

## “NUEVAS ESTRATEGIAS DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL EN EL POSFORDISMO: DESLOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PRODUCCIÓN Y SUS IMPLICANCIAS ACTUALES”.

**Autor/es:** Paula CESANA (UBA, Argentina) y Santiago SALINAS (UBA, Argentina) e-mail: [pau.cesana@gmail.com](mailto:pau.cesana@gmail.com)

**6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs. / Sector DARACT-Edificio A-Aula: 2 PB**

### Resumen:

En las primeras décadas del siglo XX la combinación de las normas del management científico taylorista junto con los principios de la cadena de montaje se establece como la configuración preponderante de la organización de los procesos productivos. La colosal innovación -sobre todo aquella en el plano organizacional- había surgido en el seno de capitales industriales particulares, como el automotriz, pero rápidamente se expande a una variedad de ramas, alcanzando a ocupar gran parte de la generación de la riqueza social e imprimiendo a la época un inédito carácter. De la mano de la producción en masa llega así la “edad de oro” del capitalismo: aquella que se asocia con los grandes volúmenes de mercancías estandarizadas, y que se corresponde con una relativa homogeneización de la clase trabajadora.

Sin embargo, el desarrollo mismo de esta nueva configuración llevará a trastocar las propias bases sobre las cuales ella se asentaba, demostrando que no se encontraba exenta de limitaciones. Así, junto con la escalada del cambio tecnológico que altera continuamente y a un ritmo sin precedentes las condiciones de valorización de los capitales (y con ellas, las figuras obreras que intervienen en el proceso productivo), se dará una creciente pérdida de productividad ligada a la rigidez de los aparatos productivos. Esto finalmente deviene en la crisis de dicha forma particular de organización del trabajo hacia mediados de la década del '70. Hay que resaltar que, lejos de que esto constituya una mera cuestión técnica, aquella crisis y la subsiguiente recesión implican un punto de inflexión mucho más profundo. Pues no se trata sólo del hecho de que la producción en serie de grandes volúmenes de mercancías estandarizadas -en tanto forma general de organización de la producción en ese momento histórico particular- se agote en sí misma. Antes bien, se trata de la comprensión de que dicha configuración ya no se corresponde con las características particulares que revisten unas determinadas estructuras de demanda, ligadas a la clase trabajadora en general, que se han alterado. Y hay que comprender la manera en que estos cambios se dan en el seno del desarrollo mismo de la organización de producción fordista, y que exceden a la configuración del proceso de trabajo por sí sola: con ella, se ha abierto el paso a la segmentación de los mercados y la diferenciación de la clase trabajadora. Con el inicio de una nueva etapa del proceso de acumulación de capital a escala global tras la crisis, encontramos una nueva variedad de estrategias de valorización de los capitales individuales y de formas de competencia. En este nuevo escenario el desafío es abastecer a un mercado incierto y cambiante, y dichas exigencias se trasladan al interior del proceso productivo, con alternativas que versan entre la rigidez y la flexibilidad, entre la especialización clásica para la obtención de economías de escala y una producción diferenciada. Asistimos, asimismo, a una nueva era de innovaciones organizacionales y tecnológicas, que configuran realmente un nuevo paradigma en torno a la automatización y la robotización.

El desarrollo de esta nueva lógica de organización de la producción, sumada a la posibilidad de deslocalización, lleva a que entre las estrategias renovadas de los capitales tenga cada vez más relevancia la segmentación de los procesos de producción y la internacionalización productiva. Con ello asistimos al inicio y la evolución de los enormes movimientos de capital productivo alrededor del globo atestiguados en las últimas décadas, con un peso cada vez mayor del comercio intrafirma y de bienes intermedios. En un primer momento -o desde el punto de vista del capital individual- puede parecer que el proceso no implica mayores repercusiones, ya que se trata de un análisis de la relación costo-beneficio mediante la cual el capital simplemente opta o bien por desprenderse de ciertas porciones del proceso productivo para adquirir los productos de dichos eslabones a otras empresas, o bien de re-localizar geográficamente determinados segmentos de la producción en zonas donde existen ventajas que pueden explotarse (múltiples variantes de políticas de promoción para la atracción de capitales, costos salariales menores, entre otras). No obstante, desde el punto de vista de la producción a escala global, este suceso tiene enormes repercusiones, dando lugar ya en la década de los 90 al enfoque de las Cadenas Globales de Valor, de relevancia para comprender el orden actual del proceso de producción a nivel mundial.

Al considerar las cadenas globales de valor, podríamos afirmar que estamos ante el hecho de que un mismo proceso productivo se realiza en una variedad de naciones. Por consiguiente, en la producción de una mercancía se encuentra en juego al mismo tiempo la valorización de un determinado número de capitales, que están sujetos a distintos ámbitos nacionales. Investigaciones sobre las cadenas globales de valor usualmente fijan la atención en establecer patrones de ubicación de los distintos segmentos de los procesos productivos, y también en establecer una lógica de “governance” de la cadena, en tanto revelar qué capital la está comandando. Podríamos decir que, a grandes rasgos, la literatura muestra que, por diversas razones, los procesos más complejos o intensivos en capital y tecnología tienden a localizarse en los países que podemos llamar “desarrollados”, mientras que aquellas actividades menos complejas, o intensivas en mano de obra, se ubicarían en los países “en desarrollo”. De ahí suele cuestionarse el rol de esta globalización y su impacto en las estrategias de desarrollo y en los tejidos industriales de los países emergentes, con respuestas que van desde una estrategia de mayor apertura y participación en las cadenas de valor, hasta la búsqueda de un curso de acción que permita un desarrollo autónomo a partir de lograr la incorporación de actividades más complejas, ya sea “dentro” o “fuera” de la cadena.

El objetivo del presente trabajo se divide, en esencia, en dos partes. En primer lugar, mediante un recorrido histórico y conceptual de los determinantes que atañen a las distintas modalidades de organización del proceso productivo, se espera poner de relieve los limitantes que conducen a la crisis del fordismo y su posterior reconfiguración. Luego, considerando las nuevas estrategias de valorización que los capitales ponen en movimiento en este nuevo escenario, se dará especial énfasis a la segmentación del proceso de producción y a su deslocalización geográfica, que nos lleva al análisis de del esquema de las cadenas globales de valor. De esta manera, se pretende desplegar, a partir de la propia organización de la producción y sus mutaciones asociadas, una explicación acerca de la configuración actual de la producción y de la localización de los capitales a nivel global. Es desde este lugar que, finalmente, buscaremos problematizar acerca de los alcances y limitaciones del planteo de un esquema de desarrollo autónomo nacional en clave de este nuevo orden mundial vigente en la actualidad.

---