1). Aquí la empresa y su fuerza de trabajo reparten los ganancias de las calificaciones específicas acumuladas a lo largo del proceso colectivo de aprendizaje. Esto implica una rigidez "externa" del contrato salarial al nivel de la empresa, es decir, límites al derecho a despedir trabajadores que ya están en la empresa.

*La implicación puede ser negociada *al nivel de la rama* (B en la figura 1), lo que limita a las empresas los riesgos de la concurrencia a través del "dumping social", y los induce a generalizar instituciones de formación profesional, etc. Resultando que "el mercado externo del trabajo" tiene grandes oportunidades de ser él mismo más organizado, siendo a grandes rasgos más "rígido".

*La implicación puede ser negociada *al nivel de toda la sociedad* (S en la figura 1), los sindicatos y las asociaciones patronales negocian a nivel regional o nacional⁽⁵⁾ la orientación social y la repartición del producto, entendiéndose que los sindicatos velan porque "sus gentes" hagan lo mejor en el taller o en la oficina. En este caso, el mercado externo del trabajo tiene grandes oportunidades de ser también más organizado que en las formas más corporativas o socialdemócratas del fordismo.

Por el contrario, la implicación colectiva de los trabajadores no puede aparecer si no hay solidaridad en los propósitos entre las empresas y su personal, es decir, en un contexto de "flexibilidad externa", y esto a cualquier nivel que sea (empresas individuales, de rama, o de territorio). De esta manera el límite de coherencia entre "flexibilidad" e "implicación" aparece como una curva uniendo nuestros dos ejes, arrojando un triángulo de incoherencia que combinaría flexibilidad e implicación colectiva negociada. Esta combinación, desde luego, parece evidentemente posible, si atañe, en la misma sociedad, a numerosos segmentos *diferentes* del mercado de trabajo. Lo que en general es descartado, es la implicación negociada de un colectivo de trabajadores flexibles... es decir, el modelo de PIRE & SABEL.

Los dos ejes constituyen pues dos líneas privilegiadas de evolución, es decir, dos paradigmas reales (ver Figura 1).

* La flexibilidad externa asociada a un control directo jerárquico. Esto

nos hace volver a cualquier forma de organización tayloriana del proceso de trabajo, sin las contrapartes sociales de la Edad de Oro fordista. Llamemos este paradigma "*neotaylorismo*".

* La rigidez externa del contrato de trabajo asociado con la implicación negociada de los productores. Llamemos este paradigma "*Kalmariano*" en honor a la primera fábrica de automóviles (Volvo) reorganizada según el principio de la implicación en un país social-demócrata, Suecia. Fábrica cerrada hoy... veremos por qué.

Si regresamos a la experiencia reciente de los países de la OCDE, esos países parecían diferenciarse por un manojito de trayectorias, proyectándose a todo lo largo de la curva de coherencia entre los dos ejes, con Estados Unidos y Gran Bretaña privilegiando la flexibilidad e ignorando la implicación, ciertos países introduciendo la implicación negociada individualmente (Francia), Japón practicando la implicación negociada a nivel de grandes empresas, Alemania practicándola a nivel de rama y Suecia encontrándose más próxima al eje Kalmariano. El Japón parece ocupar una situación intermedia, que podríamos llamar "*Toyotismo*", con una fuerte dualidad (rígido/flexible) en su mercado externo del trabajo⁽⁶⁾.

II. EL RESTO DEL MUNDO: ¿HACIA CUAL POST-FORDISMO?

Mientras que el Estado había desarrollado formas completamente originales de relaciones profe-

sionales (auto designadas de manera discutible "socialistas"), se puede definir exactamente el Sur como el conjunto de países que no han logrado imitar ni los modelos occidentales ni el modelo del Este. Los modelos "heterodoxos" (es decir, que incluyen ciertos aspectos de los modelos de países del Este) aparecían como una vía de recuperación del Oeste, aún en los países del sur no socialistas. Es por esto, que a pesar del carácter actual arqueológico del estudio del socialismo real, es interesante recordar los rasgos, en los cuales las huellas señalan aún el número de países de la nueva periferia.

1) Un modelo extinguido: El "socialismo".

Muy temprano, la Unión Soviética se caracterizó, a grandes rasgos por:

- Un paradigma tecnológico inspirado en un taylorismo sin éxito,
- Un régimen de acumulación basado en la sustitución de importaciones, al abrigo de barreras aduaneras integrales,
- Un compromiso entre el Estado y los trabajadores asalariados negociado en un organismo único (el partido Estado), y garantizando ciertos intereses a la aristocracia obrera⁽⁷⁾. Esta forma de regulación admite variables más débiles que se pueden llamar "Corporativismo".

Este tríptico (taylorismo sin éxito, sustitución a las importaciones, corporativismo) se encuentra en todos

los países del tercer mundo que buscaron industrializarse entre 1930 y 1970. Según nuestro diagrama de dos ejes (Figura 2) se le puede calificar como de "mayor rigidez" que el fordismo (la "tenencia") y con un nivel de negociación de la implicación de la aristocracia obrera situado entre la empresa y la rama (KÖLLÖ, 1990). La crisis de este modelo, habiendo sido principalmente atribuida a su rigidez, ha conducido a una orientación general hacia la flexibilidad y la "racionalización", es decir, hacia abajo y hacia la izquierda.

2) Gigantes rurales con sustitución a las importaciones.

La China y la India representan dos grandes países del Sur que adoptaron muy pronto el modelo de desarrollo de la Unión Soviética. La gran diferencia con los países del este europeo es su gran campesinado.

China se ha beneficiado de una reforma agraria y de una organización estricta de su mundo rural. Resultado: ella no conoció sino hasta finales de los años 80 un éxodo rural masivo a las ciudades. Esta fue una situación de la forma "Lewisiana disimulada" con una escasez artificial de trabajadores urbanos dedicados a una estrategia cuasi-soviética de acumulación extensiva, orientada por la sustitución a las importaciones. Sin embargo, de 1958 a 1974 China conoció varias experimentaciones sustentadas en el paradigma tecnológico (retomando las formas taylorianas de control directo del marco sobre los trabajadores) y sobre el modo de re-

gulación (retomando la planificación centralizada). Es difícil apreciar hasta qué punto esas "revoluciones microeconómicas en la revolución socialista" (RISKIN, 1990) habrían irónicamente preparado los éxitos ulteriores del "restablecimiento del capitalismo" en China después de la victoria de Deng Xiaoping sobre los herederos de Mao Zedong.

En la India, no hubo por así decirlo reforma agraria, el país no tuvo nunca un "socialismo de Estado", ni conoció una verdadera planificación centralizada. Y no obstante, muchos rasgos del modelo soviético son visibles en su historia industrial después de la independencia. La política de sustitución de las importaciones dirigida por el Estado, fomentaba el desarrollo de una estructura terciaria e industrial importante, orientada hacia el mercado interno, en donde los asalariados se beneficiaron, como en los países del Este, del principio de la "tenencia", es decir, de una estabilidad laboral marcada y basada en consideraciones políticas (El sector I según MOHAN RAO, 1990). Estos trabajadores estaban poco implicados, como en los países socialistas, y sin embargo no eran exactamente tayloristas.

La gran diferencia con la China es el permanente flujo de taylorización primitiva de trabajadores excluidos de las relaciones precapitalistas o integrados en las relaciones capitalistas a través de cualquier forma de "Putting-out system": el sector II según MOHAN RAO (1990). Así apareció un segundo archipiélago de relaciones salariales industriales en el océano de la India rural. Por razones culturales e

históricas, la taylorización no alcanzó un grado de control absoluto por un departamento de métodos (que apenas existía). En la Figura 2, este proceso está representado por una flecha que entra en el diagrama capital/trabajo, en la parte de abajo a la derecha.

La corriente de liberalización económica de los años 80 empujará probablemente las relaciones profesionales, en la India como en la China, hacia las formas clásicas de la taylorización primitiva. Con la apertura a la competencia internacional, el Sector II será conducido a formas profundas de control directo sin mejoras notables en el salario real ni en la legislación social. El principio de "tenencia" deberá ser abandonado en el Sector I, no obstante, existan posibilidades de que la fracción privilegiada de la fuerza de trabajo pueda negociar una flexibilidad limitada, y contrapartidas sociales de tipo fordista en la racionalización del proceso de trabajo.

Este modelo hindú es extremadamente interesante, ya que permite captar en forma caricatural, ciertas evoluciones de países latinoamericanos de tipo "Cepalino" es decir, aquellos que de acuerdo a las teorizaciones de la CEPAL, combinan:

- La construcción, por sustitución a las importaciones, de un sector industrial moderno, a menudo bajo el auspicio de un Estado populista,
- La subsistencia de una agricultura más bien arcaica en sus relaciones sociales y que engendra un flujo continuo de éxodo rural.

Desde México a la Argentina aún se encuentra, bajo formas contrastantes:

- Un sector I donde una aristocracia obrera relativamente "rígida" ve imponerse una flexibilización brutal y una "racionalización" (realmente una taylorización) de la organización del trabajo.
- Un sector II de origen campesino que se urbaniza y accede al salario industrial y terciario, ya sea por el proceso caótico de desarrollo de un sector "informal" o por la entrada directa en las empresas taylorizadas, con contratos de trabajo flexibles.

Este nuevo tipo de industrialización periférica (en relación con los modelos hindú, chino o cepalino de sustitución a las importaciones), debe ahora ser examinado en sí mismo.

3) Los nuevos países industrializados: ¿a dónde van?

