

MANUAL DE ESTUDIO

ANÁLISIS DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y AMBIENTALES

Secondi, Esteban

Análisis de los procesos económicos, sociales y ambientales / - 1a. ed. - Florencio Varela : Universidad Nacional Arturo Jauretche, 2012.

80 p. ; 24x17 cm.

ISBN 978-987-27924-3-5

1. Sociología. 2. Estudios Sociales. 3. Enseñanza Superior. I. Título.

CDD 301.071 1

Fecha de catalogación: 06/08/2012

Universidad Nacional Arturo Jauretche

Rector Organizador: **Lic. Ernesto Villanueva**

Director Inst. de Ciencias Sociales y Administración: Dr. Fernando Jaime

Director Editorial: Lic. Alejandro Mezzadri

Introducción al Derecho

Diseño interior: Leandro Eloy Capdepón - María Sofía Guilera

Diseño de tapa: Cristina Amado

Realización Editorial:

Universidad Nacional Arturo Jauretche

Av. San Martín 2002 - Florencio Varela

Tel.: 011 5087 9301

Impreso en la Argentina

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopias u otro medios, sin el permiso previo del editor.

MANUAL DE ESTUDIO

**ANÁLISIS DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS,
SOCIALES Y AMBIENTALES**

**INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD NACIONAL ARTURO JAURETCHE**

AUTOR: ESTEBAN SECONDI

**COLABORADORES: WALTER BOSISIO, FABIÁN GARCÍA,
JUAN ESTEBAN GODOY, MARÍA ISABEL HARTFIELD,
OSCAR MARASCA, MATÍAS TRIGUBOFF, MARIAN VALENTINO**



INTRODUCCIÓN

Este manual pretende ser una herramienta de ayuda del proceso de aprendizaje. En él se encontrarán presentados los temas que se verán en la materia, explicados de manera general, de forma tal de favorecer su comprensión pero esto no implica sustituir la lectura de los textos obligatorios que contienen los conceptos explicados en profundidad y sustentados teórica y lógicamente. **De aquí que, en las instancias de evaluación se tendrá en cuenta el abordaje de los textos y no del manual.**

Se recomienda para una mejor comprensión de los textos y de los contextos en los que los mismos se presentan, consultar frecuentemente el programa de la materia. Este ofrece una perspectiva de qué es lo que se pretende aprovechar de cada texto, cuál es la información que allí se brinda que resulta pertinente en cada caso.

En cada capítulo se presentan los principales conceptos que lo articulan y que hacen según, la óptica de la materia, a la comprensión de los contenidos enunciados en el programa.

La materia se propone además, promover la reflexión y la práctica sobre el futuro desempeño socio-profesional de los/as estudiantes, por lo que en el desarrollo de la misma se ofrecen herramientas con el propósito de facilitar la comprensión y el abordaje de los de los materiales, al mismo tiempo que fomentar y afianzar el desarrollo de competencias de tipo comunicativo (oral/expresiva, escrita, gráfica).

1- CONCEPTOS FUNDAMENTALES

Temas a tratar:

- *Sistema productivo, componentes analíticos y funcionales . Reflexión sobre las diferencias entre los componentes, tensiones entre ellos e intencionalidad de las partes. Noción de producción y reproducción social.*
- *La idea de sistema (funcionalismo) como instrumento de análisis, centrado en la noción de homeostasis del sistema productivo. Noción de totalidad, la interrelación de sus partes.*
- *Competencias laborales. El trabajo y el trabajador a lo largo de la historia.*

La producción de la sociedad

La sociedad humana desde sus orígenes ha generado la producción de aquello que le demanda mantenerse “viva”, seguir funcionando como tal, al mismo tiempo que ha generado los mecanismos de su propia reproducción. Una sociedad que solo procura su propio sustento y no genera formas de supervivencia en el tiempo (o adaptación competitiva en el entorno) está condenada a su desaparición. Este concepto tan simple es la base de comprensión de los temas que se tratan en este libro (y en la materia).

La sociedad, cualquiera sea, dedica parte de sus energías a producir el sustento que le permite mantener (mejor o peor) a todos sus integrantes alimentados y abrigados listos para volver diariamente a repetir lo que hicieron, para la sociedad, hasta el día de ayer y así continuar con la existencia “material” de esa sociedad. Al mismo tiempo que eso se repite permanentemente hay otros factores, que intervienen constantemente y de manera tácita en la mayoría de los casos, en la persistencia de esa sociedad en el tiempo. Son los factores culturales y sociales que promueven la persistencia en el tiempo de los códigos (como el lenguaje, las leyes, las costumbres, la economía, etc.) que permiten que se sostenga el marco “social” dentro del cual la sociedad produce su sustento “material”. Permite que esta producción se realice de forma (más o menos) ordenada y continua. Este proceso es el que se denomina “reproducción social”.

Anthony Giddens. Sociólogo británico que dedicó gran parte de su obra, a analizar los mecanismos en por los que la sociedad reproduce su organización anulando las observaciones críticas que podría hacer en el proceso de (re)producción de la misma.

Sostiene lo siguiente:

“La producción o constitución de la sociedad es una obra práctica de sus miembros, pero que no se verifica en condiciones que estén enteramente dentro de su intención o comprensión. La clave para entender el orden social, en el sentido más general del término que he distinguido antes no está en la “interiorización de los valores”, sino en las relaciones cambiantes entre la producción y **reproducción** de la vida social por sus actores constituyentes. Toda reproducción es necesariamente producción; sin embargo la simiente del cambio existe en **cada acto** que contribuye a la reproducción de cualquier forma “ordenada” de vida social. El proceso de la reproducción comienza con la reproducción de las circunstancias materiales de la existencia humana y depende de esta; o sea la re-procreación de la especie y la transformación de la naturaleza (...) Pero lo que sobre todo distingue a los seres humanos de los animales es que los primeros son capaces de “programar” reflexivamente su ambiente, controlando así su propio lugar en él, que es más que ninguno el **medio de las actividades prácticamente humanas**.

¿Cuáles son, analíticamente, las principales condiciones que corresponden a la reproducción de las estructuras de interacción? Se las puede analizar considerando las siguientes especies: las destrezas constituyentes de los actores sociales; la racionalización de estas destrezas como formas de actividad; las características no explicadas de los sistemas de interacción que promueven y permiten el ejercicio de tales capacidades, las que pueden ser analizadas como **elementos de motivación**, y que llamaré la “**dualidad de la estructura**”.

Desarrollaré el argumento en las secciones siguientes de este capítulo con referencia al lenguaje, no porque sea útil considerar la vida social como cierta especie de lenguaje, sistema de información o lo que fuere, sino porque el lenguaje, como forma social en sí, ejemplifica algunos aspectos, y solo algunos aspectos, de la vida social en su conjunto. El lenguaje puede ser estudiado considerando por los menos tres aspectos de su producción y reproducción, cada uno de los cuales es característico de la producción y reproducción de la sociedad en forma más general. El lenguaje es “dominado” y “hablado” por los actores; es empleado como medio de comunicación entre ellos; y forma una “estructura” que en cierto sentido está constituida por el habla de la “comunidad de lenguaje” o colectividad (...) me propongo decir entonces que la vida social puede considerarse como un conjunto de **prácticas reproducidas**”.

Giddens, Anthony, “Las nuevas reglas del método sociológico”. Buenos Aires: Amorrortu Editores, pp. 104-105, 1993.

De aquí que la producción en sociedad esté íntimamente ligada al proceso de reproducción de esa misma sociedad. Esta situación se entiende muchas veces por contraste. Una sociedad industrial tiene mayores facilidades para ordenar y financiar su reproducción que una sociedad agraria. Mientras en el primer caso su sistema productivo genera recursos suficientes (en forma de riqueza y productos) para la reproducción de todo lo consumido y “algo más”, que desde aquí denominaremos “excedente”, que permite garantizar los sistemas de educación, justicia, salud, policía, religión, etc.; en el segundo caso cada unidad productiva debe encargarse de muchas de estas tareas y está sometida a la bonanza del clima y de los precios para definir su excedente.

En este sentido, el Estado cumple un rol fundamental en la producción y reproducción de la sociedad.

Louis Althusser, (filósofo marxista argelino-francés 1918-1990). Plantea a fines de la década de 1960 en la agitada Francia de entonces, la existencia de los Aparatos Ideológicos del Estado (AIE) como una explicación a la reproducción socio-política de la sociedad francesa, aún en momentos de extrema convulsión y conflicto social. Este autor entiende al Estado como el defensor “político” de los intereses del capitalismo. Este desarrollo teórico lo hace diferenciándolo del de “Aparato del Estado”, concepto con el que tradicionalmente se concebía a las instituciones estatales que protegían el “orden establecido”, como el ejército, la policía, la justicia, etc.

“Designamos con el nombre de aparatos ideológicos de Estado cierto número de realidades que se presentan al observador inmediato bajo la forma de instituciones distintas y especializadas. Proponemos una lista empírica de ellas, que exigirá naturalmente que sea examinada en detalle, puesta a prueba, rectificadas y reordenadas. Con todas las reservas que implica esta exigencia podemos por el momento considerar como aparatos ideológicos de Estado las instituciones siguientes (el orden en el cual los enumeramos no tiene significación especial):

AIE religiosos (el sistema de las distintas Iglesias),

AIE escolar (el sistema de las distintas “Escuelas”, públicas y privadas),

AIE familiar,

AIE jurídico,

AIE político (el sistema político del cual forman parte los distintos partidos),

AIE sindical,

AIE de información (prensa, radio, T.V., etc.),

AIE cultural (literatura, artes, deportes, etc.).



Decimos que los AIE no se confunden con el aparato (represivo) de Estado. ¿En qué consiste su diferencia? En un primer momento podemos observar que si existe un aparato (represivo) de Estado, existe una *pluralidad* de aparatos ideológicos de Estado. Suponiendo que ella exista, la unidad que constituye esta pluralidad de AIE en un cuerpo no es visible inmediatamente.

En un segundo momento, podemos comprobar que mientras que el aparato (represivo) de Estado (unificado) pertenece enteramente al dominio *público*, la mayor parte de los aparatos ideológicos de Estado (en su aparente dispersión) provienen en cambio del dominio *privado*. Son privadas las Iglesias, los partidos, los sindicatos, las familias, algunas escuelas, la mayoría de los diarios, las familias, las instituciones culturales, etc. (...)

El rol del aparato represivo de Estado consiste esencialmente en tanto aparato represivo, en asegurar por la fuerza (sea o no física) las condiciones políticas de reproducción de las relaciones de producción que son, en última instancia, *relaciones de explotación*. El aparato del Estado no solamente contribuye en gran medida a su propia reproducción (existen en el Estado capitalista dinastías de hombres políticos, dinastías de militares, etc.) sino también, y sobre todo, asegura mediante la represión (desde la fuerza física más brutal hasta las más simples ordenanzas y prohibiciones administrativas, la censura abierta o tácita, etc.) las condiciones políticas de la actuación de los aparatos ideológicos de Estado. Ellos, en efecto, aseguran en gran parte, tras el “escudo” del aparato represivo de Estado, la reproducción misma de las relaciones de producción. Es aquí donde interviene masivamente el rol de la ideología dominante, la de la clase dominante se asegura la “armonía”(a veces estridente) entre el aparato represivo de Estado y los aparatos ideológicos de Estado y entre los diferentes aparatos ideológicos de Estado. Nos vemos llevados así a encarar la hipótesis siguiente, en función de la diversidad de los aparatos ideológicos de Estado en su rol único –por ser común– de reproducir las relaciones de producción”.

Althusser, Louis, “Ideología y aparatos ideológicos del Estado”. Extracto.
Buenos Aires: Editorial Nueva Visión Argentina, 2005.

Podemos introducir aquí los aportes realizados por Arturo Jauretche (1901-1974) al respecto. Escritor, político argentino, fundador de FORJA, dedicado en gran parte de su obra a la crítica de la superestructura cultural –donde aparecen los AIE– que conlleva a la colonización pedagógica. Dicho autor sostiene que el caso particular de la Argentina (y el de otros países también) es de una semi-colonia, en la cual el país es políticamente independiente (tiene himno, bandera, etc.), y no son necesarias las armas para someterlo

(por momentos pueden serlas), sino que aquí surge como esencial la colonización pedagógica para asegurar la dominación. Por el contrario, en las colonias la garantía está dada por las armas y por la presencia del invasor extranjero, por lo que es estimulada la creación de una conciencia nacional, a diferencia de lo que sucede en las primeras.

Así, Arturo Jauretche argumenta que la colonización pedagógica, lleva a la repetición de lo que él denomina zonceras, como “principios introducidos en nuestra formación intelectual (y en dosis para adultos) con la apariencia de axiomas, para impedirnos pensar las cosas del país por la aplicación del buen sentido” (Jauretche, Arturo. “Manual de zonceras argentinas”. Buenos Aires: Corregidor, 2005), las hay políticas, geográficas, culturales, etc. Así, el descubrir las zonceras aparece como un acto de liberación. “Basta detenerse un instante en su análisis para que la zoncera resulte obvia, pero lo obvio a veces pasa desapercibido justamente por serlo” (Ibidem, p. 12).

Teniendo presente estas situaciones, de base y de contexto al mismo tiempo, en la que se desenvuelven los sistemas productivos, en este manual nos proponemos presentar las formas en que se puede entender y analizar los problemas que enfrentan los sistemas productivos, que no son otros que los que afronta la sociedad en su proceso de reproducción. Por ello es que en la descripción y análisis que se haga de cada sistema con el que se organiza la producción, se va a considerar no solo el aspecto meramente “técnico” de cada uno de ellos, sino y fundamentalmente, el obstáculo o las dificultades (que es, al mismo tiempo, de la sociedad y de su forma preexistente de producción) que lograron superar para volverse el medio de producción más pertinente para una sociedad dada en un tiempo determinado.

Lo dicho anteriormente, implica considerar también como parte inseparable de un sistema productivo, la sociedad a la que destina su producción. Esta puede ser la que **ponga límite o determine la necesidad de nuevas formas de producción, de productos, de distribución o de consumo.**

El sistema productivo

Un sistema productivo tiene, conceptualmente, como actores principales al capital y al trabajo (podríamos simbolizarlos en un empresario y un operario). Cada uno de ellos tiene su propia lógica de organización, búsqueda de ganancia y forma de relación con la sociedad. Ambos han tenido naturalmente, en la mayor parte de la historia, posiciones e intereses contradictorios.

La sociedad industrial es capaz de producir un alto nivel de excedentes, es decir, crea productos que, una vez realizados –vendidos–, permiten sostener una importante cantidad de actividades no relacionadas directamente al proceso de trabajo y

producción, sino que funcionan como soporte de las mismas en lo que describimos como reproducción de la sociedad.

En sociedades donde la industria no tiene predominancia, la generación de excedente es menor y por ello, y además de la poca diversidad de especialidades (profesionales, laborales, etc.) que esas sociedades demandan, no generan “aparatos” destinados a reproducir la sociedad en la que se desarrollan (educación, salud, religión, etc.). De aquí que el análisis se hace generalmente en sociedades industriales. Por otra parte, ese análisis del sistema productivo o sus componentes elementales (capital y trabajo) es **incompleto si no se considera la existencia e intervención de factores extraproductivos** (sostenidos desde ya por el excedente), en el devenir de su historia.

