

Capítulo 2

LA GLOBALIDAD DE LA PRODUCCIÓN: LOS IMPACTOS TERRITORIALES DE LAS TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS

María Soledad Betancur Betancur

2.1 Economía, producción y territorio

Es quizá en esta dimensión donde con mayor claridad aporta, a nuestro objeto de reflexión, la Escuela de la Regulación, pues es sobre la dinámica de acumulación capitalista que pretende dar cuenta todo el articulado de la teoría, y es también aquí donde se pueden identificar algunas de sus limitaciones para articular las demás categorías de análisis al cuerpo general de la investigación.

2.1.1 LA CRISIS CAPITALISTA, UN REFERENTE OBLIGADO

Si nos situamos en un análisis del sistema capitalista como sistema y el cómo se *regula* ese sistema, y no como un simple modelo, es factible explicar las interrelaciones que le dan vida a la acumulación como un todo y expresan una complementariedad de situaciones aparentemente disímiles. Por ello, el sistema capitalista como sistema global ha buscado las formas de expandirse en todo el mundo y los avances tecnológicos se lo han permitido. De acuerdo con el momento y las condiciones de acumulación en un período determinado, el capital encuentra las formas de interconexión que le permiten funcionar como sistema global.

Aquí, *la regulación* aparece como categoría de análisis, como el modo en que funciona el sistema en su conjunto, con los ajustes económicos que se asocian a las relaciones sociales de formación institucional y estructura. Desde este concepto se definen tres formas históricas: la regulación a la antigua, la regulación competitiva y la regulación monopolista¹. Formas de regulación, que entre cadencias y rupturas, han marcado los hitos históricos del capitalismo.

1 *La regulación a la antigua*, correspondiente a una función pre-capitalista, donde es preponderante la agricultura: hay bajos niveles de productividad y en el mercado se da un juego sin restricciones de la oferta y la demanda.

La regulación competitiva, ubicada a fines del siglo XIX: la industria capitalista es dominante en la formación social; las revoluciones en el proceso de trabajo desarrolladas por Taylor se imponen; se introduce la noción del costo de vida en el salario. *La regulación monopolista*, ubicada a partir de la Segunda Guerra Mundial: es un período de intensa centralización del capital y de formación de grupos industriales-financieros; surge el Estado de Bienestar. Por lo tanto, se da una restricción a las leyes de oferta y demanda. Con esta regulación se vincula la acumulación intensiva al consumo de masas. Se plantea una superación del taylorismo, por el fordismo, a pesar de que el primero conserva la estructura de la calificación y la organización del trabajo.

Para identificar la cadencia de este proceso de acumulación, donde la regulación determina su funcionalidad, la reflexión sobre las *crisis capitalistas* se convierte en una herramienta fundamental. El concepto de crisis de larga duración, permite construir la noción (o categoría) de *patrón de acumulación* como expresión de la articulación compleja, pero sincrónica de las diferentes variables que hacen posible el proceso de acumulación ampliada de capital; obviamente, este patrón de acumulación, tiene una base territorial-espacial definida.

El proceso de acumulación se expande como un proceso de reproducción ampliada del capital, tomando mayor dinámica después de la primera revolución industrial, que representó una transformación en las formas de producir, expresada en parte por el desarrollo de la máquina herramienta; pero las formas históricas de articulación de los diferentes componentes que impulsan esta reproducción ampliada, y los mismos componentes, se han transformado dando paso a estadios de mayor expansión del proceso a diferentes territorios en función de un propósito central: mantener el nivel medio de ganancia que permita una expansión del capital como sistema mundial.

En este sentido, la crisis del capitalismo se concibe como parte de las leyes de la *regulación*² de este proceso de acumulación ampliada. Estas crisis son momentos de transformaciones generales de las condiciones de producción e intercambio, que son necesarias para mantener la ley de acumulación.

Es aquí donde juega el patrón de acumulación como categoría de análisis. Él expresa la cohesión o articulación de los distintos factores que ponen en movimiento el proceso de acumulación-valorización del capital.

Cuando este movimiento se frena como producto de factores estructurales, aparece la crisis³. Allí se pierde la fluidez del proceso y aparecen fisuras que amenazan con frenar el proceso de acumulación de manera estructural. Caen las ganancias medias a nivel general de la economía, se elevan los costos de producción, se frena la demanda y el sistema colapsa. Es un desencuentro entre las condiciones de la oferta y la demanda que frena el circuito económico, que, definido por Marx, se expresa en la secuencia producción-distribución-consumo-producción, o desde el punto de vista de la creación y apropiación de valor, D-M-D (“dinero, mercancía, dinero”).

Para recordar la teoría del valor trabajo en Marx, la crisis se explica por la siguiente situación: tenemos el valor de una mercancía expresado como $V=$

- 2 Aquí aparece la regulación como categoría de análisis central en la Escuela de la Regulación.
- 3 Para Alain Lipietz, como uno de los exponentes de la Escuela de la Regulación, el modelo de desarrollo articula tres aspectos básicos: un principio general de la organización del trabajo, una estructura económica o régimen de acumulación, unas reglas del juego o un modo de regulación. El mismo autor, dice que la crisis del fordismo buscó solucionarse con dos alternativas: una solución por implicación negociada, considerada como una estrategia de ajuste ofensivo en donde el eje es la movilización negociada de los recursos humanos, obviamente un proceso más difícil pero más rentable en el largo plazo (tanto para el capital como para el trabajo); y otra, entendida como flexibilidad liberal, considerada como un ajuste defensivo. Lipietz, pone de presente que ésta no es necesariamente la mejor alternativa a la crisis del fordismo.

C+V+P (capital constante, más capital variable, más plusvalor) y la tasa media ganancia como $P / C+V$, de tal modo que al elevarse el valor de C y/o V, sin que se eleve en igual o mayor proporción el plusvalor, la tasa de ganancia tiende a caer, síntoma que expresa la necesidad de un cambio en las condiciones de producción a nivel social.

Algunas de las alternativas para superar esta tendencia, según Marx, estarían dadas por:

- Un aumento en la tasa de explotación del trabajo (P/V), quiere decir aumentar la apropiación del trabajo vivo como plusvalía.
- La reducción del salario por debajo de su valor.
- El abaratamiento del capital constante (C).
- El comercio internacional.

Relacionado con esto, plantea Marx: “La cuota de valorización del capital en su conjunto, la cuota de ganancia, constituye el acicate de la producción capitalista (que tiene como finalidad exclusiva la valorización del capital), su baja amortigua el ritmo de formación de nuevos capitales independientes, presentándose así como factor peligroso para el desarrollo de la producción capitalista, alienta la superproducción, la especulación, las crisis, la existencia de capital sobrante junto a una población sobrante”⁴.

Para fines de los años de 1960 y principios de 1970, se expresa de manera general una crisis del patrón de acumulación, basado en la producción en masa.

El soporte tecnológico de esta producción lo venía garantizando la incorporación de la electricidad a los desarrollos de la máquina herramienta –la electromecánica–; la estrategia de organización del proceso productivo basada en una división del trabajo al extremo, operada por el sistema taylorista de tiempos y movimientos que exigía tareas simples y de baja calificación; y la demanda creciente para una producción en masa y de nuevos productos como los automóviles y los electrodomésticos, la garantizó una remuneración ajustada a la norma de consumo; según Alain Lipietz, este fue uno de los aspectos más revolucionarios del fordismo.

Estas condiciones que entre los años 1930 y 1970 le dieron fluidez al proceso de acumulación valorización del capital, se ven frenadas por los altos costos del capital constante, la lenta rotación del capital (expresada en el tiempo de depreciación de la maquinaria y equipo), el aumento de tiempos muertos en el proceso productivo, ocasionado por los efectos negativos de la rutinización del trabajo (como por ejemplo los tiempos no productivos ocasionados por incapacidades por accidentes de trabajo o estrés), por las condiciones de contratación negociadas por organizaciones obreras que limitaban la sobreexplotación de los trabajadores y que elevaban a su vez los costos de capital variable, con demandas salariales por encima de las que generaba las leyes del mercado desde los planteamientos neoclásicos, y que, por tanto, le restaban flexibilidad al capital para adecuarse a las fluctuaciones de la oferta y la demanda.

4 Marx, Carlos. *El capital*, tomo III, FCE, pág. 240.

La manera en que fluyó la relación capital trabajo, a pesar de haber estado marcada permanentemente por el conflicto y la actuación según intereses tanto de obreros como de capitalistas, implicó los actores determinantes en la regulación del proceso de acumulación, el gran capital, el Estado nacional y los representantes de los trabajadores agrupados en organizaciones sindicales; además se fortalecen reguladores internacionales para proteger los derechos de los trabajadores como la OIT⁵ (Organización Internacional del Trabajo).

Estas condiciones generales de rigidez –para el capital–, evitaban que sobre ese mismo esquema de explotación se trabajaran algunas de las alternativas planteadas por Marx para purgar la crisis. Lo que estaba demostrado era que este patrón de acumulación no era ya funcional a las necesidades del capital.

Entendiendo la crisis como proceso en el que se transforman las condiciones generales para la acumulación del capital, las alternativas a la crisis se venían configurando de tiempo atrás.

