

Trabajo y modelos productivos en América Latina Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal

ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO, JULIO CÉSAR NEFFA, comps.
Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales –Clasco, 2010

ÁLVARO ZERDA SARMIENTO*

pp. 125-133

El grupo de trabajo del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clasco) sobre «Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales» acaba de publicar el resultado de sus deliberaciones de años recientes en torno a los impactos que sobre el mundo laboral han tenido los cambios en el capitalismo global de las últimas décadas, en un texto titulado *Trabajo y modelos productivos en América Latina*. En esta reseña se presentan de manera muy resumida los contenidos de dicha publicación, con algunos comentarios críticos que en manera alguna buscan demeritar su gran valor en el análisis de aspectos claves del capitalismo actual, en particular para los países de América Latina.

Como se señala en la presentación del libro, el punto de partida es la situación poscrisis de los años setenta, el auge del neoliberalismo y la crisis que estalló en 2008, de la cual el mundo aún no se recupera. El foco del análisis se orienta a identificar la presencia de nuevos modelos productivos en América Latina o su continuidad y si estos tienen parecidas orientaciones y características. La hipótesis de trabajo para las contribuciones incluidas en el texto es si existe una dinámica de homogenización o especificidad por trayectorias institucionales e históricas en los países analizados.

Los estudios presentados alcanzan a vislumbrar un fenómeno transversal para los países: el de la vuelta al Estado como tendencia, aunque con los matices propios de los regímenes políticos instaurados. Así, en México y Colombia lo que sus élites buscaron fue consolidar el modo de producción establecido; en Brasil y Argentina se habría posicionado un nuevo modelo bastante crítico del neoliberalismo, mientras que en Venezuela se trataría de los intentos por inaugurar un modelo socialista latinoamericano del siglo XXI.

* Profesor Asociado de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Colombia.
Correo-e: azerdas@bt.unal.edu.co

Los resultados de los trabajos incluidos en el volumen identifican un impacto muy diverso de esos modelos sobre las instituciones y reglas que configuran el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo (relación salarial) en los países. Aunque el libro en sí no contiene una conclusión general, en su presentación se avanza una consideración en el sentido de que el neoliberalismo económico en sus diversas dimensiones está en crisis, pero que no es inminente que el modo de producción capitalista se derrumbe. En cada país los grupos y clases hegemónicos, así como quienes buscan el cambio, establecen concesiones negociadas y tratan de imprimir al Estado una determinada orientación. Por otro lado, las crisis debilitaron al movimiento obrero y disminuyeron su capacidad de iniciativa y de formular propuestas. En consideración de los compiladores de los textos, a mediano o largo plazo la activa presencia del movimiento obrero es condición necesaria para la emergencia y sustentabilidad de un nuevo modelo de desarrollo económico y social y de otro modelo productivo con objetivos de reivindicaciones sociales.

Marco teórico

El libro abre con una sección que puede calificarse de fascinante, escrita por los compiladores del volumen: la presentación de un marco teórico que, en tanto construcción conceptual, debería guiar el contenido de los trabajos particulares sobre los cinco países objeto de estudio. Lo interesante de plantear un marco conceptual radica en que la academia ha abandonado en buena parte la construcción de discursos generales que establezcan los referentes de cualquier análisis. La tradición posmodernista supone la muerte de los grandes relatos, de ahí que hoy en día se los vea como cosa del pasado. Se trata, en el enfoque dominante, de «ir directo al grano», sin perder tiempo o espacio en la reflexión general en tanto método de análisis; y la economía (que también es de tiempo y espacio) dicta plantear el problema de manera directa, si acaso con apoyo en alguna bibliografía relevante, y pasar a elaborar «el modelo matemático», cuya elegancia formal constituye la estética de la investigación y exime de cualquier otra elaboración, independientemente de que sus resultados arrojen alguna luz relevante sobre un problema concreto de la realidad. Incluso en muchas ocasiones los resultados de tales modelos pueden ser contraevidentes o contrarios a lo que se supone debería arrojar el que se toma como patrón, pero eso no importa: según la justificación que se utilice, puede ser por problemas de especificación o de la información utilizada, pero eso es lo de menos. Lo importante es... ¡hacer matemática!