Por estas razones vamos a considerar analítica y funcionalmente diversos actores (el sistema educativo, los sindicatos, el Estado, entre otros), así como a las concepciones e ideologías que enmarcan su intervención (economía, sistema legal, cultura, etc.). Todos estos factores son los que constituyen el “paraguas” de **legitimidad** de cualquier sistema productivo, los que le dan entidad suficiente para actuar en sociedad y regular su organización e identidad para diferenciarse de otras actividades humanas.

En este capítulo nos proponemos entender los componentes de un sistema productivo, las premisas con las que actúan cada uno de ellos y la forma en que se articulan entre sí, para sostenerlo en funcionamiento y generar ese excedente que es en definitiva lo que la sociedad en su conjunto aprovecha.

Entendemos un sistema productivo como un conjunto de actividades coordinadas entre sí para la producción de un bien o servicio con el objeto de generar ganancia para los protagonistas de esas actividades.

Sin embargo, el hecho de que todos participen de la misma actividad no implica necesariamente que todos compartan un mismo objetivo. El del capital (empresa) será obtener una ganancia, el del trabajador será aumentar sus beneficios (o en momentos críticos mantener su fuente de ingresos), el de los proveedores será aumentar las cantidades de material que se provea o mejorar el precio o condiciones de pago, y el de los compradores será conseguir la mayor calidad (o cantidad, según el mercado) al menor precio posible. Así, sucesivamente, cada factor de la producción buscará aumentar su beneficio económico o poder de determinación en relación a los otros.

De esta manera es que entendemos al sistema productivo como un conjunto **dinámico, complejo y conflictivo de participantes**. Pero, al mismo tiempo, esa conflictividad no llega al punto de provocar el colapso del sistema.

El funcionalismo, que tiene como uno de sus principales referentes a Talcott Parsons (1902-1979), como método analítico tiene un alto potencial en cuanto a poder

delimitar, describiendo a cada componente de una organización y discriminar sus aportes, sus relaciones con el resto y sus beneficios. El inconveniente, muy relevante en nuestro caso, es que omite en su análisis el conflicto básico de un sistema productivo en el que todos los factores buscan ganar espacio, y ofrece una descripción estática y poco profunda de los valores e intereses que orientan la acción “política” de quienes intervienen en el sistema productivo.

Esto nos lleva a pensar entonces que para entender el sistema productivo, debemos atender 2 elementos, la lógica propia con los que los distintos componentes interactúan entre sí (lo que generalmente se denomina **sistema técnico**) y la forma en que el contexto, es decir la sociedad, ofrece espacio para la constitución, permanencia y desarrollo en su seno del sistema productivo (lo que aquí denominaremos **modelo productivo**).

Frecuentemente, se analiza exclusivamente el sistema técnico de producción sin considerar el entorno económico, social y cultural en el que se desenvuelve. Esto promueve análisis sesgados y la aplicación en muchos casos de soluciones o métodos que atentan contra el propio proceso de producción o contra la posibilidad de aplicación exitosa que permita obtener –o aumentar– ganancias adecuadamente.

Vamos a adentrarnos ahora **en las formas de intervención de los principales actores del sistema productivo** para desde allí poder comprenderlos en su dinámica conjunta.



Capital (empresas)

A partir del taylorismo, el capital ha tomado control del trabajo y proceso de producción. Gobierna el interior de cada empresa encargándose no solo de ordenar y coordinar el proceso de producción, sino también de buscar salida a los productos en el mercado. Su tarea se ha profesionalizado y hasta burocratizado a lo largo del tiempo, por lo que se han generado planteles de profesionales especializados en aspectos puntuales de este gobierno (finanzas, RRHH, ingeniería, investigación y desarrollo (*I+D*), marketing, etc.) reservándose el capitalista un lugar estratégico en el control global del desempeño de las organizaciones productivas.

Las modificaciones en el gobierno interno de las empresas, con posterioridad al taylorismo, obedecen al fin primario de su función que es la obtención de mayores ganancias o en algún caso la supervivencia de la empresa por cambios tecnológicos en el entorno competitivo (como veremos en el apartado de tecnología).

Trabajadores

Son los que agregan valor a la materia prima. **Solo el trabajo humano agrega valor** (valor no es sinónimo de precio) a la materia prima. Las máquinas solo ejecutan órdenes o son comandadas por el ser humano que es quien entiende de qué se trata la actividad que se está desplegando en ese instante y, mediante su inteligencia y habilidad le da la intencionalidad necesaria al proceso de trabajo.

En el capitalismo el trabajo “libre” es una condición sine qua non. Esto conlleva a que sea el dinero el mecanismo generalizado de la economía para el intercambio de bienes y servicios. Así, la fuerza de trabajo termina siendo conceptualizada como un bien más, un “recurso” del capital como cualquier otro y perdiéndose de vista el hecho de que es el más valioso de los factores, pues es el responsable del valor que lleva la producción resultante.

El trabajo humano (sea en este caso los operarios de una fábrica como los de “cuello blanco” de la administración) es el que genera el agregado de valor a la materia prima tanto en el producto en sí, como en lo que implica la organización de la producción (investigación, ingenierías, etc.). Esto es muy importante para comprender la evolución y las motivaciones que encuentra el capital para modificar las organizaciones productivas, romper tradiciones o fórmulas exitosas de organización de la producción.

Los trabajadores, en tanto colectivo de una organización o de un rubro e incluso de un país, constituyen una identidad en sí, que se diferencia fuertemente del capital y que puede cuestionarlo. De aquí que se deba prestar especial atención a su

constitución, su dinámica histórica y las capacidades que detenta en cada momento, porque de ello depende en altísima medida el éxito de un modelo productivo. Las condiciones de trabajo serán, pues, cambiantes a lo largo de la historia como resultado de las tensiones entre el capital y el trabajo por las condiciones de trabajo y la remuneración.

Como quedó planteado y veremos más adelante, la fuerza laboral es portadora de un cúmulo de saberes explícitos y tácitos (que en algunos casos denominaremos como competencias), y una cultura propia que hacen a la conformación de un sistema productivo capaz de responder a las exigencias de producción o de productividad (o ambas) que se plantea el capital. El desafío de un modelo productivo es conjugar eficazmente las ambiciones del capital, las dotes del trabajo y las exigencias de los consumidores.

Mercado

A modo de Advertencia

El mercado en muchos casos suele ser “personalizado”, asignación de atribuciones humanas, es decir, posibilidades de encarar acciones racionales, como si fuera un sujeto con voluntad propia. Lo cierto es que el mercado, cuando es “perfecto”, es el resultado de la conjunción de muchas acciones individuales de personas o empresas, orientadas por sus deseos pero también por la información de que disponen (periodística, en general, y por ello siempre incompleta e imparcial). No es democrático porque no todos tienen el mismo poder de intervención y tampoco actúa siempre de acuerdo a lógica e intereses racionales de sus agentes, sino que obedece también a intencionalidades políticas, económicas o corporativas de algunos grupos económicos, con alto poder de intervención.

Por esto cuando se lea en este texto (o vale decirlo, en cualquier otro) que el “mercado busca...”, el “mercado está...”, etcétera lo que se debe interpretar es que aquella será la voluntad de la mayoría económica del mercado, de aquellos que lo dominan por tener mayor poder de compra o intervención en el mismo. Además, en general se habla del mercado en singular cuando hay tantos mercados como rubros de productos (como mínimo, porque se podrían ampliar si se consideran los mercados de precios y de calidad que pueden existir en un mismo rubro).

Mercado (oferta)

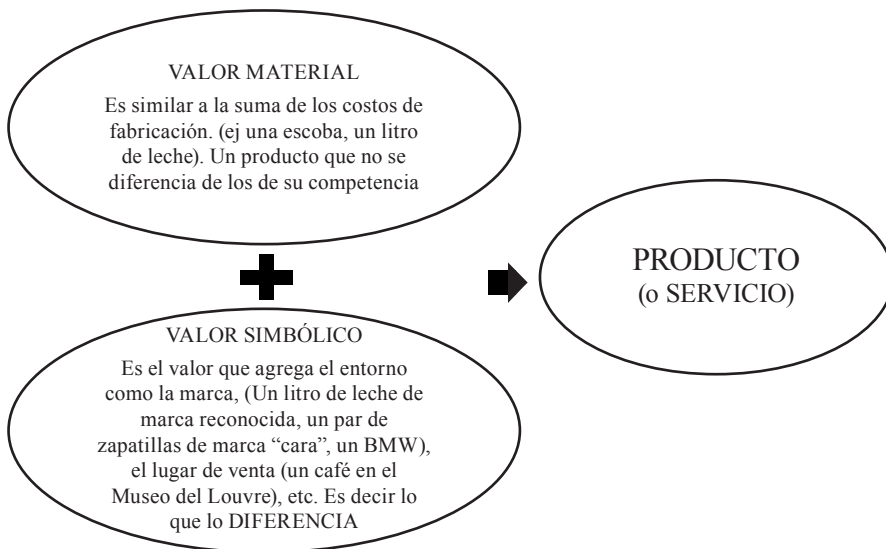
Es el ámbito natural de competencia de las empresas. Entre ellas, la competencia se desarrolla no solo bajo la forma de precios. Existe en el caso de un mismo rubro

de productos la competencia anclada en precios más bajos o en mayores servicios. En definitiva, cada empresa busca sostener la fidelidad o permanencia de su clientela tratando de ofrecerle sus productos de la manera más conveniente. En el aumento de cantidades vendidas reside centralmente su fuente de ganancia.

Otra forma de competir entre las empresas es en el ámbito de la calidad, de la diferenciación del resto para transmitir a sus compradores la sensación de la adquisición de un producto superior al resto, que lo distinga de otros consumidores, etc.

En síntesis, las firmas compiten en un **mercado de precios** o en un **mercado de calidad**.

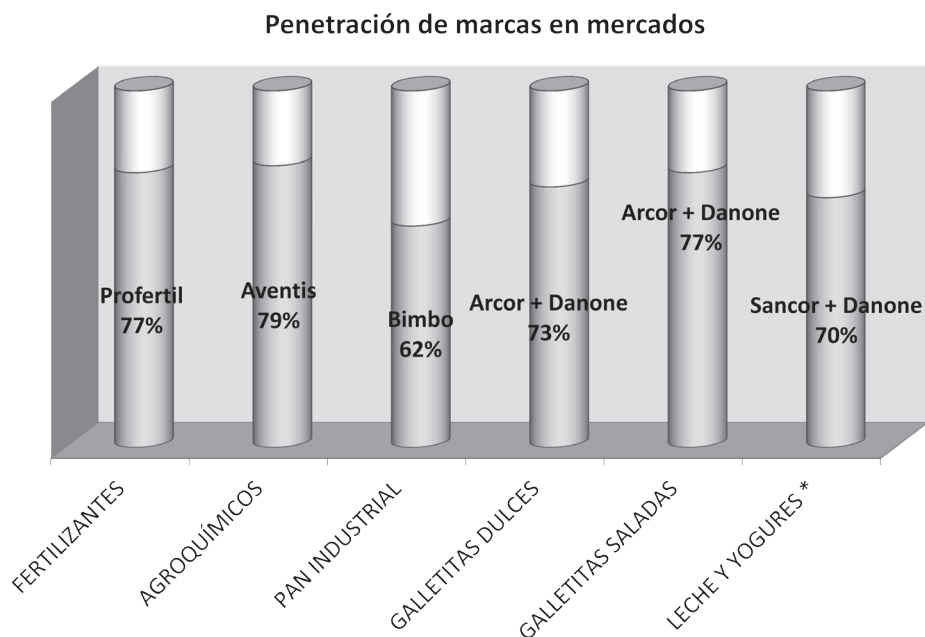
Para ambos casos, las empresas cuentan con personas que también trabajan agregando valor (físico o simbólico) a los productos, investigando cómo ampliar las prestaciones del mismo (I+D), generando la imagen de diferenciación del resto de los productos (marketing y publicidad), o sea el **prestigio**, la **marca** y los **servicios asociados**.



En este ejemplo, el producto puede ser solo compuesto por valor material o algún grado de combinación de ambos.

En el mercado aparecen ofertados todos los productos compitiendo por cuotas de ventas y con estrategias elegidas por cada una de las organizaciones productivas para asegurarse su participación en las ventas. La producción y sostenimiento de esas estrategias es condición para la adopción de algún sistema técnico de producción y su desarrollo dentro de un modelo productivo en particular. Las formas de competencia que se describieron se realizan en mercados donde no hay competidores

hegemónicos, en mercados donde existen productores dominantes (monopólicos u oligopólicos), las formas tienen características mucho menos “gentiles” y mantienen apariencia de competencias cuando en realidad no lo son (ejemplo de esto en nuestro país es Arcor y Danone, que concentran el 73% del mercado de galletitas dulces y el 77% de las saladas¹). En el cuadro que sigue se ejemplifica la participación en diversos mercados de algunas marcas evidenciando la existencia de monopolios (uno es el que lo domina) u oligopolios (dominan entre pocos).



*Leches fluidas, chocolatadas y yogures

Gráfico, elaboración propia en base a datos de la publicación.

Mercado (demanda)

La demanda es parte del mercado y le caben las mismas observaciones que a este. Las acciones (elección y compra de productos) pueden ser racionales o motivadas por informaciones parciales o expectativas de diferenciación.

¹ “Y el mango... monopolios y concentración económica en Argentina” por Roberto Navarro. Editado en PORTAL IADE / REALIDAD ECONOMICA Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. 6/7/2007. <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=1813>.

La demanda es una parte esencial, sino la más importante, de un sistema de producción dado que es la que hace viable al mismo y permite su reproducción. El, o mejor dicho, los mercados posibles para un sistema productivo son parte esencial de aquel desafío de un modelo productivo, sustentable y eficaz.

La demanda es, para el caso de los bienes de consumo masivo la población o segmentos de ella y en el caso de los bienes intermedios la propia actividad económica. Generalmente, se considera a los primeros en el análisis de los procesos económicos y laborales puesto que son los que condicionan al resto de las actividades y los responsables de la mayor cantidad de puestos de trabajo.

La demanda (o sea el consumo) y su satisfacción, naturalmente, son el eje de constitución de un sistema y un modelo productivos, por ello su comprensión resulta una parte esencial del análisis de aquellos. La demanda tiene una fuerte impronta cultural, (como se dijo, no es puramente racional) y se modifica a lo largo del tiempo y las geografías, incluso para los mismos productos.

La demanda, entonces, está caracterizada y condicionada por los ingresos, el nivel educativo, la clase social, las expectativas y la exigencia de “estatus” que cada comprador utiliza para elegir el tipo, precio o calidad de los productos que consume.

La sociedad globalizada en la que vivimos ha permitido fortalecer la tendencia preexistente de que la producción se realice en un lugar distinto donde se vende. A continuación se presenta un extracto de un autor francés, Daniel Cohen, que si bien en este libro trata sobre la sociedad postindustrial, brinda ejemplos bastante claros sobre la organización de la producción (y de generación de la ganancia), en un mundo que globalizó su producción y su deseo (concretado o no) de consumo. De las tres lecciones, seleccionamos lo que sigue de una de ellas “la Nueva Economía Mundo”

“LA NUEVA ECONOMÍA- MUNDO”

“Tratemos de ver ahora cómo este esquema permite comprender la nueva división internacional del trabajo.

