

EL MODELO ASIÁTICO DE RELACIONES INDUSTRIALES

J. DANIEL TOLEDO B.
UAM-Iztapalapa

INTRODUCCIÓN

El desempeño que en materia de industrialización, crecimiento y desarrollo económico han tenido los países de la llamada región asiática del Pacífico, en los últimos cuarenta años, ha sido uno de los más impresionantes del mundo de la posguerra. Tal espectacularidad no sólo deriva de las altas tasas de crecimiento exhibidas por la región entre 1955 y 1995 (que, en distintos momentos y bajo distintos liderazgos, han fluctuado entre 8 y 10% promedio anual), sino también porque han logrado mantener su dinamismo pese a las recesiones mundiales, el incremento en los precios del petróleo y el creciente proteccionismo en sus mercados de exportación. Pero quizás lo más impactante para quienes estamos interesados en los aspectos cualitativos de la vida económica es saber que dicho crecimiento ha venido acompañado por una distribución relativamente igualitaria del ingreso, misma que se ha traducido en el mejoramiento de las condiciones generales de vida.

Impacta también por el hecho de que, en la mediata posguerra, es decir, a principios de la década de los cincuenta, estos países, en su mayoría, podían ser concebidos como "típicos del tercer mundo", o simplemente países atrasados. En efecto, algunos de ellos eran todavía colonias, otros venían saliendo de sus luchas revolucionarias y de liberación con sus correspondientes secuelas; unos confrontaban guerras internas y particiones, inducidas por intereses externos e intervenciones, mientras que otros iniciaban sus luchas descolonizadoras. Todavía más, algunos de ellos estaban "ocupados" por potencias extranjeras, al mismo tiempo

que luchaban por revertir los severos daños provocados por su participación en la segunda guerra mundial.

En definitiva y bajo la circunstancia que fuera, se trataba de un conjunto de países que, como procesos de industrialización y crecimiento económico, con la sola excepción de Japón, marchaban considerablemente rezagados, no sólo de las naciones industrializadas centrales, como era lógico, sino también respecto de algunos países “en vías de desarrollo” de nuestra propia América Latina, como era el caso de Argentina, Brasil, México, etc., que habían empezado su primera ola industrializadora en los años treinta y cuarenta.

Transcurrido casi medio siglo, las circunstancias son totalmente diferentes. Los papeles se han invertido. Ahora es América Latina la que marcha rezagada respecto a la región de Asia Pacífico, particularmente después de la década de los ochenta, cuando los asiáticos crecieron aceleradamente, mientras los latinoamericanos sufrieron un estancamiento, y aun un retroceso, en términos absolutos y relativos. Y no se diga de la relación de los “asiáticos” con los demás países industrializados: desde hace más de tres lustros, Japón ha sobrepasado a casi todos en cuanto a dinamismo económico industrial, y por estos días, Corea del Sur, Taiwan y Singapur desafían a varios de ellos.

Actualmente, la región asiática del Pacífico se ha constituido en el polo más dinámico de la economía mundial con aproximadamente 25% de las exportaciones globales, 33% de las reservas internacionales y una economía que en la década de los ochenta creció a una tasa promedio anual de 7.8%, cifra muy distante del 3.1% exhibido por los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) en el mismo periodo.¹ En definitiva, la región asiática no sólo completó su proceso de industrialización en uno de los más breves tiempos históricos, proceso que tomó siglos en Europa, internacionalizó su economía, diversificó sus exportaciones de manufacturas a capitales, servicios y, aun, tecnología, sino que, además, nos está exportando una serie de estrategias organizativas relativas a los procesos de trabajo y de producción que han venido a reforzar ese carácter paradigmático que, en nuestro medio, ya se le atribuye a la experiencia asiática en el campo de la sociología del desarrollo.

¹ François Gipouloux, *Regional Economic Strategies in East Asia*, Tokio, Maison Franco-Japonaise, 1994, p. 13.

En este sentido —como diría Gipouloux— la región asiática del Pacífico se ha constituido en una locomotora de la economía mundial.² De allí la necesidad de tratar de entender cómo operan estas economías de tan elevado, rápido y sostenido crecimiento, es decir, de identificar las circunstancias, factores y estrategias que explican el referido éxito económico.

