

PONENCIA

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

Paula CESANA
Santiago SALINAS



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

Introducción

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.

Sin embargo, el desarrollo mismo de esta nueva configuración llevará a trastocar las propias bases sobre las cuales ella se asentaba. 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 setenta. 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 sirve de soporte para la valorización del capital, ante 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, 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, que son a su vez distintas 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 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. Así es como, en la actualidad, un mismo proceso productivo se realiza en una variedad de naciones, o bajo la forma de una “Cadena Global de Valor”. Investigaciones en torno a esta temática 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. A grandes rasgos, podríamos decir que la literatura muestra que 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 global.

El objetivo del presente trabajo se divide, en esencia, en dos partes. En primer lugar, se espera poner de relieve los limitantes que conducen a la crisis de los principios del fordismo clásico y su posterior reconfiguración, mediante un recorrido histórico y conceptual de los determinantes que atañen a las distintas modalidades de organización del proceso productivo. 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 realizar, a partir de la propia organización de la producción y sus mutaciones asociadas, un aporte en torno a la discusión 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.

Un punto de inflexión inicial: el agotamiento de la configuración taylorista-fordista

Durante la década de los setenta asistimos a una verdadera reestructuración y crisis del sistema capitalista, con indicios que van desde la denominada Crisis del Petróleo, la caída del sistema de paridades cambiarias Bretton Woods, la crisis del “fordismo”, hasta la liberalización financiera. En este primer apartado, nuestro interés específico radica en la poner de relieve esta crisis como una ruptura y reestructuración en torno a la configuración particular que gobierna -en términos generales- los procesos productivos. En este sentido, nos proponemos comprender una de las dimensiones de dicho acontecimiento: la crisis como expresión de límites concretos en el seno de los procesos de valorización de los capitales individuales. Desde un breve recorrido por las transformaciones en los procesos productivos durante los preceptos del “taylorismo” y del “fordismo”, buscaremos poner en evidencia su agotamiento, y de ahí, la necesidad de los capitales individuales de trascender hacia una nueva organización de sus procesos productivos.

Hacia las primeras décadas del siglo XX, la organización de los procesos de trabajo se hallaba verdaderamente revolucionada, debido a la generalización de la aplicación de las normas y características surgidas de la combinación del Management Científico y de la cadena de montaje, con especial alcance en los capitales estadounidenses. Entre las innovaciones fundamentales que dan cuerpo a este escenario destacaremos dos.

Por un lado, el sistema de “Medidas de Tiempo de los Métodos” (MTM), o “*time and motion study*”, de Taylor. En resumidas cuentas, éste se concreta a través de dos pasos: (i) la recolección de toda la información referida a la técnica y su reducción a leyes, fórmulas, principios y movimientos simples, todo lo cual, al mismo tiempo, permitirá escindir la ejecución de un trabajo particular respecto de la habilidad del trabajador; (ii) la utilización de dicha información para desarrollar la planificación del trabajo como una actividad autónoma y por completo escindida del trabajador que posteriormente habrá de ejecutarlo. Por el otro lado, tenemos la cadena de montaje. A grandes rasgos, la misma se funda en el principio del montaje por incorporación de piezas sucesivas. Se trata de un transportador de cinta al que se le otorga un uso específico, por cuanto se lo dispone al traslado de piezas que circulan delante de estaciones de trabajo, en las que sucesivos operarios realizan tareas de modo tal que al final de la línea se encuentre la mercancía finalizada.

Como resultado de ambas innovaciones, que revisten caracteres fundamentalmente organizacionales, se transforman profundamente los procesos productivos y la fuerza de trabajo que interviene en ellos. Es que detrás de su aplicación se están desarrollando nuevas tendencias.

En primer lugar, el control de los tiempos y de los movimientos no es otra cosa que la forma en que irrumpe el control capitalista sobre el proceso de trabajo. Se trata del despojo, para gran parte de los trabajadores, de los conocimientos de la técnica necesarios para realizar el proceso de producción en su conjunto, reduciéndolos a la realización de una tarea simple y parcializada⁵. Esta tendencia se profundiza con la imposición de los tiempos o “cadencia de trabajo” de la cadena de montaje. Cabe destacar que aquellas ramas en las que se generalizan estas normas son principalmente aquellas que no estaban fuertemente maquinizadas, y por tanto, constituyen una forma de coacción al obrero allí donde no se había impuesto la disciplina de la maquinaria.