En los años 70 aparecieron "Nuevos Países Industrializados" (NPI), tales como Brasil o Corea del Sur. Aspectos de sus modelos de desarrollo han sido examinados en otra parte bajo dos títulos: la "taylorización primitiva" y el "fordismo periférico" (LIPIETZ, 1985a).

* *La taylorización primitiva* (o sanguinaria). Ese concepto observa el caso de deslocalización de segmentos limitados de ramas industriales fordistas, hacia formaciones sociales con tasas de explotación muy elevadas (en cuanto a los salarios, a la duración y a la intensidad del traba-

jo etc.), reexportando los productos principalmente hacia países más avanzados. En los años 60, las zonas francas y los Estados-taller de Asia fueron las mejores ilustraciones de esta estrategia, que se propaga en la actualidad. Se deben observar dos características de este régimen. En primer lugar, las actividades son principalmente taylorizadas pero, relativamente, poco mecanizadas. La composición técnica del capital en esas empresas es particularmente baja. Así, esta estrategia de industrialización elude uno de los inconvenientes de la estrategia de sustitución a las importaciones: el costo de importación de los bienes de equipo. Por otra parte, dado que moviliza una fuerza de trabajo ampliamente femenina, asume todo el conocimiento adquirido a través de la explotación patriarcal doméstica.

En segundo lugar, esta estrategia es "sanguinaria" en el sentido en el que Marx habla de la "legislación sanguinaria" en los albores del capitalismo inglés. A la opresión ancestral de las mujeres, se suman todas las armas modernas de la represión anti-obrera (sindicalismo oficial, ausencia de derechos sociales, apriamiento y tortura de los opositores).

* *El fordismo periférico*: Como el fordismo, se basa en la conexión de la acumulación intensiva y el crecimiento de los mercados finales. Pero permanece "periférico" en el sentido en que en los circuitos mundiales de ramas productivas los empleos calificados (sobre todo en la ingeniería) permanecen ampliamente externos a esos países. Además, las salidas corresponden a una combinación

específica entre el consumo local de las clases medias, el consumo creciente de bienes durables por los trabajadores y la exportación a bajo precio hacia los capitalismos centrales.

Tomemos el ejemplo del Brasil. Brasil inició su industrialización más pronto y con más éxito que la India, según un modelo un poco diferente. El golpe de estado militar de 1964, suprimió de hecho las ventajas sociales de la legislación de Vargas. En consecuencia, la "organización científica del trabajo" (taylorismo) se desarrolló sin otro límite que la dependencia tecnológica; y la represión sangrienta al sindicalismo ofreció al capital una fuerza de trabajo "flexible". A finales de los años 60 y en los primeros años 70, el Brasil desarrolló una industria muy competitiva, terminó su sustitución de importaciones y desarrolló sus exportaciones industriales. Los beneficios de esta taylorización primitiva fueron reinvertidos en el desarrollo de un fordismo periférico dualista. Una fracción de la población (la nueva clase media) se estableció en un modo de vida cuasi-fordista, los asalariados se beneficiaron en la segunda mitad de los años 70 del crecimiento de la productividad, resultante de la mecanización y de la racionalización. Esta fracción comprendía la mayor parte del "sector formal" (AMADEO y CAMARGO, 1990). Por otra parte, un inmenso sector de asalariados permaneció excluido de los beneficios del milagro brasileño: los excampesinos "lewisianos", los trabajadores informales, los trabajadores formales mal pagados de las pequeñas empresas. En los años

80 estalló la crisis de la deuda, luego vino la democracia.

Los conflictos de repartición estuvieron por delante de los conflictos industriales. Las relaciones profesionales no se pudieron estabilizar en esta permanente tempestad, implicando el ejército de reserva lewisiano marginado, el sector informal, los diferentes grados del sector formal. En esta situación caótica el porvenir del Brasil quedaba abierto a tres posibilidades: un retorno a la taylorización primitiva, una consolidación del fordismo periférico, y aún una evolución hacia el fordismo con evoluciones locales hacia los aspectos toyotistas.

En comparación, la revolución de 1985-1987 en Corea del Sur provino de una situación mucho mejor. En la raíz de todo, existe la reforma agraria de los años 50 proseguida por un apoyo a la renta campesina. La taylorización primitiva en Corea no permanece bajo la presión constante de un ejército de reserva lewisiano. Toda la fuerza de trabajo fue enganchada bajo un contrato de trabajo flexible, pero formalmente. Además, el Estado se ocupó en planificar esmeradamente las capacidades de exportación, como manera de asegurar los reembolsos de la deuda. Las mujeres padecieron una terrible sobreexplotación, especialmente en el sector exportador, pero la renta de las familias populares se acrecentó a lo largo de los años 70 y se aceleró en los años 80. De este modo, Corea conoció una transición de la taylorización primitiva al fordismo periférico. Además, en la fracción masculina de la clase obrera, el patriotismo de empresa se desarrolló de una

manera que preparaba la imitación de ciertos aspectos de la implicación negociada al nivel de la firma, a lo japonés (YOU, 1990).

Así, Brasil y Corea conocieron trayectorias casi opuestas en los años 80. Esta diferenciación entre los NPI es tan importante como aquella de los países fordistas (Figura 2).

III. ¿HACIA UNA TERCERA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO?

No vamos a proseguir la discusión sobre la estabilidad (macroeconómica, socio-política o ecológica) de los diferentes modelos nacionales de evolución de las relaciones capital-trabajo⁽⁶⁾. Primero vamos a discutir la posibilidad de la *coexistencia de naciones con diferentes modelos*, dentro de un mundo cada vez más internacionalizado.

Este problema es el de las teorías del comercio internacional, hoy en desventaja por los presupuestos rebasados. Supongamos en efecto (con Adam Smith y la tradición marxista dependencista) que existe una mejor manera de producir cada mercancía, y en tal caso, ella debe terminar por imponerse en beneficio de los países que la poseen: ésta es la teoría de la *ventaja absoluta*. Si por el contrario se admite un "abanico" de combinación de factores en un paradigma tecnológico único, y en ese caso existe división del trabajo según las dotaciones iniciales de cada país en los diferentes factores; entonces estamos ante la teoría de las *ventajas comparativas*, nacida del teorema de Ricardo. Hoy nos encontramos con una situación en

la que los "factores" (capital y trabajo) son completamente móviles⁽⁹⁾, pero la *forma* de combinarlos (paradigma tecnológico, relaciones profesionales) varía de un país a otro.

1) Las dos primeras divisiones internacionales del trabajo.

Realmente, la "primera división internacional del trabajo", que prevaleció prácticamente hasta los años 60, ilustra la pertinencia de la intuición de Adam Smith. Desde el instante en que ciertos bienes llegan a ser objeto de comercio internacional, su producción tiende a concentrarse en los lugares que poseen mejores condiciones de producción (condiciones naturales, climáticas, de suelos, o condiciones culturales: organización social, destreza). Esta concentración se vuelve a su turno relativamente estable, pues las economías de escala protegen los centros industriales más antiguos contra los recién llegados. Nuevos centros no pueden aparecer sino al abrigo de un monopolio "natural" (la distancia) o artificial (el proteccionismo de las "industrias nacientes").

Desde cuando aparecen en Inglaterra la manufactura y, con mayor razón, la gran industria, la mayor parte de la producción manufacturera del mundo se concentró en ese país y en los otros pocos que han podido adoptar el mismo paradigma industrial, con más o menos protección. Los demás no se podían inscribir en el comercio mundial sino haciendo "otra cosa", es decir, *otros productos*, especializándose en las ramas donde disponían de una ventaja *también absoluta* (más a menu-

do geográfica) sobre Inglaterra. La primera "división internacional del trabajo" (exportaciones manufactureras/exportaciones de bienes primarios, agrícolas o mineros) es entonces una división *inter-ramas*.

Con los NPI, la taylorización primitiva y, sobre todo, el fordismo periférico, aparecía sin embargo, una *nueva división internacional del trabajo*. Ahora aparecía un paradigma tecnológico parcialmente transferible, y un poco costoso, de un país a otro. Desde entonces, los segmentos menos calificados y los menos mecanizados del proceso de trabajo fordiano pueden ser localizados de manera mucho más competitiva en las regiones o en países con bajo salario. ¿Revancha de la teoría ricardiana de las ventajas comparativas? Muy necesario.

a) En primer lugar, no se trata de ventajas comparativas entre las dotaciones propias de cada rama, sino de diferencias en el costo del factor trabajo para diferentes segmentos del proceso de producción en *el seno de la misma rama*, o a lo menos de la misma hilera, organizada según un paradigma tecnológico único. La división fordiana del trabajo puede en efecto, esquematzarse en tres tipos de tareas: 1. Concepción, ingeniería y organización del trabajo; 2. fabricación calificada; 3. tareas rutinarias (comprendidas aquí terciarias) descalificadas. Por otra parte, la estandarización de procedimientos, típico de la producción de masa fordiana, permite una desconexión geográfica entre estos tres tipos de tareas. Desde entonces, es "natural" localizar los tres tipos de tareas allí donde

exista la mano de obra correspondiente al mejor rendimiento calidad-costo. Se trata entonces de *ventajas absolutas en una división del trabajo interna en la rama*.