Para llevar a cabo tal empresa analítica hemos optado por utilizar el tópico “modelo asiático de relaciones industriales”, no sólo porque partimos del supuesto de que una determinada estrategia de relaciones industriales está en la base explicativa del éxito económico de estos países, sino también porque tal categoría analítica permite identificar aquellas estructuras y procesos relevantes de las relaciones sociales de producción; identificar actores y modalidades de los procesos productivos; explicar los mecanismos de la negociación colectiva y toma de decisiones, y recoger los efectos más sensibles del proceso de industrialización, crecimiento y desarrollo económico.

Antes de entrar en materia, son necesarias algunas definiciones y precisiones de carácter teórico metodológico y fácticas en torno a nuestro instrumento de análisis, es decir, en torno al concepto de “modelo asiático de relaciones industriales”.

Como se sabe, un sistema de relaciones industriales comprende “ciertos actores, cierto contexto, un conjunto de normas que gobierna a dichos actores en el lugar o comunidad de trabajo y una ideología que integra dicho sistema”.³ Por su parte la OCDE las ha definido como “un conjunto de relaciones existentes entre el trabajo y la administración dentro de la empresa”.⁴ En otras palabras, el concepto de relaciones industriales se refiere a “un sistema o conjunto de sistemas que, a partir de los imperativos de la industrialización, demanda una interacción y un relativamente ordenado ajuste de la conducta de quienes participan o actúan en la organización, operatividad y cambios en el aparato industrial”.⁵ En definitiva, tal concepto se refiere a una estrategia aplicada “al campo en el cual las partes involucradas —trabajadores,

² *Ibid.*, p. 13.

³ John T. Dunlop, *Industrial Relations System*, Nueva York, Henry Holdt, 1958, p. 7

⁴ OCDE, *The Japanese Industrial Relations System*, París, 1977, p. 5.

⁵ Karsh y Levine Okochi, *Workers and Employers in Japan*, University of Tokio Press, 1974, p. 5.

administración y gobierno— buscan la solución a problemas prácticos” en el proceso de trabajo.⁶ Restaría por aclarar que, como concepto y estrategia asociada con el desarrollo del capitalismo industrial, tiene su correspondiente carga ideológica y adscripción histórica.

En lo que respecta al concepto de “modelo”, conviene recordar que, en el campo de la historia económica y social, no es más que una abstracción de la realidad, formulada precisamente para interpretar dicha realidad en un determinado tiempo y espacio. En otras palabras, el modelo no es más que un sistema de hipótesis —como diría Braudel—, una estrategia analítico didáctica, y no la realidad misma, cuyo fin principal es

obtener una representación simplificada pero completa de un comportamiento típico. Completa en el sentido de que incluye todos los aspectos relevantes (de la realidad) y por lo tanto, al menos idealmente, será capaz de proporcionar una previsión; y típico en cuanto tendrá sentido sólo hacer modelos de comportamiento que ofrezcan cierta repetibilidad o recurrencia.⁷

Es obvio que tratándose de un modelo histórico, la validez temporal de dicho modelo es concomitante con su validez espacial; del mismo modo que tratándose de una construcción o matriz para observar la realidad histórica, que es siempre global, debe integrarse o conformarse tanto de variables económicas cuantificables, como de otras de tipo cualitativo que den cuenta de comportamientos de carácter superestructural. En el primero de los casos, se trata de variables como la estructura económica, recursos naturales y humanos, relaciones entre trabajo y capital, tecnología y producción; patrones de ingreso, consumo, ahorro e inversión; también debe considerar el mercado en sus múltiples acepciones, la dotación de bienes y servicios, etc. En el segundo caso, debe integrar variables como la función del Estado y la política económica, la tradición, cultura, ideología, religión, idiosincrasia, valores, normas y comportamientos éticos, el papel de las instituciones, etc. No obstante, hay que reconocer que el modelo es muy útil para la comparación histórica, no sólo para encontrar similitudes o analogías, sino para explicar

⁶ Whitehill y Takezawa, *The Other Worker*, East-West Center Press, University of Hawaii, Honolulu, 1968, p. XII.