Asimismo, se trata de la separación entre lo que podríamos llamar los trabajos de “ejecución” y los de “concepción”. De un lado, se realiza una tarea parcial en el proceso de trabajo de la mercancía. Del otro, esta misma división del proceso productivo en tareas más simples lleva consigo la necesidad de un mayor trabajo de organización y coordinación de las partes del proceso (planificación) al interior de la unidad productiva. Estas funciones se materializan, particularmente, bajo obreros que realizan distintas tareas de supervisión y control. Se encuentra en gestación, por tanto, un proceso de diferenciación de la clase trabajadora, pues se tratan de figuras obreras que desempeñan distintos roles en el proceso de trabajo, específicamente, una porción de los obreros que ejercen coacción sobre otros.

Dadas las transformaciones que acontecen en la organización de la producción, lo propio ocurre con la fuerza de trabajo que interviene en el mismo, y con sus remuneraciones. En este sentido, la exacerbación de la divi-

5. Recordemos que, hacia fines del siglo XIX, gran parte de la manufactura aún se basaba en la figura del obrero de oficio, esto es, un obrero que -independientemente de que realizara una tarea simple o compleja- poseía un conocimiento completo y acabado del proceso de producción que desplegab. Esto suponía barreras insalvables para una producción a gran escala, particularmente bajo dos formas: (i) falta de obreros calificados o que poseyeran los conocimientos de técnicas complejas (y los costos altos asociados a su “calificación”); (ii) imposibilidad de los capitalistas para obtener aumentos de producción y/o productividad, debido al control total que detentaban los obreros sobre el proceso de trabajo.

sión del trabajo y la simplificación de las tareas sirven de canal para la entrada masiva de fuerza de trabajo no calificada a los procesos industriales⁶. Por ello mismo, esto permite la reducción de los salarios por empleado, en tanto los atributos requeridos de la fuerza de trabajo son más sencillos. Sin embargo, en sentido contrario, la simplificación extrema de las tareas y la imposición de los tiempos de trabajo conducen a la intensificación del trabajo, por lo que si bien en un primer momento hayamos una tendencia hacia el descenso de los salarios, la misma se ve contrapesada por la necesidad del incremento de las remuneraciones a los trabajadores de manera tal de que los mismos puedan hacer frente a la intensificación del desgaste de sus capacidades físicas y mentales.⁷

Es así como, con el despojo del saber técnico del trabajador, la imposición de los tiempos de producción a la que es sujeto y los inicios del proceso de su diferenciación como clase a su interior, se sientan la mayor parte de las bases sobre las que apoyará la acumulación de capital a escala global durante gran parte del siglo XX. Se trata de una nueva forma de producción que ha logrado dar grandes saltos de productividad, originados en la división del trabajo, mecanización de los procesos productivos y control estricto de tiempos, sobre la que se asienta la producción a gran escala: nos topamos, así, con la producción en serie de mercancías estandarizadas. Aquí la estrategia de los capitales será ampliar los volúmenes producidos en pos de montar sus ventajas competitivas sobre los principios de las economías de escala y las ganancias de productividad que de aquella surgen. Debido a la magnitud de las ganancias en juego es que las innovaciones logran expandirse y ocupar gran parte de la generación de la riqueza social, al tiempo que, por lo general, no se tratan de innovaciones en exceso costosas, es decir, no implican mayormente profundos saltos tecnológicos (un gran número de estas, de hecho, se suceden lisa y llanamente en el plano organizacional)⁸.

Ahora bien, ya en la década del sesenta comienzan a manifestarse ciertos límites e importantes signos de resistencia a esta forma de organización de la producción. En otras palabras, se trata del agotamiento de los métodos tayloristas y fordistas de organización del proceso de trabajo como soporte del proceso de valorización del capital, frente a su imposibilidad de garantizar sostenidamente ulteriores avances en la productividad del trabajo.