La inversión en investigación y desarrollo venía dando sus frutos, pero sin condiciones adecuadas para su generalización. Las bases de la microelectrónica estaban fundadas, pero la adecuación para su expansión todavía tardaría una o dos décadas. La capacidad de adecuación de la fuerza de trabajo a las cambiantes condiciones tecnológicas sería un proceso también a tener en cuenta, ya que los efectos de estas transformaciones afectarían tanto la organización y disposición de ésta frente al proceso de trabajo en la gran factoría, como su organización política social, que defendía un *statu-quo* ganado en las décadas anteriores en los marcos del patrón de acumulación ford-taylorista.

2.1.2 ESTADO Y CRISIS CAPITALISTA

Entendida la necesidad de la generalización de las condiciones de producción y reproducción del capital a nivel social, y de las limitaciones de las leyes del mercado para adecuarse automáticamente a éstas, como se demostró con la crisis de 1930 a pesar de los debates entre intervencionismo y liberalismo económico, aparece el Estado como un protagonista clave en la estrategia de regulación del proceso de acumulación ampliada del capital.

Los planteamientos de Keynes se suman a los de Ford frente a la adecuación de la remuneración a la norma de consumo, ya no sólo desde el punto de vista de la empresa, firma o sector de la producción en particular, sino de la sociedad en su conjunto. Aparece el planteamiento del pleno empleo como condición social de la reproducción del capital, en donde el circuito virtuoso lo representaba el ciclo de empleo-ingreso-consumo-producción y donde el Estado jugaba un rol central en varios frentes:

5 La OIT nace en 1919 “Durante la gran guerra hubo varios encuentros sindicales internacionales... Todos ellos preconizaban que en el futuro tratado de paz se insertaran cláusulas sociales, y que se creara una institución internacional especializada en las condiciones de trabajo”. Posterior a 1930, se desarrollan los convenios más importantes como libertad sindical en 1948, abolición del trabajo forzoso en 1930, seguridad social en 1952 y consulta tripartita en 1976. Al respecto ver: OIT. *Revista del trabajo*, No. 8, 1994, pág. 10.

- Como empresario (generador de empleo).
- Como empresario en sectores claves donde los capitales privados no se veían motivados a invertir, o en sectores donde el tipo de producción (como el caso de los servicios públicos), exigía subsidiar los costos del producto para garantizar el consumo a los sectores de más bajos ingresos.
- Como responsable de la inversión en infraestructura básica indispensable para la reproducción del capital (vías, carreteras, puertos, aeropuertos, etc.).
- Como compensador (benefactor de los sectores que no tenían condiciones de moverse en las condiciones normales del mercado para acceder a cierto tipo de bienes), usando una estrategia de subsidios, entre ellos el de desempleo.
- Como legislador que crea la institucionalidad y las normas adecuadas al proceso de valorización.

Este tipo de intervención restringía la competencia o acceso de capitales privados en sectores estratégicos para las nuevas condiciones del capital y los nuevos productos, como el caso de las telecomunicaciones o los servicios básicos o industrias de punta. Limitaba la maximización de las ganancias o la obtención de ganancias extraordinarias por las políticas redistributivas del Estado, que tenía como fundamento una estrategia impositiva, que a través de impuestos a la renta, por ejemplo, podía redistribuir socialmente parte de la plusvalía obtenida por los capitalistas.

2.1.3 EL ESPACIO-TERRITORIO COMO SOPORTE FÍSICO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Ha sido común el análisis del fordismo, y aún del fordismo periférico, más ligado a la relación capital-trabajo y especialmente a la relación salarial o al modo de regulación y organización del trabajo al interior de la empresa, que a su relación con las transformaciones espaciales, a pesar de que ésta, en varios trabajos, como el caso de Lipietz o Hiernaux, entre otros, empieza a aparecer como variable a retomar.

Las corrientes de la geografía económica⁶ –como rama de la geografía humana– que toman fuerza a partir de 1960, son las que más aportes han hecho en este campo. Han logrado importantes avances, al hacer visible el territorio en su doble condición de soporte de actividades económicas (incluidos aquí variables en el ámbito de la cultura), pero lo más importante, la influencia que estas actividades económicas, una vez implantadas, ejercen sobre la organización del territorio (Méndez, 1997, pág. 5).

Esto es fundamental en el análisis territorial, pues el fordismo genera una gran concentración regional incitada fundamentalmente por los siguientes aspectos:

- La escala de la producción en masa que requiere mercados de gran envergadura.

6 “...Existe un acuerdo bastante generalizado en identificar la geografía económica con el estudio de las interrelaciones dialécticas existentes entre la actividad económica y el espacio, abordadas desde una doble perspectiva” (Méndez, 1997, pág. 5).

- La relación salarial que transforma al productor en consumidor.
- La base tecnológica electromecánica que requiere de grandes espacios para la producción.
- La organización del trabajo que requiere de una gran aglomeración de trabajadores para garantizar bajos costos para una producción en masa.
- La nación como escala territorial del modelo productivo o modelo de desarrollo, es el escenario donde adquiere sentido el Estado interventor keynesiano, en donde la consolidación del mercado interno y la estrategia redistributiva lo legitiman (al Estado) como institución por excelencia para la regulación del modelo de desarrollo.
- La ciudad como espacio de la concentración de la producción industrial, los servicios financieros, el comercio y como consecuencia gran polo de atracción de asentamientos humanos.

2.2 Referentes espaciales de la acumulación capitalista

2.2.1 LA NACIÓN

El *mercado interno* operó como el entorno más próximo para garantizar las condiciones de realización del capital, entendido éste (el mercado interno) como los límites territoriales de la nación como unidad espacial, que a su vez estableció desde el punto de vista económico político, las conexiones necesarias con lo que se llamaba “el resto del mundo”.

2.2.2 LA CIUDAD

La otra dimensión espacial fundamental para la reproducción del capital es la *ciudad*. Según Hiernaux “...la gran ciudad es el producto más acabado del fordismo, traducido a su dimensión espacial...”. La gran ciudad permite la integración de la población como agente productivo, pero además permite la extensión de la producción a la esfera de la reproducción, imprimiendo una lógica única a la vida social dominada así por la lógica fordista en todas sus esferas (Hiernaux, 1995, pág. 16).

La ciudad, como escenario de concentración de consumidores y de condiciones infraestructurales para la producción (economías de aglomeración), se convirtió en el territorio más inmediato para garantizar la demanda necesaria a un proceso de producción en masa.

En ésta, aparecen las áreas especializadas para el comercio, para la producción industrial, para la residencia e incluso para la recreación. La estructuración vial es definitiva para garantizar la fluidez y la circularidad (en última instancia la circulación del capital en todas sus expresiones). A su vez, la estructura vial es la garante de la expansión del consumo de automóviles como nuevo producto de la gran empresa fordista. Los barrios obreros también le dan una especial forma a la ciudad.

La ciudad es el espacio de concentración para crear economías de escala, es el nuevo espacio de proximidad. En el modelo fordista las ciudades internacionalizan su

producción a través de la nación, así ésta cumple un papel en la regulación de la expansión del capital transnacional, de tal modo que la internacionalización es la forma de expansión del capital en el fordismo mediado por el espacio nacional.

En el caso de América Latina, se presenta una exagerada concentración alrededor de la principal ciudad del país, aprovechando las economías de escala de la infraestructura existente (casos como el de Ciudad de México y en Colombia las cuatro principales ciudades). Para Hiernaux, la concentración territorial es una forma de acumulación, pero a su vez se expresará como factor de crisis.

2.2.3 LA EMPRESA

La empresa –escenario del proceso productivo en sí mismo– requería de grandes espacios que permitieran la operación de una banda de montaje a la que se articulaban un gran número de obreros, espacios de almacenamiento de materias primas y bodegas para el producto terminado. Estas características son las que han llevado a que este proceso se identifique como el período del gigantismo en la producción, que profundizó a su vez, las condiciones adecuadas de encuentro para la organización de los trabajadores en sindicatos.

2.3 Patrón de acumulación ford-taylorista y regulación estatal de las condiciones sociales

Podríamos decir que progreso, desarrollo, industria, empleo, salario, redistribución del ingreso, capacidad de demandar en el mercado y producción material, eran categorías ligadas al concepto de riqueza. Las naciones eran más o menos desarrolladas según el peso y composición de su sector industrial y del grado de diversificación y la proporción de bienes de capital producido en esta estructura. El pleno empleo, era una estrategia central para eslabonar el proceso de acumulación garantizando ingreso y, por tanto demanda de los productos manufacturados⁷.

Para frenar las condiciones de empobrecimiento de la población que no garantiza su supervivencia en las condiciones del mercado, el Estado intervenía con una política social universal, que creaba condiciones para que los sectores sin acceso al trabajo, o de bajos ingresos, pudieran tender a una media de condiciones de vida a nivel social. Se podría decir, que la filosofía era atacar la pobreza y no atender a los pobres en un sentido puro de la tendencia que se quería implementar.

7 El análisis del régimen de acumulación, que Lipietz define como “de acumulación intensiva”, plantea que la innovación fundamental de la posguerra consistió en “añadir al crecimiento de la productividad en el sector de bienes de consumo un aumento de igual peso en la capacidad de la demanda, es decir, un crecimiento sostenido del poder de compra, pronosticado y esperado globalmente, que alcanzara a todos los sectores de la población especialmente los asalariados”. (Lipietz, Leborgne, 1991) *Nuevas tecnologías y nuevas formas de regulación*, pág. 108). Ver también al respecto el siguiente planteamiento: “Posiblemente la mayor capacidad del modelo fordista fue la de imponer un pacto social, basado en una redistribución del excedente material, y en un uso diferenciado del espacio tiempo”. (Hiernaux, 1995, pág. 16).