⁷ C. F. S. Cardoso y H. Pérez B., *Los métodos de la historia*, México, Grijalbo, 1979, p. 426.

las diferencias, puesto que hay que reconocer también que ninguna realidad histórico social es igual a otra.

Ahora bien, veamos si es susceptible, o mejor dicho factible, hablar de un modelo asiático de relaciones industriales, admitiendo —como lo ha señalado Dobbs-Higginson— que se trata de una región con países muy heterogéneos, geográficamente separados, con marcadas diferencias histórico culturales, y a veces hostiles unos a otros.⁸

La primera precisión histórica que habría que hacer a la anterior afirmación es que, no obstante las fuertes diferencias en los trasfondos culturales, religiosos y aun geopolíticos, la integración regional bajo parámetros económicos comerciales y políticos culturales no es un fenómeno reciente, tiene una larga data en el área que nos remite, ya al antiguo sistema imperial chino, ya a la presencia japonesa, tanto de la pre como de la posguerra, mismos que han creado lazos de familiaridad con la tradición confuciana y bases de continuidad con el modelo capitalista industrial, respectivamente. Por lo demás, entre los siglos XVII y XIX la región de Asia Pacífico había sido escenario de un intenso tráfico comercial que integró a la región bajo los patrones instaurados por la empresa colonial europea.

En la misma línea, pero en su dimensión más contemporánea, habría que considerar la gravitante presencia estadounidense en la región a partir de la segunda guerra mundial, que resultó decisiva para la viabilidad del modelo. En efecto, siendo un fenómeno esencialmente de la posguerra, los también llamados “milagros asiáticos” contaron con una serie de circunstancias favorables, propias del periodo, para conseguir el éxito económico: primero, muchos de ellos se beneficiaron del bipolarismo y de la guerra fría, luego obtendrían algunas facilidades derivadas de la distensión de fines de los setenta y principios de los ochenta, y terminarán revisando algunas de sus estrategias conforme los cambios ocurridos a principios de los noventa.

Por último, no cabe duda de que el derrumbe del llamado socialismo real, el término de la guerra fría, el predominio del pragmatismo sobre la ideología en las relaciones internacionales, pero sobre todo el ascenso del neoliberalismo, que emerge triunfante sobre los socialismos

⁸ M.S. Dobbs-Higginson, *Asia Pacific: A View on its Role in the New World Order*, Hong Kong, Longman Asia Limited, 1994, p. XXII.

realmente existentes, sin enemigo ideológico al frente, nutrirá e impulsará los esquemas de integración regional y global, contribuyendo definitivamente a la consolidación y generalización del "modelo" en toda la región asiática del Pacífico. En definitiva, la tendencia en los últimos tiempos ha sido más hacia la homogeneización e integración que hacia la división y/o confrontación. De allí que países otrora totalmente antagónicos a los esquemas de cooperación e integración regionales como China y Vietnam, no encuentren hoy grandes dificultades para articularse progresivamente con la estrategia regional.

FUNDAMENTOS HISTÓRICOS DEL PARADIGMA ASIÁTICO

En términos históricos, hablar de un modelo asiático de relaciones industriales remite a Japón y Estados Unidos. Al primero porque es el que le ha dado forma y contenido y al segundo porque ha facilitado las condiciones para su implantación y viabilidad en la región.

En el caso de Japón no cabe duda de que su experiencia y estrategia en materia de industrialización, crecimiento y expansión económica, ha nutrido sustancialmente el modelo asiático, al punto de que muchos hablan más bien de una internacionalización del modelo japonés en la región, que de un modelo asiático propiamente tal. Y no les falta razón. La gravitación de Japón en el área es ya antigua: empezó con su proyecto expansionista militarista colonialista que lo llevó primero a confrontar y derrotar a China en 1894-1895, a ocupar Taiwan desde 1895, Corea desde 1904, Manchuria desde 1931 y el sureste de Asia desde 1941, aunque en este último caso su presencia fue más efímera.