Siguiendo a Coriat (2008), podríamos considerar, esencialmente, tres tipos de limitaciones que convergen a este punto. En primer lugar, se encuentra el aumento de los “tiempos de transferencia”, esto es el tiempo que transcurre entre la realización de dos operaciones distintas sobre la matriz de trabajo mientras que la misma se transporta sobre la línea de montaje de un puesto de trabajo a otro. Si bien la simplificación y parcelación extrema de las labores conduce originalmente a una reducción importante de los tiempos muertos, su profundización requiere la creación de nuevos puestos de trabajo y, por tanto, de una mayor cantidad de tiempo invertida en el traslado de las matrices de trabajo. Puede verse cómo, de esta manera, los tiempos muertos reducidos de un lado encuentran una vía de retorno por otro. En segundo lugar, nos encontramos con los imperativos del equilibrio. Sucintamente, el mismo consiste en el reconocimiento de que algunas tareas sólo pueden realizarse necesariamente luego de otras, en tanto obedecen a obligaciones de anterioridad y/o simultaneidad. En función de esto, surgen imposibilidades insalvables al momento de optimizar los tiempos de trabajo asociados a puestos de trabajo individuales. Aquí surge, a su vez, otro problema asociado a la naturaleza propia de la cadena de montaje. Se trata de aquel que refiere a la eficacia de la resistencia obrera. Pues, en función de la propia estructura de la cadena, bastaba con que sólo algunos obreros de cualquiera de los eslabones del proceso adoptaran medidas de fuerza que implicaran la suspensión de sus operaciones para que la paralización se extendiera hacia totalidad del proceso. La cadena no puede funcionar con prescindencia de ninguno de sus eslabones.

Sin embargo, un punto crucial, y en el que nos detendremos particularmente, es aquel que atañe a la rigidez de los aparatos productivos. La búsqueda de economías de escala había permitido consolidar la producción en masa de mercancías estandarizadas, y había permitido dar grandes saltos de productividad, pero la inno-

6. La figura particularmente notable de este proceso en el caso de las potencias industriales europeas y en EE.UU. es el inmigrante sin experiencia en trabajo industrial ni de organización sindical.

7. Un ejemplo ilustrativo de esto es el “*five dollars day*” de Ford. Luego de su implementación, las ganancias de la compañía se vieron incrementadas, debido al aumento de la intensidad del trabajo, y el mecanismo también sirvió para retener a la fuerza de trabajo y evitar su rotación.

8. Claro está que las diferencias de productividad entre capitales están presentes desde un primer momento, y con el avance de la mecanización y desarrollos tecnológicos se profundizarán hasta el punto que muchos no podrán seguir produciendo de forma competitiva. Es por esto que también está en juego un importante proceso de concentración del capital, que en varias industrias deviene en la conformación de monopolios u oligopolios. Este proceso está particularmente asociado al incremento de la “escala mínima eficiente” de producción.

vacación en productos era muy lenta y costosa. Esto, que en un principio parecía no revestir mayores inconvenientes, mostrará sus límites ante las nuevas condiciones de competencia: un contexto de segmentación de los mercados. Ella es contrapartida directa del proceso de diferenciación de la clase trabajadora que señalábamos anteriormente, en tanto los distintos eslabones jerárquicos en que se organiza un proceso de producción refiere también a distintas escalas salariales, formas y estilos de vida, que identifican a cada escalafón de la estructura de la clase obrera.

Es en estos términos que hayamos, a partir de la diferenciación de la clase trabajadora el inicio y desarrollo de la segmentación de los mercados. Asimismo, resulta a todas luces evidente que una estructura de demanda fragmentada con preferencias por distintos tipos y gamas de mercancías no se condice con una configuración particular del proceso de acumulación de capital fundada en la producción en serie de mercancías estandarizadas. En otras palabras, la rigidez de los aparatos productivos propios de la producción a escala se convierte en un obstáculo frente a la renovada necesidad de innovación. Lo que está en juego ahora, entonces, es la posibilidad de lograr una producción en serie de mercancías diferenciadas.

Cambios en la competencia: nuevas estrategias de valorización y sus implicancias para una estrategia de desarrollo

Al alcance de los límites de la configuración taylorista-fordista tradicional se expresa bajo la forma del estallido de una crisis generalizada. Ante esta situación, los capitales individuales se ven en la necesidad de incurrir en nuevas estrategias de valorización, algunas de las cuales ya se habían ensayado con éxito durante la posguerra.⁹ A continuación mencionaremos aquellas que consideramos de mayor relevancia, sin por ello argumentar que debe optarse entre una u otras sino que, antes bien, la experiencia histórica de cuenta de distintos grados de combinaciones de las mismas.