Por ello, los indicadores de pobreza se ligaron al acceso de la población a condiciones que pudieran garantizar sus necesidades, o ingresos monetarios en el caso de la línea de pobreza. La intervención del Estado se sintió en el descenso permanente de la pobreza, medida por necesidades básicas insatisfechas (NBI). Para el caso de Colombia, de un 55.4% de la población con sus necesidades básicas insatisfechas en 1980, se pasó a un 26,1% en 1999 (Sarmiento A., 1999, pág 79), impacto importante como producto de la intervención del Estado, pero preocupante, en tanto todavía una cuarta parte de la población no resuelve su simple condición de ciudadano sobreviviente, y lo más complejo es que, es un indicador ya estancado –parece inelástico a la baja–, en tres años sólo pasó de 26,9% en 1997 al 26,1% que ya indicamos para 1999. Mientras tanto, el indicador de línea de pobreza continúa la escala ascendente que ha mantenido en los últimos cinco años, registrándose para 1999 un 60% de la población colombiana en esta condición.

El problema de los recursos naturales y el medio ambiente no se configuraba aún, en el ámbito de la acumulación capitalista, como un problema global de creación de riqueza o generación de pobreza. La necesidad de incrementar la producción, como condición de la maximización de las ganancias, no daba mucho espacio para preguntarse por la escasez de recursos y problemas ambientales generados. Es apenas en 1971, cuando aparece el primer informe sobre los límites del crecimiento, referido a esta reflexión sobre los impactos medioambientales del acelerado proceso de crecimiento económico, y se ubican algunas de las problemáticas que se veían venir como consecuencia de una estrategia de crecimiento industrial acelerado; la segunda versión de este informe en 1991, “Mas allá de los límites del crecimiento” (Meadows Donella, Meadows Dennis, Randers Jorgen, 1993) presenta como más cercana la posibilidad de un colapso jalonado por el crecimiento exponencial de la población y de la industria.

2.4 Posfordismo: ¿hacia una recuperación sincrónica del proceso de acumulación del capital?

Para mediados de la década del setenta, el panorama empieza a cambiar y la relación capital trabajo sufre transformaciones profundas, lo mismo que el carácter del Estado.

Todos los componentes del patrón de acumulación devienen en un modelo rígido. La organización del trabajo, las teorías administrativas de tipo vertical como las teorías X y Y, asociadas a la concepción taylorista del manejo del tiempo, que ajusta la fuerza de trabajo a una organización de tipo fijo; la producción en serie y en masa. Los gastos de capital variable asociados a la norma de consumo, la estabilidad laboral, el régimen de cesantías y seguridad social y la tecnología o inversión en capital constante que limita la rotación del capital por exigir grandes inversiones recuperadas en forma lenta, elevan de conjunto los costos de producción.

Estas rigideces se profundizan para el capital, por los requerimientos de grandes espacios para el proceso productivo, y la confluencia de grandes conglomerados de trabajadores en ellos, que crea mayores condiciones para la organización

de éstos y la presión por ser partícipes de una mayor parte del excedente generado en el proceso productivo. Todo como conjunto quiebra el proceso de acumulación capitalista y por tanto se rompe el modo de regulación que le daba fluidez al régimen de acumulación.

En la recomposición del modelo de regulación, las transnacionales se encargan de imponer los nuevos niveles de productividad en todos los países, obteniendo ganancias extraordinarias e imponiendo la necesidad de la adecuación por distintas vías, pues las demás empresas deben ir ajustando sus niveles de producción y calidad, a riesgo de ser incompetentes tanto a nivel local como global.

“En ciertas actividades se ha producido un cambio tecnológico que ha elevado la escala óptima de producción para ser rentable y poder financiar los elevados gastos en I+D, publicidad, etc., que ahora se necesitan, lo que ha obligado a ampliar los mercados. Es por ejemplo lo que Jarillo y Matínez Echezárraga... señalan en el caso de la fabricación de televisores: si en los años sesenta una fábrica eficiente producía 50.000 unidades al año, el desarrollo de la televisión en color y los circuitos integrados en los años setenta supuso una revolución que elevó la escala óptima a más de medio millón de televisores por año, lo que eliminó a muchos pequeños fabricantes nacionales en beneficio de una docena de grandes empresas que abastecen ahora el mercado mundial desde establecimientos situados en diversos países” (Méndez, 1997, pág. 132).

Por ello se combinan las adecuaciones tecnológicas con la flexibilidad en el capital variable. Así, es posible una generalización del nuevo patrón de acumulación sin una necesaria generalización de las nuevas tecnologías, a pesar de que su desarrollo sí es referente de ajuste en cuanto a la organización del trabajo.

Aquí, se presentan entonces fuertes transformaciones en la base tecnológica, con la microelectrónica que desplaza la base electromecánica del anterior patrón de acumulación, en la gestión del trabajo intra e interempresas, a nivel social, y en las mismas bases productivas en donde la relación empresa-territorio se transforma⁸.

8 *Las nuevas tecnologías.* La base tecnológica microelectrónica transforma el esquema anterior rompiendo la relación trabajador-máquina-espacio. Ahora, la continuidad del proceso productivo no está basada en la cadena de montaje estructurada a partir del concepto de obrero colectivo (conjunto de trabajadores que cooperan en el marco de una extrema división del trabajo para obtener un producto único), esta capacidad del obrero colectivo ha sido de nuevo trasladada a la máquina –maquinaria microelectrónica– que requiere para su operación pocos obreros calificados, que pueden operar el proceso en su conjunto sin parcelar las tareas desde el punto de vista humano. A su vez, desaparece la necesidad de grandes espacios para el proceso productivo –la gran fábrica– y se crean las condiciones para la descentralización de la producción. Así, la relocalización de algunas actividades en países dependientes, permite a los países desarrollados superar sus problemas de acumulación y valorización del capital.

La nueva división y organización del trabajo. El carácter polivalente del trabajador, impide la existencia de tiempos muertos y la posibilidad del tiempo libre en el trabajo. El trabajo entonces, se reduce a una relación de mercado entre clientes del mismo grupo, en donde el individuo productor se subordina a su cliente (quien le sigue a él) pero ninguno de ellos tiene propiedad, ni utilidades, ni fija los precios, ni puede vender a otro. El control de errores se

2.4.1 PRODUCCIÓN Y ESPACIO EN EL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

“El mayor reto de la política de fines del presente siglo, es cómo manejar las particiones territoriales tradicionales... mientras las lógicas que las sustentan obedecen a diversos grados de mundialización y de participación-exclusión en la misma” (Hiernaux, 1995).

Venimos de una configuración espacial en donde la escala territorial de la acumulación es el Estado Nación, pero en estrecha conexión con el resto del mundo. Y dentro del Estado Nación, las ciudades como núcleos vitales del proceso de acumulación valorización del capital, y dentro de la ciudad, una espacialidad especializada, y lo más importante, diferenciada por usos: vivienda, comercio, industria, etc.

Hoy, los significados y el entorno de las diferentes escalas del territorio han cambiado. Ahora, no tenemos el resto del mundo sino la aldea global, donde los desarrollos tecnológicos, las telecomunicaciones, la telemática en general, la posibilidad que abren las nuevas tecnologías de interconectarse a nivel global, defi-

(Continuación Nota 8)

realiza por computador, designando claramente la falla en su lugar y en su responsable. Este proceso permite, pues, recuperar la armonía del proceso de producción y establece una regulación que reduce los tiempos muertos que de nuevo empezaban a aparecer.

La antigua calificación del trabajo, también se hace obsoleta ante las nuevas tecnologías. La formación obrera adquiere una nueva connotación: no es ya la realización de un trabajo simple en un puesto fijo, sino la capacidad de realizar labores complejas. En la remuneración, se rompe también la antigua rigidez del régimen de cesantías, de la contratación a término indefinido y de la seguridad social; el mercado de trabajo se flexibiliza y la remuneración tiende a ser un salario integral que por lo general se iguala por lo bajo. De igual manera, la flexibilidad en la contratación conforma una amplia gama en la composición de los trabajadores de una empresa. Un grupo de trabajadores fijos o base para la producción, está acompañado de una amplia gama de formas de contratación: a término fijo, temporales, contratistas, etc. La variedad en los modos de contratación nutre la polivalencia, pues la calificación y la capacitación se enriquecen por el efecto de la rotación. Ello ocurre tanto, que el mismo Ejército de reserva cambia de características: la ausencia de estabilidad en el mercado de trabajo hace del Ejército de reserva un conjunto de trabajadores con algún nivel de calificación y con un alto grado de polivalencia. El empleo, entonces, al igual que el desempleo, se vuelve rotativo.