La taylorización primitiva responderá así a la localización de segmentos del "tipo 3" en los países con muy bajos salarios, el fordismo periférico a la localización de segmentos 1 y sobre todo 2 en países con bajos ingresos pero que ya disponen de una mano de obra calificada y con capacidades técnicas más desarrolladas, tal es el esquema "económico" de la segunda división internacional del trabajo.

b) Además la realidad de la dinámica de los NPI no se reduce a ese esquema económico del costo relativo del factor trabajo. En primer lugar, *cuentan* la organización industrial, los costos de transporte y la localización de los mercados. No se pueden deslocalizar las actividades de tipo 2 ó 3 sin importar a dónde. Es necesario que se mantenga una cierta adecuación local entre la calificación del mercado de trabajo, el tejido industrial y la estructura de la demanda local. El esquema caricatural de las zonas francas asiáticas o de las "maquiladoras" de la frontera nortemexicana, o de los eslabones de un proceso productivo que son deslocalizadas "al sur" (en donde los salarios son muy bajos) para servir de mercados finales "al norte" (en donde la demanda es más afortunada) corresponde a una parte muy limitada de la actividad manufacturera mundial.

En particular, y colocados del "lado de la oferta", el factor discri-

minante (aquí: el trabajo) es una construcción *social*. No es suficiente que la mano de obra sea abundante ("lewisiana") sino que todos los países del tercer mundo se vuelvan como los NPI. Es necesario que ella esté a la vez libre de otras ataduras (rurales, familiares, religiosas), desorganizada por la represión o por la tradición (mano de obra femenina), y por lo tanto habituada a la disciplina del trabajo de tipo industrial. En resumen, la "dotación en factor trabajo" buscada es en realidad una característica socialmente construida de la sociedad local: su adecuación al paradigma tayloriano-flexible que hemos identificado en la primera parte de este texto⁽¹⁰⁾.

2) La coexistencia de los Post-Fordismos

Cuando, a principios de los años 80, el compromiso fordiano fue abiertamente criticado y juzgado caduco, la tendencia espontánea fue, una vez más, adaptada a las lecciones de la historia, investigar cuál sería "la" nueva forma hegemónica de relación capital-trabajo. La primera mitad del decenio, marcado por los sucesos del reaganismo, vio triunfar la idea de que la salida de la crisis del fordismo sería la flexibilización (externa) del contrato salarial. Se criticaba entonces "la euroesclerosis", atribuida a la "rigidez" de las relaciones salariales. Luego, cuando, después del crac de 1987, la decadencia de los Estados Unidos y el impase al cual les había arrastrado la "desregulación" reaganiana, llegaron a ser evidentes, cuando se afirmaron la supremacía tecnológica y financiera del Japón y Alemania, se

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3) La diferenciación de los bloques continentales

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

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

Esas dos consecuencias son demarcadas empíricamente de la siguiente manera:

a) *La devaluación del trabajo americano.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

b) La débil integración del bloque americano.

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

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

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

IV. EUROPA: UNA JERARQUIA BIEN ORGANIZADA

1) Europa: bloque continental jerarquizado⁽¹³⁾

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

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

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

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

3) ¿Dónde nos encontramos?

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

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

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

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

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

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

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

b) La débil integración del bloque americano.

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

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

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

IV. EUROPA: UNA JERARQUIA BIEN ORGANIZADA

1) Europa: bloque continental jerarquizado⁽¹³⁾

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

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

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

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

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

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

1) La "japonización de pacotilla"

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

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

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

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

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

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

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

V. UN BLOQUE PARADOJICO: AMERICA DEL NORTE

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

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

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

de una regularización de los ingresos obreros. A través de la "japonización de pacotilla", el México moderno descubre el fordismo, pero es un fordismo periférico.

Tal es, al menos la hipótesis que expondré. México era hace quince años un patchwork con varios componentes de modelos de desarrollo, regionalmente diferenciados: el Norte conocía la taylorización primitiva, el Centro (Monterrey-México-Puebla) la sustitución de importación⁽²¹⁾. Las actuales transformaciones permitirán la convergencia de estos dos componentes contrastados hacia un verdadero fordismo periférico:

- El aumento del coeficiente de capital, el alza de la calificación y cierta alza de los salarios, en el antiguo sector de taylorismo primitivo,
- Una "racionalización" de los procesos de producción y una flexibilización de la antigua legislación del trabajo corporativo, en el antiguo sector de sustitución a las importaciones.

Todo en un contexto de eclipsamiento progresivo de la distinción legal (desde el punto de vista aduanero) entre la producción para la reexportación y la producción para el mercado interno.

México está así resueltamente empeñado en una evolución "a la hindu" (ver la sección II):

*Flexibilización general de la relación salarial por la antigua "aristocracia obrera" en el sector de las empresas de Estado, esta flexibilización está acompañada de una

racionalización de la organización del trabajo.

*Exodo rural muy rápido y aún acelerado por la liberación del mercado del *ejido*, lo que provoca por una parte una explosión urbana organizándose en economía informal, y por otra una oferta de trabajo superabundante por la taylorización primitiva.

3) México-Estados Unidos: ¿Rivalidad o Jerarquía?

Ciertamente, Estados Unidos, Canadá y México tienen niveles muy diferentes de productividad. Ciertamente, Estados Unidos tiene el monopolio del saber tecnológico en las ramas de alta tecnología. Pero estos tres países aparecen globalmente empeñados en formas modernas del mismo paradigma tecnológico fordista: taylorismo más automatización. Lo que los diferencia es esencialmente la flexibilidad de la relación salarial, y su parámetro más simple: el costo salarial por hora. Se puede entonces esperar la puesta en marcha de una división "vertical" del trabajo en los circuitos de ramas fordianas entre Estados Unidos y Canadá del *tipo segunda división internacional del trabajo*.

Esto es efectivamente lo que va a pasar, pero las consecuencias para los Estados Unidos están lejos de ser positivas, teniendo en cuenta el lugar "globalmente no central" de la industria de los Estados Unidos. Por una parte, cada vez más las maquiladoras trabajan para las firmas europeas y asiáticas que se utilizan para penetrar el mercado del NAFTA. Así mismo las *maquiladoras* integradas

del paradigma tecnológico japonés y de la flexibilidad americana. Si existe japonización es una japonización cosmética, ideológica: una *japonización de pacotilla*.

La movilización de los operadores de la Ford Hermosillo en la lucha por la calidad de los productos y la eficacia de los procesos productivos, es opuesta al método japonés. El dirigente que nos hace visitar la fábrica nos lo explica: se organizan concursos entre los trabajadores, entre quienes cometan o dejen pasar menores defectos. Dicho en otra forma, el método de emulación de la Ford tiene por objeto hacer ejecutar cada gesto lo más perfectamente posible.... pero con el fin de animar a cada operador a no "socializar" las eventuales mejoras que él podría descubrir en su experiencia productiva. El ve sus colegas como competidores y no como compañeros; ellos no son coordinados (ni opuestos) sino por la estructura vertical (y desde luego tayloriana) de la organización del trabajo. Se está lejos del espíritu de "coordinación horizontal", caro a M. AOKI, (1990), que caracteriza los métodos japoneses.

Un detalle enteramente revelador: cuando se pregunta al dirigente, qué premios precios son distribuidos luego de esos concursos, él nos responde: "*Nada de dinero, ellos lo despielfarrarían. Les damos bienes durables, como magnetoscopios, para que aprendan el valor del ahorro*". Esta concepción moralista de la prima (estuve a punto de preguntar por qué no les ofrecían una imagen de la Virgen de Guadalupe) evocará ciertamente otros discursos: los de

Henry Ford explicando que el "buen" salario que él entregaba a sus obreros les debía servir para adoptar un "buen" estilo de consumo, y que enviaba verdaderos asistentes sociales a enseñar a las esposas de sus asalariados cómo hacer un uso prudente de los ingresos familiares.

Lejos de constituir una importación real de los métodos japoneses en un país "flexible" (y con muy bajos salarios, del orden de 2 dólares la hora), la organización del trabajo en la Ford Hermosillo representa en realidad una taylorización sofisticada, poco respetuosa de las condiciones de trabajo de los obreros, pero envuelta en las apariencias de una política de movilización de la mano de obra ⁽¹⁸⁾.

2) México: ¿Al fin perifordista?

Sin embargo, esta japonización de pacotilla, muy difundida en México, tiene un efecto real, que reconocen todos los sociólogos del trabajo mexicano ⁽¹⁹⁾. La responsabilidad de los operarios frente a la calidad, es un hecho real, en relación con las antiguas formas de la gran industria mexicana, que como nos podemos imaginar en sentido contrario: simplemente todas las formas anteriores a la "Organización Científica del trabajo".

Verdadera taylorización más normalización moralista (y "civilizadora") del obrero de masa, en el marco de una automatización ultramoderna: allí se reconocen los elementos del fordismo de Henry Ford, tal como él los presenta en su obra apologética ⁽²⁰⁾. Faltan las condiciones *sociales* de una normalización y

rativo) y sobre todo social: la insurrección zapatista. Pues aún tan cerca de los Estados Unidos, México incluye "*Terrae incognitae*", de Guerrero a Chiapas.

VI. LAS VENTAJAS DE UN BLOQUE INFORMAL: ASIA

La simple definición de un "bloque asiático" trae problema. Ninguna estructura de regulación económica transnacional del tipo Unión Europea, o NAFTA, delimita el bloque (y ni ASEAN ni L'APEC juegan evidentemente ese rol). El bloque Asia (al cual se une Oceanía: Australia y Nueva Zelanda) resulta ante todo de una "configuración virtuosa internacional", (LIPIETZ, 1985a), que reagrupa regímenes de acumulación muy diversos. Por lo tanto este inmenso conglomerado presenta a la vez los rasgos de una continentalización, localizada en la matriz de cambios (Tabla I) y de una jerarquía similar a la de Europa.