En un principio, pareciera haber una contradicción entre el “paradigma” anterior de la gran empresa, con economías de escala de productos estandarizados, y la novedosa necesidad de producir mercancías diferenciadas, que implicarían menores volúmenes por modelo. Tal es así, que la hegemonía de la figura de la gran empresa en múltiples mercados era puesta en cuestionamiento por pequeños capitales que se mostraban competitivos en la producción de alguna gama limitada de bienes, logrando precios menores¹⁰. Sin embargo, el gran capital industrial se mostrará capaz de desplegar una serie de estrategias particulares que lo ubicarán nuevamente en el foco de la competencia. Las alternativas a seguir parecieran ser, entonces, optar por algún grado de “combinación” entre rigidez y flexibilidad productiva: la integración para lograr una mayor productividad y producir a costos menores, o la flexibilidad para generar una variedad de productos, aunque con mayores costos.

Dentro del plano de la “integración” la búsqueda de productividad sigue siendo eliminar los tiempos muertos, generalmente exacerbando aún más la lógica y principios de la organización científica del trabajo. Con el desarrollo de la electrónica, la automatización (robotización) de los procesos más simples y la programación, los saltos en productividad e intensificación del trabajo son de inmensa magnitud. Dichas incorporaciones permiten, además de un grado de automatización prácticamente total (exceptuando ciertas tareas particulares, por ejemplo, alimentación y control), un manejo perfeccionado de insumos y de existencias. No obstante, los costos de sostener la máquina hiper-especializada que da lugar a productos únicos, haría más costosa la posibilidad de innovación y adaptación en un contexto cambiante.

La flexibilidad productiva, por otro lado, consistía en el desafío de producir competitivamente una gama de productos y de volúmenes, dentro de la misma fábrica, sobre la base de modificar la composición del producto para adaptarse a la naturaleza de la demanda segmentada. A los mayores costos de instauración, administración, programación, de un aparato productivo semejante se les contrarrestaría la posibilidad de utilizar insumos o materiales en varios productos, y la menor vulnerabilidad asociada a la capacidad de respuesta ante variaciones en la demanda, cuantitativamente o cualitativamente. La expresión más acabada de esta estrategia de flexibilidad quizás podemos hallarla en el modelo de fábrica japonesa, donde se invierte la lógica de la producción

9. Es el caso por ejemplo de General Motors y su estrategia de especialización flexible, de producción de series cortas de varios modelos que compartían gran parte del proceso.

10. Incluso llegó a cuestionarse la posibilidad de “supervivencia” de la gran empresa, figura que podría ser totalmente reemplazada por empresas pequeñas y medianas (Piore y Sabel, 1984).

en tanto sólo se producen las unidades ya vendidas (por contraposición a la práctica difundida de producción de los mayores volúmenes posibles para luego ver cómo estos se colocan en el mercado).¹¹ Siguiendo a Coriat (1993), los pilares esenciales de este esquema los constituyen la producción en el momento preciso (*just-in-time*) y la auto-activación de la producción, que dotan a la unidad de producción de la posibilidad de producir a bajos costos pequeñas series de productos variados. Dentro de la racionalización y el concepto de “fábrica mínima” como precepto de la fábrica japonesa, lo propio se realiza con el personal ocupado, por lo que menos obreros realizan una pluralidad de tareas simplificadas, que oscilan entre producción, mantenimiento, y control de calidad, bajo la figura del “obrero polivalente”.

Sin embargo, los principios aquí esbozados están lejos de constituir un escenario dicotómico de mutua exclusión. La realidad es que las innovaciones tanto tecnológicas como en el plano organizacional permiten a los capitales individuales optar por una serie de combinaciones novedosas, según sea su magnitud, la naturaleza del proceso productivo, del mercado en que intervienen, etc. Sobre esta base, aquello que revestirá el principal interés para nosotros será la posibilidad originada en este nuevo contexto de diseccionar el proceso productivo y relocalizar los segmentos resultantes en diversas partes del mundo. En otras palabras, direccionalaremos nuestra atención a un fenómeno particular acontecido a partir de los desafíos que la crisis de la configuración taylorista-fordista de producción planteaba a la acumulación de capital: la segmentación de los procesos de trabajo y la deslocalización geográfica de la producción, todo lo cual da origen a una “Nueva División Internacional del Trabajo (DIT)” (Fröbel et. al, 1980).

En primer lugar, ya habiéndonos referido previamente a la necesidad que da origen a esta nueva estrategia de valorización, será preciso reconocer las condiciones que, en este contexto, posibilitan la concreción de este nuevo esquema. En ese sentido, quizás la herencia más importante que la combinación de estas prácticas de producción lega a la segmentación productiva sea la exacerbación de la simplificación de las labores. Pues esto no sólo permite la reducción de los procesos productivos a la consecución de sucesivas etapas que luego, por tanto, son susceptibles de ser separadas unas de otras, sino que también liga a estas una porción de la fuerza de trabajo cuya principal característica es la reducida cualificación.