La descentralización industrial. Hay un fenómeno importante en la configuración de la nueva relación salarial y el nuevo patrón de acumulación: la descentralización industrial, que saca partes del proceso productivo, que antes se realizaba totalmente en la factoría, para llevarlas a cabo por fuera, en otras empresas o a domicilio. Aquí, no importa que las filiales sean creadas por la empresa matriz (bajo diversas formas jurídicas), que se contrate con otras la realización de partes del proceso productivo (donde la una le suministra a la otra materia prima o líneas completas de producción), que se utilicen contratistas, etc. En realidad, lo significativo es que se subdivide el proceso productivo, se especializa a unas empresas en determinadas partes del proceso y se hace rentable cada una de sus partes y no sólo el proceso global de elaboración de un determinado producto. Esta descentralización, ha permitido reducir la inversión de cada capitalista en capital fijo, trasladando ésta a costo y riesgo de otros capitalistas individuales y otra parte a los trabajadores, para poder así adaptarse a los cambios de oferta y demanda y posibilitar una mayor diversificación de la producción. En *Reconversión industrial y sus efectos sobre los trabajadores en Colombia*. María Soledad Betancur., 1995, IPC.

nen en parte el nuevo tiempo socialmente necesario para la producción y el intercambio; es un poco la dimensión del justo a tiempo, en donde espacio y tiempo deben confluír a un mecanismo de mercado perfeccionado. Las políticas impuestas por los reguladores globales, desde el enfoque neoliberal, buscan reducir las barreras construidas por los Estados nacionales, tanto en el ámbito político como administrativo, rompiendo en parte la mediación entre la ciudad y el país para generar articulaciones globales directas.

En el caso de los espacios supranacionales, como los bloques económicos, se expresa una tendencia de resistencia a la de globalización total desde un esquema librecambista de tipo puro.

Ahora, la dimensión, tanto espacial como de significado de estos territorios, se complejiza. Aparece la dimensión de lo local, el resto del mundo como una gran aldea compacta y a la vez flexible, virtual, cercana, con una dimensión próxima⁹.

De otro lado, las regiones al interior de los países, o la micro regionalización, y las ciudades expandidas por la conurbación y la macro regionalización, como expresión de la necesidad de alianzas estables para enfrentar la competencia supra y transnacional, o los bloques económicos como expresión del neoproteccionismo que de alguna manera expresa las actuales tendencias de la globalización, pero que a su vez le pone límites.

Asimismo, desde la dimensión económica, aparece la meso economía, como una categoría referencial que transgrede en parte los tradicionales análisis de la micro y de la macro, entendida como empresa por un lado y país por el otro. En la meso economía, se encuentra implícita la noción de nuevos espacios y relacionamiento de cadenas productivas, como redes que se configuran en espacios productivos.

Aquí, la empresa como unidad independiente deja de tener significado, la división del trabajo intraempresa es más ya un sentido de especialización territorial a nivel global, de subcontratación o de otro tipo de referencias que pierden como centro el análisis intraempresa. Las cadenas productivas, redes empresariales y *clusters* redimensionan el rol de la gran empresa, y expresan la complejidad del proceso productivo descentralizado y, a su vez, representan la condición de globalidad en la nueva división internacional del trabajo en el periodo posfordista, conectando y desconectando territorios según los intereses del gran capital y la potencialidad de los territorios, sea por su condición de reducir costos laborales, o para darle soporte tecnológico y de incorporación de valor agregado, basado en conocimiento, a la producción a nivel global.

La cadena de montaje de la empresa electromecánica es ahora, no una cadena, sino una red flexible de articulación entre nodos de información para un sistema de línea continua, que se comporta a manera de diáspora productiva global. Es un encadenamiento disperso en el espacio pero continuo en el tiempo, de tal

9 "...La posibilidad de la simultaneidad en el espacio es la que permite que la internacionalización se transforme en mundialización, en globalización. La internacionalización implica sucesión en el espacio y en el tiempo; la mundialización reconoce el principio de la simultaneidad". (Hiernaux, 1995, pág. 17).

manera que las nociones de tiempo y espacio confluyen¹⁰ para darle fluidez al proceso y liberarlo de la tradicional rigidez de la producción fordista.

Así, la organización del trabajo también está en el orden de lo territorial, maquilas, zonas francas, contratistas, subcontratistas, franquicia, etc. El espacio de lo virtual resignifica todo este concepto de red, de empresa, y por supuesto, de organización del trabajo. Como afirma Méndez:

“Los estudios de carácter geográfico, interesados en analizar la estructura ocupacional de los territorios y su diferente evolución, pueden aportar algo más que un simple componente descriptivo a estos debates al incorporar la lógica subyacente a esta nueva división espacial del trabajo que no sólo redistribuye los empleos existentes, sino también su calidad en función de las crecientes posibilidades para fragmentar espacialmente las cadenas productivas. Las ocupaciones muestran, en consecuencia, un dinamismo muy desigual en función de las características de cada territorio... (Méndez, 1997, pág. 244).

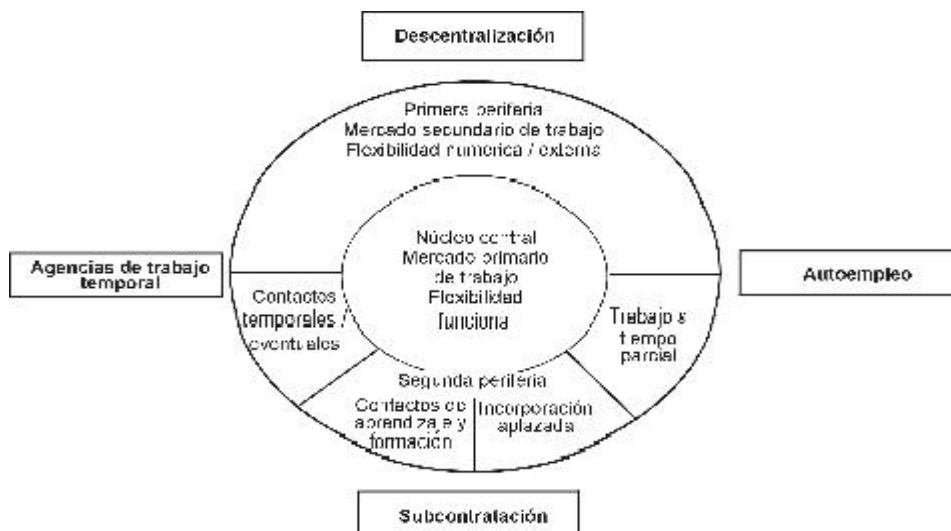
Alrededor de estas nuevas realidades, se expresa un debate entre una corriente que considera el modelo de especialización flexible, como única alternativa a la crisis del modelo fordista, que se ajusta a los intereses de las grandes corporaciones transnacionales y se ha concretado en ajustes a las legislaciones laborales que tienen como fundamento la desregulación laboral y, por tanto, la estructuración de un mercado de trabajo regido por las leyes del mercado, en donde desaparece la actuación del Estado y de los sindicatos como actores claves en la negociación de condiciones para impedir la precarización del mercado de trabajo. Desde una perspectiva crítica, otras corrientes ven en estas tendencias una estrategia de ajuste, en función de abaratar costos y reducir riesgos empresariales constituyéndose así a nivel global una dualización ocupacional. A los países regiones y ciudades que representan lo que algunos podrían definir como regiones ganadoras les corresponde el núcleo central de trabajadores con altos niveles educativos y altos ingresos, mientras a las regiones que no se logran conectar a la globalización vía conocimiento y grandes desarrollos tecnológicos, les corresponde los trabajos asociados a los procesos de subcontratación, maquila, autoempleo, con un fuerte componente de precariedad e inestabilidad.

Continuando con nuestro análisis, podríamos mencionar algunas de las nuevas dimensiones productivas que redimensionan la noción de territorio, además de la ya planteada de aldea global:

- La constitución de bloques económicos en América, Asia y Europa, cada uno con configuraciones, tendencias y relaciones diferenciadas, pero todas ligadas a las nuevas estrategias territoriales para sortear las nuevas tendencias de la competencia global.
- El surgimiento de subregiones, que se enfrentan tanto al contexto global como a los propios bloques regionales, creando un entramado de diferentes escalas

10 “El manejo del espacio-tiempo es, en nuestra opinión, una de las claves para entender el posfordismo...” (Hiernaux, 1995, pág. 17).

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO EN CONDICIONES DE ACUMULACIÓN FLEXIBLE



Fuente: Adoptado de D. Harvey, 1990. Tomado de Méndez, pág. 250.

territoriales que se disputan su condición de territorio en la globalización. Lo más cercano a nuestro objeto de estudio, son las tensiones que se generan entre las pretensiones del ALCA (Asociación de Libre Comercio para las Américas) como estrategia, especialmente de los Estados Unidos, de ampliación y control de mercados para soportar la competencia global y las tensiones entre el ALCA y los bloques subregionales –como el caso de Mercosur– o el grupo de países del Caribe. Cada uno vive sus propias tensiones con estos procesos expansivos, fundados en la estrategia de la iniciativa para las Américas y que se inscriben dentro de los actuales esquemas de competencia administrada –no libre como se nos vende–, desde los grandes poderes económicos a nivel global (Albuquerque, 1996).

- Las ciudades globales, espacios que representan el poder económico y tecnológico en la nueva condición de globalidad, espacios de alta conectividad a la globalización y soporte de las actividades de servicios avanzados y basados en conocimiento. Entre las más destacadas se encuentran Tokio, Nueva York y Londres.
- Las grandes ciudades que a diferentes niveles, se quieren convertir en ciudades nodo de la globalización que se ha expandido, conformando las llamadas áreas metropolitanas, se han hibridado, han perdido sus fronteras, han creado a su interior su propia periferia productiva para bienes intensivos en mano de obra o productos más vanales. La reducción del tamaño de las empresas ha

devenido en una expansión de los procesos productivos en todo el tramado urbano. De un lado, por la descentralización productiva propia del cambio en el nuevo patrón de acumulación, que en muchos casos fluye como *desconcentración concentrada*¹¹ (Cuervo y González, 1997), y de otro, por sus efectos devastadores sobre el empleo, que obliga a los ciudadanos a enfrentarse a diversos procesos productivos, desde el autoempleo, hasta las pequeñas empresas vendedoras de servicios productivos, las empresas asociativas, las micro, las famiempresas, las maquiladoras, el reciclaje, etc. Aquí, el concepto de informalidad, ligado a las transformaciones productivas, tendrá también su correspondiente expresión desde el punto de vista espacial, como el caso de la apropiación de sectores no destinados a la producción como el espacio público, al menos de ciudades latinoamericanas. Así, mirar el actual tejido urbano, pasa por leer las dinámicas de la producción y del trabajo, y puede ser una manera de comprender la ciudad de hoy.