La famosa muñeca Barbie presenta una excelente ilustración de la naturaleza del comercio mundial de la actualidad. La materia prima –el plástico y el pelo– proviene de Taiwán y de Japón. El montaje se realiza en las Filipinas antes de desplazarse hacia zonas de menores salarios como Indonesia o China. Los moldes proceden de Estados Unidos, al igual que el último toque de pintura antes de la venta (...) No se trata de una especialización sectorial (textil para unos, automóvil para los otros) a la que se asiste. La especialización remite a la tarea efectuada por cada uno para fabricar un producto determinado. Esta “desintegración vertical de la producción” no es otra cosa que el espejo mundial del desmembramiento de la producción fordista. →

Para captar el alcance de la ruptura que emerge en la década de 1990, es mucho más útil analizar cómo la cadena de valor de un bien tiende a deformarse que a considerar la rivalidad entre sectores. El par de Nike es otro ejemplo impactante del proceso en marcha.

Así, consideremos un par de zapatillas Nike: el modelo Air Pegasus, que cuesta US\$ 70 en Estados Unidos. La estructura de costo que conduce a ese precio se presenta del siguiente modo. Ante todo, el salario del trabajador –más probablemente de la trabajadora– que la fábrica es de \$ 2,75. Aquí se manifiesta el escándalo del intercambio desigual. ¿Cómo se gana tan poco en fabricar un bien que cuesta tan caro? El resto de los costos involucrados da la respuesta. El costo de fabricación de zapatillas, en primer lugar, no se reduce al trabajo. También se necesita cuero, materia textil, máquinas para ensamblar, a lo que se agregan asimismo los costos de transporte y de aduana. Si sumamos todos esos elementos, se llega a un total que asciende a \$ 16. Ese es el costo pagado por Nike cuando toma posesión de las zapatillas en Los Ángeles. A ese costo material se añade luego el conjunto de los gastos que Nike tendrá que afrontar para transformar este objeto físico en un objeto social, es decir, unas zapatillas que la gente tenga ganas de comprar. Aquí se juega el corazón de la actividad de Nike: hacer conocer y desear las zapatillas, comprometiendo los gastos de publicidad, de promociones que van a mostrarlas en los pies de los grandes atletas, quienes darán a los televidentes del mundo entero el deseo de llevarlas también. El conjunto de esos gastos representa un costo equivalente al involucrado para fabricar el objeto físico mismo. El costo del calzado se ha duplicado, y representa –para redondear cifras– \$ 35, en los que se mezclan la totalidad de los gastos de fabricación y de promoción.

En esta fase se explica la mitad del costo total del calzado: para fabricarlo como objeto físico es necesario invertir una suma equivalente a la requerida para hacerlo desear como objeto social. ¿Cómo se pasa luego de los \$ 35 a los \$ 70 que son facturados al consumidor? Es sencillo: resta pagar todos los gastos necesarios para ponerlo físicamente a los pies del consumidor, o sea, todos los gastos de distribución.

Esta estructura de costos hace emerger un esquema que dibuja perfectamente los contornos de la sociedad postindustrial tal y como fue bosquejada en la introducción. El diseño hacia atrás y la prescripción hacia adelante se convierten en el corazón de la actividad de los países ricos. La etapa intermedia –la de la fabricación– ya no es esencial y puede ser tercerizada. En la nueva división internacional del trabajo, los ricos tienden a vender bienes inmateriales y a comprar bienes materiales. La prescripción de los bienes, el frente a frente, por hipótesis está sustraída a los intercambios mundiales.

En el lenguaje de las nuevas teorías del comercio mundial, los países ricos acaparan el segmento de la producción donde los rendimientos de escala son los más fuertes. En el caso de Nike, basta con que en la tarde de una final de la copa del mundo el equipo estrella lleve dicho par de zapatillas para que toda la Tierra también desee calzarlas. Un gasto determinado, el sponsoring de 11 jugadores, produce de inmediato rendimientos planetarios. De igual modo, si podemos



decirlo, descubrir una nueva vacuna representa un costo fijo (los gastos de investigación y de desarrollo), que luego puede ser beneficioso para todo el planeta sin casi incluir más gastos. Cuanto más importante sea la masa de los beneficiarios, más fácil será la amortización de los gastos de investigación, y tanto más rentables entablar otros. Aquí se juega la diferencia con la era industrial. En la época industrial, el grueso del gasto no residía tanto en convencer a los consumidores de que compren un automóvil como fabricarlo al más bajo costo posible”.

Cohen, Daniel. “Tres Lecciones sobre la Sociedad Postindustrial”.
Buenos Aires: Katz Editores, pp. 71-75, 2007.

Así es que, en términos del desafío del que hablábamos antes, los sistemas productivos ya no tienen en su horizonte al mercado que los rodea, con el que conviven (ni siquiera la producción se encuentra localizada en un solo espacio geográfico-político). La demanda está constituida, por ejemplo, por grandes sectores populares de un país, por élites poderosas de distintos sitios del mundo, por hombres de clase media o jóvenes universitarios.

Por ello es que, insistimos, para un análisis completo de un sistema productivo es indispensable recurrir al modelo productivo que lo alberga y le da sentido.

Estado

Como se expresa en la descripción de la noción de modelo productivo, es quien define el contexto del sistema, quien enmarca las formas y reglas en las que ese sistema se desarrolla y quien fija las condiciones de trabajo y consumo de las personas.

Lo que el Estado fija además, atañe a límites geográficos precisos (un país, una zona de ese país, o una región –como el Mercosur–). Sus decisiones pueden o no acompañar las voluntades de las empresas pero son independientes de esta y obedecen a lógicas de funcionamiento más relacionadas con la reproducción de la sociedad, es decir con aspectos políticos, económicos y culturales, que con la economía de las empresas.

El Estado es también árbitro entre las partes y es quien, al fijar normas comunes a todos los participantes de la actividad productiva, orienta parte de las formas con que el capital se relaciona con el trabajo.

Así, por ejemplo en nuestro país, podemos remontarnos al Estado “ausente” de la década neoliberal, donde los trabajadores no encontraban trabajo ni tenían

amparos frente a los abusos del capital o al Estado de Bienestar surgido con el peronismo en que se tutelaban derechos laborales, se promovían acciones vinculadas a la seguridad social (jubilaciones) o a la formación educativa (gratuidad de la Universidad).

Sindicatos

Son la representación colectiva de los trabajadores, tienen límites en cuanto a la territorialidad y en algunos países la misma se circunscribe a la empresa. Están determinados, como las empresas, por el marco de la normativa que el Estado impone, pero en tanto actor que representa intereses de un sector (no ya de los trabajadores de solo una empresa) también expresan, en ciertos momentos históricos y de acuerdo a la prevalencia de algunas ideologías, su opinión en torno a temas de índole económico, político y social. En cualquier caso, hay consenso que representan sus intereses laborales, defienden y garantizan sus derechos. Propugnan mejores condiciones laborales y salariales, y trabajan por mejorar las condiciones sociales de sus representados.

En tal sentido se vuelven actores en el mundo político y social con algún tipo de injerencia en las políticas que el Estado fija en torno a la producción. Su presencia es también relevante en las organizaciones productivas, puesto que forman parte de la necesaria armonía que debe existir en un ambiente para ordenarse en torno a la producción.

En algunos modelos productivos, en particular en aquellos en los que la fuerza de trabajo está calificada y con ingresos suficientes como para conformarse como uno de los grupos demandantes de consumo, suelen existir organizaciones representativas de los intereses laborales con mayor legitimidad social y mayor presencia en el ámbito de trabajo y en las conquistas gremiales. En aquellos países o regiones donde los trabajadores son meros ensambladores de productos, no tienen calificaciones que los especialicen o son fácilmente reemplazables en la producción por existir mano de obra desocupada en abundancia; la representación sindical encuentra más difícil su intervención en lo laboral y en lo social.

Tecnología

Es uno de los aspectos más controvertidos y complejos de la producción. En algún momento parecía ser la clave de una diferenciación productiva de una empresa que la pusiera por encima del resto. Se la consideraba el motor del desarrollo económico y del progreso social. Muchos autores han relatado como se ha construido

una suerte de fetiche en torno a la tecnología dotándola de virtudes exclusivamente, desproblematizando su origen, aplicación y circulación.

La tecnología en nuestra concepción no se reduce a la máquina o los aparatos. Tecnología la entendemos como todos los saberes, destrezas y habilidades que hacen a la conclusión de una tarea. En tal sentido hasta el lenguaje puede llegar a ser considerado una tecnología si es parte de las actividades con que se despliega un trabajo y se obtiene una producción. Sin profundizar aquí en una discusión que no es el objeto, debemos apuntar que la concepción ampliada de tecnología es la que permitió en algunos casos (como el toyotismo) entender la producción, la productividad y los mecanismos necesarios a corregir del modo de producción imperante para producir un cambio que a la larga fue consolidándose como otro modelo nuevo de producción.

La tecnología en nuestros días se ha transformado en un bien de consumo para las empresas, especialmente en su faceta artefactual, y ello deriva en una constante dependencia de las organizaciones productivas del suministro (compra) de esas tecnologías para sostenerse en el mundo de la competitividad. De tal forma que ya no es un factor de diferenciación, sino uno de supervivencia en entornos globales competitivos. Como tal, la disponibilidad de su acceso es una cuestión estratégica para el desarrollo de cualquier política industrial.

La generación de tecnologías autónomas sería una manera de evitar tal dependencia. Veremos ahora por qué se menciona este aspecto muchas veces descuidado de la producción.

Las organizaciones productivas, que como vimos más arriba, compiten entre sí, salvo en el caso de las monopólicas, encuentran un límite a los precios que pueden poner a sus productos en los precios que ponen sus competidores. Por otra parte, los costos son en general similares en un mismo espacio geográfico (por ejemplo, sueldos y materias primas en Argentina) o bajo un mismo modelo productivo (producción de autos de alta gama en Alemania y Suecia), por lo que la competencia se asienta en eficiencias tanto sea en la organización de la producción (lo que se denomina tecnologías blandas) como en las máquinas de que se disponga (tecnología dura que ayuda a producir más rápido, en mayor volumen o con menor desperdicio). En cualquier caso, la tasa de ganancia mínima del rubro, será la de la empresa más eficiente (la de mejor productividad) y el resto, si quiere permanecer en ese mercado, deberá ajustar sus costos o reducir su ganancia hasta el punto de volverse competitivo en términos de precio con aquella. De aquí que consideramos la noción de productividad como:

$$\text{PRODUCTIVIDAD} = \frac{\text{PRODUCCIÓN}}{\text{TRABAJO}}$$

La tecnología impacta de lleno en los dos factores de la ecuación mejorando los resultados de una empresa en detrimento del resto.

Vale la pena detenerse en esa ecuación porque es la base de comprensión de todas las formas de organización de la producción y al mismo tiempo de (casi) todos los conflictos que se generan en torno al trabajo.

Si consideramos ahora que la tecnología, a partir de la estandarización de los consumos (y por ende de las producciones) mundiales y de la transnacionalización de las economías emergentes (como las de nuestro país), es una causa central de la productividad, y si esta es solo generada en los países económicamente más desarrollados, los productores de las tecnologías (las máquinas pero también los dueños de patentes sobre métodos) se encuentran en una posición inmejorable para captar la parte de ganancia que genera la mayor productividad de las empresas. Aquí se incluye a las empresas cuya actividad es “inventar” tecnologías, como aquellas que dedicándose a otra actividad de producción tienen áreas específicas de I+D para optimizar su ganancia.

Esta situación se torna verdaderamente de alto impacto económico si consideramos que, gran parte de los productores y, naturalmente también, proveedores de tecnologías son las mismas empresas productoras de bienes que gastan enormes sumas de dinero en I+D en sus sedes centrales. Por ejemplo, Philips es el dueño de la tecnología de Compact Disc y, más allá de que sea productor de equipos de imagen y audio, cobra a todas las otras marcas *royalties* por la utilización de esa tecnología en los equipos que estas últimas producen y resultan ser competidoras de la empresa holandesa.

¿Qué otros ejemplos similares podemos encontrar? ¿Hay I + D originadas en Argentina?

Considerados ya todos los actores de mayor relevancia, corresponde retomar un poco la atención sobre los aspectos que hacen al análisis de los modelos productivos y de los sistemas técnicos.

En primer lugar, debe considerarse las diferentes posibilidades que ofrecen las combinaciones entre los papeles posibles del Estado, la elección de distintos tipos de mercados para la colocación de la producción y también las diferentes exigencias a la mano de obra en términos de calificación, tiempos de trabajo y paga.

Este último aspecto –la retribución– es el de más alta relevancia en nuestra materia dado que, las destrezas y habilidades que ponen de manifiesto en el acto de producir los trabajadores son uno de los pilares esenciales para el análisis de los procesos de trabajo y producción que constituyen el objeto central de esta materia.

Vale adelantar el concepto de competencias laborales porque es una forma muy poderosa de analizar las demandas que el capital le impone a los trabajadores.

La noción de “competencias laborales” es, en esencia, vieja como cualquier oficio, pero ha tomado actualidad a partir de su puesta en práctica en algunos rubros de la producción (la construcción por ejemplo) y que sirve para organizar la demanda de mano de obra y ordenar la programación del trabajo y mejorar aspectos vinculados a la calidad del trabajo y del producto final.

El concepto de “competencias laborales” toma vigor como una respuesta de las empresas a la pérdida de presencia y capacidad de los sindicatos. Nace con la noción de flexibilizar las categorías preexistentes (en lo que aquí denominaríamos “de convenio”) e incorporar trabajadores por fuera de las normas generales de protección acordadas en las negociaciones con los gremios.

Hoy, y en nuestro país, se lo ha resignificado con el fin de lograr la identificación de saberes y destrezas, y certificar a los portadores de las mismas. Este proceso es también el resultado, en muchos casos, del cambio tecnológico que se ha producido en muchos rubros (o simplemente en la creación de nuevos rubros) que demanda calificaciones laborales distintas de las tradicionales y “conveniadas”.

Usaremos aquí el texto publicado por la Organización Internacional del Trabajo. Vargas, F., Casanova, F., Montanaro, L. “El enfoque de competencia laboral: manual de formación”. Montevideo: Cinterfor, 2001.

“Competencia laboral es la capacidad de desempeñar efectivamente una actividad de trabajo movilizandolos conocimientos, habilidades, destrezas y comprensión necesarios para lograr los objetivos que tal actividad supone. El trabajo competente incluye la movilización de atributos del trabajador como base para facilitar su capacidad para solucionar situaciones contingentes y problemas que surjan durante el ejercicio del trabajo”.

Las competencias se identifican y describen para cada puesto de trabajo. De la misma surgen las tareas/actividades que deben desarrollar quienes se desempeñan en los puestos de trabajo.

Existen varias formas de concebir las competencias laborales. El manual, como un ejemplo, cita las identificadas por Bunk:

“**Competencia técnica:** es el dominio experto de las tareas y contenidos del ámbito de trabajo, así como los conocimientos y destrezas necesarios para ello.