Partiendo de esto último puede comprenderse cómo la advertencia por parte de determinados capitales individuales de la existencia de amplios mercados constituidos por trabajadores con dichos atributos en distintas partes del globo -pero no necesariamente en igualdad de condiciones en lo que a su remuneración respecta- puede hacer las veces de punto de partida para la búsqueda de los mecanismos necesarios que posibiliten su explotación¹². Es precisamente aquí donde la puesta en marcha de las innovaciones y nuevas tecnologías en el plano del transporte, la logística y las telecomunicaciones juega un rol fundamental, pues éstas constituyen la base técnica sobre la cual la nueva estrategia de valorización puede montarse. Dentro de ellas, se destaca particularmente la expansión de la informática, que permite tener un control centralizado de los procesos de producción. Desde esta perspectiva, se observa que de manera inédita y creciente los procesos industriales tienden a tener lugar en países en desarrollo, por lo que la Nueva DIT consistiría, finalmente, en la oportunidad de industrialización de dichas naciones. No obstante, ya desde los albores del mismo proceso se advierte también que se trata de una industrialización fragmentada, y orientada hacia las exportaciones (Fröbel et al, 1980).

Ahora bien, hasta aquí pareciera que de lo que se trata no es más que de un análisis de la relación costo-beneficio a nivel intra-firma. En ese sentido, una forma de abordar la deslocalización geográfica de la producción es limitar el análisis a la manera en que este proceso se le presenta a los capitales individuales en términos de los “costos de transacción” de participar en tal o cual mercado. Así, para el caso, el texto que suele citarse como principal antecedente en esta materia no encuentra en este proceso más que la tensión entre una decisión de internalización o externalización de segmentos del proceso de trabajo, sobre la base de la búsqueda permanente de minimización de costos de producción (Coase, 1937).

Con el desarrollo de la “globalización de la producción”, y con la pretensión de complejizar aquel enfoque -aunque con raíces compartidas en cuanto a la Teoría de la Firma- es que otros autores intentan dar cuenta de la estructura de producción a nivel global, desde el punto de vista de la integración de flujos de comercio en planos diferentes: entre países, entre empresas, y al interior de la empresa. Dentro de las formas que toma este

11. El uso de la informática permite extender esta técnica en tanto capacidad de manejo de la información y realizar previsiones sobre las ventas, fluctuaciones de mercados, etc., logrando un mejor manejo de los insumos, reduciendo los tiempos muertos y los *stocks*.

12. Inicialmente, será este el caso de los países asiáticos entre los que destacamos a China y al grupo comúnmente denominado como Tigres del Asiático (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), a los cuales, con posterioridad, y con una forma de inserción particular, se les sumarán los países de Latinoamérica.

proceso, la más inmediata es quizá la Inversión Extranjera Directa (IED), que consiste en poner en marcha un proceso productivo en otra nación, bajo propiedad del mismo capital original o casa matriz. Es entonces que, siguiendo el “Paradigma Ecléctico” de la IED (Dunning, 1988), la decisión de inversión de la empresa se funda teniendo en cuenta sus ventajas de propiedad (como los niveles de productividad y competitividad, tecnología, financiamiento), de localización (recursos o activos propios del lugar de destino de la inversión) y de internalización (análisis costo-beneficio sobre las distintas opciones para abastecer un mercado más allá de la IED, como exportaciones o licencias).

Así, la segmentación del proceso productivo a partir de la simplificación de las tareas hace posible el traslado de algunas de estas partes hacia nuevas localizaciones geográficas distintas de la del capital original, o incluso el replicar una parte del proceso que ya se encuentra en otra localización, debido a que es posible disponer de una serie de ventajas que posicionen al capital en condiciones de valorización más favorables: recursos naturales, mano de obra, infraestructura, mercados, entre otros. Según este enfoque, el grado de complejidad o las características de las actividades que se deslocalizan, tenderían a vincularse con el tipo de ventaja que los capitales buscan obtener en su destino, lo cual define distintas estrategias. Así, por ejemplo, una estrategia “*resource-seeking*” -o búsqueda de recursos- estará típicamente asociada a la búsqueda de menores costos de producción para la exportación¹³, mientras que una estrategia “*market-seeking*” -o búsqueda de mercados- denotaría un interés por abastecer el mercado interno, por lo que habría mejores perspectivas de favorecer los encadenamientos productivos al interior del país.