A diferencia de otros, el colonialismo japonés en la región transfirió facilidades industriales a sus colonias; creó bases productivas en las mismas, particularmente en Corea, Taiwan y Manchuria, y vinculó mucho más funcionalmente los dominios coloniales a los proyectos metropolitanos. En este sentido, el colonialismo japonés no sólo vinculó estructuralmente las economías de esos países con la economía japonesa, sino que permitió una comprensión básica y una familiarización con las estrategias de industrialización del modelo japonés de desarrollo. Por esta vía, el patrón de los "gansos asiáticos" quedaba trazado.

Terminada dramáticamente su incursión en la segunda guerra mundial y derrumbado su proyecto de la construcción de la gran esfera de coprosperidad asiática, ocupado por Estados Unidos hasta 1951, Japón inicia su recuperación, proceso que lo llevará a constituirse, en el breve lapso de 20 años, en la segunda o tercera potencia mundial, en cuanto a dinamismo industrial y capacidad económica. En el camino, se ha convertido en el aliado incondicional de su otrora frontal enemigo, Estados Unidos, alianza clave y estratégica que no sólo perdura hasta hoy, sino que facilitó el rápido y alto crecimiento económico de Japón, el llamado "milagro económico japonés"; permitió también la reconstrucción de la red de relaciones con Asia del este y del sureste, que se había fracturado durante la guerra, y dejó el camino expedito para que Japón recuperara el liderazgo regional, ya no sobre la base de la espada y el cañón, como era el estilo del viejo samurai, sino ahora en términos de paz, armados de yenes, empresas e inversiones, como es el estilo de los nuevos "samurai" del comercio y la economía. No obstante, y en esencia, los fines son los mismos: trabajar en pro de la grandeza de Japón.

Así, tigre, dragón o ganso mayor, cualquiera sea la preferencia zoológica, el liderazgo japonés en Asia del Pacífico es indiscutible. En efecto, en el proceso de internacionalización de su economía, la región ocupa un lugar prioritario: capitales japoneses, desde la conversión hasta la inversión directa; empresas, desde las pequeñas y medianas hasta los grandes consorcios, por medio de sus respectivas filiales, están presentes en toda la región; los esquemas y estrategias organizativas japoneses se combinan, trabajan y subordinan los esquemas locales; los intercambios culturales refuerzan los vínculos y transferencias tecnológicos; el mercado japonés, tanto en términos de disponibilidad de capitales, bienes y servicios productivos, como opciones de consumo de productos, incluso para absorción de fuerza de trabajo excedente de la región y, por último, el enorme "efecto demostración" que este gigante económico ejerce en el área, no deja lugar a dudas. De este modo, no es exagerado afirmar que hablar de un modelo asiático es hablar también del modelo japonés.

La presencia estadounidense en la región, especialmente después de la segunda guerra mundial, ha resultado también definitiva en cuanto a la viabilidad del modelo. Esta afirmación puede tener varias lecturas; por lo pronto, la presencia e intervención militares, de acuerdo con sus

prioridades geopolíticas, no sólo significaron la existencia de los “requerimientos especiales” de abastos e insumos para las numerosas tropas y bases militares estacionadas en la región, sino también el respaldo a los gobiernos político militares del área, acciones que hicieron viables los propios proyectos nacionales de dichos Estados, como también contribuyeron a su reactivación económica. Por su parte, la guerra fría facilitó la transferencia de tecnología y el suministro de materias primas de uso industrial desde Estados Unidos, o desde mercados bajo su control, hacia sus aliados asiáticos con el fin de reforzar sus economías y “fortalecer la vía capitalista”, única fórmula de contener el comunismo en la región.