1) Una jerarquía de hecho

Se encuentra en efecto, tanto en el PNB per cápita como en el Índice de valor internacional, o en las monografías por países la jerarquía "diagonal", de un país central con implicación negociada y con periferias más flexibles, en las tres divisiones internacionales del trabajo.

*En el Centro, Japón, país epónimo del toyotismo. El bloque capitalista asiático no está forzado por una social-democracia demasiado favorable a los trabajadores. Sin embargo, con los salarios más altos del mundo (en dólares corrientes) en

su sector exportador, el Japón libera enormes excedentes industriales sin interrupción, y eso a pesar de la más fuerte sobrevaluación mundial de su índice de valor internacional.

*En el segundo círculo, dos antiguos NPI, Hong Kong y Singapur, que se han reservado las tareas centrales del fordismo, especialmente en la rama electrónica y organizan a su alrededor la subcontratación en sus subregiones respectivas (China costera y Asia del Sudeste: CHAPONNIERE (1994), LEMOINE *et al*, 1994).

*En el tercer círculo, dos países de colonización europea, Australia y Nueva Zelanda, no abandonaron la muy específica yuxtaposición de una regulación fordiana y de una especialización todavía parcialmente primario-exportadora.

*En el cuarto círculo, los NPI asiáticos de primera generación que accedieron al nivel de fordismo periférico, con rasgos actuales toyotistas. Corea del Sur y Taiwan.

*En el quinto círculo, países de taylorización primitiva se apoyan sobre *ricas tierras*: Malasia y Tailandia, más tarde Filipinas.

*En el sexto círculo, países aún marcados por el viejo modelo de sustitución a las exportaciones en el seno de la primera división internacional del trabajo, pero que buscan acercarse a la segunda: Indonesia⁽²³⁾.

*Por último, el inmenso océano de Asia rural, con sus archipiélagos de industrialización, en particular en el subcontinente hindú.

*Y desde luego, China, con una cuarta parte de la población mun-

en los circuitos americanos se equipan con máquinas europeas o asiáticas. Por otra parte, las casas-matrices norteamericanas tienden a deslocalizar totalmente su producción a México. Y es allí el peor drama de la industria americana, habiendo escogido ella misma la estrategia de bajos salarios y de la débil calificación, no tiene razón alguna para guardar en su propio territorio el corazón de su aparato productivo, como han sabido hacerlo Alemania y Japón. Toda la manufactura de los Estados Unidos está llamada a deslizarse hacia la mano de obra mexicana... con máquinas cada vez más a menudo europeas o japonesas.

Llegamos aquí a las graves consecuencias de la segunda característica del bloque norteamericano: en lugar de que los países que lo conforman sean alineados, del centro a la periferia, sobre la diagonal "kalmarianismo/neo taylorismo", aquí, Canadá, Estados Unidos y México están alineados sobre el eje vertical de flexibilidad creciente, pero en un paradigma industrial uniformemente tayloriano.

En resumen, en la mayoría de las ramas industriales, no se puede competir sino a costa de bajos salarios, y de una pauperización de la mano de obra, y, en ese juego, el alineamiento general, o la fuga de los establecimientos hacia México, es inevitable y no puede ser frenada más que por las exigencias de proximidad de los mercados implicados por la gestión *justo a tiempo*.

Esta ley se manifiesta a partir del primer acuerdo de libre comercio Canadá - Estados Unidos a princi-

pios de los años 90. Canadá, "fordismo permeable" (JENSON, 1989) al haber escapado a la desregulación reaganiana de los años 80, sin haber podido dotarse de una calificación globalmente superior a la de los Estados Unidos, pierde rápidamente empleos en beneficio de su vecino⁽²²⁾.

Paralelamente, la evolución de México viene a instalar la industria del país en posición tan competitiva en relación con los Estados Unidos que, a partir de 1992, la negociación del tratado de Libre Comercio, llevado rápidamente por la administración liberal de Georges Bush, es cuestionada por la misma parte americana. Grandes sectores de opinión están evaluando que, en las nuevas reglas del juego, es México quien dispondrá de la ventaja absoluta sobre Estados Unidos por el trabajo semicalificado de la mayoría de las ramas (ORDOÑEZ, 1994).

La administración Clinton, menos dogmáticamente liberal, se encarga de nuevo del expediente y, sin negar el interés de Estados Unidos en extender el NAFTA a México, exige y obtiene, en julio de 1993, la firma de dos protocolos adicionales.... contra el dumping social en favor del medio ambiente. Sin desarmar, de hecho, la oposición de los sindicatos y de los ecologistas de los tres países. Lo que no llevará necesariamente bienestar a México, como lo demuestra la crisis de 1994-1995, debida tanto a los errores de gestión macroeconómica (especialmente una revaluación del peso) como a la crisis política (los sobresaltos del viejo PRI, el partido Estado corpo-

Japón, cada círculo suministrando bienes de equipos a los círculos inferiores, y los círculos inferiores suministrando bienes de consumo a su mercado interno naciente pero inmenso... o a los mercados de baja escala de los otros dos bloques.

Es claro que ese circuito no se ha podido llevar a cabo sino gracias a la heterogeneidad de los paradigmas tecnológicos asiáticos y a la *ausencia de coacción* reglamentaria sobre el conjunto del bloque. China y Japón pueden subsistir sin daño, ya que no producen la misma cosa y de la misma manera, evitando así la competencia peligrosa que se da entre México y Estados Unidos. Pero ninguno de los países ha renunciado a las herramientas de ajuste externo: ni al proteccionismo, ni a los cambios de paridad, evitando la rigidez de coacción del Acta Unica Europea y de Maastricht. ¿Qué hubiera pasado si China o la misma Corea se hubieran dejado arrastrar por la *endaka* del valor del Yen?

Esta ausencia de reglamentación juega actualmente en favor de una expansión aparentemente sin límite. Sin embargo, la ausencia de una regulación de conjunto de la demanda, hará finalmente sentir sus efectos. Como la economía-mundo concurrencial del siglo XIX centrada en Inglaterra, Asia no está al abrigo de recesiones cíclicas. Además hay que contar con las tensiones políticas que podrían nacer de una rivalidad entre la China y Japón, por ejem-

plo... y con los problemas en las "*terrae incognitae*", desde Cachemira, y Afganistán hasta Corea del Norte.

VII. UNA CONSECUENCIA INESPERADA: LA JERARQUIA DE LAS RESISTENCIAS AL EFECTO DE INVERNADERO

La nueva jerarquía mundial basada en la divergencia de los paradigmas tecnológicos se refleja en todos los dominios de las relaciones internacionales, a través de mediaciones muy complejas que la pueden disfrazar en configuraciones paradójicas, semejantes a la segunda guerra del Golfo (LIPIETZ, 1992). A manera de conclusión, vamos a mostrar cómo ella aclara el juego diplomático alrededor de la lucha contra el efecto de invernadero (Lipietz, 1995b).

Para resumir, el efecto de invernadero provocado por el gas carbónico entrópico tiene su causa principal en el desarrollo industrial, y sus víctimas principales estarán en las regiones menos desarrolladas del globo: típicamente en Bangla-Desh. Lógicamente, al conflicto se habría debido oponer un Norte partidario de no hacer nada y un Sur partidario de las medidas de precaución. De hecho, sólo Estados Unidos por un lado, y Bangla-Desh por el otro se ajustan bien a este análisis simple. Las otras dos esquinas del diagrama de posibles posiciones fueron antes ocupadas. Se encuentran:

— Países desarrollados partidarios de una acción resuelta: típica-

dial, cada vez más dividida regionalmente entre segundo al séptimo círculo.

2) La dinámica informal de Asia

Paradójicamente, la zona más dinámica del mundo no presenta un régimen de acumulación evidente. Se trata, insistamos aquí, de una "configuración de convergencia".

Al centro, el toyotismo japonés padece de una debilidad macroeconómica que habría podido ser conjurada: No hay un mecanismo fuerte de redistribución de las ganancias de productividad (ITOH, 1992). Esto es resultado del nivel de negociación, por firma, del compromiso salarial: en cuanto cada empresa no puede anticipar el crecimiento del nivel salarial de las otras, el nivel general de los salarios no sigue el crecimiento general de la productividad. De ahí una doble tendencia:

- La búsqueda de salidas externas,
- La incorporación de los beneficios y de los excedentes comerciales en burbuja especulativa alimentada por la misma sobrevaloración (*endaka*). La expansión *Heisi* y la crisis que le ha seguido (en los años 90) recuerda desde ese punto de vista, la expansión de los años locos (1920), a comienzos del taylorismo. El milagro es que ella no había salido de una crisis de sobreproducción de la magnitud de la de los años 30.

El milagro ha llegado por cuanto el mismo *endaka* había obligado y autorizado al Japón a favorecer la puesta en marcha de una jerarquía

virtuosa sobre el conjunto asiático, combinando primera, segunda y tercera división internacional del trabajo. Pero eso no hubiera sido posible sin la inteligencia económica de las élites gubernamentales de los primeros círculos periféricos, en particular de los NPI de primera generación. Ignorando las recomendaciones del Banco Mundial y del FMI, esos Estados no abandonaron ni el proteccionismo, ni la política industrial, ni la dirección de su política monetaria, de su política salarial o de su política de cambio⁽²⁴⁾.