Desde este enfoque, para el caso de América Latina, la historia reciente nos muestra una sucesión de distintas estrategias para sucesivos modelos o paradigmas económicos, desde la entrada de capitales vinculados al abastecimiento de los mercados internos (década de los ochenta), pasando por la liberalización y apertura de los mercados que dio lugar a la entrada de capitales en busca de una mayor “eficiencia” (durante la década de los noventa), hasta el resurgimiento en la actualidad de las discusiones en torno a la extracción de recursos naturales o “neo-extractivismo”. Debido a que en un contexto de globalización financiera y productiva los capitales industriales que operan localmente no pueden competir en el mercado mundial por no encontrarse produciendo en los estándares internacionales de productividad, el tipo de integración de las actividades locales con las foráneas sería relativamente simple. Esto conllevaría a la especialización en actividades tecnológicamente menos complejas o con un reducido valor agregado local, implicando una fuerte asimetría con las naciones que cobijan los laboratorios de I+D o los procesos más complejos.

Por otro lado, otro de los enfoques que complejiza la teoría tradicional de los costos de transacción, y a su vez abarca al Paradigma Ecléctico, es el enfoque de las “Cadenas Globales de Valor” (Gereffi et. al., 2005). Este no se limita al caso desarrollado por Dunning acerca de las vinculaciones entre casa matriz y filial sino que, tomando este como un caso particular de integración vertical, estudia igualmente otros modos de articulación. Siguiendo esta línea, los capitales que participan en las cadenas se organizan bajo distintas formas de subcontratación y, de acuerdo con estas y con las características del proceso productivo en cuestión, se relacionan entre sí de maneras diferentes. Sucintamente, podríamos afirmar que aquí el énfasis se encuentra colocado en la caracterización de las distintas relaciones de poder que se establecen entre los capitales individuales, los cuales se encuentran involucrados en el proceso de segmentación productiva y deslocalización geográfica de un mismo proceso de trabajo.

Así, existen diversos grados en los vínculos de poder susceptibles de ser establecidos entre los mismos, que van desde una asimetría casi perfecta hasta un equilibrio más bien próximo a la figura del contrato perfecto, cuestión que en el enfoque de CGV queda reflejado a través del establecimiento de diversas “formas de governance”. Dentro de este marco, podríamos caracterizar a la forma de governance “de mercado” como aquella en la que advertimos prácticamente la ausencia de relaciones de poder entre los capitales involucrados, mientras que la forma “jerárquica” pretende dar cuenta de una relación de poder por completo asimétrica. En el medio de ambas, se encuentran otras clases de governance que se ubican más cerca, alternativamente, de uno de estos extremos (forma “relacionada”, “modular” y “cuasi-jerárquica”). El capital que gobierna la cadena¹⁴ es aquel que coordina el proceso y establece los estándares requeridos para que otros capitales puedan participar de la

13. Como mencionamos anteriormente, esta estrategia podemos identificarla con lo que fue el proceso de inversiones en el sudeste asiático, al menos en su etapa inicial.

14. Este puede ubicarse en cualquier segmento del proceso productivo, ya sea desarrollo, producción o realización, de acuerdo fundamentalmente a las características técnicas de la cadena de valor. De ahí se distinguen los distintos tipos de governance de las cadenas, principalmente, las comandadas por el productor (producer-driven) y aquellas comandadas por el comprador (buyer-driven) (Gereffi, 1994).

CGV,¹⁵ por lo que se advierten fuertes asimetrías de poder y distintos grados de dependencia entre capitales al interior de la cadena.

En conclusión: múltiples implicancias de este esquema para una estrategia de desarrollo autónomo nacional

Tras haber desplegado de manera más extensa aquello que constituye la actual forma de organización de la producción global, podemos notar cómo los debates acerca del desarrollo se complejizan. En el presente apartado, lejos de agotar nuestras consideraciones acerca de este punto, consideramos satisfactorio el señalar aquellos limitantes que, a nuestro entender, la segmentación del proceso de producción la deslocalización productiva imponen al momento de considerar una estrategia de desarrollo autónomo.