- Las áreas industriales en declive, son territorios de antigua tradición industrial (en el sentido de soportar la base empresarial propia del periodo fordista) que no lograron reconvertirse, y que presentan importantes retrocesos en su actividad industrial, y se expresa en fuertes caídas en el empleo industrial y en el cierre de establecimientos y empresas industriales y/o crisis de los sectores en que se habían especializado, y que hoy no representan los desarrollos de punta en el posfordismo¹².
- Sistemas productivos locales de pequeñas empresas: regiones configuradas como el caso de la tercera Italia, modelo en donde en la base productiva está el territorio, con una connotación altamente flexible. Los actores centrales son pequeños empresarios en una especie de esquema de *coopetencia* (cooperación con competencia). Dentro de las características que garantizan la flexibilidad del sistema en el área, se habla de: "...existencia de una importante renovación de las empresas en el mercado, que se acompaña de tasas elevadas de natalidad y mortalidad de las empresas, y el nacimiento de un nuevo empresariado. La misma capacidad de emprender y organizar es extremadamente flexible y reciclable: si un empresario quiebra no sale del circuito social, sino que por medio de una oportuna reconversión, entra en una nueva sociedad..."¹³. Es una relación entre

11 Término que alude a la metropolización de las actividades productivas (ver Cuervo y González, 1997).

12 "Dos tipos de razones convergen para justificar esa situación: por una parte, padecen una evidente *obsolescencia productiva*, resultado de su excesiva especialización en sectores tradicionales hoy en retroceso ante la reducción de su demanda o la competencia de empresas situadas en nuevos países industriales con menores costes (siderurgia, textil-confec-ción...)" (Méndez, 1997, pág. 309).

13 Garafoli, Giovachino. *Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno*. En la caracterización de este modelo, vale la pena reflexionar qué implicación tiene hablar de modelo de desarrollo, basado en una lectura más desde el territorio que de la empresa, y de otro lado, cuál es la característica del sujeto trabajador que, o está disperso, o se confunde en casos con el pequeño empresariado basado en una relación capital trabajo, fundada en una particular articulación entre lo global y lo local.

transnacionales y pequeñas empresas subcontratistas que pudieron avanzar desde una estrategia neotaylorista (“área de especialización productiva”) a “sistemas productivos locales”, llegando a constituirse en un “área sistema”, que se base en el territorio; Por ello, es tan importante el consenso social y la estrecha relación con el sistema institucional, que implicaría un gobierno local con proyecto de desarrollo para el territorio en cuestión.

- Esta especie de circuitos mundiales de producción dejan de lado a regiones enteras en el mundo, a países enteros, a los que en muchos casos, establecen relaciones subordinadas en el proceso productivo, como el caso de la maquila, que se convierte en un flujo de ingresos hacia esas zonas no incluidas por la globalización, es un capital sin patria, articulándose a través de distintos modelos productivos en distintos entornos territoriales.

Por último, se podría afirmar que el territorio, en las nuevas condiciones de expansión del sistema capitalista, es un componente fundamental de su recomposición.

2.5 Territorio y riqueza (o pobreza) en las nuevas condiciones de producción globalizada

Como ya se dijo, la industrialización desde el punto de vista productivo, el pleno empleo como estrategia de eslabonamiento de la cadena de acumulación valorización ligada a los mercados internos, y el Estado con una política redistributiva e intervencionista, que en los países más desarrollados se dio en llamar Estado de Bienestar, le dieron forma a una especie de estatus social basado en el trabajo, esto es “trabajos” bien remunerados que permitían un nivel de vida media, tanto al trabajador como a su núcleo de familia básico. Las imperfecciones del mercado de trabajo, tanto desde el punto de vista de la generación de empleo como de la generación de ingreso, tendían a ser resueltas por el Estado con una estrategia de redistribución del ingreso. Esto desde el punto de vista de la relación capital trabajo (esta misma relación es además considerada como una de las innovaciones claves del régimen de acumulación fordista, Lipietz y Leborgn, 1991).

Desde el punto de vista de la sociedad territorialmente significada, el desarrollo industrial de punta y la gradación de inversión en ciencia y tecnología para algunos países, y para otros la posesión y explotación de recursos naturales como el petróleo (para el caso árabe), marcaron la pauta de la riqueza de las naciones. Todo esto se medía en crecimiento de producto interno bruto, producto industrial y diversificación e ingreso *per cápita*, como instrumentos de comparación internacional.

En el periodo posfordista, la lógica del capital trastoca la valoración de estos factores. La desindustrialización se convierte en un factor de desarrollo y riqueza, siempre y cuando esté acompañada de una incursión en la prestación de servicios especializados, basados en tecnología de punta y en producción y control de conocimiento e información, como fundamento del actual periodo de acumulación capitalista, por ello, parte de las tradicionales regiones industriales entran en de-

clive y se convierten en espacios “fabriles envejecidos”, a la vez que surgen nuevas regiones con poder y capacidad de gestión de la riqueza, que rompen con los estándares tradicionales.

Obviamente en este proceso, el sujeto trabajador que representaba el estatus del ciudadano de tipo medio en términos económicos, queda excluido del escenario que le permitía esta condición: la fábrica. El desempleo se convierte entonces en una fuente de pobreza secular, que revive las tradicionales teorías de la Cepal sobre el “círculo vicioso de la pobreza” y se empieza a configurar una amplia capa de excluidos, tanto del sistema social por los cambios en el Estado, como del sistema productivo por los cambios estructurales del modelo de producción.

Aquí, el modo neoliberal de globalización, es el fundamento de la interacción permanente entre globalización y exclusión, tanto en el ámbito de lo territorial, como de lo social y lo personal.

El concepto de Beck de “sociedad de riesgo”, parece bastante sugestivo para intentar aprehender las actuales transformaciones sociales ligadas a los nuevos requerimientos de la acumulación de capital, a la reconversión industrial, y la nueva noción de unidad de producción. La tesis central de Beck es la siguiente:

“Somos testigos oculares –sujeto y objeto al mismo tiempo– de una ruptura dentro de la modernidad, la cual se desprende de (los contornos de) la sociedad industrial clásica y se plasma en una nueva figura, a la que daremos aquí el nombre de ‘sociedad (industrial) de riesgo’ (Beck, 1996).

La globalización y la lógica del mercado ponen en riesgo a todos los actores sociales y económicos, al enfrentarlos a una supervivencia sin futuro asegurado; el riesgo convoca a la competencia desenfrenada para buscar puertos más seguros y desplazar a los competidores que nos lo imponen; así compiten los individuos, las empresas, las ciudades y los países para posicionarse en algún lugar de la sociedad o del planeta.

La apertura económica pone en riesgo la posibilidad de autodeterminación de las naciones, obligadas a abrir sus fronteras, sin ninguna contraprestación, más allá de inscribirse a las leyes del mercado, de ser competitivas; este riesgo se convierte en amenaza, ante la ausencia de un proyecto político nacional que lo inscriba en condiciones distintas en el escenario de competencia global.

Ante estos riesgos, las ciudades buscan conectarse de manera directa al mercado internacional, vendiendo su imagen, reconvirtiendo su tradición productiva, y aun más, transformando su tejido urbano-espacial para adecuarse al concepto de mercado que exige la venta de la ciudad. Se han generado así, importantes transformaciones en el mercado de trabajo de las ciudades. Según los conceptos de Castells y otros, se empieza a hablar de la ciudad dual, en donde aparecen una suerte de mercados de trabajos paralelos, no formales, que se expanden como consecuencia de las transformaciones de la anterior relación capital-trabajo.

Ello explica cómo en los marcos de las actuales características de la relación capital-trabajo, la flexibilización del capital tiende a informalizar al trabajador, incluso al de la moderna empresa capitalista (bajos salarios, contratos flexibles y sin garantías de organización, etc.). Aquí, desde reflexiones en el ámbito latinoamericano, vale la pena retomar planteamientos como los de Juan Pablo Pérez, quien propone una reconceptualización o relectura de la informalidad, en el marco de lo que él denomina las “dos caras de un mismo proceso”: globalización o exclusión, hecho que exige la construcción de escenarios: uno primero, de exclusión del modelo de acumulación (la informalidad de subsistencia), uno segundo, ligado al sector de transables gestado dentro del ámbito de la globalización; y uno tercero, y más promisorio, ligado a lo que él denomina la “aglomeración de pequeñas empresas dinámicas”¹⁴. Este aspecto será de desarrollo posterior por la importancia que tiene, en especial para diversas realidades latinoamericanas.