De manera afortunada, los autores de los trabajos incluidos se alejan de esta postura de la economía ortodoxa y en su caso el marco teórico propuesto proviene de la teoría francesa de la regulación, en particular corresponde al constructo teórico denominado «modelo productivo», herramienta que sirve para establecer los niveles de análisis. Es de anotar, no obstante, que los artículos que componen el libro no siempre utilizan este marco teórico,

en particular para abordar los tres componentes de la, así llamada, estrategia de ganancia: la política de producto, de acuerdo con la inserción del país en la división internacional del trabajo (los mercados y sus segmentos); la organización productiva de las empresas, según sus métodos y medios para concretar esa política de producto; y la relación salarial en las empresas.

En últimas, se trataría de estudiar las condiciones de rentabilidad en las empresas de producción y cómo configuran sus estrategias de ganancia. Las organizaciones en sí consisten en unidades económicas para el sostenimiento de la tasa de ganancia, el aumento de la rentabilidad con aumento de la productividad. Las organizaciones actúan en el contexto nacional e internacional y según marcos institucionales, políticas públicas y relaciones conflictivas entre los actores sociales. De acuerdo con estos contextos se configuran diferentes estrategias de ganancia. En síntesis, el modelo productivo es un compromiso en relación con el manejo de las empresas, y existen diferentes modelos según se definan la política-producto, la organización productiva y la relación salarial.

Ahora bien, esos modelos productivos relacionados con la interpretación de las estrategias de las empresas, lo que comúnmente se referencia como la esfera de microeconomía, están inscritos en un contexto más amplio —no existen en el vacío sino dentro de modelos económicos—, que correspondería al universo de lo macro. Los modelos son entendidos como una forma estilizada de la estructura y funcionamiento del sistema productivo nacional, su racionalidad o lógica de articulación e interacción entre las variables macro y las microeconómicas. Todo ello de acuerdo con los objetivos y comportamientos de los actores en función de sus resultados, en un marco de instituciones y normas. Los factores estructurales que definen el modelo son el producto, la demanda, la relación salarial, la distribución del ingreso que marca la calidad de vida, además del Estado y de la moneda. Se propone, no obstante, una categoría para el caso de que no se logre consolidar el modelo productivo debido a límite de las relaciones internas, o el gobierno de la empresa: esta es la de la configuración productiva, cuya existencia es más volátil.

Entre las variadas estrategias de ganancia identificadas, para la industria del automóvil por lo menos, se encuentran las economías de escala, diversidad de la oferta, calidad del producto, innovación de producto, flexibilidad de la organización productiva y de la fuerza de trabajo, así como disminución de costos. Los autores señalan que, además, para América Latina habría que tener en cuenta las estructuras de los mercados y las diversas formas de corrupción que, es bien sabido, entran en el portafolio de muchas empresas como opciones para la ganancia. Pero también, por otra parte, los autores del marco teórico llaman la atención sobre los riesgos que conllevaría utilizar el concepto de la «hibridación» entre modelos no plenamente concordantes con los de antemano definidos, como todo lo que no se acopla al modelo canónico.

Ahora bien, la teoría francesa de la regulación ha desarrollado también el concepto de «sistema social de innovación y producción» (SSIP),¹ que ubica el modelo productivo en un marco más definido, institucional, de relaciones, y a este a su vez en el concepto de modo de crecimiento, que abarca los aspectos históricos, políticos, la inserción internacional de los países, en una construcción teórica que supera el viejo conflicto de la teoría económica en relación con los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía.² Es de señalar que en el trascurso del libro no se hace referencia a este concepto, pero en el título se incluye el componente «modo de desarrollo» para referirse al neoliberal.

México I

El análisis del caso de México es tal vez el que se ajusta de manera más fiel al marco teórico propuesto. Así, Enrique de la Garza, aunque prefiere utilizar la noción de «configuración productiva» en el análisis contextual del país, la caracteriza como una «configuración neoliberal», para después referirse a la «configuración productiva en la industria manufacturera» con tres o cuatro dominantes: grandes empresas, toyotismo precario, taylorismo-fordismo y, aunque no lo hace de manera muy específica, el componente de micro y pequeñas empresas tradicionales.