En primer lugar, es importante destacar que el desarrollo precedente nos arroja como resultado la advertencia de características que, previamente, eran pasadas por alto. De un lado, el aprovechamiento de las ventajas de la segmentación productiva y la deslocalización geográfica de la producción no implican, necesariamente, que un mismo capital se desplace alrededor del mundo, pues el mismo bien podría considerar desprenderse de determinados fragmentos de su proceso de trabajo y pasar a adquirirlos en el mercado, vinculándose a capitales que sí se encuentren, efectivamente, explotando dichas condiciones. Lo que está detrás de esto es la posibilidad de deshacerse de las volatilidades propias de ciertos segmentos de la producción, o bien de despegarse de las condiciones de explotación concreta de los trabajadores en otras naciones, haciendo que dichos pesos caigan sobre otros capitales individuales. En definitiva, lo que logra el capital que comanda una CGV al situarse en condiciones preferenciales de valorización es la facultad de adelantar menores magnitudes de capital en el sostenimiento de su actividad (con la correspondiente reducción del riesgo asociada a ello). El poder que detentan unos capitales sobre otros estaría asociado, antes bien, a las distintas capacidades de valorización que ostentan, entendiendo a las cadenas de valor como una forma particular de producción de plusvalor (Starosta, 2010).

Por otra parte, se ha señalado que en este nuevo orden mundial de la producción la planificación del propio proceso de valorización individual llevado a cabo por un capital implicaría que aquel cobre un papel activo en la planificación del proceso de valorización de otros capitales, esto es, que un capital se encuentre planificando a otros (Levín, 2008). A partir de este último enfoque, no se trataría, como en el pasado, de simples relaciones que partes libres e iguales establecen en el mercado bajo la figura del contrato perfecto, sino antes bien de relaciones de poder que se generan entre distintas firmas, trastrocamiento evidenciado en la constitución de la figura del contrato de adhesión, esto es, en que una de las partes intervinientes detenta suficiente poder como para imponer ciertas condiciones a la otra. Consideración

En lo que respecta a la disposición de políticas económicas en un marco en que la producción global se halla organizada bajo el esquema de las CGV, es importante tener presente la imposibilidad de pensar en un escenario dicotómico en que se considere una teoría de las decisiones de las empresas y un esquema de políticas públicas separadamente. En otras palabras, es menester avanzar en un examen conjunto de ambos elementos, pues estamos ante una forma de organización de la producción que denota fuertes asimetrías y dependencias tecnológicas como partes constitutivas de las cadenas de valor. Ante esta advertencia es que muchos de los debates se orientan en torno a cómo garantizar una mejor inserción en las CGV por parte de los países en desarrollo.

Por un lado, los organismos internacionales parecieran sugerir que en el contexto actual de globalización, los países en desarrollo deben preocuparse por insertarse lo máximo posible en las cadenas de producción global (UNCTAD, 2013; OCDE 2013). Esto sería una vía a una inserción más completa, ya que daría lugar a la posibilidad de especializarse en algún proceso en particular, lograr economías de escala, y así ser parte de un salto en la competitividad y eficiencia global.

Sin embargo, esta visión es usualmente criticada ya que implica los preceptos de liberalización del comercio, y de otras trabas financieras, junto a la movilidad de factores en pos de incentivar la participación de economías en desarrollo en las cadenas globales (Dalle et al, 2013). Esto, lejos de favorecer la industrialización y el

15. Los parámetros clave que define el capital que comanda la cadena serían: qué, cómo, cuánto, y en qué tiempos producir, a los que posiblemente se añadirían los precios (Humphrey y Schmitz, 2002).

desarrollo, redundaría en que las actividades más simples sigan localizándose en países en desarrollo, siendo las actividades de menor valor agregado y con menor capacidad de apropiación del producto de la cadena de valor, en función de las asimetrías de poder mencionadas anteriormente. En contraposición, este abordaje sostiene que una estrategia de desarrollo debiera contemplar una vía de acceso a actividades más complejas o “upgrading” en las propias cadenas de producción¹⁶. A su vez, habría que contextualizar dicha estrategia en cada cadena particular, ya que no todas ofrecen las mismas oportunidades de desarrollo para sus eslabones, lo que estaría ligado a la forma de governance de la cadena (Humphrey y Schmitz, 2002).