Competencia metodológica: implica reaccionar aplicando el procedimiento adecuado a las tareas encomendadas y a las irregularidades que se presenten, encontrar soluciones y transferir experiencias a las nuevas situaciones de trabajo.

Competencia social: colaborar con otras personas en forma comunicativa y constructiva, mostrar un comportamiento orientado al grupo y un entendimiento interpersonal.

Competencia participativa: participar en la organización de ambiente de trabajo, tanto el inmediato como el del entorno capacidad de organizar y decidir, así como de aceptar responsabilidades”.

Más adelante plantea que la estructura elemental de una competencia debe seguir una estructura que dota de sentido unívoco a lo que se pretende del desempeño del trabajador en el puesto de trabajo.

“Verbo + Objeto + Condiciones

Lo que implica construir definiciones como:

Operar sistemas de control para mantener la fluidez del proceso y el producto según especificaciones

Aplicar medidas de prevención de accidentes y enfermedades profesionales, de acuerdo a la normativa vigente”.

Finalmente los autores llaman la atención sobre lo siguiente:

L. Mertens plantea otra cuestión que nos parece pertinente destacar a través del ejemplo que desarrolla: “al establecer que la persona «**abre y cierra las válvulas en una línea de conducción de un líquido determinado**», se está reconociendo solamente los movimientos mecánicos o físicos que esa persona realiza. En cambio, los procesos involucrados (tales



como el razonamiento, el análisis, capacidad de interpretación, de comprensión, grado de responsabilidad, de decisión, etc.), se expresan si se dice **«mantiene regulado el flujo de líquidos en la línea de conducción»**, pues ello implica la aplicación de su inteligencia teórica y práctica y otras aptitudes, trascendiendo el acto mecánico de abrir y cerrar válvulas”.

Mertens, Leonard. “Competencia laboral: sistemas, surgimiento y modelos”.
Montevideo: Cinterfor/OIT, 1996.

Este material puede ser consultado en:

http://www.ilo.org/public/english/anniversary/90th/download/events/cinterfor/manual_cl.pdf

Para otras publicaciones sobre el tema:

http://www.oit.org.pe/index.php?option=com_taxonomy&tag=cinterfor&Itemid=1517.

Se han mencionado estos conceptos con la intención de hacer presente una problemática que va a atravesar, en silencio muchas veces, las cuestiones sobre la organización productiva y las condiciones de trabajo.

Entre las cuestiones sobre la organización humana para la producción de bienes y servicios vale la pena recalcar los conceptos que Boyer y Freysennet expresan en su libro “Los modelos productivos”, donde sostienen que una vez instaurado el capitalismo como forma de organización de la producción aparecen 2 obligaciones y 2 incertidumbres. La obligación para el capital es la rentabilidad (superior o igual al promedio) y para los trabajadores es la movilidad geográfica (concurrir a donde el capital demanda trabajo) y profesional (adaptar sus destrezas a las que exige el capital). Las incertidumbres son, para el capital, la realización o no en el mercado de su producción, y la de los trabajadores es la capacidad de producir en tiempo y forma según las prescripciones del capital.

La dinámica histórica de sistemas y modelos productivos apuntará, en lo esencial, a cumplir de la mejor manera con las obligaciones y despejar lo más ampliamente posible esas incertidumbres fundamentales. En busca de analizar y comprender procesos de producción, deben considerarse estos elementos como los básicos para comenzar el análisis.

Como veremos inmediatamente, desde la aparición del taylorismo en la producción y la apropiación del gobierno de la producción por parte del capital es este el que impone la orientación sobre la cual se va a buscar tanto cumplir esas obligaciones como despejar esas incertidumbres.

2- LA HISTORIA DEL TRABAJO / ORIGEN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

Temas a tratar:

- *Trabajo artesanal (producción y consumo). Aparición de la sociedad industrial y las formas de producción, consumo, generación de ingresos y distribución.*
- *La división del trabajo. Conceptos de saber, tiempo, diseño, organización, disciplina, formas de retribución. Taylor, principio de Babbage.*
- *Reflexión acerca del impacto en la fuerza de trabajo del método tayloriano.*

Cuando se menciona a la sociedad industrial, se incluye la mención a supuestos que consideramos necesario aclarar (aunque tal vez esta enumeración no sea exhaustiva) a fin de poder comprender los alcances de aquello que se está estudiando.

Justamente, el primer término de ese concepto “sociedad” nos está indicando que lo primero a lo que hace alusión es la organización de la población en eso que se denomina sociedad. Esta noción se asienta en un concepto estrechamente ligado a una perspectiva “cultural”. Nadie ha “visto” una sociedad, sino que es una percepción que construimos cada uno de nosotros al ver a los seres humanos agrupados en torno a diferentes intereses y conviviendo en un mismo espacio. Si buscamos precisión, veremos que es algo dificultosa, por ejemplo, podemos mencionar alguna característica de la sociedad argentina (es pobre, es trabajadora, es solidaria). Ello no impide que hablemos de la alta sociedad de San Isidro que es evidentemente parte de la primera pero podría hasta no tener la característica que le adjudicamos a la primera.

Con este pequeño ejemplo queremos poner en evidencia que la idea de sociedad es una construcción (histórica, social y cultural) de aquel que la está enunciando, y por eso no tiene necesariamente una delimitación absoluta sino que se va sosteniendo su significado en conceptos compartidos a lo largo del tiempo. Entonces, el primer elemento es que la idea de sociedad es dinámica y cambiante y su punto de referencia para la significación se encuentra en el propio marco de enunciación. Vale recordar aquí conceptos ya tratados en Introducción a la Sociología.

En estos términos, existe una concepción generalizada de lo que significa una sociedad industrial. Es la sociedad en la que los consumos y las actividades se ordenan

en torno a bienes y servicios industriales (ropa, alimentos, transporte, educación, medios de comunicación masivos, salud, etc.). Es decir, la industria y lo industrial organizan la forma de los consumos (por ser la productora de lo que se oferta), los ingresos (en forma de salarios) y también aspectos simbólicos (que es un “buen trabajo” o un “buen sueldo”) o de derechos al bienestar (acceso a la energía eléctrica, el transporte, jubilación, vacaciones, etc.). En definitiva la presencia en la sociedad de la industria construye a esa misma sociedad y sostiene sus expectativas en términos materiales y simbólicos. Hay sociedades industriales (en el sudeste asiático por ejemplo) donde a pesar de la fuerte presencia de industrias la población permanece al margen de los consumos en un estilo de supervivencia muy próximo al tradicional-agrario. En otros países (Singapur de esa zona y Argentina, países de la Europa Atlántica, por ejemplo) la sociedad industrial fue acompañada de un cambio que involucró a esa sociedad en la alteración de los patrones de consumo y las formas de organización. Como ya dijimos, la industria conlleva una tasa de ganancia que permite, cuando el Estado interviene en ese sentido, la aparición de una sociedad con mayores grados de bienestar colectivo (salud pública, educación gratuita, medios de transportes masivos y accesibles, etc.). Junto con las características mencionadas, las industrias se desarrollan en centros urbanos (o los prohíjan) por lo que además se considera la existencia de ciudades y culturas muy propias de espacios urbanos (Estado, policía, transporte, acceso a actividad comercial, de servicios, etc.).

De esta manera, cuando se alude a sociedades industriales se piensa, hoy, en espacios urbanos con amplia gama de servicios, con acceso a bienes materiales y culturales y presencia de medios de comunicación masivos que, además de constituir una de las formas de construcción de la percepción de la sociedad son estimuladores del consumo y difusoras de estilos de vida, vía la publicidad y los productos televisivos.

De todas formas, se asigna esta tipología a la sociedad de principios del siglo XX en la que no todos esos factores estaban presentes, pero sí sus impulsos iniciales y la forma de organización respondía tempranamente a estos patrones como un impulso más de la ideología de la modernidad del siglo XIX, que veía en el crecimiento de la ciencia y la técnica el cimiento de un futuro en constante progreso.

Por ello vale la pena hacer una puesta en detalle de lo que significa una sociedad industrial, puesto que aparecerá como concepto clave o se dará por entendido en muchos de los textos y el entendimiento de hasta dónde abarca, resulta indispensable para la comprensión plena de los mismos.

Esa **sociedad industrial** es la que da origen finalmente a los temas que nos ocupan en esta materia y también a las carreras que están cursando sus estudiantes.

Como quedó claro, es un concepto dinámico y su historia se remonta a finales de los 1800 con la revolución industrial desplegada por gran parte de Europa.

La modernidad, imperante en ese momento como ideología dominante, el colonialismo como forma política y la dominación económica de los países productores de materias primas, llevó a que la sociedad industrial de Europa o de Estados Unidos fuese tomada como el modelo a seguir en los países que, como el nuestro, comenzaron su proceso de industrialización más tarde (en los tempranos 1940 para nuestro caso). Es por ello que, sobre todo en los orígenes, la literatura existente remite a ejemplos y modelos de Europa que sirven en nuestro caso para entender, por lo menos, las principales características con las que se organiza tempranamente la industria en ciudades que aún no habían tenido contacto con ella ni con ideas como salarios, derechos de los trabajadores, sindicatos, etc. Estos son también elementos que la industria aporta a la cultura ciudadana.

Finalmente, conviene reiterar que una sociedad industrial es una definición flexible en tanto incluye todas sus variaciones posibles (mano de obra más o menos calificada, empresas más o menos competitivas, existencia o no de sindicatos, mayor o menor presencia del Estado, etc.) en un momento histórico dado y un espacio geográfico, e incluso hasta rubros particulares de producción.

Comienza así a desarrollarse la sociedad industrial bajo el imperio del capitalismo como fuerza organizadora de hombres, trabajo y capitales. Marx estudió profundamente las tendencias intrínsecas del capitalismo como medio de despliegue de las fuerzas sociales de producción.

Aparece así, el consumo de bienes industrializados, como se mencionó, dotándolo en muchos casos de atributos de mayor calidad de los productos en relación con otros de factura local o doméstica (por ejemplo, el proceso de producción del yogur es extremadamente sencillo y su elaboración en el nivel doméstico está tan desnaturalizada que hoy es muy dificultoso hallar quien lo haga y produce sorpresa cuando sucede). Por lo tanto, la cultura cotidiana del consumo comienza a mercantilizarse, es decir, no recurrir al autosostenimiento o autoproducción doméstica, sino a buscar satisfacer en el mercado las necesidades de sostenimiento de la familia y se busca en el trabajo la producción del dinero necesario para efectuar las adquisiciones.

Marx da cuenta de esta realidad en sus “Manuscritos Filosófico Económicos” de 1844. Allí relata con crudeza las formas que el capitalismo adopta en relación a los trabajadores volviéndolos completamente vulnerables en función de la ambición de ganancia del capital



“El trabajador se convierte en siervo de su objeto en un doble sentido: primeramente porque recibe un objeto de trabajo, es decir, porque recibe trabajo; en segundo lugar porque recibe medios de subsistencia. Es decir, en primer término porque puede existir como trabajador, en segundo término porque puede existir como sujeto físico. El colmo de esta servidumbre es que ya solo en cuanto trabajador puede mantenerse como sujeto físico y que solo como sujeto físico es ya trabajador.

(...) La Economía Política oculta la enajenación esencial del trabajo porque no considera la relación inmediata entre el trabajador (el trabajo) y la producción.

Ciertamente el trabajo produce maravillas para los ricos, pero produce privaciones para el trabajador. Produce palacios, pero para el trabajador chozas. Produce belleza, pero deformidades para el trabajador. Sustituye el trabajo por máquinas, pero arroja una parte de los trabajadores a un trabajo bárbaro, y convierte en máquinas a la otra parte. Produce espíritu, pero origina estupidez y cretinismo para el trabajador.

La relación inmediata del trabajo y su producto es la relación del trabajador y el objeto de su producción. La relación del acaudalado con el objeto de la producción y con la producción misma es solo una consecuencia de esta primera relación y la confirma.

(...) ¿En qué consiste, entonces, la enajenación del trabajo?

Primeramente en que el trabajo es externo al trabajador, es decir, no pertenece a su ser; en que en su trabajo, el trabajador no se afirma, sino que se niega; no se siente feliz, sino desgraciado; no desarrolla una libre energía física y espiritual, sino que mortifica su cuerpo y arruina su espíritu. Por eso el trabajador solo se siente en sí fuera del trabajo, y en el trabajo fuera de sí. Está en lo suyo cuando no trabaja y cuando trabaja no está en lo suyo. Su trabajo no es, así, voluntario, sino forzado, trabajo forzado. Por eso no es la satisfacción de una necesidad, sino solamente un medio para satisfacer las necesidades fuera del trabajo. Su carácter extraño se evidencia claramente en el hecho de que tan pronto como no existe una coacción física o de cualquier otro tipo se huye del trabajo como de la peste. El trabajo externo, el trabajo en que el hombre se enajena, es un trabajo de autosacrificio, de ascetismo. En último término, para el trabajador se muestra la exterioridad del trabajo en que este no es suyo, sino de otro, que no le pertenece; en que cuando está en él no se pertenece a sí mismo, sino a otro. Así como en la religión la actividad propia de la fantasía humana, de la mente y del corazón, humanos, actúa sobre el individuo independientemente de él, es decir, como una actividad extraña, divina o diabólica, así también la actividad del trabajador no es su propia actividad. Pertenece a otro, es la pérdida de sí mismo.

De esto resulta que el hombre (el trabajador) solo se siente libre en sus funciones animales, en el comer, beber, engendrar, y todo lo demás en aquello que toca a la habitación y al atavío, y en cambio en sus funciones humanas se siente como animal. Lo animal se convierte en lo humano y lo humano en lo animal”.

Marx. “Manuscritos económico-filosóficos de 1844”. Buenos Aires: Ediciones Colihue, 2004.

¿Para qué comprender la sociedad industrial y los modelos productivos? En el desempeño profesional futuro de los estudiantes será clave la comprensión adecuada del entorno socioeconómico y productivo para aportar al mejor desarrollo de la organización en la que se desempeñan, así como en la elaboración de diagnósticos y proyectos de intervención en esa realidad. Sostenemos que todo nuevo aprendizaje encuentra como punto de partida conocimientos previos de los estudiantes, y que estos son clave para lograr un aprendizaje significativo, en tanto le permita los estudiantes, a través de una enseñanza comprensiva para la crítica, un análisis y una comprensión más certera del medio social en que desenvuelven su vida.

En otras instancias de la carrera ya se ha tratado el tema **Taylorismo** por lo que solo nos referiremos a aquellos conceptos que resultan pertinentes conceptualmente a esta materia. De lo hecho por Taylor en la organización de la producción, merece rescatarse para los temas que trataremos en la materia, la apropiación del poder (a través del saber) de decisión sobre la producción. También la división del trabajo en micro tareas permite no solo la estandarización y medición conocidas, sino aquello que Harry Braverman describe detalladamente a partir del “Principio de Babbage”, es decir, la posibilidad (a partir de lo anterior) de reducir el costo de producción por la estandarización de tiempo y procesos, permitiéndole al capital “comprar” la cantidad exacta de trabajo que necesita. Esto significa, que no será ya necesario pagar a un hombre por una tarea que puede hacer una mujer, que cobrará menos e incluso un niño, que cobrará aún menos. Esta lógica de organizar la producción potenció el trabajo infantil y al mismo tiempo impactó como un enorme proceso de descalificación (y expulsión) de la fuerza de trabajo involucrada habitualmente en la producción.