Por último, a escala del continente, la cuestión de la demanda final no se formula, y ello por dos razones:

* Asia es supercompetitiva desde dos lados a la vez: por el trabajo sobre implicado y costoso del toyotismo japonés y por el trabajo taylorizado e increíblemente subvaluado de la taylorización sanguinaria de las nuevas olas de NPI. Ella puede entonces sacar provecho de los mercados europeos y americanos.

*El acceso de la gran masa asiática precapitalista (India rural) o "socialista" (China, Vietnam) a la economía capitalista mercantil, creó en sí misma una formidable demanda para una acumulación igualmente extensiva, según un fenómeno clásico analizado por Lenin en *El desarrollo del capitalismo en Rusia*.

En los años 90, se puede decir que el crecimiento comercial chino ha funcionado como la fuente fría de un circuito termodinámico en donde la fuente caliente era el

*Cada país con problemas de competitividad tiene pues la opción entre dos estrategias de ajuste y no una sola: ajuste "defensivo" (por la flexibilidad), ajuste "ofensivo" (por la movilización negociada de los recursos humanos). La segunda es sin

duda más difícil... pero más rentable finalmente.

*La estrategia ofensiva es rentable no sólo para el capital, sino también para el trabajo... y potencialmente para el ecosistema global. Tres excelentes razones para privilegiarla.

ANEXO

EL TEOREMA DE RICARDO TRANSPUESTO

Supongamos que en una rama i se puede producir, a igual costo, ya sea "movilizando el recurso humano", también con garantías contractuales y con un salario relativamente elevado, correspondiendo a un alto nivel de calificación, ya sea por los métodos taylorianos, pero pagando a un precio bastante bajo los operarios menos calificados. Supongamos que este arbitraje "implicación-flexibilidad" admite situaciones intermedias según un arco continuo, y representémoslo (neo-clásicamente) como una curva para una cantidad q_i , semejante a las curvas clásicas de producción que combinan los factores capital y trabajo. Conservaremos en la figura 3 la disposición (un poco desordenada) de los ejes "flexibilidad/rigidez" y "taylorismo/implicación" de las figuras 1 y 2.

En esta representación, ningún paradigma supera absolutamente al otro. Es posible que salarios bastante bajos, sean tan competitivos con una organización del trabajo tayloriana, como con una organización "Ohniana" que, exige compromisos más remunerativos para los trabajadores.

Para ser aún más competitivo (es decir, producir una cantidad q_i superior a q_i por el mismo costo), es necesario con implicación y calificación

igual, buscar trabajadores más flexibles y menos pagados, sea, con salario igual, encontrar trabajadores más implicados y calificados. Las curvas de competitividad creciente se prolongan entonces al origen de los ejes.

Pero todas las ramas no son igualmente sensibles a la flexibilidad y a la implicación. Para la rama i , industria de alta calificación, es necesario bajar considerablemente los salarios para compensar las ventajas de una movilización ligeramente más débil del recurso humano. Para la rama j , ocurre a la inversa: se trata de una industria más común, en donde la implicación importa poco.

Sean dos países A y B, o dos segmentos bastante impermeables al mercado del trabajo en el mismo país (según una diferenciación por sexo o nacionalidad, por ejemplo...). Sobre nuestra gráfica, el punto A supera el punto B para la rama j (pues $q_j^A < q_j^B$) pero B supera A para la rama i (pues $q_i^B > q_i^A$). Observemos no obstante que el punto C superaría A en las dos ramas. A costo igual, se producirá entonces el producto j sobre la rama inferior de las curvas (desde luego con una mano de obra más taylorizada) y el producto i , en la rama superior de las curvas (con una mano de obra negociando su implicación). Lo que se puede expresar por el teorema de Ricardo transpuesto.

mente Alemania y, en tono bajo, Japón.

— Países en desarrollo opuestos a toda reglamentación coaccionante, típicamente Malasia.

Ciertamente, el "costo del efecto de invernadero" es despreciable para Estados Unidos, considerable para Bangla-Desh. Pero el conjunto de posiciones está mucho mejor explicada por el "costo de la lucha contra el efecto de invernadero", es decir las coacciones que impondrían las "medidas adicionales" sobre los diferentes modelos de desarrollo, lo que nos conduce a nuestro tema.

Al examinar en efecto esa sola determinante de posiciones en las negociaciones sobre el clima, BEN-HAIM, CARON y LEVARLET (1991) trataron de analizar los datos de una veintena de indicadores, caracterizando un centenar de países por su nivel de desarrollo y sus condiciones de producción y el uso de la energía. El análisis en componentes principales clasifica los países según los dos primeros ejes (Figura 5).

*De derecha a izquierda: esencialmente el desarrollo económico.

*De abajo hacia arriba: la "limpieza" creciente, frente al desprendimiento del gas carbónico, es decir, los países que desprenden cada vez menos CO₂ por unidad de producto.

Tenemos entonces, en una diagonal opuesta, arriba a la izquierda, los países más desarrollados que consumen mayor energía, pero de la forma más económica y con la intensidad más débil en gas carbónico (por unidad de producto), y abajo a la derecha, los países más po-

bres pero que despilfarran demasiado el gas carbónico. Se es rápidamente golpeado por dos hechos que reúnen los análisis anteriores:

* Sobre esta diagonal, la jerarquía es casi la misma que la que resulta de las relaciones capital-trabajo: Escandinavia, el Arco Alpino, Japón, los otros países europeos, luego los NIP, y después los países menos avanzados.

*Completamente descentrado, un país "rico y sucio": Los Estados Unidos.

Desde entonces, las posiciones diplomáticas de los diferentes países se aclaran: los países que basan su superioridad en una utilización intensiva del recurso humano tienen los medios para bajar su intensidad energética hasta un nivel "ecológicamente sostenible", y pueden considerar toda nueva reglamentación como una desventaja opuesta a sus competidores. Aquellos que al contrario (Los Estados Unidos, ya que ellos son demasiado avanzados en un desarrollo tayloriano poco social con respecto a las capacidades humanas y a los recursos naturales, o los NPI, ya que ellos sueñan con imitar ese modelo), perciben la defensa del ambiente global como un obstáculo a su propio desarrollo⁽²⁵⁾.

ALGUNAS CONCLUSIONES

De este rápido panorama, se pueden deducir algunas lecciones:

*La vía de la "flexibilidad" que triunfa a uno y a otro lado del Atlántico Norte no es ni la única ni la mejor respuesta (aún desde el punto de vista del capital) a la crisis del fordismo.

16. Existe toda una literatura que analiza la evolución de la relación capital-trabajo en el Sur, sin reducirla a una mítica y llave-maestra «especialización flexible». Ver por ejemplo para Brasil ZAWISLAK (1994), y para el contraste México-Corea, VALENCIA (1995).
17. Ver LIPIETZ (1995a).
18. Igual conclusión para las maquiladoras de la casa electrónica según LARA ENRIQUEZ (1992) y para las maquiladoras de origen japonés según TADDEI BRINGAS (1992).
19. De una inmensa literatura citamos: CARILLO (1989, 1990), GUTIERREZ GARZA (1985), de la GARZA TOLEDO (1992a y b), ARTEAGA (1992), BENSUSAN ARLOUS (1992).
20. Al visitar una maquiladora electrónica de Nogales, la Socióloga Lilia ORANTES me ha hecho caer en cuenta de que, en los baños públicos de los bares, estaba escrito: "Se ruega lavarse las manos después (y no antes) de las comidas". La "moralización" tiende a proteger el proceso productivo contra la supuesta salud del obrero, y no a la inversa.
21. Sin hablar de las ramas extractivas (petróleo de las regiones del Golfo) ni de las regiones agrícolas o indígenas, en donde el destino será por lo tanto trastornado por la ejecución del NAFTA.
22. MAHON (1992) muestra sin embargo, las posibilidades que se abren para una adaptación "por lo alto" de Canadá. LA-POINTE (1992) da el ejemplo de la industria de aluminio. Pero el toyotismo es, después de mucho tiempo, la línea de evolución general de las industrias de procesos... aún en los Cimientos del Yaqui!
23. La diferencia entre los NPI de los círculos 2, 5 y 6 se destaca en la tabla IV.
24. Ver sobre este punto la incalculable comparación México-Corea de VALENCIA (1995).
25. Sobre el caso Coreano, ver YOU (1995).
- E-mail: lipietz@cepremap.msh-paris.fr

BIBLIOGRAFIA

- AMADEO E., CAMARGO J.M. (1990): "Capital-Labour Relations in Brazil", in Shor & You (à paraître).
- AOKI M. (1990): "Intrafirm Mechanism, Sharing, and Employment: Implications of Japanese Experience" in Margin and Schor (eds). *The Golden Age of Capitalism*, Oxford U.P.
- ARMSTRONG P., GLYN A., HARRISON J. (1984): *Capitalism since World War II*, Fontana, London.
- ARTEAGA A. (coord.) (1992): *Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en México*, UAM-Friedrich Ebert Stiftung, México.
- BENSUSAN AREOUS G. (ed) (1992): *Las relaciones laborales y el TLC*. Grupe Ed. Miguel Angel Porrúa, México.
- BHASKAR V., GLYN A. (eds)(1995): *The North, the South, and the Environment*, UNU Press-Earthscan, Tokyo - London.
- BOYER R. (1993): *L'aprèsfordisme*, Syros, Paris.
- CARRILLO J. (comp.)(1989): *Reestructuración industrial. Maquiladoras de la frontera México-Estados Unidos*, CNCA-Colef, México.
- CARRILLO V. (1990): "The restructuring of the Car Industry in México: Adjustment Policies and labor Implications", Texas