2.6 El medio ambiente y los límites del crecimiento: otro ámbito de reflexión

La tierra como el gran territorio donde operan y se retroalimentan los procesos productivos a diferentes escalas, es el escenario más explícito de globalización, en donde población y producción son variables exponenciales que generan un deterioro riesgoso para la sostenibilidad del planeta. El uso indiscriminado y acelerado de recursos naturales, acompañado de un crecimiento vertiginoso del vertimiento de desechos, ha ido haciendo limitada la disposición de recursos como el caso del agua, y aun el aire, en las zonas del mundo de más alta contaminación.

Este proceso de agotamiento de la disponibilidad de recursos naturales y materias primas, especialmente en los países de más alto desarrollo industrial, hace de territorios como el de América Latina, espacios de disputa de diferentes actores, especialmente de transnacionales y grandes grupos económicos regionales, que basan en ellos, algunos de sus escenarios referidos para la acumulación de capital.

A su vez, la conciencia de estos límites ha generado cambios en los procesos de gestión mundial de la producción, convirtiendo el medio ambiente en uno de los nuevos factores a tener en cuenta para la localización de actividades productivas, especialmente desde los costos que se generan por los controles ambientales que se imponen, tanto a nivel global como a nivel local.

En términos generales, la dimensión ambiental es hoy un componente imprescindible para leer las transformaciones territoriales y los factores que determinan la riqueza y/o pobreza de un territorio determinado. Estos son aspectos que quedan apenas indicados para ser desarrollados posteriormente, al menos desde el punto de vista teórico, pues la investigación no tiene un diseño de trabajo de campo que pueda dar cuenta de esta variable de manera profunda.

14 Al respecto ver: Pérez, Juan Pablo. ‘Globalización y neoinformalidad en América Latina En: revista *Nueva Sociedad* No.135.

2.7 Algunas características propias de la región latinoamericana

2.7.1 SU ARTICULACIÓN AL CONTEXTO GLOBAL EN EL PERIODO FORDISTA

El modelo de sustitución de importaciones, pretendió garantizar la incorporación de elementos básicos del modelo fordista, que por nuestros problemas de desarrollo estructural, como el caso del gran atraso tecnológico, se combinó de manera clara con aspectos del taylorismo y que algunos han dado en llamar el “fordismo periférico”.

En la segunda mitad de los años setenta, sin que aún se hubiera transitado lo suficiente por este modelo sustitutivo, se reciben los impactos de la crisis capitalista mundial, que empieza a sentirse en la región más a fines de los años setenta y principios de los ochenta.

Los años ochenta, según la Cepal, la década perdida para América Latina, se desarrolló como período del ajuste estructural, en donde la deuda externa fue el eslabón que garantizó la sincronía de los cambios en el conjunto de países, y en donde los requerimientos para un proceso de acumulación a escala mundial, dirigido por las transnacionales, ha transformado la forma particular en que estas economías se articulan a los circuitos económicos mundiales.

En este sentido, las industrias que se consolidaron en América Latina, comportaron características ligadas al patrón de acumulación dominante: tecnología electromecánica, aunque no fuera propiamente de punta, división del trabajo al extremo, tareas simples, una gestión del trabajo basada en una estrategia vertical y una división del trabajo al extremo; ajustes a la composición de los salarios y un Estado, que aunque no propiamente de bienestar, sí intervenía de manera directa en la economía.

El primer impacto global de esta crisis, que se expresó con mayor fuerza en los países de mayor industrialización como México y Brasil, fue la crisis de pagos de una región que basó su crecimiento en recursos financieros a través del endeudamiento externo, como contrapartida o estrategia del sector financiero internacional para colocar los excedentes financieros generados por países petroleros, a raíz de la crisis petrolera de 1973.

Esta relación de espiral, entre crisis económica e incapacidad de pagar la deuda externa, operó como detonante de la ruptura definitiva del modelo de sustitución de importaciones impulsado por la Cepal, y a la vez, como la clave a través de la cual se impuso de manera generalizada, una nueva forma de articular estas economías a los requerimientos del actual modelo de acumulación mundial, que algunos han llamado las “medidas de ajuste estructural”.

En este contexto de crisis, que para América Latina algunos han denominado la “ruptura de los sistemas productivos nacionales”, la escisión de las viejas conexiones al modelo de acumulación fordista, generan una situación caótica tanto en los espacios nacionales como en las regiones de mayor incidencia en el desarrollo industrial de los países.

Los fenómenos relacionados con la pobreza y la riqueza, estarán estrechamente ligados a la vocación productiva de las diferentes regiones y el rol que

cumplen en el sistema a nivel global, las consecuencias de la relación globalización exclusión, la capacidad de generar procesos de desarrollo local que se inserten a su vez a la economía global, la profundización de fenómenos como la economía informal u otras formas de informalidad, los fenómenos de reconversión productiva ya descritos, la subcontratación y la maquila.

A su vez, los problemas ligados al medio ambiente, en parte tendrán que ver con los impactos que viene sufriendo la región por la disputa de recursos naturales escasos, o por la pérdida de importancia de regiones enteras frente al mundo, por la crisis de la tradición productiva que habían desarrollado en el periodo pasado como es el caso de las regiones mineras, que han vivido el impacto del desarrollo de nuevos materiales.

Desde el punto de vista territorial, sólo para mencionar uno de los aspectos más relevantes, están los impactos de los procesos de maquila en varias regiones, en donde se destacan por su magnitud México y Centroamérica, por los impactos de transformación espacial y productiva que éstos han generado. En este caso, juegan muchas de las variables de análisis como el territorio, la pobreza y la riqueza.

2.8 El neotaylorismo: una estrategia de crecimiento regional muy costosa para el desarrollo social en América Latina

Si en el periodo del fordismo, la estrategia para Latinoamérica se fundó en una apuesta de sustitución de importaciones, en la era de la globalización o el posfordismo, la estrategia de desarrollo industrial en muchas regiones de América Latina, las ha convertido en territorios donde la mayor ventaja comparativa se basa en bajos costos laborales; operan así, como plataformas de exportación para las multinacionales y poder lograr competir a bajos costos en el mercado internacional, sin que el territorio se beneficie en la aplicación y desarrollo de esta estrategia. El caso más analizado en las dos décadas anteriores ha sido el de México, con la experiencia de sus zonas de maquila en la frontera norte con los Estados Unidos y profundizada en el marco del tratado de libre comercio Canadá, México, Estados Unidos, más conocido como Nafta. Las mayores consecuencias a nivel nacional para este país, han sido la progresiva caída de los salarios, el aumento consecuente en los niveles de pobreza, el profundo deterioro ambiental y la profundización de la pérdida de autonomía política y productiva, cuando la propiedad de las mayores empresas maquiladoras corresponde en una proporción mayoritaria a capitales extranjeros.

Esta estrategia, a partir de 1990, viene copando de manera definitiva el crecimiento industrial en la región centroamericana¹⁵. En Honduras, por ejemplo, la

15 La información presentada en este apartado y específicamente la que aparece referida a la actividad maquiladora en Centroamérica, es tomada de la investigación "La industria de la maquila en Centroamérica. Informe para el seminario subregional de empleadores de Centroamérica y República Dominicana. Guatemala, 21, 22 de abril de 1997. Organización Internacional del Trabajo. ACT/EMP Publicaciones.

participación de la maquila en el producto bruto industrial, pasó de representar el 7,6% en 1990 a un 21,6% en 1995; si observamos el comportamiento, sólo del crecimiento del producto industrial de maquila, éste crece en 320%, comparando el año 1990/1995, mientras el producto industrial bruto total crece en 48%; en cuanto a empleos generados para el mismo período éstos pasan de ser en 1990, 17.500 a 76.423 en 1996. En Costa Rica, el valor agregado de la maquila pasa del 10,2% en 1990 al 15,6% en 1995. Veamos las siguientes estadísticas:

Tabla 3
MAQUILA EN PAÍSES CENTROAMERICANOS
RELACIONES ENTRE EL VALOR AGREGADO POR LA MAQUILA
Y EL PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL
(millones de dólares y porcentajes)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| COSTA RICA | | | | | | | |
| Valor agregado maquila | 112.3 | 133.8 | 166.7 | 195.4 | 209.3 | 268.1 | 265.2 |
| PIB industrial | 1,100.5 | 1,122.8 | 1,380.0 | 1,448.2 | 1,543.3 | 1,721.3 | n.d. |
| Participación | 10,2% | 11,9% | 12,1% | 13,5% | 13,6% | 15,6% | n.d. |
| EL SALVADOR | | | | | | | |
| Valor agregado maquila | 22.0 | 24.9 | 42.2 | 70.1 | 108.4 | 173.6 | 213.6 |
| PIB industrial | 995.7 | 1,173.3 | 1,405.4 | 1,553.7 | 1,786.0 | 2,034.7 | 2,272.9 |
| Participación | 2,2% | 2,1% | 3,0% | 4,5% | 6,1% | 8,5% | 9,4% |
| GUATEMALA | | | | | | | |
| Valor agregado maquila | 38.9 | 68.3 | 96.2 | 105.5 | 118.7 | 175.0 | n.d. |
| PIB industrial | 1,142.9 | 1,408.8 | 1,533.0 | 1,636.1 | 1,896.1 | 2,065.3 | n.d. |
| Participación | 3,4% | 4,8% | 6,3% | 6,4% | 6,3% | 8,5% | n.d. |
| HONDURAS | | | | | | | |
| Valor agregado maquila | 31.6 | 34.4 | 61.5 | 81.9 | 96.9 | 132.6 | n.d. |
| PIB industrial | 413.4 | 444.8 | 515.2 | 534.2 | 508.2 | 613.1 | 636.6 |
| Participación | 7,6% | 7,7% | 11,9% | 15,3% | 19,1% | 21,6% | n.d. |
| NICARAGUA | | | | | | | |
| Valor agregado maquila | - | - | 2.9 | 6.1 | 11.8 | 27.4 | 53.1 |
| PIB industrial | 263.7 | 298.8 | 306.4 | 306.5 | 306.3 | 312.1 | 309.5 |
| Participación | 0,0% | 0,0% | 0,9% | 2,0% | 3,9% | 8,8% | 17,2% |

Fuentes: Cuadro I-8 para el valor agregado por la maquila y Sieca para los PIB industriales. OIT, ACT/EMP Publicaciones.