Harry Braverman, norteamericano y marxista del siglo pasado, analizó puntillosamente el desenvolvimiento del trabajo industrial en el capitalismo. Su libro “Trabajo y capital Monopolista” ofrece una detallada descripción del devenir del trabajo en los siglos XIX y XX. Citamos aquí un extracto del capítulo Administración Empresarial:

“El efecto que han traído estas ventajas (la fragmentación del trabajo) es superado todavía por otra a la que, si bien, sorprendentemente se ha hecho poca mención en la literatura económica, ciertamente es la más compulsiva de las razones para la inmensa popularidad de la



división de las tareas entre los obreros en el modo capitalista de producción y para su rápida divulgación. Ella no fue formulada claramente ni suficientemente enfatizada hasta medio siglo después de Smith por Charles Babbage”.

Braverman, en el estudio de Babbage, rescata el centro argumental de este último:

“Ahora bien, aunque estas tres razones son importantes y cada una tiene su influencia en el resultado, sin embargo me parece que toda explicación de lo barato de los artículos manufacturados, y por consecuencia acerca de la división del trabajo, sería completa si se omitiera la enunciación del siguiente principio:

El dueño manufacturero, al dividir el trabajo que va a ser ejecutado en diferentes procesos, cada uno requiriendo diferentes grados de pericia y fuerza, puede comprar exactamente la precisa cantidad de ambas que sea necesaria para cada proceso, mientras que por otra parte, si todo el trabajo fuera ejecutado por un solo obrero, este debería poseer la suficiente pericia para ejecutar hasta lo más difícil y la suficiente fuerza para realizar lo más pesado de las operaciones en que dicho trabajo está dividido”.

“Expresado de otra forma este importante principio diría: en una sociedad basada en la compra y venta de la fuerza de trabajo, el dividir el trabajo abarata sus partes individuales. Para clarificar este punto Babbage nos da un ejemplo tomado, como el mismo Smith lo hace, de la manufactura de alfileres. Presenta una tabla para el trabajo empleado, por tipo (es decir, por edad y sexo) y por paga, en la manufactura inglesa de aquellos alfileres conocidos en su tiempo como “onces”:

Estirar alambre	Hombre	3 s.	3 d.	Por día
Enderezar alambre	Mujer	1 s.	0 d.	“ ”
	Niña	0 s.	6 d.	“ ”
Sacar Punta	Hombre	5 s.	3 d.	“ ”
Torcer y cortar cabezas	Niño	0 s.	4,5 d.	“ ”
	Hombre	5 s.	4,5 d.	“ ”
Poner cabezas	Mujer	1 s.	3 d.	“ ”
Estañar o blanquear	Hombre	6 s.	0 d.	“ ”
	Mujer	3 s.	0 d.	“ ”
Empapelar	Mujer	1 s.	6 d.	“ ”

[s = schilling (chelin); d = penny (penique), antes 1 Libra = 20 chelines = 240 peniques]



De esa tabulación resulta claro, como lo señala Babbage, que si la paga mínima para un artesano capaz de ejecutar todas las operaciones no es mayor que la más alta de las pagas enlistadas arriba, y si tales obreros son empleados exclusivamente, entonces los costos del trabajo de la manufactura serían más del doble, incluso si la misma división del trabajo fuera empleada, e incluso si los obreros produjeran alfileres a la misma velocidad que los obreros que trabajaran por tareas divididas.

Quisiéramos agregar otro ejemplo que es posterior, tomado de la primera industria norteamericana de líneas de ensamblaje, la banda empacadora de carne.

(...) Sería difícil encontrar otra industria donde la división del trabajo ha sido tan ingeniosa y microscópicamente elaborada. El animal ha sido estudiado y diagramado como un mapa; y los hombres han sido clasificados en más de treinta especialidades y veinte tarifas de pago, que van de 16 a 50 centavos la hora. Los hombres de 50 centavos la hora se ven restringidos a usar el cuchillo en las partes más delicadas del pellejo o a usar el hacha para partir los huesos de la espalda. Se establece un lugar y se origina una ocupación donde quiera que puede ser colocado un obrero menos calificado por 18 centavos, 18 centavos y medio, 20, 22, 24 y 25 centavos y así sucesivamente. Tan solo en quitar el pellejo se encuentran nueve posiciones con ocho diferentes tarifas de pago. Un hombre de 20 centavos quita la cola, uno de 22 y medio desprende otra parte donde no hay buena piel, y el cuchillo de un hombre de 40 centavos corta una porción diferente y tiene “pulso” diferente del de uno de 50 centavos.

El principio de Babbage es fundamental para la evolución de la división del trabajo en la sociedad capitalista (...) Traducido en términos de mercado esto significa que la fuerza de trabajo capaz de ejecutar el proceso de trabajo puede ser comprada más barata en forma de elementos disociados que como capacidad integrada en un obrero en singular.

(...) La fuerza de trabajo se ha convertido en una mercancía. Sus usos ya no son organizados de acuerdo a las necesidades y deseos de aquellos que la venden sino más bien de acuerdo a las necesidades de sus compradores, quienes ante todo, son patrones que buscan expandir el valor de su capital. Y precisamente el interés especial y permanente de estos compradores es abaratar esta mercancía. El modo más común de abaratar la fuerza de trabajo es ejemplificado por el principio de Babbage: desarticularla en sus elementos más simples.

Braverman, Harry. “Trabajo y Capital Monopolista”. México: Editorial Nuestro Tiempo, pp. 100 y ss., 1974.

Como ya se mencionó, el objeto es mencionar estos conceptos de un sistema particular y avanzar en el primer análisis de un modelo de producción quizás como ejemplo, el más sencillo por cierto, de los sistemas y modelos que estudiaremos en el resto de la cursada. Veremos más adelante cómo alguno de estos principios se alteraron al aparecer otras fuentes y estrategias de ganancia.

Vale la pena recordar también que en el modelo taylorista el pago al trabajo es por pieza, lo que importa una fuerte (auto) explotación de la mano de obra y la escasez de compromiso recíproco entre capital y trabajo, que lleva al empobrecimiento de los derechos laborales si las condiciones sociales y políticas lo avalan. Esta valoración, hecha con la facilidad de pensarse más de un siglo después y con las consecuencias a la vista, implica entender parte de los motivos que llevaron a su rápida superación en muchos rubros por otras formas de organización.

Muchos análisis del taylorismo se detienen en el punto que lo hicimos hace un par de párrafos. Si persistimos en la lectura de autores como Braverman (también Benjamín Coriat, entre otros) tendremos una visión más completa del escenario en el que se desarrolló este sistema. El primer hecho que resalta este autor es la cantidad de debates que se generaron en torno a la introducción del cronómetro en el taller. También la pregunta fundamental por el mercado ¿quién compra los productos de esas producciones? ¿qué mercado sostiene las industrias? Veremos que las respuestas a esas preguntas tienen que ver con las colonias de algunos países europeos o los territorios cuasi coloniales de Estados Unidos en América y Asia. Son las élites centrales y las de sus colonias las que se encuentran con la disponibilidad económica como para adquirir productos de supuesta calidad, el inconveniente es que esos compradores al ser poco numerosos llegarán pronto a la saturación. Al mismo tiempo, la mano de obra se encuentra pauperizada (principio de Babbage), desocupada y por ello incapaz de constituirse en el mercado interno de los países productores, lo que tampoco colaborará con la sustentabilidad de este sistema en el largo plazo.

Quedaría por considerar en el análisis que venimos realizando, cuál sería el papel que juegan alguno de los otros actores vinculados al sistema productivo que mencionamos antes como el Estado, los sindicatos, la oferta y lo tecnológico.

¿Cómo piensa el lector, a partir del material leído, que serían los diferentes comportamientos de estos factores según las variaciones que se han trabajado hasta aquí? Recurrir a la historia familiar, en este caso puede ser de una riqueza enorme.

Podríamos preguntar en esas historias de vida, las formas en que se desarrollaba la vida activa de los trabajadores, los roles que fue teniendo la mujer en dis-

tintas generaciones, edad de inicio en el trabajo, cómo se desarrollaba la jornada laboral en distintas épocas de nuestra historia, los ciclos ocupación/desocupación en una misma persona a lo largo de la vida, el poder adquisitivo del salario en cada momento, la satisfacción con el trabajo y las posibilidades de este como fuente de ingresos, la posibilidad de elección de un oficio o actividad, entre otras muchas variables que hacen a la vida laboral de un ser humano.

3- HISTORIA DEL TRABAJO / LA SOCIEDAD INDUSTRIAL

Temas a tratar:

- *Sociedad de masas. La industria cultural. Consumos culturales y cultura del consumo. Homogeneidad, fordismo y pacto fordista. Estado de Bienestar.*
- *Origen de nuestro sistema laboral presente. Principales características.*

A principio de 1920 comienza a conformarse la estructura de lo que luego se denominaría la sociedad de masas. Se entiende por sociedad de masas, no solo al crecimiento de grandes centros urbanos y su población, sino también a la aparición de formas de consumo industrializadas masivas.

Así, a principios del siglo pasado comenzó a configurarse un modelo de sociedad en el que se generalizaba la producción industrial de bienes y servicios, al mismo tiempo en que se generalizaba el consumo de estos.

La producción masiva de bienes ahogó muchas de las producciones en pequeña escala por competencia de precios, al mismo tiempo que iba absorbiendo cantidades crecientes de mano de obra para la producción en grandes centros fabriles. No fue un proceso corto, sencillo ni carente de conflictos. De hecho, salvo en Estados Unidos, la conmemoración del Día del Trabajador, el 1° de mayo de cada año, corresponde a una huelga del año 1886 por la reivindicación del tope de 8 horas de trabajo diario, que concluyó en asesinatos de obreros a mansalva y condenas a muerte en la ciudad de Chicago.

La **centralización del trabajo en fábricas** con numerosos empleados generó las condiciones para la aparición de esa sociedad de masas. Los primeros síntomas fueron la aparición de las asociaciones gremiales que buscaban proteger a los obreros de las jornadas agobiantes (14 y 18 horas diarias de labor) o salarios miserables.

Para el caso de la Argentina resulta pertinente resaltar el trabajo presentado por el ingeniero Juan Bialet Massé en 1904 (“Informe sobre el estado de la clase obrera”), donde se describe la situación de miseria, de desamparo de los sectores trabajadores del interior del país, y se propone la jornada de ocho horas, el descanso

hebdomadario (semanal), el salario mínimo, la protección de mujeres y niños en el trabajo, etc. Pasarán cerca de 40 años para que se apliquen estas medidas.

En Estados Unidos, esta situación recién comenzará a mejorar a partir de 1930 con la instauración de la política del *New Deal*.

El *New Deal* fue la fórmula encontrada en 1933 por el gobierno norteamericano de Franklin D. Roosevelt para salir de la profunda depresión económica 1929. Rompió con una tradición de décadas (o centurias) en las que se entendía que el Estado no tenía ningún papel que cumplir en el desempeño o desarrollo de la economía. El Estado no solo no era conceptualizado como un agente de la economía, sino que su participación en la misma era vista como nociva.

El *New Deal* consistió en la decisión del Gobierno de hacer que el Estado invierta sus recursos en actividades económicas que hasta ese momento desarrollaban las empresas privadas. Así, el Estado comienza a gastar dinero en construcciones, vialidad, obras de infraestructura, etc. De esta manera, los fondos estatales tenían la función no solo de producir esas obras, sino la de inyectar dinero en distintos circuitos económicos que permitieron reactivar la economía.

Una rama de la teoría económica daba sustento a esta acción: el keynesianismo. Este economista inglés ofrecía como un ejemplo de sus posiciones la idea (absurda pero efectiva) de que el Estado debía pagar primero a un operario para que hiciese un pozo y luego a otro para que lo tape. El objeto no era hacer o tapar pozos, sino pagar 2 sueldos que al cabo de la semana irían a consumir productos básicos (alimentos, ropa, etc.), que activaran la cadena de producción de bienes.

Esta acción, repetida en los gobiernos que siguieron a la crisis del 2001, con distintas modalidades (planes “trabajar” primero, luego obras de infraestructura, jubilaciones a quienes no tenían aportes suficientes, netbooks, etc.) ha demostrado altos niveles de efectividad para “sostener la demanda” (según dirían los economistas) y reactivar la producción de bienes y servicios. Es decir, al sostener la demanda de bienes y servicios de consumo masivo, se genera una oportunidad de venta (y de ganancia) para las empresas, fomentando con una acción los 2 extremos de la producción (consumo y producción).

Los resultados de estas políticas tuvieron otro resultado para las sociedades en las que se aplicaron, permitiendo la aparición de lo que luego se denominaría Estado de Bienestar, es decir una sociedad en la que el estado interviene activamente en el mejoramiento del bienestar social de la población. Esto es producto de las propias exigencias de las políticas de “sostenimiento de la demanda” pero también el resultado en la población de las mismas: baja de la desocupación, sindicalización, mayores ingresos fiscales –que se gastan en salud y educación–, mayor consumo y creación de riqueza.

Este esquema comenzó a funcionar con éxito en los países (hoy) desarrollados. Quedaba a los países colonizados la provisión de materias primas indispensables para esas producciones. De hecho, basta observar el diseño radial hacia el puerto de Buenos Aires de los ferrocarriles (construidos bajo dirección de los ingleses pero

con esfuerzo argentino) para entender qué papel se le asignó entonces a ese medio de transporte en el desarrollo económico argentino (...) exportación de granos, carnes y lanas. Argentina fue así el “país granja” de Gran Bretaña o el “granero del mundo” una de las zonceras mencionadas por Arturo Jauretche. El proceso de industrialización que se desarrolla en Argentina es bien diferente de la de los países “centrales”:

“Efectivamente, el proceso de creación de la infraestructura, que en otros países sirvió para sostener la industria, aquí tuvo un papel bastante distinto”.

Raúl Scalabrini Ortiz estudió el tema a principios del siglo XX. “Historia de los Ferrocarriles Argentinos”. Buenos Aires: Editorial Plus Ultra, 1983. Presentó las formas y las intenciones con las que se tendieron las líneas ferroviarias, en abanico hacia el puerto de Buenos Aires, en forma de tela-araña metálica que aprisiona a la nación.

El autor, analiza una a una las historias y alternativas de funcionamiento de cada una de las líneas.

En la Introducción explica sus hipótesis (p. 18):

“El ferrocarril extranjero extendió el área comercialmente cultivable con cereales y el perímetro de las praderas aprovechables para la cría del ganado, pero impidió sistemáticamente el comercio interior y las industrializaciones locales. El ferrocarril fue el arma primordial de que se valieron los extranjeros para sofocar todo progreso que de alguna manera pudiera hacer vacilar su hegemonía. Fueron, los nuestros, ferrocarriles coloniales destinados a mantenernos en la rutina sin salida del primitivismo agropecuario. Tal es la triste consecuencia que se deduce de nuestra historia ferroviaria, y tal fue la misión para la cual fueron construidos.