NOTAS

- * CEPREMAP, PARIS, FRANCIA. Ponencia presentada en el Coloquio Internacional Proceso de Regionalización y Perspectivas del Estado-Nación. Guadalajara - Colima, septiembre 1995.
- ** Traducción: Miryam Ospina O. y Gloria Lucelly Vanegas A. Revisión: Martha Celina Restrepo A., Mario Franco H. y Ramiro Restrepo Uribe, Profesores Departamento de Economía, Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín.
1. Ciertos elementos de las primeras secciones han sido propuestos en Lipietz (1993). Sobre las consecuencias geoestratégicas de la nueva jerarquía mundial, yo presenté algunas consideraciones en Lipietz (1992, Anexo).
 2. La subsección que sigue es un resumen de Clyn *et al.* (1988), Lipietz (1985, 1989 a,b).
 3. El final de esta sección y la siguiente resumen un trabajo colectivo organizado a nivel internacional por el World Institute for Development Economics Researches (citado en bibliografía como proyecto WIDER). Del cual redacté el capítulo de conclusión (LIPIETZ, 1991) ver también BOYER (1993).
 4. Ver JOERINGER & PIRE (1971).
 5. El problema del campo geográfico ajustado a los paradigmas sociales es uno de los más difíciles y menos explorados (ver LIPIETZ, 1985 b).
 6. Atención ¡El toyotismo no es el Ohnismo! El combina el Ohnismo como paradigma industrial y un cierto modo de relaciones profesionales.
 7. Según las interpretaciones teóricas del "socialismo real", en términos de "capitalismo de Estado" o de "socialismo burocrático", se podrá o no calificar las "clases de marco" de "burguesías". Pero la clase de los trabajadores es de todas formas de asalariada.
 8. Ver LIPIETZ (1991).
 9. Existen obstáculos a la "movilidad del trabajo" por el lado de la inmigración, pero provienen de países que tienen demasiada fuerza de trabajo.
 10. Es necesario también que esta mano de obra taylorizable y flexible encuentre frente a ella una élite de empresarios y de funcionarios aptos para poner en marcha un modelo de ese tipo, lo que está lejos de ser el caso general. Sobre todas esas condiciones, ver LIPIETZ (1985a).
 11. En Francia (opuesto a México), se dice que una moneda es "sobreevaluada" cuando la tasa de cambio en vigor exige demasiado trabajo internacional a cambio de trabajo nacional. Yo diría aquí que la moneda y el trabajo que representa es "sobreevaluado" cuando permite *efectivamente* obtener más trabajo internacional contra menos trabajo nacional.
 12. Aquí efectué un reagrupamiento de todos los países en tres bloques, con exclusión de un "Resto del Mundo" conformado por África y el Mundo Árabe (esencialmente involucrado en la primera división del trabajo) y Europa Occidental (en transición caótica en 1992). Se ve por lo tanto que ese "resto del mundo" es en realidad una periferia de Europa.
 13. Es lo que sigue, que responde a una aproximación de LEBORGNE y LIPIETZ (1990), "Europa Occidental" se refiere tanto a la Comunidad (o Unión) Europea en el sentido estricto, como al conjunto de la CE y de los países del Acuerdo Europeo de Libre Cambio que está, por otra parte, en vía de fundarse en la Unión Europea.
 14. 1993 señala a la vez la finalización del "Gran Mercado", y el rompimiento del Sistema Monetario subsiguiente a la desconfianza frente al Tratado de Maastricht.
 15. En donde el PIB por habitante en valor internacional es el tercero más elevado del mundo, después de Japón y Suiza.

- mondiale du capital?". *Couverture Orange* CEPREMAP no. 8521.
- LIPIETZ A. (1991): "Les relations capital-travail à l'aube du XXI^e siècle", in Chaumont & Van Parijs (eds) *Les limites de l'inéluctable*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles.
- LIPIETZ A. (1992): *Towards a New Economic Order, Postfordism, Ecology, Democracy*, Polity Press - Oxford U.P., Oxford - New York.
- LIPIETZ A. (1993c): "Les nouvelles relations Centre-Périphérie: les exemples contrastés Europe-Amérique du Nord", intervention aux Colloques: *Integración y democratización en América Latina, El camino recorrido, México, 6-10 Juillet, au II^e Congrès Latinoaméricain des étudiants en économie* (Conférence inaugurale), 5-8 Août, Bogotá (Colombia), au Colloque: *A periferia europea ante o novo seculo*, Santiago de Compostel, 29 sept.-2 octobre. Edité par les organisateurs selon différentes variantes.
- LIPIETZ A. (1995a): "De Toyota City à la Ford-Hermosillo: la japonización de pacotilla", *El Cotidiano* no. 67, Enero.
- LIPIETZ A. (1995b): "Enclosing the Global Commons", in Bhaskar & Glyn (eds) (1995).
- MAHON R. (1987): "From Fordism to? New Technologies, Labor Market and Unions", *Economic and Industrial Democracy* vol. 8 p5-60.
- MAHON R. (1992): "Retour sur le post-fordisme: Le Canada et l'Ontario" *Cahier de recherche sociologique* - UQAM no. 18-19, 1992.
- MAHON R. (1993): "L^öntagare and/or Medarbetare ? Contested identities", Carleton Univ. mimeo.
- MARGLINS S. & SCHOR J. (eds) (1990): *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford.
- MOHAN RAO J. (1990): "Capital-Labour Relations in India: Continuity and Change", in Shor & You.
- ORDOÑEZ S. (1994): *La contrainte externe dans le Mexique contemporain*, Thèse Univ. Paris VIII.
- PIORE M.J., SABEL C.F. (1989): *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- RAMIREZ J.C. (coord.) (1988): *La nueva industrialización en Sonora: el caso de los sectores de alta tecnología*, El Colegio de Sonora, Hermosillo (Mex.).
- RISKINK. (1990): "Reform and System Change in China", in Shor & You (à paraître).
- RUFIN J.C. (1991): *L'Empire et les Nouveaux Barbares*, J.C. Lattès, Paris.
- SANDBERG A. (1994): "Volvoism at the End of the Road?", *Studies in Political Economy*, no. 45, Fall.
- SANDOVAL GODOY S. (1990a): "Conflictos laborales y relaciones capital-trabajo en la planta Ford de Hermosillo (1986-1989)", *Estudios Sociales*, vol. 1 no. 1, Junio, Hermosillo.
- SANDOVAL GODOY S. (1990b): "Los equipos de trabajo en la planta Ford", *Revista de El colegio de Sonora* no. 2.
- SHOR J. & YOU J.I. (eds) (à paraître): *Changing production Relations: A Global Perspective*, Edward Elgar, London.
- TADDEI BRINGAS I.C. (1992): "Las maquiladoras japonesas : Modelo de las "maquiladoras post fordistas" ?", *Estudios Sociales*, vol. III no. 6, Julio, Hermosillo.
- VALENCIA E. (1994): *Ajustement offensif, ajustement défensif. Une comparaison Corée-Mexique*, Thèse de doctorat, Univ. de Paris VII (en cours).
- WILLIAMSON O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press MacMillan, New York.
- YOU J.I. (1990): "Is Fordism Coming to Korea?", in Shor & You (à paraître).
- YOU J.I. (1995): "The Korean Model and its Implications", in Bhaskar & Glyn (eds) (1995).
- ZAWISLAK P. (1994): *L'activité de conception. Les trajectoires brésiliennes de l'industrie aéronautique et de l'industrie de la chaussure*, Thèse de doctorat, Univ. de Paris VII.

- Papers on Mexico* No. 90-05, Austin (Texas), mimeo.
- CHAPONNIERE J.R. (1994): "L'ASEAN: réussite politique, échec économique?", *Economie Internationale* No. 57, 1er. trimestre.
- CORIAT B. (1992): *Penser à l'envers*, C. Bourgeois, Paris.
- DUVAL G. (1993): "Industrie allemande: un colosse aux pieds d'argile", *Alternatives Economiques* No. 110, September 1993.
- De la GARZA TOLEDO E. (1992a): "La polarización del aparato productivo en México", *El Cotidiano*, No. 46.
- De la GARZA TOLEDO E. (1992a): "Reestructuración y polarización industrial en México", *El Cotidiano*, No. 50.
- DOERINGER P.B., PIRELLI M.J. (1971): *International Labor Markets and Manpower Analysis*, Sharpe, New-York (révisé 1985).
- FRIEDMAN A. (1977): *Industry and Labor*, Mac Millan, London.
- GLYN A., HUGUES A., LIPIETZ A., SINGH A. (1988): "The Rise and Fall of the Golden Age", *UNU/WIDER Working Papers*, publié dans Marglin & Schor (eds) (1990).
- GUTIERREZ GARZA E. (coord.) (1985): *Testimonios de la crisis. Reestructuración productiva y clase obrera*, Siglo XXI, México.
- IGLESIAS N. (1985): *La flor más bella de la maquiladora*, Secretaría de Educ. Publ.-CEFNOEMEX, México.
- ITOH M. (1992): "The Japanese Model of Post-Fordism", Storper & Scott (eds) *Pathways to Industrialization and Regional Development*, Routledge, London & New York.
- JENSON J. (1989): "'Different' but not exceptional: Canada's permeable fordism", *Canadian Review of Anthropology and Sociology*, No. 26 (1).
- KÖLLÖ (1990): "Without a Golden Age - Eastern Europe" in Shor & You (à paraître).
- LAPOINTE P.A. (1992): "Modèle de travail et démocratisation. Le cas des usines de l'Alcan au Saguenay, 1970-1992", *Cahiers de recherches sociologiques, UQAM*, No. 18-19, 1992.
- LARA ENRIQUEZ B. (1992): "Cambio Tecnológico y heterogeneidad productiva en las maquiladoras eléctricas, electrónicas de Sonora (1980-1989)", *Estudios Sociales*, vol. III No. 6, Julio, Hermosillo.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. (1987): "New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications", *International Seminar Changing Labour Processes and New Forms of Urbanization*, Samos, September. Publié dans *Space and Society*, vol.6, no. 3, 1988.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. (1988): "Deux stratégies sociales dans la production des espaces territoriaux" publié dans Benko & Lipietz, *Les régions qui gagnent*, P.U.F., 1992.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. (1990): "Pour éviter l'Europe à deux vitesses", *Travail et Société* no. 22, Avril.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A. (1992): "Conceptual Fallacies and Open Questions Post-Fordism". Storper & Scott (eds). *Pathways to Industrialization and Regional Development*, Routledge, London - New York.
- LEMOINE F., de SAINT-VAULRYA., DRAMÉ M. (1994): "Hong-Kong-Chine: un dragon à deux têtes", *Economie Inter-nationale*, no. 57, 1er. trimestre.
- LIPIETZ A. (1977-1983): *Le Capital et son espace*, Maspéro - La Découverte, Paris.
- LIPIETZ A. (1979): *Crise et inflation : pourquoi ?*, F. Maspéro, Paris.
- LIPIETZ A. (1983): *Le monde enchanté. De la Valeur à l'envol inflationniste*, La Découverte.
- LIPIETZ A. (1985a): *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*, La Découverte, Paris.
- LIPIETZ A. (1985b): "Le National et le Régional: quelle autonomie face à la crise