En otro orden de cosas, también es importante no pasar por alto el hecho de que cualquier propuesta pensada en línea con una estrategia de desarrollo autónomo nacional se haya –al menos en un primer término- circunscrita al ámbito de unidades nacional específicas. En ese sentido, no es menor el poner de relieve algo que, a pesar de encontrarse lejos de constituir una característica novedosa de las presentes relaciones de producción, sí quizás pareciera pasarse por alto en algunas ocasiones. Nos referimos al carácter ecuménico del capitalismo, esto es, el subrayar que si bien la acumulación de capital encuentra su forma de desarrollarse bajo la figura de unidades nacionales separadas, el proceso en su conjunto –la valorización del valor- escapa a estos límites, pues el mismo posee una escala global, vinculando de manera permanente a sus partes individuales.

Teniendo presente esta particularidad –que acompaña a la propia consolidación de la mercancía en tanto relación social general bajo la cual la sociedad se reproduce-, pareciera ser que el propio avance del proceso de acumulación se encargara de recordarnos la imposibilidad de limitar nuestro análisis a sólo una o algunas de sus partes constitutivas. En ese sentido, podría pensarse que en tanto que el enfoque de CGV suele dar origen a debates al respecto de cómo lograr las mejores inserciones por parte de un país singular en el proceso de producción global, no hay que perder de vista que dicha inserción se haya irremisiblemente supeditada a las decisiones de planificación del proceso de valorización de los capitales individuales. Luego, desde esta perspectiva, quizás el propio planteo de una estrategia de desarrollo autónomo tienda a pasar por alto que el papel que uno u otro país desempeñe en el proceso de producción global no puede pensarse como consecuencia del libre devenir o la disposición de una “política de estado” tendiente a desempeñar tal o cual papel en el escenario general.

En línea con lo anterior, otros autores (Iñigo Carrera, 2008) han dado una visión de conjunto sobre la localización de los segmentos productivos, en relación a las características que revisten las fuerzas de trabajo en los distintos países como resultado del desarrollo del capitalismo. En particular, los capitales que se localizan en América Latina no vendrían a desarrollar las fuerzas productivas ya que, por la especificidad de la acumulación en esta zona, a éstos les resulta conveniente asociarse con los terratenientes en pos de la apropiación de la renta de la tierra.

16. Entre las posibilidades de realizar tal escalada, se destacan distintos tipos de upgrading: de producto, de procesos, de funciones, o de sector (Humphrey y Schmitz, 2002).

Bibliografía

- Braverman, H. (1974): *Labor and Monopoly Capital: the degradation of work in the twentieth century*, Monthly Review Press, New York.
 - Coase, R. H. (1937): “The nature of the firm”, *Economica*, Volume 4, Issue 16, p. 386-405, November 1937.
 - Coriat, B. (1992: [1990]): *El taller y el robot: ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, Siglo Veintiuno Editores, México.
 - Coriat, B. (1993: [1991]): *Pensar al revés: trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo Veintiuno Editores, México.
 - Coriat, B. (2008: [1982]): *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
 - Dalle, D., Fossatti, V., Lavopa, F. (2013): *Cadenas globales de valor y políticas de desarrollo: trazando los límites de las visiones liberales de inserción a la economía global*, Revista de Economía Internacional N.º2, Diciembre de 2013, Centro de Economía Internacional, Buenos Aires.
 - Dunning, J. (1988): *Explaining international production*, Unwyn Hyman, Londres.
 - Dunning, J. (1994): “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”, *Transnational Corporations*, Vol. 3, N.º1.
 - Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O. (1980: [1977]): *La nueva división internacional del trabajo: para estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
 - Gereffi, G., (1994): “The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks”, in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Praeger, pp. 95-122.
 - Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005): *The governance of global value chains*, *Review of International Political Economy*, Inglaterra.
 - Gordon, D. M., Edward, R., Reich, M. (1986: [1982]): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos: la transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
 - Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002): “Developing Country Firms in the World Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains”, Heft 61, INEF Report, Institut für Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg.
 - Iñigo Carrera, J. (2008): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionaria y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires.
 - Levín, P. (2008): *El capital tecnológico*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
 - Marx, K. (2012: [1867]): *El capital: el proceso de producción del capital*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
 - OCDE (2013): “Trade Policy Implications of Global Value Chains”. Disponible en www.oecd.org/sti/ind/Trade_Policy_Implicatipns_May_2013.pdf
 - Piore, M. y C. Sabel (1984): *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*, Basic Books, Nueva York.
-

-
- Starosta, G. (2010): Global commodity chains and the Marxian law of value, *Antipode*, Vol. 42, No 2, Editorial Board, p. 433-465.
 - UNCTAD (2013): “Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy. A Preliminary Analysis”. New York & Geneva, United Nations.
-