El poder financiero interno de las empresas ferroviarias, es decir, la suma de caudales que anualmente manejaban, ha sido apenas ligeramente inferior a los caudales de que disponían los gobiernos. A continuación transcribimos las cifras oficiales (...)

Año	Entradas brutas de los FFCC en pesos	Rentas generales de la Nación en pesos
1890	26.049.042	29.143.767
1901	43.868.085	65.046.903
1913	140.113.204	163.190.907
1914	115.107.179	124.163.761
1915	124.216.399	111.387.199
1916	129.517.972	112.236.339
1917	118.502.508	111.918.071
1918	169.638.288	145.185.686
1919	195.566.953	180.921.556
1920	218.485.374	228.402.486



[La lista continúa detallando las cifras hasta 1929 y se manteniéndose la tendencia que acá no se transcribe por cuestiones de espacio]

La República Argentina tiene casi 4 mil km de costa fluvial y marítima, pero, por imperio de la conveniencia ferroviaria, la República, desde el punto de vista del comercio internacional, era un país mediterráneo. Los posibles puertos habían sido soslayados por las vías férreas, y la materia exportable había de ser embarcada en los diques de Buenos Aires. La Nación gastó más de 30 millones en construir un puerto en Mar del Plata, pero este puerto quedó aislado, porque jamás las empresas le dieron acceso ferroviario (...) La voluntad del Ferrocarril Sud pudo *más que la voluntad de la Nación* (...)

Nos hemos referido a la política ferroviaria, mantenida implacablemente durante más de ochenta años. Esa política es fácil de resumir: tráfico descendente de materia prima hacia los puertos, tráfico ascendente de manufactura desde los puertos hacia el interior. El mantenimiento de esa línea de conducta por parte de las empresas ferroviarias se tradujo no solamente en la imposibilidad de crear industrias y manufacturas en el interior de la República, sino en la aniquilación de industrias y manufacturas vernáculas que existían antes del tendido de las vías férreas”.

Relata luego las denuncias hechas a comienzo del siglo en la que las tarifas se incrementaban cuando las provincias querían trasladar sus producciones locales (vinos, petróleo, etc.).

En la historia del FC. del Oeste explica (p. 90):

“Tomamos los promedios de cinco años para eliminar las fluctuaciones, pero en los años de crisis, en que los precios se derrumbaron, los fletes y los servicios de estaciones llegaron a absorber hasta el 60% del precio de los productos puestos en dársena. El volante que los agricultores de la estación Roberts [aclaración: Partido de Lincoln], F.C. Oeste, repartían en 1933, da algunos datos concretos de la expropiación: “precio de la avena especial base 47, puesta en dársena, \$3,90 los cien kilos. Flete del Ferrocarril Oeste, \$ 1,35. Alquiler de galpón del ferrocarril \$ 0,10. Total para el Ferrocarril del Oeste, \$1,45, neto para el agricultor \$ 2,45” El ferrocarril Oeste devoraba el 60% del precio pagado al productor”.

Diferente será el trazado de las líneas férreas en países como, por ejemplo Estados Unidos, donde se hace de costa a costa, vinculando regiones, interconectando los pueblos, generando un mercado interno ligado a las industrias nacientes.

Muchos de los estudiantes de esta Universidad podrían consultar a abuelos para que relaten el consumo, por ejemplo, de fideos secos industrializados o azúcar pero

que a diferencia del estilo de consumo que después tendría, su adquisición era por peso y el almacén quien fraccionaba los productos que adquiriría a granel.

Poco importa hasta aquí el sistema técnico-productivo, del que hablaremos luego, bajo el cual comenzó a organizarse esta sociedad. Resulta relevante atender antes al resto de las configuraciones culturales que comienzan a tomar cuerpo en estos momentos.

El resultado de este lento e inefable proceso es la incorporación de la sociedad a una cultura de consumos homogéneos a medida que la industria comenzó a acaparar mayor cantidad de productos de consumo doméstico.

Por otra parte, la cultura del trabajo autogestionado (por la mercantilización creciente por un lado y por la dificultad de vender productos a una demanda que ya no los requería) fue perdiendo vigencia y relevancia. Los trabajadores asalariados, ya instalado el **Estado de Bienestar**, comenzaron a ver aumentar constantemente su poder adquisitivo y los beneficios del trabajo asalariado fueron haciendo imposible que la producción cuentapropista tuviera alguna chance de igualarlo. Así pues, la producción originada en pequeñas unidades pasaría a ser marginal a la economía, costosa para los clientes y poco redituable para sus autores.

No es solo el aspecto “económico” de la vida el que se industrializa, por así decirlo, sino que a medida que se desarrolla la sociedad industrial comienzan a estandarizarse otros aspectos de la vida cultural, como el arte, la música, la educación y la salud.

La atención de la salud en grandes organizaciones (un hospital es, al final, una estandarización de la atención con turnos con tiempos prefijados, médicos vinculados al consultorio y no a los pacientes, etc.) o “al caso o los casos, muchas veces denominado a través de su patología” y no a los pacientes como sujetos únicos y objetos de la atención médica.

Innumerable cantidad de artistas sensibles a las tendencias que marcaban los nuevos tiempos fueron plasmando de distintas formas esas impresiones. Desde Charles Chaplin con “Tiempos Modernos”, “1984” de George Orwell, el movimiento Futurista en las artes o los muralistas mejicanos, más tarde, las varias obras con el personaje Juanito Laguna de Antonio Berni, los rostros, criollos, mestizos, obreros que reflejan los cuadros y murales del pintor argentino Ricardo Carpani o “El Proceso” de Kafka, hasta los más recientes en el tiempo como el film “Brazil” o “La Naranja Mecánica”; todas muestran algún aspecto de esa sociedad que comienza a masificarse, a ser controlada por un poder racional (pero a la vez distante e inhumano) que oprime, que tiende a suprimir lo distinto y valorizar lo masivo y homogéneo.

En este contexto cultural se construye una cosmovisión que legitimará muchas de las nuevas formas de organización social que van a sucederse en la sociedad industrial (y luego en la denominada post-industrial). Asimismo dará marco a nuevos tipos y estilos de consumo, de vida, de trabajo, de educación, etc.

La sociedad industrial comienza a gestarse con la propia revolución industrial pero adquiere verdadera importancia a partir de comienzos de 1920 del siglo pasado. En ese momento su crecimiento comenzó a estar asociado al mercado interno de los países en los que se desarrolló, las ciudades comenzaron a transformarse en grandes metrópolis, las comunicaciones se aceleraron y la importancia relativa en la economía de las industrias aumentó tanto en cuanto a ser responsable de mayor proporción de puestos de trabajo y salarios como en la provisión de bienes de consumo masivo.

El prototipo de la sociedad industrial es el fordismo (como modelo de producción). Repasando someramente sus principales aspectos veremos cuáles son los ejes sobre los cuales se vertebra la sociedad que acompañó su origen y despliegue generalizado. Henry Ford inició con bastantes inconvenientes sociales (lo mismo que Taylor, por cierto) la aplicación de su invento como forma de organizar la fábrica: la cinta de montaje. El primer lanzamiento de Ford bajo esta forma de organización se produjo en el año 1917.

Uno de los problemas más graves que le tocó enfrentar fue la alta tasa de rotación del personal que aun con sueldos muy superiores al de otras empresas insistían en abandonar extenuados su trabajo. Esta situación obligaba a invertir más energía de la prevista en la capacitación de nuevos operarios y una vez estos en sus puestos de trabajo, les demandaba algún tiempo más entrar a “régimen” en el trabajo.

Tampoco lograba colocar en el mercado toda la producción que necesitaba vender a fin de hacerse del capital invertido y lograr la ganancia.



Recordar nuevamente obligaciones e incertidumbre que debe afrontar el capital.

Los problemas permanecieron sin resolverse un tiempo prolongado hasta que una nueva configuración socio-política diferente le dio sustento, la mencionada política del *New Deal*. Esto pone en evidencia que no es suficiente un sistema técnico para sostener un modelo productivo.

Superada la crisis de 1929 en Estados Unidos, el Estado decide adoptar la política del *New Deal* (nuevo acuerdo/pacto) en los tempranos 1930. Aquí se encuentra la clave de comprensión del modelo bautizado como fordismo pero que excede la experiencia de su autor y en realidad habla de un nuevo punto de encuentro entre las aspiraciones de ganancia del capital y las aspiraciones de bienestar de los trabajadores, y la viabilidad del sistema político y económico. Así, los protagonistas de lo que se denomina “pacto fordista” serán las empresas, los trabajadores organizados y el Estado.

La visión crítica relatada hasta aquí de los aspectos sociales de la naciente sociedad industrial comienzan a encontrar su contrapeso a partir de la instauración del *New Deal* o, en forma genérica, del Estado de Bienestar que con diversas formas y estilos de capitalismo, se instaló en Europa, Estados Unidos y Argentina, Méjico en nuestro continente, y algunos más alrededor del mundo entre 1930 y 1950.

El pacto fordista, como lo relata de manera brillante Eric Hobsbawn, es el acuerdo entre los principales actores económicos y políticos para sostener de manera prolongada un sistema. El acuerdo consiste en la reducción de la tasa de ganancia empresaria y el incremento de los ingresos de los trabajadores a fin de que puedan aumentar el confort de su vida cotidiana. El sistema político (puesto en dudas por la crisis de 1929 pero también por las revoluciones sociales y movimientos en muchos países occidentales) será sostenido por todos los actores y este le garantizará a la producción protección del mercado interno (de la competencia del comercio internacional) de manera de generar amplios mercados para los productos generados por las empresas. Al mismo tiempo, la existencia de trabajadores con ingresos crecientes (junto con los bancos) en el mercado interno aseguraría las posibilidades de compra de esos productos.



Recordar nuevamente obligaciones e incertidumbre que debe afrontar el capital.

Eric Hobsbawm es uno de los más grandes historiadores contemporáneos vivos. De su extensa obra tomamos aquí “Historia del Siglo XX”. Buenos Aires: Editorial Crítica, pp. 266 y ss., 1998.

“Al principio este asombroso estallido económico parecía no ser más que una versión gigantesca de lo que había sucedido antes; como una especie de universalización de la situación de los Estados Unidos antes de 1945, con la adopción de este país como modelo de la sociedad capitalista industrial. Y, en cierta medida, así fue. La era del automóvil hacía tiempo que había llegado a Norteamérica, pero después de la guerra llegó a Europa, y luego, a escala más modesta, al mundo socialista y a la clase media latinoamericana, mientras que la baratura de los combustibles hizo del camión y el autobús los principales medios de transporte en la mayor parte del planeta. Si el advenimiento de la sociedad opulenta occidental podía medirse por la multiplicación del número de coches particulares –de los 469.000 de Italia en 1938 a los 15 millones del mismo país en 1975 (Rostow, 1978, p. 212; UN Statistical Yearbook, 1982, cuadro 15, p. 960)–, el desarrollo económico de muchos países del tercer mundo podía reconocerse por el ritmo de crecimiento del número de camiones. Buena parte de la gran expansión mundial fue, por lo tanto, un proceso de ir acortando distancias o, en los Estados Unidos, la continuación de viejas tendencias. El modelo de producción en masa de Henry Ford se difundió por las nuevas industrias automovilísticas del mundo, mientras que en los Estados Unidos los principios de Ford se aplicaron a nuevas formas de producción, desde casas a comidas-basura (McDonald’s es un éxito de posguerra). Bienes y servicios hasta entonces restringidos a minorías se pensaban ahora para un mercado de masas, como sucedió con el turismo masivo a playas soleadas. Antes de la guerra jamás habían viajado más de 150.000 norteamericanos a Centroamérica y al Caribe en un año, pero entre 1950 y 1970 la cifra creció de 300.000 a 7 millones (US Historical Statistics I, p. 403). No es sorprendente que las cifras europeas fuesen aún más espectaculares. Así, España, que prácticamente no había conocido el turismo de masas hasta los años cincuenta, acogía a más de 54 millones de extranjeros al año a finales de los ochenta, cantidad que solo superaban ligeramente los 55 millones de Italia (Stat.Jahrbuch,1990, p.262). Lo que en otro tiempo había sido un lujo se convirtió en un indicador de bienestar habitual, por lo menos en los países ricos: neveras, lavadoras, teléfonos. Ya en 1971 había más de 270 millones de teléfonos en el mundo, en su abrumadora mayoría en Norteamérica y en la Europa occidental, y su difusión iba en aumento. Al cabo de diez años la cantidad casi se había duplicado. En las economías de mercado desarrolladas había más de un teléfono por cada dos habitantes (UN World Situation, 1985, cuadro 19,p. 63). En resumen, ahora al ciudadano medio de esos países le era posible vivir como solo los muy ricos habían vivido en tiempos de sus padres, con la natural diferencia de que la mecanización había sustituido a los sirvientes (...).

La mirada de largo plazo propia de un texto histórico es irremplazable para comprender el impacto, la profundidad, la velocidad de los cambios que se suceden a partir de la aparición del fordismo como modelo hegemónico de organización económica y social.

El despliegue de la ciencia asociada a la industria generó en muy poco tiempo una amplia gama de productos ofertados para el consumo masivo que resultaba a su vez el sustento de esa enorme organización (la empresa fordista) asociada a esa forma de producción.

El estilo de vida se encontró rápidamente alterado por esta nueva organización de los consumos sociales. La calidad de vida encontró nuevos parámetros para ser definida y alimentó las expectativas de mejoras generalizadas. Le dio también un sentido unilineal a esa mejora asociado a la generalización de la tecnología, entendida más como artefacto que como saber-hacer, que es la forma en que se la concibe en nuestros días.

El sistema no reparó, obviamente, en la sustentabilidad de ese crecimiento en el largo plazo: no atendió al agotamiento (entiéndase encarecimiento) o sobreexplotación de los recursos, que acarrearía inconvenientes “técnicos” o en el largo plazo, como el consumo descontrolado de energía, la inviabilidad de ciertas producciones masivas y consecuentemente el quiebre de la financiación de ese crecimiento. Tampoco los problemas sociales que sobrevendrían con el ensanchamiento de la brecha de la nueva calidad de vida entre los países centrales y los periféricos.

Vale la pena mencionar también el uso y apropiación de la tecnología de manera diferente entre ambos grupos de naciones que acentuarán esa distancia y hasta la legitimarán como resultado de ese atraso.

Volvamos por ahora a la perspectiva histórica que nos presenta Hobsbawn en su obra ya citada:

Tres cosas de este terremoto tecnológico sorprenden al observador. *Primero*, transformó completamente la vida cotidiana en los países ricos e incluso, en menor medida, en los pobres, donde la radio llegaba ahora hasta las aldeas más remotas gracias a los transistores y a las pilas miniaturizadas de larga duración, donde la «revolución verde» transformó el cultivo del arroz y del trigo y las sandalias de plástico sustituyeron a los pies descalzos. Todo lector europeo de este libro que haga un inventario rápido de sus pertenencias personales podrá comprobarlo. La mayor parte del contenido de la nevera del congelador (ninguno de los cuales hubiera figurado en la mayoría de los hogares en 1945) es nuevo: alimentos liofilizados, productos de granja avícola, carne llena de enzimas y de productos químicos para alterar su sabor, o incluso manipulada para «imitar cortes deshuesados de alta calidad» (Considine, 1982, pp. 1.164 y ss.), por no hablar de productos frescos importados del otro lado del mundo por vía aérea, algo que antes hubiera sido imposible.