Elemento clave para las políticas de industrialización orientadas a la exportación en países como Corea del Sur, Taiwan y en menor escala Hong Kong y Singapur, fue la gran cantidad de ayuda estadounidense ejercida desde mediados de los sesenta hasta principios de los ochenta,⁹ pero sobre todo lo ha sido la apertura del mercado estadounidense a los productos asiáticos en un contexto de crecimiento de la producción y del consumo masivo, y de gran expansión del comercio internacional impulsado por el propio Estados Unidos que, en una auténtica y quizás única era de libre comercio, favoreció de esta manera el despegue y la consolidación de las economías asiáticas.¹⁰

Bajo la atmósfera de la guerra fría, Estados Unidos abrió también sus aulas universitarias a la formación y capacitación de una nueva generación de asiáticos que pronto volvieron a sus países en posesión de muchos secretos de la industrialización y el comercio internacionales. De esta manera y por estas vías, la ayuda estadounidense, tanto directa como indirecta, ha sido de gran importancia para el éxito y viabilidad del modelo asiático.

Queda, por último, referirse a uno de los fundamentos históricos de más larga duración en la tradición asiática: la herencia confuciana. Reverenciado, oficializado, desahuciado, estigmatizado y reivindicado a lo largo de su historia y en su propia tierra natal, el confucianismo —¿qué duda cabe!— forma parte de las condiciones que explican el éxito del modelo asiático, como componente de una tradición compartida por el este

⁹ Gary Gereffi, “Repensando la teoría del desarrollo: experiencias del este de Asia y América Latina” en *Foro Internacional*, vol. XXX, 1989, p. 45.

¹⁰ Véase Ezra F. Vogel, *The Four Little Dragons. The Spread of Industrialization in East Asia*, Harvard University Press, 1991, pp. 8-12.

de Asia; sin embargo, no hay unanimidad para evaluar su exacta dimensión e incidencia en tal fenómeno. Por ejemplo, los seguidores de la tesis de Weber sobre la relación entre la ética protestante y el desarrollo del capitalismo en Europa occidental quieren encontrar un paralelismo entre la ética confuciana y el desarrollo del capitalismo asiático, y le asignan, por consiguiente, una importancia capital a dicho factor en la explicación del éxito económico. Por su parte, los más escépticos cuestionan por qué China, siendo la tierra original del confucianismo, no ha accedido al éxito económico, sino muy tardíamente y, por el contrario, Japón y Corea del Sur primero, Malasia y Tailandia después, se han convertido en centros industriales y económicos de importancia sin ser grandes preservadores de la tradición confuciana. Hay todavía quienes niegan alguna aportación del confucianismo, como ideología conservadora, propia de la tradición milenaria del sistema imperial chino, antítesis de la modernización económica capitalista.

No se puede negar el carácter controversial del confucianismo, o aun del llamado neoconfucianismo, en el contexto explicativo del modelo asiático de desarrollo; sin embargo, si con este concepto aludimos a aquella filosofía pragmática, cuasi religión, que es capaz de movilizar medios y recursos en pro del éxito del Estado y la sociedad que

reivindica el papel de la educación en el desarrollo económico, el de la “meritocracia”, es decir, los atributos personales en la conformación de una burocracia eficiente; el papel de los exámenes de ingreso en la preparación y capacitación de cuadros; la importancia del grupo en el proceso de la producción; el autoperfeccionamiento humano, como forma de responder a los cambios; la vocación de servicio y lealtad a la empresa, la disciplina social y la adhesión a unas relaciones productivas armoniosas y no de confrontación, la búsqueda del consenso para la toma de decisiones, etc., valores todos que están en la base de la tradición confuciana,¹¹

entonces el confucianismo sí tiene mucho que ver; pero debe quedar claro que la explicación del éxito económico está en la suma de factores y circunstancias, en donde la herencia confuciana es una más.

¹¹ J. Daniel Toledo B., “El modelo exportador asiático: ¿un modelo para importar?”, en *El Cotidiano*, núm. 67, UAM-Azcapotzalco, 1995, pp. 48-56, y en *Evidencias. Un nuevo panorama en materia laboral*, Año XII, núm. 633, 1995, pp. 4-16.

LOS ACTORES Y LAS GRANDES ESTRATEGIAS DEL MODELO

No hay tiempo ni lugar para un tratamiento exhaustivo de los actores y estrategias seleccionados, por lo tanto, nos limitaremos a una identificación de los rasgos esenciales de cada uno de ellos. Empezaremos por los actores y seguiremos con las estrategias.