De la Garza termina su análisis examinando el caso del toyotismo en México, pero sin considerar que antes había calificado como parcial o inadecuado el concepto, por lo cual manifestaba preferir el de «configuración productiva». Por otra parte, a su modo de ver las cosas, la maquila importa para el caso mexicano, pero en forma muy limitada, y finalmente llega a la conceptualización de «toyotismo precario», concepto apropiado a la configuración productiva en análisis. No obstante, aparece como problemático el abordaje de los «componentes del modelo productivo», cuando el autor ha preferido caracterizar mejor las configuraciones productivas. Surge entonces la pregunta en torno a cuál sería la especificidad de estas últimas para el análisis. En dirección de la utilización del marco propuesto, es de señalar que en este caso las estrategias de ganancia no son analizadas.

México II

El segundo trabajo sobre México es presentado por Jorge Carrillo, quien se detiene de manera más amplia en el fenómeno de la maquila y las empresas multinacionales, para la cual De la Garza había propuesto el dilema de si sería adecuado plantear configuraciones productivas centrales. Más que a un modelo productivo de la maquila, Carrillo prefiere referirse a un

¹ Michel Freyssenet, «Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d'un schéma d'analyse», *Actes du Gerpisa*, n°38, pp. 25-61, 2005.

² R. Boyer y M. Freyssenet, *Los modelos productivos*, Buenos Aires, Grupo editorial Lumen, 2001.

«modelo industrial» que, en principio, tampoco está exento de cuestionamiento, por lo que examinar tipologías de empresas puede orientar la caracterización de la maquila.

En esa dirección el autor aborda el análisis de la multinacional como subsidiaria, como filial exportadora y como empresa global. De manera general, examina las estrategias de ganancia relacionadas con las políticas de recursos humanos, la incidencia de la localización en el territorio, estrategias de inversión, escalonamiento tecnológico y precarización laboral.

Colombia

El análisis del caso colombiano es más «macroeconómico», para ponerlo en esos términos, y de largo plazo, sin ceñirse a pie juntillas a las categorías propuestas en el marco teórico. Fernando Urrea aborda aquí, con amplia información estadística, tópicos como población y condiciones de vida (distribución del ingreso, pobreza, alfabetismo) y hace una descripción del capitalismo «colombiano», caracterizado por una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) incompleta, poco Estado y limitado alcance de las reformas sociales. Al abordar los movimientos sindicales el autor enfatiza su debilidad, la dependencia de una parte de ellos de grupos religiosos y de derecha, mientras el sindicalismo de izquierda era fuertemente reprimido. También identifica las transformaciones productivas vividas en las últimas décadas por el país, que fueron marcadas por el aumento del sector servicios y la disminución de la industria y de la actividad rural; se experimentó, además, un importante aumento del gasto público social a partir de la promulgación de una nueva Constitución, en 1991, que expandió los derechos económicos y sociales. Todo esto paralelo, no obstante, al incremento del gasto militar en la última década. Y en el campo laboral, una constante desregulación y precariedad en la contratación, temporalidad, subcontratación e informalidad. De manera sobresaliente Urrea incluye también en su cuadro analítico la importancia para el desarrollo del país del conflicto armado y sus consecuencias de desplazamiento poblacional, la contrarreforma agraria y la ofensiva antisindical.

Brasil I

El caso de Brasil es abordado en dos trabajos, el primero por Marcio Pochmann, quien analiza aspectos macro, de largo plazo, sin utilizar la categoría propuesta de modelo productivo ni el análisis de las estrategias de ganancia. Para el autor, la crisis de la deuda en los años ochenta condujo al país al neoliberalismo, al tiempo que una fuerte reacción en contra del trabajo produjo desindustrialización y desempleo. Califica el periodo a partir del 2000 como «posneoliberalismo», categoría que habría que examinar más detenidamente por cuanto sus términos implicarían la superación de la etapa neoliberal, cuando lo que en realidad se dio fue la combinación de esta orientación económica con acciones progresistas en lo social. El autor ubica en este último periodo la recuperación del trabajo, un aumento de

la soberanía y de presencia del Estado, aunque con mercado, llevando todo ello a mejoras para el trabajo. Cabría entonces preguntarse si el caso de Brasil en la última etapa no podría calificarse mejor como un «neoliberalismo social» (con rostro humano, se podría agregar), o «social-desarrollista», como lo denomina el autor.