Comparada con 1950, la proporción de materiales naturales o tradicionales—madera natural, metales tratados a la antigua, fibras o rellenos naturales, incluso las cerámicas de nuestras cocinas, el mobiliario del hogar y nuestras ropas— ha bajado enormemente, aunque el coro de alabanzas que rodea a todos los productos de las industrias de higiene personal y belleza



ha sido tal, que ha llegado a minimizar (exagerándolo sistemáticamente) el grado de novedad de su producción, más variada y cada vez mayor. Y es que la revolución tecnológica penetró en la conciencia del consumidor hasta tal punto, que la novedad se convirtió en el principal atractivo a la hora de venderlo todo, desde detergentes sintéticos (surgidos en los años cincuenta) hasta ordenadores portátiles. La premisa era que «nuevo» no solo quería decir algo mejor, sino también revolucionario. En cuanto a productos que representaron novedades tecnológicas visibles, la lista es interminable y no precisa de comentarios: la televisión; los discos de vinilo (los LPs aparecieron en 1948), seguidos por las cintas magnetofónicas (las *cassettes* aparecieron en los años sesenta) y los discos compactos; los pequeños radio transistores portátiles —el primero que tuvo este autor fue un regalo de un amigo japonés de finales de los años cincuenta—; los relojes digitales, las calculadoras de bolsillo, primero a pilas y luego con energía solar; y luego los demás componentes de los equipos electrónicos, fotográficos y de vídeo domésticos. No es lo menos significativo de estas innovaciones el sistemático proceso de miniaturización de los productos: la *portabilidad*, que aumentó inmensamente su gama y su mercado potenciales. Sin embargo, acaso el mejor símbolo de la revolución tecnológica sean productos a los que esta apenas pareció alterar, aunque en realidad los hubiese transformado de arriba abajo desde la segunda guerra mundial, como las embarcaciones recreativas: sus mástiles y cascos, sus velas y aparejos, su instrumental de navegación casi no tienen nada que ver con los barcos de entreguerras, salvo en la forma y la función.

Segundo, a más complejidad de la tecnología en cuestión, más complicado se hizo el camino desde el descubrimiento o la invención hasta la producción, y más complejo y caro el proceso de creación. La «Investigación y Desarrollo» (I+D) se hizo crucial en el crecimiento económico y, por eso, la ya entonces enorme ventaja de las «economías de mercado desarrolladas» sobre las demás se consolidó. (Como veremos en el capítulo XVI, la innovación tecnológica no floreció en las economías socialistas.) Un «país desarrollado» típico tenía más de 1.000 científicos e ingenieros por millón de habitantes en los años setenta, mientras que Brasil tenía unos 250, la India 130, Pakistán unos 60 y Kenia y Nigeria unos 30 (UNESCO, 1985, cuadro 5.18). Además, el proceso innovador se hizo tan continuo, que el coste del desarrollo de nuevos productos se convirtió en una proporción cada vez mayor e indispensable de los costes de producción. En el caso extremo de las industrias de armamento, donde hay que reconocer que el dinero no era problema, apenas los nuevos productos eran aptos para su uso práctico, ya estaban siendo sustituidos por equipos más avanzados (y, por supuesto, mucho más caros), con los consiguientes enormes beneficios económicos de las compañías correspondientes. En industrias más orientadas a mercados de masas, como la farmacéutica, un medicamento nuevo y realmente necesario, sobre todo si se protegía de la competencia patentándolo, podía amasar no una, sino varias fortunas, necesarias, según sus fabricantes, para poder seguir investigando. Los innovadores que no podían protegerse con tanta facilidad tenían que aprovecharla oportunidad más deprisa, porque tan pronto como otros productos entraban en el mercado, los precios caían en picado. →

Tercero, en su abrumadora mayoría, las nuevas tecnologías empleaban de forma intensiva el capital y eliminaban mano de obra (con la excepción de científicos y técnicos altamente cualificados) o llegaban a sustituirla. La característica principal de la edad de oro fue que necesitaba grandes inversiones constantes y que, en contrapartida, no necesitaba a la gente, salvo como consumidores. Sin embargo, el ímpetu y la velocidad de la expansión económica fueron tales, que durante una generación, eso no resultó evidente. Al contrario, la economía creció tan deprisa que, hasta en los países industrializados, la clase trabajadora industrial mantuvo o incluso aumentó su porcentaje dentro de la población activa. En todos los países avanzados, excepto los Estados Unidos, las grandes reservas de mano de obra que se habían formado durante la Depresión de la preguerra y la desmovilización de la posguerra se agotaron, lo que llevó a la absorción de nuevas remesas de mano de obra procedentes del campo y de la inmigración; y las mujeres casadas, que hasta entonces se habían mantenido fuera del mercado laboral, entraron en él en número creciente. No obstante, el ideal al que aspiraba la edad de oro, aunque la gente solo se diese cuenta de ello poco a poco, era la producción incluso el servicio sin la intervención del ser humano: robots automáticos que construían coches, espacios vacíos y en silencio llenos de terminales de ordenador controlando la producción de energía, trenes sin conductor. El ser humano como tal solo resultaba necesario para la economía en un sentido: como comprador de bienes y servicios. Y ahí radica su principal problema”.

La configuración resultante de este pacto, será la de un mercado interno, con capacidad de compra, que casi en forma exclusiva será abastecido por la producción nacional. El Estado evitará los posibles conflictos sociales y el sistema tendrá asegurado así un tiempo prolongado de prosperidad. Este esquema tuvo éxito, como se dijo, en la post Segunda Guerra Mundial.

En nuestro país la existencia de la industria se remonta al siglo XIX y se especializaba en la industrialización de materias primas, esencialmente el salado de carne y tratamientos primarios del cuero, algo que por el nivel de desarrollo tecnológico debía ser realizado aquí aunque el destino de esos productos era Europa.

Nuestra posición en el sistema económico mundial nos ubicaba como proveedores de materias primas, el “granero del mundo” ya mencionada como una de las zonas identificadas por Arturo Jauretche y parte del discurso dominante a principios de siglo XX sobre la organización económica de nuestro país.

Con algunas excepciones, aunque minoritarias pero dignas de mención, como Miguel Cané, Lucio Vicente López, Rafael Hernández, Carlos Pellegrini, etc. Este último sostenía en un debate parlamentario en el año 1875, al respecto que: “El libre cambio mata a la industria naciente. Los que han defendido ciegamente teorías sostenidas en otras partes no se han apercebido que apoyaban intereses contrarios a los suyos. Cuando esta cuestión se discutía en el Parlamento inglés, uno de los ilustrados defensores del libre cambio decía que él quería hacer de la Inglaterra la fábrica del mundo y de la América, la granja de la Inglaterra. Y decía una gran verdad, que en gran parte se ha realizado porque en efecto nosotros somos y seremos por mucho tiempo, si no ponemos remedio al mal, la granja de las grandes naciones manufactureras (...) Yo pregunto, Sr. Presidente, ¿qué produce hoy la provincia de Buenos Aires, la primera provincia de la República? Triste es decirlo. Solo produce pasto y toda su riqueza está pendiente de las nubes (...) Es necesario que en la República se trabaje y se produzca algo más que pasto.” (Pellegrini, Carlos. Discurso parlamentario. Sesión del congreso Nacional del 18/9/1875).

Esta posición, económicamente dependiente, en el que los gobiernos liberales o conservadores de principios de siglo pretendían mantener al país, impedía la creación de producciones industriales que no fueran indispensables para la producción agropecuaria.

Tal posición también era sostenida desde el discurso dominante de la cultura y la política. Por ello, fomentar la producción industrial en Argentina estaba lejos de las aspiraciones o proyectos de las élites políticas de principios del siglo XX.

Con el comienzo de la crisis mundial desatada, el contexto mundial no era el propicio para colocar los productos agropecuarios, y tampoco para importar los manufacturados, así Argentina entra en una etapa de conflicto social como consecuencia de la crisis económica. En ese contexto y frente a la creciente escasez de los productos elaborados que comprábamos a Europa; comenzó una lenta industrialización de Argentina que buscaba sustituir las importaciones, acentuada más aún con el advenimiento de la Segunda Guerra en Europa.

La industrialización por sustitución de importaciones (ISI), fue la impronta central de este proceso en nuestro país, que solo se apartó de esa característica en el primer gobierno de Perón cuando se hicieron importantes inversiones en infraestructura que aprovecharon los gobiernos de la década de 1960 para sostener el desarrollo de otras industrias, que como la automotriz se desplegaron ampliamente durante ese periodo.

En la década de 1940 comenzó entonces un proceso de industrialización que con la aparición del peronismo casi de manera inmediata se desarrolló concomi-

tantemente con la aparición del Estado de Bienestar. A pesar de la finalización del conflicto mundial, durante dicho gobierno se siguió manteniendo una política de fomento de la industria local, a través de la aplicación de diferentes mecanismos de protección de la industria naciente. Así, el peronismo fomentó el crecimiento e industrialización de la economía pero con una fuerte dosis de inclusión social y de generalización de derechos. El cuadro político-social resultante se aproxima bastante a lo que se conoce como pacto fordista, con una fuerte intervención del Estado en la economía en un modelo muy parecido a las economías europeas occidentales.

Este primer paso en la industrialización generó el paradigma que dio marco a todos los gobiernos posteriores, hasta la última dictadura militar, en el que se reemplazó este esquema (al mismo tiempo que en otros lugares del mundo) por uno en el que se sostuvo la primacía del capital financiero, el desentendimiento del Estado del Bienestar Social y el achicamiento de la intervención estatal en la economía.

Definido a grandes trazas los principales aspectos del modelo fordista queda entender que es este el que impuso el paradigma para el análisis de otros modelos productivos. Durante mucho tiempo todos los análisis versaron sobre las alternativas al fordismo que iban apareciendo en la economía. En algún momento comenzó a relativizarse también a este modelo y una de las construcciones analíticas más complejas es la de Boyer y Freyssenet en su libro “Los Modelos Productivos”. Ellos desarrollaron una exhaustiva investigación sobre diferentes sistemas de producción, que más allá de las formas técnicas, hayan logrado sustentabilidad a lo largo del tiempo (excepto uno de los modelos como se verá) y lo plasmaron en este libro donde lograron identificar, a lo largo del planeta y del tiempo, 6 modelos con características propias y distintivas. El análisis que desarrollan estos autores, es uno de los posibles y como todo conocimiento científico se encuentra sujeto a crítica. Lo que esta materia tiene por objetivo es buscar que los estudiantes comprendan los modelos y que lo utilicen como una herramienta de reflexión y análisis de la realidad, que permita desarrollar conocimientos nuevos, originales y vinculados con la realidad socioeconómica que da marco a nuestra Universidad; y/o desempeñarse profesionalmente con capacidad auténtica y crítica de la actualidad.

4- MODELOS PRODUCTIVOS. UNA MIRADA

Temas a tratar:

- *Modo de crecimiento. Modelos existentes de crecimiento económico nacional. Formas de generación de riqueza y distribución del ingreso.*
- *Estrategia de ganancia. Concepto. Opciones de las empresas. Formas de gobierno de la empresa.*
- *Estrategia calidad*
- *Estrategia diversidad y flexibilidad*
- *Estrategia volumen*
- *Estrategia volumen y diversidad*
- *Estrategia reducción permanente de costos*
- *Estrategia innovación y flexibilidad*

Retomando lo que se había trabajado en la primera parte de este manual, los autores comienzan analizando aquello que se encuentra en el origen de la organización de una actividad productiva. Definen que existen 2 incertidumbres y 2 obligaciones fundamentales.

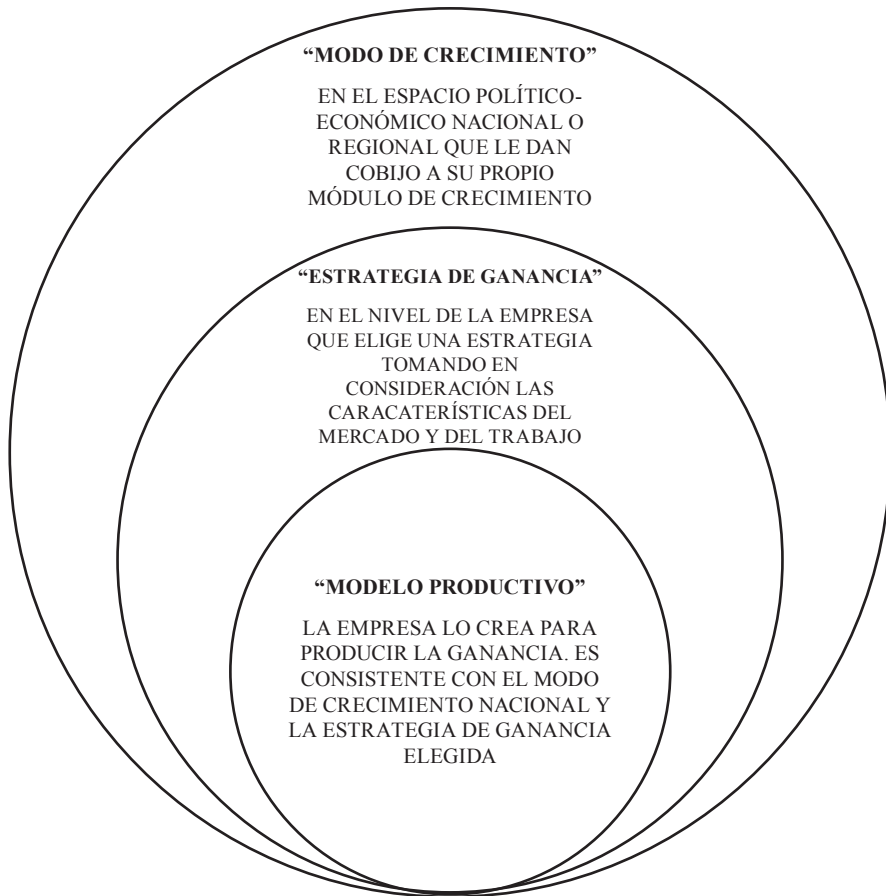
Entre las obligaciones se encuentran, para el capital, la rentabilidad; y para el trabajo la movilidad geográfica y profesional.

Las incertidumbres son la venta efectiva de la producción y la capacidad de producir adecuadamente los bienes y servicios.

Asimismo, explican, existen vías para reducir tales incertidumbres tanto en el mercado como en el trabajo. En el primero esas vías son la determinación precisa de la ventaja competitiva para organizar la producción (y la ganancia) sobre esa base y el conocimiento de las variables de la distribución del ingreso que denominan “modo de crecimiento”.

En cuanto al trabajo la reducción de incertidumbre (o el acceso a “alguna” certidumbre) se sostiene en la división de la inteligencia del trabajo (el camino iniciado por Taylor) y un contrato de confianza duradero entre el capital y el trabajo.

Las empresas no eligen o diseñan estas vías, en principio las conocen y es a partir de este conocimiento que van a organizar su **estrategia para producir y para maximizar las ganancias**.