El Estado, pionero y promotor del desarrollo

Salvo contadísimas excepciones, en el modelo asiático el Estado tiene un papel central y protagónico en la vida económica. Desde esta perspectiva puede ser caracterizado como un Estado fuerte, centralizado, vertical, autoritario y represivo, con alguna frecuencia bajo control militar. También es reconocido como un Estado desarrollista, pionero, promotor, interventor, inductor, concertador, mediador, proteccionista, paternalista, benefactor, etc., y los adjetivos podrían seguir. De lo que se trata aquí es destacar, sobre otras cosas, su activo involucramiento en la planeación y el cumplimiento de las metas económicas del proyecto nacional.

En una primera etapa, la intervención del Estado se caracteriza por promover una rápida acumulación de capital y el progreso industrial por la vía de la sustitución de importaciones, tras el imperativo del desarrollo del mercado interno o "desarrollo hacia adentro", proceso en el que, por ejemplo, el Estado, dada su capacidad económica, puede iniciar actividades económico industriales en sectores de menor o escaso interés para los inversionistas privados y, una vez productivos, los tras-pasa a estos últimos. En esta misma dirección, pero con carácter más permanente, el Estado propicia la cooperación entre los sectores público y privado, protegiendo y favoreciendo dicha interacción.

En una segunda etapa, que en el caso asiático se inicia más o menos paralelamente con la primera, el Estado promueve abiertamente las estrategias de desarrollo orientadas hacia afuera con la idea de conducir "a un mejor desempeño económico, en términos de exportaciones, crecimiento económico y empleo, que las estrategias de desarrollo orientadas hacia adentro".¹² Para el logro de tal efecto, el Estado empuja, mu-

¹² Gary Gereffi, art. cit., p. 38.

chas veces compulsivamente, a sus empresarios hacia las actividades exportadoras vía franquicias y facilidades tributario administrativas, y también vía subvención de precios en el mercado interno.

La tercera etapa consiste en impulsar decididamente las exportaciones más intensivas en tecnología y trabajo especializado, concentrándose en una gama de productos de más alto valor agregado. Esto no sólo incrementa su competitividad en el exterior, sino que, en el interior, estas nuevas industrias de exportación ya no constituyen "enclaves de exportación" como en la primera etapa, sino que promueven elevados niveles de integración con una base industrial local mucho más desarrollada, como diría Gereffi.

La originalidad asiática dentro de todo esto consiste en haber creado una estructura dual, flexible, que promueve tanto el desarrollo hacia adentro como las exportaciones, alternándolos o combinándolos, según las condiciones prevalecientes en el mercado regional o mundial; obviamente se basa también en el hecho de haber llevado a cabo tal estrategia en un breve tiempo y con mucho éxito. De allí, muy probablemente, se desprende el carácter paradigmático con que ha llegado hasta nosotros.

De cualquier manera, la experiencia asiática nos obliga a resituar y revalorar el papel del Estado en la vida económica.

Bajo este esquema de desarrollo, se abordarán los siguientes contenidos:

- La empresa. Administración creativa, planeación estratégica y capacidad de anticipación.
- Los trabajadores. Participación integral, negociación colectiva, permanente y flexible.
- El espíritu de grupo. La formación del equipo de trabajo.
- El toyotismo. La estrategia del "justo a tiempo".
- El control de calidad. Los círculos de calidad.
- Las estructuras duales.
- La funcionalidad de la subcontratación.
- Los nuevos métodos de producción. La flexibilidad de las relaciones obrero-patronales.

LOS DESAFÍOS DE FIN DE SIGLO

- Contexto: los grandes cambios en la vida económica y política de principios de los noventa.

- El cambio de papeles: los tigres asiáticos vs. el proteccionismo.
- Mercado de trabajo. El fin de una era: el término del trabajo barato y la escasez de mano de obra.
- Estructura productiva: desequilibrio de sectores.
- El deterioro ecológico y la deshumanización del trabajo.
- El carácter paradigmático del modelo asiático de relaciones industriales: una discusión necesaria.