Las razones que se han explicitado para fomentar la localización de estas empresas en la región son como dijimos, los bajos salarios.

“Una cantidad de empresas de los Estados Unidos recurren al ensamblaje en el exterior para reducir los costos de la manufactura a efectos de mantener su competitividad frente a sus principales rivales, tanto extranjeros como domésticos.

Al preservar la participación de mercado de Estados Unidos y mejorar la competitividad precio de las exportaciones estadounidenses, beneficiándose del ensamblaje a bajo costo, las compañías son capaces de retener altos niveles de producción y empleo dentro del país, que de otra manera no serían posibles“ (Usitc 1996:1-1. Citado por OIT, ACT/EMP Publicaciones, 1997).

“Un informe de *Fruit of the Loom* estableció que en 1994, la compañía ahorró un 5 por ciento sobre el costo de los productos al ensamblar afuera. Esto representó alrededor de \$35 millones (de dólares) (Usitc 1996:5-3). Este cálculo *grosso modo* es compatible con las cifras de nuestras estimaciones anteriores, considerando que la firma se refiere al ahorro sobre los costos totales de producción. Lo más interesante es que el *Informe Anual* a los accionistas de *Fruit of the Loom* (1995) establece que las ganancias en el año fiscal de 1994 fueron de 60 millones de dólares. En otras palabras, la maquila representó más de la mitad de las ganancias en ese año”. OIT. ACT/EMP Publicaciones, 1997).

De otro lado, la región no se benefició del encadenamiento productivo con otros sectores, pues el origen de las materias primas está por fuera de su territorio, entre el 93 y el 95% de las materias primas, en el caso de Costa Rica, El Salvador y Guatemala, provienen de Estados Unidos, o de otros países, como en el caso de Guatemala (OIT, ACT/EMP Publicaciones, 1997).

Si bien en algunos sectores, por mucho tiempo, este tema de la maquila se ha tratado como un tema tabú para evadir costos políticos y económicos, hoy incluso en nuestro país, empieza a ser reconocido que por lo menos el sector de las confecciones opera bajo la forma de maquila, y las negociaciones actuales en torno al APTA tienden a profundizar esta estrategia.

2.9 Colombia, Medellín y el Área Metropolitana: una primera aproximación

2.9.1 EL CONTEXTO NACIONAL ¹⁶

La reconversión industrial transforma la esfera productiva y el mundo del trabajo, generando sus efectos más importantes sobre la composición y características de los trabajadores y, por tanto, sobre sus condiciones y proyecto de vida, pero sin transformar la dependencia tecnológica¹⁷ y económica de los centros de poder a nivel mundial.

16 Las notas al respecto, las retoma del trabajo de investigación, “La reconversión industrial en Colombia y sus efectos sobre los trabajadores”. María Soledad Betancur B., 1995, Medellín, IPC.

17 Los cambios en la base estructural –en el caso de la tecnología– no fundan procesos de innovación en cuanto a la creación de nuevas unidades de producción: se dan apenas algunos casos aislados de creación de nuevas plantas, con tecnología avanzada para la implementación de nuevos productos (es el caso de “Peldar”, por ejemplo); esos cambios tampoco se traducen en una dimensión jalonadora de la actual evolución en los procesos productivos; se le suma a lo anterior, la dependencia tecnológica que tiende a ser profundizada con la generalización de mecanismos como el *leasing*, que tiende a transformar el

En este sentido, no hay un plan para el desarrollo de nuevos sectores, sino una recomposición de los tradicionales. Nuestro proceso de reconversión es más bien un proceso de adaptación de la industria al mercado internacional. Nos volvemos, pues, compradores de nueva tecnología, dinamizadores del mercado internacional, pero no de la industria a nivel nacional. El esfuerzo del Estado se centra en preparar las condiciones al capital transnacional, para que circule con mayor fluidez y con menos trabas.¹⁸ No hay un proyecto industrializador de corte nacional, pero se da una adecuación de la regulación a nivel nacional en función de los intereses del capital transnacional.

Esto nos lleva a afirmar que, si bien el referente social de acumulación está dado por la explotación intensiva de la fuerza de trabajo, a través de los incrementos de la productividad de éste, sobre todo en lo que se denomina el sector moderno de la economía (o sector formal), hay un efecto un poco contradictorio en cuanto al modelo de acumulación, y es la expresión de procesos importantes de explotación extensiva de la fuerza de trabajo que se observan en el llamado sector informal de la economía, microempresas, famiempresas, maquilas, etc.¹⁹

Todos estos fenómenos han empeorado las condiciones de vida de un grupo importante de pobladores afectados especialmente por el desempleo, los bajos ingresos y la inestabilidad en el trabajo.

2.9.2 MEDELLÍN Y EL ÁREA METROPOLITANA

Medellín, segunda ciudad en importancia de Colombia, no escapó a esta tendencia del patrón de acumulación dominante y se consolidó como una de las ciudades de mayor desarrollo industrial en el país, al lado de algunas de las ciudades del Área Metropolitana del Valle de Aburrá como el caso de Itagüí y Bello. Allí, se asentaron industrias del sector textil, metalmecánico, automotriz, siderúrgico, alimentos, etc., que en los marcos de un relativo atraso tecnológico, garantizaron la dinámica económica de la región y una importante generación de empleo industrial en el contexto de una relación capital trabajo de carácter ford-taylorista.

La recesión económica mundial de principios de los años ochenta, afectó de manera clara toda la economía colombiana y en particular el sector industrial. La primera mitad de la década de los ochenta, se caracterizó por cierre de empresas y crisis del sector en general, acompañado de una importante expulsión de trabajadores del sector industrial, que para el caso de Medellín, representó niveles de desempleo abierto de alrededor del 20% de la población económicamente activa.

(Continuación Nota 17)

capital fijo en una nueva esfera de capital circulante, en donde el sector financiero cumple un rol central. Esta problemática se ahonda con la ausencia de una política y presupuesto para investigación, en lo que ni la inversión extranjera juega un papel dinamizador.

18 Este proceso ha dado como resultado la desaparición, no sólo de empresas, sino de sectores completos de la industria, como es el caso de la producción fosforera y se le ha abierto el paso a empresas transnacionales.

19 Como se dijo, ello tiene implicaciones bastante nocivas para la población trabajadora, con su correspondiente efecto global social.

Estas transformaciones han tenido un impacto que se presenta como un proceso de desindustrialización, que se puede ver en la ciudad de Medellín, en donde la tendencia es cambiar su función de ciudad predominantemente industrial, a una ciudad vendedora de servicios de salud, financieros y de turismo; es esta la estrategia que conformaría la plataforma competitiva de la ciudad. Para lograrlo, se vienen discutiendo propuestas de reordenamiento urbano, como el estatuto de usos del suelo, que se proyecta como una estrategia de recuperación de la renta del suelo subutilizada y que implica una transformación de los roles que se han asignado a ciertos espacios, por las dinámicas propias que estos procesos han incorporado en la dinámica de la ciudad. A este proceso, se sumarán los impactos que tenga el Plan de Ordenamiento Territorial que se viene elaborando para la ciudad y demás municipios Área Metropolitana en el marco de la Ley 388 de Ordenamiento Territorial.

2.9.3 ALGUNOS IMPACTOS DEL PROCESO A NIVEL LOCAL

“...No es posible construir una región sin una base productiva y tejido empresarial eficientemente articulados...” (Alburquerque, 1996, pág. 169).