FIGURA 2

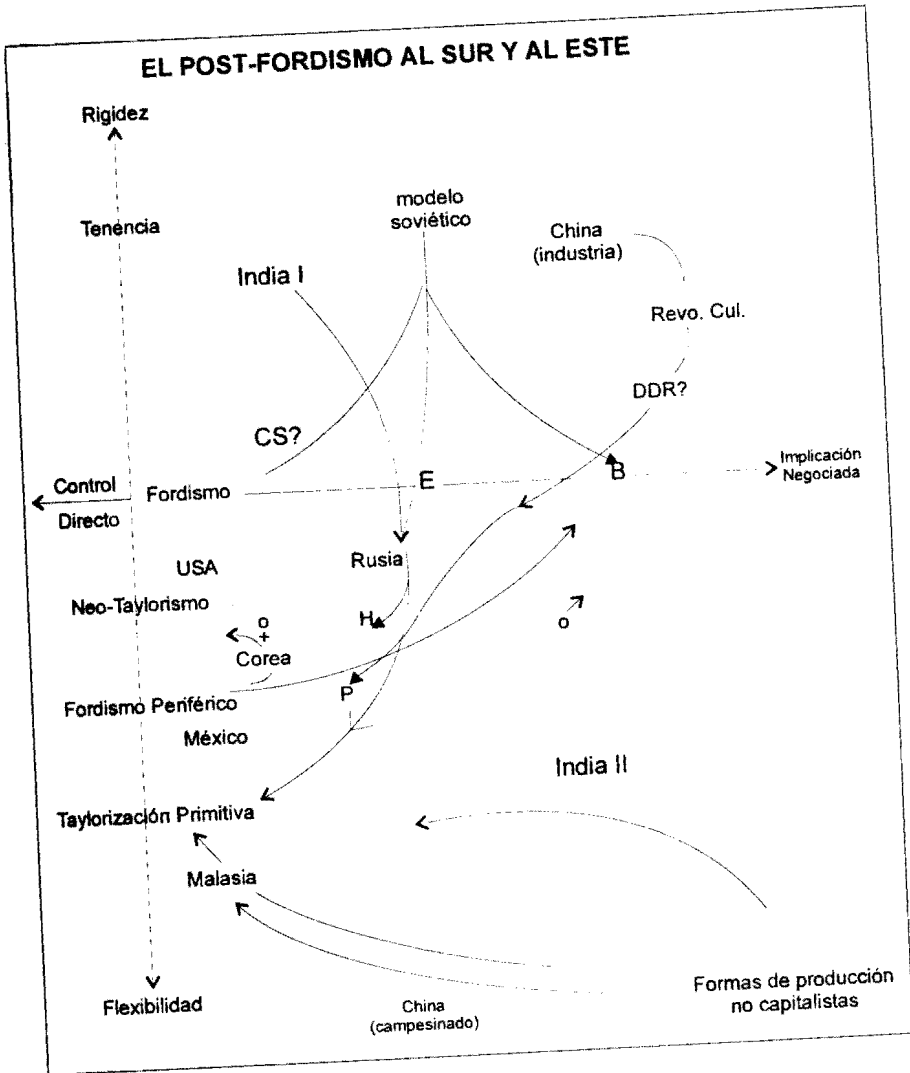


FIGURA 1

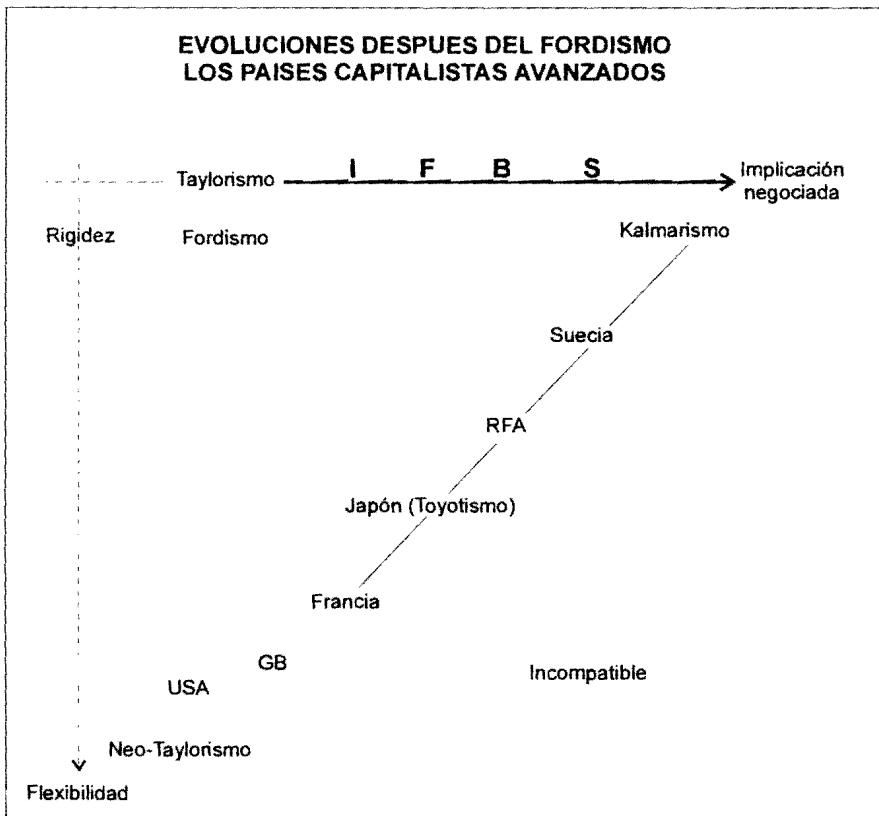
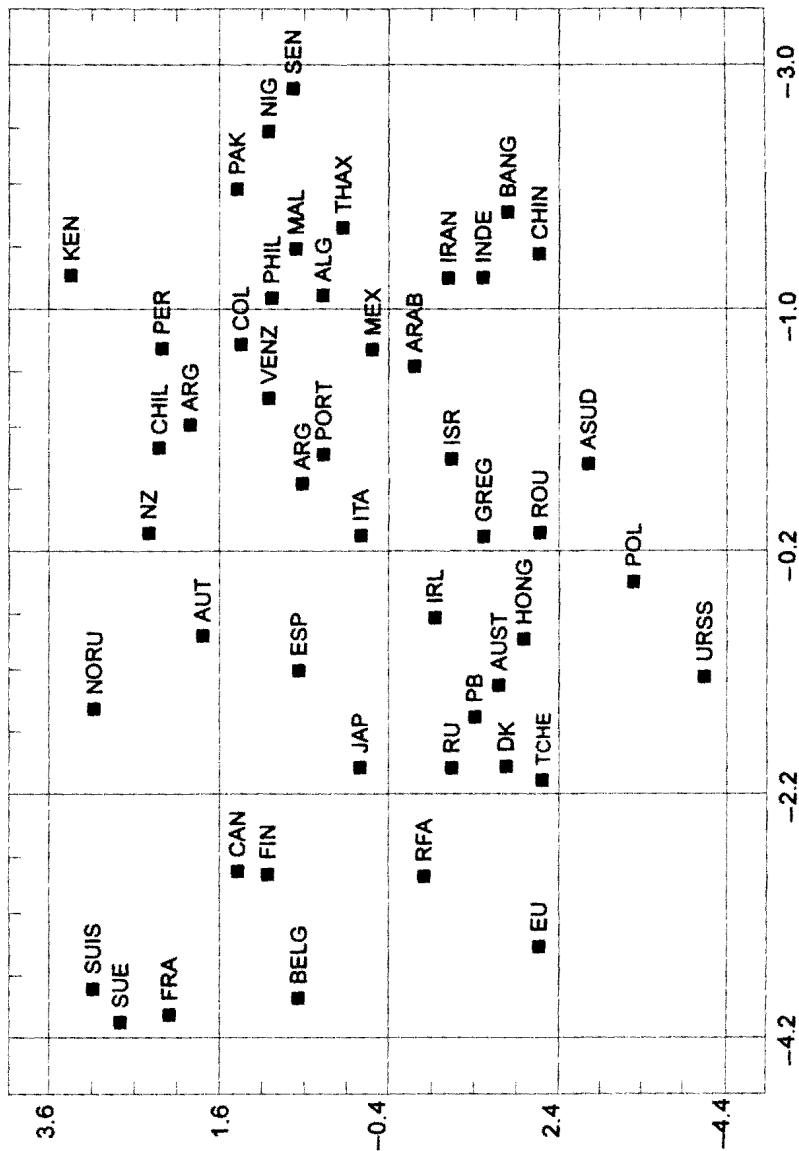
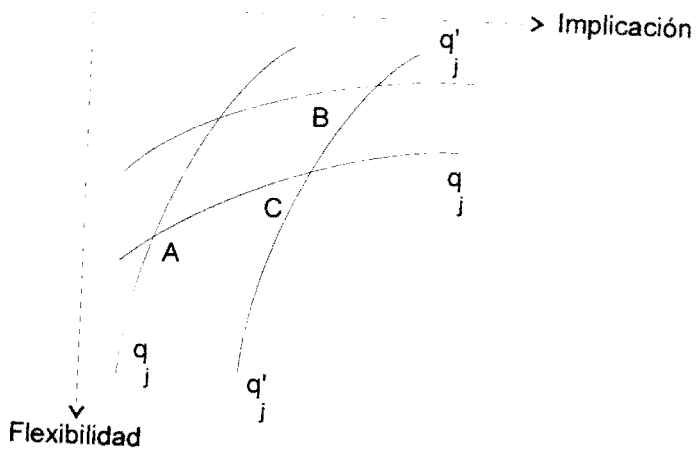