Brasil II

El segundo trabajo sobre Brasil fue elaborado por Giovanni Alves y Francisco Luiz Corsi, quienes identifican en la primera década de los 2000 una nueva precarización del trabajo y de los salarios, en lo que definen como un «neoliberalismo restringido», calificación más afortunada que la de posneoliberalismo de Pochmann. En los autores ese tipo de neoliberalismo está definido por la transformación de las relaciones salariales y políticas públicas incisivas, fortalecimiento del Estado, aunque con el predominio del capital financiero. Analizan el mercado de trabajo desde una perspectiva macro, y encuentran una mejora relativa del trabajo —para el cual utilizan el calificativo «decente», de la Organización Internacional del Trabajo—, aunque sin que se logre revertir la degradación causada durante la era neoliberal ni recuperar su participación en la renta nacional.

Argentina I

El caso de Argentina también es presentado en dos partes, las que abarcan una buena porción del libro. El primer trabajo, firmado por Julio César Neffa y Demián T. Panigo, adopta una perspectiva macro y de largo plazo cuando busca definir las fases del desarrollo argentino, comenzando con la ISI por etapas. Desde una perspectiva regulacionista, identifica dos «modos de desarrollo»: el primero, de 1989 a 2001, como un modo de regulación competitivo de acumulación, intensivo en capital extranjero y sin consumo masivo. Esta etapa está marcada por la convertibilidad, atravesada por varias crisis, cambios institucionales, expansión del sector financiero, del sector primario exportador, desregulación, disminución del déficit fiscal, aumento de la deuda externa, apertura. Todo esto lleva a la desindustrialización, privatización, cambio técnico, se adelantan reformas laborales múltiples, se introduce la flexibilidad laboral, hay disminución de salarios reales, caída de las pymes, aumento de ganancias de las grandes empresas y cambios en el mercado laboral. El resultado: aumento de la relación capital-trabajo y una alta concentración del ingreso. Habría que señalar que esta parte del trabajo sobre Argentina se adelanta en términos de análisis de tendencias, con escaso apoyo estadístico, y que, además, hace mención de la ausencia de toyotismo en los modelos productivos adoptados por la industria.

El segundo modo de desarrollo emerge desde 2002, en presencia de un modo de regulación monopólico o administrado, caracterizado por la combinación de una tasa de cambio real competitiva (TCRC) y una política de ISI que va por su sexta etapa, en un

régimen de acumulación de capital extensivo arrastrado por la exportación de productos primarios poco elaborados.

Argentina II

La segunda parte del análisis sobre Argentina, firmado por J. C. Neffa y colaboradores, hace un trabajo más enfocado en la categoría de modelo productivo, con utilización de información estadística, y se centra en la transición del periodo de convertibilidad al de TCRC, examinando indirectamente su papel sobre el empleo. Se preguntan los autores si este modelo es social-desarrollista. No se trata del neoliberalismo anglosajón, pero tampoco es socialista. ¿Es un «híbrido», entonces? Habría que tomar en cuenta la crítica de Neffa y De La Garza en el marco teórico, en cuanto a la utilización de las categorías híbridas en las que caerían aquellos casos que no se adecúan al modelo. Se trataría de un nuevo modo de desarrollo (o modelo productivo, no se precisa la utilización de las categorías analíticas) definido por la TCRC (regulada por el Banco Central), con aumento del gasto público social, mayor eficiencia tributaria, aumento de la negociación colectiva, concesión de poder al trabajo (pero no bajo la unidad de los sindicatos), todo lo cual lleva a aumento de salarios. También hay renacionalización del sistema de seguridad social, aumento del salario indirecto e incremento de regulación de sectores clave. El resultado del modelo es la disminución del desempleo y del subempleo y el aumento de los salarios reales, todo ello sin la presencia de elevadas tasas de ganancia. Sin embargo, tampoco hay cambio técnico ni innovación.

Es de anotar que en este caso tampoco se hace un análisis de las estrategias empresariales que configuren un modelo productivo, y surge la pregunta de si se trataría de una nueva ISI. Ante los indicios de las tendencias económicas, finalmente los autores se preguntan si a partir de 2009, año hasta el cual va el análisis, habrá estancamiento y si se trata de la apertura hacia una nueva etapa.