El modelo de industrialización de Medellín, se ha basado fundamentalmente en bienes de consumo relativamente tradicionales como textiles, bebidas, alimentos, materiales de construcción, etc., y algunos intermedios como siderúrgica, química y automotriz; las nuevas condiciones de la competencia mundial y la ausencia de proyecto regional, han generado una profunda crisis en estos sectores, a la cual se le ha dado salida en un esquema intraempresa basado en una reconversión industrial sin proyecto regional; veamos:

- Se asume la *modernización tecnológica* sólo como compra de nuevas tecnologías, en donde el comportamiento es de consumidores de un nuevo producto llamado tecnología de base microelectrónica.
- *Reducción de costos basada en cambios en el capital variable*, como expulsión de trabajadores, reducción de salarios y descentralización de los procesos productivos.
- *Reconversión empresarial*, pasando en algunos casos, de ser productores directos a comercializadores de productos de empresas transnacionales.
- *Cambios en la gestión del trabajo* basados en una *estrategia neotaylorista*, en donde desaparece la organización obrera como interlocutor en la negociación de las condiciones de trabajo; por ello, aquí la reconversión y adaptación a los requerimientos de la competencia global se ha acompañado de la eliminación de los sindicatos, el caso de Sofasa es un claro ejemplo, siendo uno de los más fuertes de la región, desaparece, dando paso a unas nuevas formas de negociación y gestión al interior de la empresa). No es gratuito entonces, que la región se haya sumido en un fuerte proceso de desindustrialización, que tiende a profundizarse para darle paso a un modelo económico basado en la prestación de servicios financieros, médicos y turísticos como lo plantea el

informe Monitor, en el análisis de la plataforma competitiva de la ciudad, aspecto que es también retomado por el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana. A todo esto, se le suma una *cultura empresarial* en la región basada en:

- Una fuerte *ética de la desigualdad*, como lo diría Libardo Sarmiento.
 - Una *cultura rentista*, en donde desde, la década de los ochenta, se identifica una disposición a invertir parte de las ganancias en el sector financiero, afectando la disposición de capital para la producción en la economía real. Esto es reforzado por las características de la política macroeconómica en el campo monetario, basada en altas tasas de interés, que estimulan más la colocación de dineros en el sector financiero, que la inversión en el sector productivo.
 - Una *ausencia de proyecto colectivo regional*, tanto por parte del Estado como de los empresarios.
 - Una calificación de la fuerza de trabajo que no está en correspondencia con las demandas de la economía globalizada.
- *Los bajos salarios*, aunados a la apertura económica, el contrabando y al *dumping* han deteriorado el mercado interno. En este sentido, valdría la pena señalar cómo se ha roto el modelo de gestión económica aportado por Keynes, en donde su estrategia de multiplicador económico estaba basada en el desarrollo del mercado interno dinamizado por una estrategia de pleno empleo, en donde el aumento en el empleo aumentaba los ingresos, éstos incrementaban el consumo, que a su vez expandían en forma virtuosa la producción, para reanudar el ciclo desde el empleo. Uno de los principales efectos perversos del modelo actual, es que esta espiral está basada, no en el sector real de la economía, sino en el sector financiero en donde el modelo es dinero-consumo-dinero, empeorando por un lado los niveles de pobreza y de pobres, y por el otro, profundizando la anomia social, en donde incluso el crimen se comporta como mercado y como estrategia de obtención de ingresos.
- Es una tensión entre el *aumento de las expectativas* de mayor consumo, ofrecidas por un mercado global y la *ausencia de recursos* para satisfacerlas, que desencadena un circuito perverso en el orden socioeconómico y cultural.

Todos estos factores van colocando el sector informal de la economía como estrategia de subsistencia, tanto para los trabajadores expulsados de sus empleos, como para los nuevos trabajadores que no encuentran una oferta de empleo hoy. Este sector informal está atomizado y permanentemente amenazado por las estrategias culturales y económicas de la globalización²⁰, y en ningún momento ha sido pensado

20 Es importante recordar que los trabajadores informales pueden responder desde su relación con la ciudad a tres lógicas distintas: una, el comercio informal ligado a la apropiación del espacio público; otra, ligada a copia de marcas y producción pirata en los barrios de la ciudad; y otra muy importante, para la reflexión que nos interesa, ligada al gran capital nacional o transnacional representado en micro o famiempresas subcontratistas de producción para la exportación. Al respecto ver: Betancur, María Soledad. *Los trabajadores informales y el derecho a la ciudad*. IPC, Medellín, 1995.

como un posible componente estratégico de un modelo productivo en la región; más bien, es visto como factor de atraso y empobrecimiento de la sociedad.

Si bien en primera instancia, este planteamiento podría ser plausible, también es cierto que nunca se ha pensado en una estrategia distinta²¹ a “la de querer borrarlos del mapa”, por lo menos desde el punto de vista de los empresarios y las élites políticas de la ciudad. Aquí, es importante resaltar el hecho de que en la ciudad, en el marco de esta estrategia de recomposición del capital, hay experiencias puntuales que le dan una proyección distinta a este sector desde el punto de vista de un modelo asociativo con una estrategia de profesionalización, no tanto en el orden académico, como sí en el de la calidad de la prestación de unos servicios o el desarrollo de unos productos de calidad. Se pueden mencionar los ejemplos de Recuperar o Precodes, que son experiencias válidas de analizar, pues surgen en el contexto de la economía informal y se formalizan con una estrategia asociativa²², afrontando un sinnúmero de dificultades desde el punto de vista de la negociación y la gestión, pero con un aprendizaje importante al respecto.

¿Es posible un modelo de negociación implicante para el caso de ciudades como Medellín? Al respecto vale la pena seguir desarrollando los planteamientos de Alain Lipietz²³.

21 Analizando posibilidades para la especialización flexible en el tercer mundo, Carle Sabel, hace los siguientes planteamientos desde la economía informal:

“...Estas interpretaciones, con pocas excepciones, han pasado por alto la posibilidad de que algunas partes del sector informal, en particulares condiciones, puedan desarrollarse dando vida a una variante latinoamericana (o brasileña o colombiana) del modelo de especialización flexible basado en la pequeña empresa. No sería la primera vez que una cosa similar sucede: muchas de las pequeñas empresas de la tercera Italia... se formaron en los primeros años setenta, cuando las grandes empresas impulsaron a la descentralización de sus producciones para evitar el creciente control de los sindicatos dentro de las grandes fábricas. Sólo reequipando las viejas máquinas para producir nuevos bienes, reinvertiendo todas sus ganancias en maquinaria mejor, y cooperando con sus propios obreros, la competencia y el gobierno local, los empresarios italianos lograron escapar de la dependencia de las empresas descentradas y entrar en la economía 'formal'. Precondición necesaria de esta cooperación fue la solidaridad, de carácter político, religioso o comunitario (Bagnasco, 1985, Trigilia, 1985). Sabel, Carles. “Industrialización en el Tercer Mundo y nuevos modelos productivos: En *Flexibilidad y nuevos modelos productivos*. Julio Echeverría, editor. Editores Unidos Nariz del Diablo, Quito, 1994. págs. 157, 158.

22 Trabajando incluso con estrategias de subcontratación como en el caso de Precodes con las Empresas Públicas de Medellín, o de maquila, como en el caso de Recuperar, pero con la incorporación de una estrategia de negociación y una forma asociativa de organización.

23 A la hora de ubicar los diferentes bloques económicos en estos dos esquemas, plantea como América del Norte presenta el modelo flexible en donde se hacen competencia el centro y la periferia.

Desde el punto de vista de América Latina, México es el país que en esta alianza, motivada por intereses especialmente estadounidenses de hacerle frente a una competencia en los marcos de una economía tripolar, ha vivido el modelo en toda su expansión a través de una estrategia de maquila, procesos de ensamble que han vivido varias fases y una suerte de proceso de sofisticación, a tal punto, que en el momento actual, se habla de una tercera generación de maquila basada esta última en conocimiento. El desarrollo de este modelo, ha tenido diferentes valoraciones; para unos es la máxima expresión del capitalismo salvaje

La reconversión industrial en Medellín es una reconversión sin proyecto, aunque al igual que en el caso mexicano, es intolerante con la organización obrera, y la reducción de costos la soporta especialmente el capital variable. Si bien se pueden identificar estrategias de subcontratación y de maquila (expresada en fami y microempresas en los barrios populares de la ciudad), o lo que se ha llamado como producción a terceros, es más una estrategia expandida por empresas, pero aún no opera como modelo de especialización de la ciudad. Al respecto, de todas maneras es importante reconocer el proceso que desde principios de los ochenta se ha implantado en algunos municipios de la región norte de Antioquia, especialmente Don Matías, basado en subcontratación de confecciones y la pretensión del entonces alcalde Juan Gómez Martínez (1998-2000) de convertir a Medellín en una plataforma de subcontratación internacional.

2.10 Algunos aspectos a manera de conclusión o de paradojas

Nos ligamos al proceso de recomposición capitalista en los marcos de un modelo flexible periférico, pero sin una estrategia de desarrollo, profundizándose las condiciones de pobreza. Una proporción cada vez más grande de la población queda por fuera del mercado de trabajo, hoy reconvertido por las exigencias del nuevo patrón de acumulación.

La matriz de análisis de la Escuela de la Regulación, trabajada con base en la categoría del patrón de acumulación, nos permite construir variables de comparación frente a la articulación de estas regiones a las nuevas exigencias de la acumulación capitalista, más allá de un simple análisis coyuntural o fracturado por variables, que no permite una comprensión de la complejidad de los fenómenos que afrontamos.

(Continuación Nota 23)

basado en una estrategia neotaylorista que ha tenido un efecto perverso arrasador de la industria nacional y que se ha llamado un modelo de desindustrialización, que no ha contado con los trabajadores como actores básicos con los cuales hay que establecer unos parámetros de negociación que, por el contrario, es radicalmente intolerante con cualquier grado de organización de los trabajadores y que ha deteriorado la calidad de vida de los trabajadores, en donde uno de los indicadores, es la caída permanente de los salarios a nivel, no sólo de los sectores de la maquila, sino de la economía en general.

Para otros, es una adecuada estrategia de transferencia tecnológica y de transnacionalización de la economía que permite una importante expansión de las exportaciones (recordemos que la maquila es el segundo renglón de generación de divisas de México).

En este debate, uno de los asuntos a destacar es que, independiente de que lo valoremos como negativo, esta estrategia opera como modelo de globalización y como estrategia de transnacionalización, así sea sólo desde los intereses del gran capital transnacional, pues es importante recordar cómo la propiedad del capital invertido en las maquiladoras es mayoritariamente de transnacionales y no de capital nacional.