FIGURA 5
 PLANO DE LOS COMPONENTES PRINCIPALES



**FIGURA 3
LAS VENTAJAS COMPARATIVAS**



**FIGURA 4
LA NUEVA JERARQUIA**

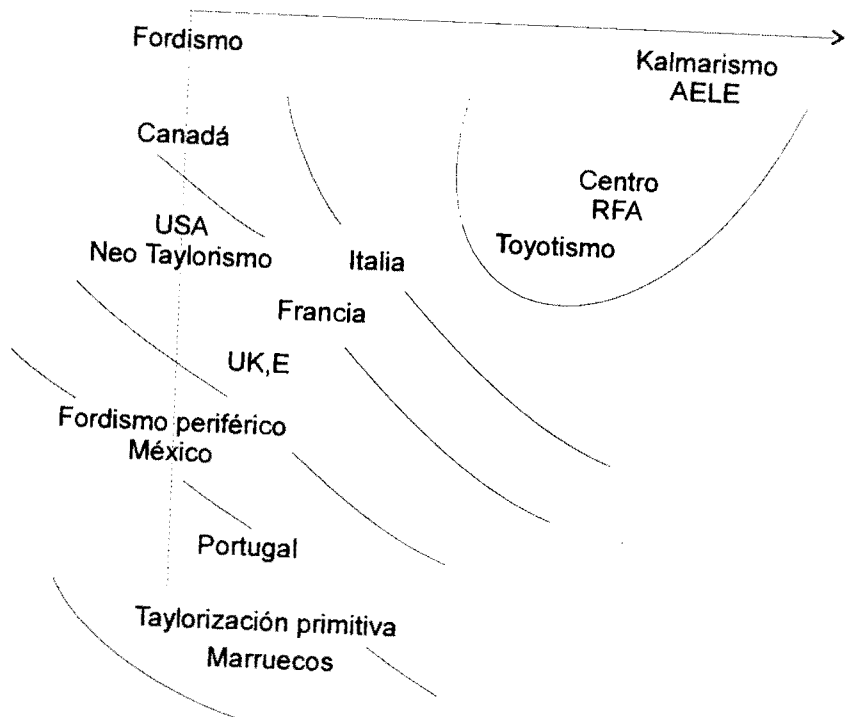


TABLA II

**EXPORTACIONES INTRA-REGIONALES DE MERCANCIAS EN
TODA LA ZONA, 1986-1991**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
América del Norte	39,1	37,8	35,4	34,2	34,3	33,0
América Latina	14,0	13,8	13,4	14,1	13,4	16,0
Europa Occidental	68,4	70,5	70,6	70,7	72,2	72,4
Europa Central, oriental y ex-URSS	53,3	52,7	52,0	48,5	42,8	22,4
Africa	5,9	6,7	7,0	6,6	5,9	6,6
Oriente Medio	7,7	6,9	6,9	6,3	5,8	5,1
Asia	37,0	38,8	41,8	44,1	44,8	46,7

(1) Las cifras reflejan la unificación de Alemania y las importantes modificaciones aproximadas a la evaluación de los cambios de Europa Central, Oriental y del ex-URSS.
Fuente: GATT, Le Commerce mondial 91-92, Ginebra, 1993.

TABLA III

**MATRIZ DE CAMBIOS MANUFACTUREROS
INTER-BLOQUES(1982, 1992, en 1/1000 del total de cambios)**

Destinatario Origen	Américas	Europa Occidental	Asia	R D M	I/X
Europa Occidental	60 50	387 375	30 36	89 46	4.3 4.36
Américas	99 108	40 38	24 32	13 7	1.55 1.54
Asia	58 87	32 57	48 91	24 16	0.53 0.63
Resto del Mundo	4 1	17 15	3 3		
I/X	0.84 0.79	5.38 3.95	0.89 1.34		

Fuente: C.E.P.I.J.

I/X = Comercio Interno/Comercio en los dos bloques

Resto del Mundo (RDM)= Mundo árabe + Africa del Norte + Europa del Este.

TABLA I
LA JERARQUIA DE LOS VALORES INTERNACIONALES

	Producto interior bruto por habitante en dólares (1993)				
	Variación anual media en volumen: (1994-1993) (en %)	Conversión a tasa de cambio corriente	Conversión por PPA (paridades de poder adquisitivo)	Población (1993) en millares	Indice de valor internacional
Alemania					
Unida	2,8	23 537	18 510		
Australia	4,3	15 963	17 103	81 190	1.27
Dinamarca	4,7	26 204	19 335	17 657	0.94
España	1,7	12 227	13 311	5 190	1.35
Estados Unidos	3,9	24 302	24 302	39 080	0.92
Francia	2,2	21 706	18 700	257 908	1.
Japón	1,0	33 802	20 523	57 667	1.16
México	2,9	3 968	6 808	124 670	1.65
Noruega	3,6	23 995	19 476	91 210	0.58
Nueva Zelanda	5,0	12 630	15 493	4 310	1.23
Portugal	1,0	8 688	11 953	3 480	0.81
Reino Unido	3,5	16 279	17 036	9 887	0.72
Suecia	2,3	21 254	16 831	57 830	0.96
Suiza	1,7	33 453	23 195	8 718	1.26
Turquía	3,9	2 928	5 410	6 940	1.44
				59 490	0.54

Fuente: L'Observateur de l'OCDE, Juin-Juillet 1995.

LA POLITICA PETROLERA EN EL MARCO DEL DESARROLLO SOSTENIBLE*

Luis Guillermo Posada Londoño y
Elkin Vargas Pimiento**

RESUMEN

La extracción y exportación de hidrocarburos en Colombia se ha constituido en la fuente de ingresos que más está incidiendo en la definición de las metas macroeconómicas y en la política social del Gobierno, lo que se considera preocupante si se tiene en cuenta que Colombia no es un país petrolero por tradición ni por las reservas conocidas ni por su producción actual. En caso de no tomar medidas correctivas, se teme como consecuencia una crisis como las sufridas en el pasado por Venezuela y México, los mayores exportadores de petróleo del continente americano.

Localmente se ha desatado una controversia coyuntural entre gobierno, multinacionales y sindicatos sobre la incidencia de los ingresos del petróleo en el ordenamiento macroeconómico del país y sobre los determinantes de la inversión de las compañías petroleras, por lo que el artículo da cuenta de los argumentos de cada uno de los actores interesados para luego abordar el análisis académico de las implicaciones del desarrollo sostenible en la gestión de un recurso no renovable como el petróleo: conservación de los yacimientos para una máxima recuperación total bajo la correcta definición de las tasas de extracción, la disminución de pérdidas operativas, la adición de reservas mediante exploración, la sustitución por otros combustibles según su abundancia relativa y usos más eficientes y la inversión de las utilidades en tecnología e investigación con miras a promover el ahorro energético e impulsar la utilización de energías renovables.

El artículo señala como un modelo de desarrollo económico sostenible en el que se incorporen algunos elementos que replanteen los paradigmas económicos vigentes desde la revolución neoclásica de finales del siglo pasado puede ser de gran utilidad para orientar las políticas y acciones gubernamentales y empresariales hacia un uso adecuado de los recursos naturales, entre estos, el petróleo. Tales elementos son: un nuevo concepto de la tierra como generadora del flujo de recursos naturales, un nuevo patrón de escasez y complementariedad de factores, una nueva forma de contabilizar el ingreso nacional neto, el fortalecimiento de los determinantes endógenos del desarrollo sostenible y un sistema de cooperación empresarial para el avance tecnológico.