Venezuela

Elaborado por Héctor Lucena, el análisis también adopta una perspectiva macro y de largo plazo. Establece los rasgos sobresalientes durante el periodo abordado: la importancia del petróleo y su papel durante todo este tiempo, el surgimiento de una industria tardía pero con su sustitución temprana. Una reestructuración productiva desde 1989 hasta 1998 merced a la apertura, privatización, descentralización y reformas institucionales.

En la era del gobierno bolivariano hay una crítica al sindicalismo, surge una nueva organización de los trabajadores mediante un sindicalismo fragmentado, con el cuestionamiento de si realmente existe libertad sindical cuando emergen nuevas formas de representación, dadas por los consejos de trabajadores y las milicias obreras, que, además, son armadas.

Se establece una política social de redistribución de la renta petrolera y el papel de las «Misiones», lo que induce un aumento del índice de desarrollo humano (IDH).

La fase más reciente abordada en el estudio corresponde a la de estatización de la economía entre 2003-2009, mientras a la par se da un fomento del cooperativismo, la creación de empresas sociales y un énfasis en las relaciones internacionales. En relación con el marco teórico propuesto para los análisis, habría que señalar que el autor no aborda el tema de la relación salarial ni las estrategias de ganancia de las empresas, es decir, los componentes de un determinado modelo productivo.

Balance

El libro sobre trabajo y modelos productivos en América Latina constituye un aporte refrescante al análisis de las tendencias de mediano plazo vividas por cinco países de la región en relación con el impacto que han tenido las políticas neoliberales adoptadas por los gobiernos desde los años ochenta. Habría aspectos complementarios a mirar en abordajes futuros, que tienen que ver con la manera como estas transformaciones se han manifestado sobre la relación capital-trabajo, la forma en que, en la práctica, se manifiestan los resultados de las estrategias empresariales en la distribución de los ingresos, enmarcada en las políticas económicas de carácter neoliberal en los procesos de acumulación.

Tema importante que habría que examinar con detalle es el relacionado con el proceso de introducción de las nuevas tecnologías y su impacto sobre el mundo del trabajo. De la misma manera, en el texto se mencionan las actividades de servicios y la agricultura, pero se aborda básicamente la industria, pues por disponibilidad de información y estudios de caso es el sector más documentado. Sin embargo, en plena época neoliberal y de crisis generalizada cabría la pregunta de qué pasa cuando el modelo industrial se traslada a esas otras actividades, como por ejemplo las agropecuarias y de servicios, tan publicitadas estas últimas por los adalides del modelo fundamentalista de mercado.

Finalmente, cabría especular en esta reseña sobre si los límites evidenciados por el toyotismo apuntarían a su superación y cuál sería el modelo de recambio. Algunos teóricos han señalado el «capitalismo cognitivo» como la salida a esta crisis que el capitalismo global estaría definiendo.³

Son muchas, sin embargo, las incógnitas: si se trata del fin del «trabajo productivo» como tradicionalmente ha sido definido, a cambio de un trabajo más «intelectual», con mayores costos que solo pueden ser asumidos por las grandes corporaciones en los esquemas de financiarización globalizada. Y la existencia de un «no modelo» en América

³ Y.M. Boutang, «Nouvelles frontières de l'économie politique du capitalisme cognitif», *Revue écla*rts, n° 3, 2007.

Latina, dada la desarticulación entre los componentes, llevaría a que ni siquiera se plantee la posibilidad de hibridación.

Aun así, existe en todos estos análisis un riesgo de «sectorizar» una estrategia de acumulación (industria, servicios, agricultura) que llevaría a la pregunta sobre la presencia de diferentes burguesías. ¿No será mejor pensar que existe una lógica de acumulación transversal, la del capital, que busca extender el mercado hacia toda la sociedad y la aplicación del paradigma de la producción «industrial» a todas las actividades sociales, incluida la cultura, la recreación, con los derechos de propiedad intelectual extendidos y sus principios de eficiencia, producción sin fin, que han llevado a la crisis generalizada con sus diferentes manifestaciones ambiental, alimentaria, humanitaria, de empleo?

De todas maneras los interrogantes subrayan la importancia de construcciones teóricas como la propuesta por el texto comentado, la utilización de un modelo general, que dé la medida y sentido de las acciones a seguir.