Modo de crecimiento

La base de la construcción de esa estrategia se asienta en el modo de crecimiento. El **modo de crecimiento** es una conjunción de 2 factores: **la generación de ingresos y la distribución de los mismos**.

Los autores franceses identifican para la **generación de ingresos** 3 distintas modalidades (por inversión, consumo interno, exportación). La **distribución del ingreso** también adopta diversas características a lo largo del mundo y la historia (por competitividad, escasez, coordinación y desigualdad).

Las diferentes combinaciones entre cómo se generan ingresos y cómo se los distribuye en la población (entre pocos, entre muchos, solo algunos sectores, etc.) permiten construir analíticamente y verificar que en la práctica se han llevado adelante 8 diferentes modos de crecimiento.

Estos son:

“Competitivo y competido”

“Competitivo y consumidor”

“Competitivo y exportador precio”

“Coordinado y consumidor”

“Coordinado y exportador especializado”

“Coordinado y exportador precio”

“Desigual y rentista”

“Por escasez e inversionista”

El establecimiento de modos de crecimiento se define en espacios geográficos nacionales o regionales. La determinación y afianzamiento de los mismos corre por cuenta del poder político y social, y el sistema productivo en general y las empresas en particular lo verán como una condición, un punto de partida y las “reglas de juego” desde donde pensar su organización, su producción, su ganancia y sus ventas.

Fuentes de ganancia

Boyer y Freyssenet, más tarde avanzan con las posibilidades de lucro que esos contextos ofrecen e identifican 6 fuentes de ganancia:

Economías de escala

(Distribución de costos fijos sobre un volumen lo más amplio posible y así reducir los costos unitarios)

Diversidad de la oferta

(Permite el consumo y la satisfacción de todos los clientes solventes)

Calidad del producto

(Compite con un precio mayor o por segmentos diferenciados de mercado)

Innovación

(Garantiza temporalmente una renta superior a la de la competencia, por medio del monopolio de la novedad)

Flexibilidad productiva

(Ajusta rápidamente los costos a las variaciones de la demanda)

Reducción permanente de costos

(Mantiene en cualquier circunstancia un margen aceptable de ganancia reduciendo sus costos para mantenerse dentro de la tasa de ganancia general).

De aquí estamos a un paso de la conformación de aquello que los autores denominan “modelo productivo”: la elección de una estrategia de ganancia utilizando una o más fuentes de ganancia en un contexto de producción es lo que constituye la estrategia de ganancia particular de cada empresa.

Finalmente, el capital, a través de los capitalistas (o sea los accionistas) define los criterios con los que se va a organizar la empresa productiva y aquí se consideran 3 aspectos: la política-producto (qué tipo de productos, a quiénes competirá, etc.), la relación salarial (es decir, su relación con la fuerza de trabajo) y la organización productiva (el sistema técnico) con el que va a llevar adelante la organización física de la producción.

Modelo productivo será entonces la puesta en sintonía de estos factores tanto en su carácter de límites (o condición de contexto) como las decisiones propias de cada organización con el objeto de organizar un proceso productivo que genere una ganancia adecuada.

Un modelo productivo para nuestros autores:

“Es un proceso ampliamente inintencional, de puesta en pertinencia externa y en coherencia interna de los cambios técnicos, organizacionales, administrativos y sociales, en respuesta a nuevos problemas de rentabilidad económica y de aceptabilidad social, nacidos de la dinámica del modelo anterior y de las transformaciones del contexto competitivo, macroeconómico y societal. El procedimiento para identificar tal modelo debe ser a la vez sustantivo (descripción del contenido de las prácticas), histórico (identificación de los problemas encontrados para comprender el sentido de las prácticas) y analítico (proceso de construcción de la rentabilidad de la empresa mediante la puesta en pertinencia externa y en coherencia interna de los cambios)”.

*Boyer, Robert; Freyssenet Michel. “Los Modelos Productivos”.
Buenos Aires, Grupo Editorial Lumen Humanitas, 1995.*

*La descripción (y el necesario aprendizaje) paso a paso de cada uno de los componentes permite comprender los alcances y potencialidades de esta forma de analizar sistemas de producción, además de dar un esquema útil para el desempeño laboral de los futuros profesionales de esta Universidad que pueden también aprovechar el **método** con el que los autores construyeron su análisis.*

En su obra los autores encuentran a lo largo del mundo y la historia diferentes formas de producción automovilística. Estos son los modelos productivos a los que nos abocaremos inmediatamente buscando comprender no solo las características

de cada uno de ellos, sino los “problemas que resolvieron” o las ventajas que encontraron para entrar en los mercados en los que compitieron por ventas con otras producciones similares. La organización del texto va de la producción con mayor intervención del ser humano (la más “artesanal”) a la más mecanizada (o “sistemática”).

Aquí nos remitiremos a presentar someramente cada uno de los modelos configurados a partir de la investigación de estos autores.

El estudio detallado y comprensión de cada uno de los modelos correrá por cuenta de los/as estudiantes que podrán usar esta investigación como un modelo para el análisis. Se sugiere prestar atención a los primeros capítulos de este manual (donde se ha hablado sobre las “partes” que componen un modelo) comparando las formas, estilos, estrategias que adoptan cada uno de ellas en relación con la producción y reproducción social. Esto implica no solo identificar la forma particular que adopta en relación al resto de esas “partes”, sino permite analizarlo como una forma particular de acomodarse al entorno para explotar algún tipo de ventaja existente o desarrollarla.

Estrategias de ganancia

El eje que toman los autores para desarrollar la descripción de esos modelos es la estrategia de ganancia. Ello obedece a la natural idea de que cualquier organización productiva se conforma detrás del afán de lucro.

Estrategia calidad

El consumo de algunos productos se dirime en mercados diferentes aun perteneciendo al mismo rubro (como vimos más arriba). En el caso de la calidad, la competencia no se da por precio sino por la cantidad de “atributos” del producto que lo diferencian del resto (desde lo simbólico –la marca “Mercedes Benz” por ejemplo– hasta lo material y sus prestaciones –asistente para estacionamiento–).

En este modelo se relatan experiencias de empresas que sostuvieron su producción en base a la estrategia de ganancia por la calidad. El mercado elegido es el de alto poder adquisitivo y considerando la existencia de un mercado global ya que los segmentos económicos superiores de un solo país, no tendrían un nivel de consumo suficientemente alto como para sostenerlo.

Este “modelo” no cristalizó en un modelo sólido y sustentable en el tiempo aunque de todas formas es considerado como un espacio de producción y una estrategia de ganancia posible.

Estrategia diversidad y flexibilidad

Es un modelo que ha tenido dos formas o “modelos”, el tayloriano y el woollardiano, de acuerdo al modo de crecimiento en el que se desarrollaron. Del primero ya se ha hablado suficiente y del segundo vale la pena resaltar en esta síntesis. Este método mecanizó (emulando la cadena fordista de montaje) la producción pero manteniendo las premisas taylorianas de división del trabajo.

Su principal éxito fue sostener una producción variada y tener la flexibilidad suficiente para acomodar la producción a las demandas oscilantes. Su demanda en cuanto a la mano de obra, se asentó también en el Principio de Babbage en función de “comprar” la cantidad exacta de habilidades y fuerza que necesitaba para sostener la producción. Su ajustada coordinación con el modo de crecimiento hizo posible el éxito de este modelo.

Estrategia volumen

Es el modelo ya presentado del fordismo como modo de producción y de consumo. Se asienta en los pilares de mercado interno, producción y consumo homogéneo y masivo e intervención estatal. La economía de escala es la clave de la ganancia y perdurabilidad de este sistema.

Estrategia volumen y diversidad

Es el modelo creado por Sloan. Con menos flexibilidad que el de Woollard puesto que el modo de crecimiento en el que se desarrolló (con ingresos coordinados nacionalmente y moderadamente jerarquizados) no requería la flexibilidad, sino generar ganancias a partir de la diversidad de modelos pero con un fuerte impulso a los volúmenes de producción por la creciente capacidad adquisitiva de los diferentes segmentos de consumidores.

Estrategia reducción permanente de costos

Es una estrategia de ganancia fuertemente conservadora. Busca aumentar sus ingresos sobre la aplicación de métodos de reducción de costos y no por la competencia en precios o innovaciones en sus productos. El toyotismo es un conjunto muy particular de organización en la que el gobierno de la empresa y la relación salarial son centrales al mismo, así como las competencias que la misma debe tener para desempeñarse adecuadamente.

La cuestión de las competencias laborales fue desarrollada a partir de este modelo, como consecuencia de los efectos que tuvo la enorme pérdida de vidas humanas sobre la sociedad japonesa y su fuerza de trabajo, y particularmente en relación a los

hombres. Esto permitió organizar desde aquel momento una cultura laboral particular que da sustento a este modelo.

Por otra parte, el toyotismo fue de los primeros modelos en plantear la importancia de los proveedores, en la organización de la producción, elemento que tomaron luego organizaciones de todo tipo. Lo mismo sucedió con una de las innovaciones ideológicas más potentes del toyotismo, la de cambiar el sentido del impulso a la producción que pasó de la gerencia a la demanda.

Estrategia innovación y flexibilidad

Es el que los autores denominan “hondismo” y que afirma su estrategia de ganancia en la innovación y por ende en los réditos que le proporciona el carácter pionero de sus productos, ser portador de una primicia que, naturalmente por carecer de competidores, le permite fijar el precio de acuerdo a su voluntad (y al punto en el que los consumidores se pueden “estirar” a pagar por esa novedad un precio superior al resto de productos similares –pero, desde ese momento “viejos”–).

Vale prestar atención aquí al fuerte componente cultural que entraña este modelo que aprecia la innovación (desechando lo antiguo) como algo valioso en sí y no importa tanto la utilidad o la relación con los propios ingresos.

5- NUESTRA HISTORIA Y LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Temas a tratar:

Contenidos. Historia laboral y productiva argentina. Modelo agropecuario, experiencias con la industria (IAPI, Compre Nacional, Dictadura, Neoliberalismo, Modelo de desacople, desendeudamiento, mercado interno y dólar para exportación).

En nuestro país es posible establecer 3 modelos en el pasado claramente diferenciados. Esto no implica que (como incluso se lo ha tratado y se lo tratará específicamente en otras materias) analizando en detalle los vaivenes económicos y las alternativas en cada momento histórico, se puedan identificar movimientos dentro de cada uno de esos modelos. Por ejemplo, el modelo de industrialización iniciado por el peronismo implicó una relación particular del Estado y una participación del trabajo (o los trabajadores) en la distribución de la riqueza que llevó adelante. No será la misma que la que se proyectó durante la gestión de Alsogaray (un extremista liberal), en su paso por el Ministerio de Economía, aunque no obstante, no logró desmarcarse del modelo o torcerlo de manera irrevocable.

Para evitar confusiones: no debe mezclarse la noción de modelos productivos recién analizados con los modelos económicos que se presentan aquí.

El Modelo Agroexportador

El primer modelo a considerar (descartando la época colonial por no ser pertinente a este trabajo) es el de “granero del mundo” de fines de siglo XIX y principios de siglo XX. Este modelo, anclado en las ideas de la generación de 1980, postulaba que la riqueza de nuestro país se hallaba en la producción agraria. La **ventaja competitiva** de nuestro país consistente en las grandes extensiones de terreno y el clima favorable permitía una gran producción de granos a un costo lo suficientemente bajo como para generar volúmenes exportables (lo cual es conceptualizado por algunos autores como renta agraria diferencial). La aparición posteriormente de mecanismos de congelado, primero, y de enfriado, más tarde, generó una nueva veta de riqueza

consistente en las exportaciones cárnicas. Mientras tanto la población nacional iba aumentando conforme la ola inmigratoria que se producía en aquellos tiempos.

En la mente de aquella generación la posibilidad de producir algún tipo de desarrollo industrial autónomo era absolutamente despreciada. Por una parte, no se la concebía en tanto no formaba parte de las ventajas competitivas naturales de nuestro país y al propio tiempo, se asociaba esos desarrollos a movimientos políticos y sociales que alteraban el status quo en el que las élites locales se movían con comodidad. Un alto precio comenzó a pagarse por los alimentos durante un largo período, a principios del siglo XX, por lo que los propietarios de la tierra se enriquecieron de manera fabulosa. Era habitual en este grupo social, alternar la vida en Argentina con largas residencias en Europa, estudiar y consumir los productos de allí.

Eliminan del calendario el invierno, pues pasan del verano argentino, al europeo. Este grupo social puede ser ejemplificado en el siguiente testimonio de una mujer perteneciente a dicho sector social: “(En Europa) en todas partes se negaban a alojarnos. Éramos 19 personas, por lo que necesitábamos 30 habitaciones por lo menos. Hay que amueblar el hotel particular, luego se acaba por tomar cariño al mobiliario elegido, por lo que yo me he traído uno completo de París en cinco ocasiones distintas. Hasta traje la última vez cinco criados. Por lo que llegamos a reunir unas 24 personas. Comprenderá usted, eso complica y dificulta los viajes” Oliver, María Rosa. (1965). *Mundo, mi casa*. Buenos Aires: Ed. Falbo.

Cualquier atisbo de industria o producción local carecía de inversionistas (...) y de consumidores porque mientras tanto, las clases trabajadoras aquí se encontraban en situaciones de extrema pobreza, hacinamiento con la única posibilidad de trabajar en el campo en pésimas condiciones o mudarse a la ciudad para tratar de lograr algún ingreso superior pero siempre lejos de la dignidad.

En su libro *El mito del país rico*, Jorge Todesca. Buenos Aires: Emecé Editores, 2006) hace un relato estupendo de esta época:

[“La riqueza del Primer centenario”]

“El esquema productivo que sostenía el modelo agroexportador tenía pies de barro. El extendido sistema de arrendamiento limitaba de diversos modos el desarrollo de un sector agropecuario moderno.

El arrendatario no tenía acceso al crédito por falta de garantías o tenía que acudir al mercado informal para conseguirlo. Tampoco tenía incentivos para introducir mejoras en tierras que solo ocuparía transitoriamente.



Así, la riqueza agropecuaria solo era explotada parcialmente. El ferrocarril y el frigorífico completaban la cadena de valor que culminaba en el Puerto. Eso era todo.

La llegada de los frigoríficos de capital estadounidense, como el Swift en 1907, traía consigo el método de enfriado, superior a la tecnología del congelado, hasta ese momento predominante en las empresas británicas. Con esa competencia, los productores ganaderos se veían beneficiados con mejores precios. Pero tal bonanza era producto de circunstancias externas, ninguna iniciativa se gestionaba en el país.

La Argentina carecía de fábricas de implementos rurales y maquinarias agrícolas tal como tenían Estados Unidos y Canadá, por lo que dependía siempre de la importación y el desarrollo tecnológico externo (p. 98).

(..) Las políticas públicas en materia industrial eran casi inexistentes. El impulso proteccionista de algunos momentos se confundía con el alza de derechos aduaneros como resultado de necesidades fiscales. Los sectores populares protestaban cuando esto ocurría porque los precios de sus artículos de consumo subían. Por añadidura, la mano de obra en la Argentina –o más precisamente en Buenos Aires– era mucho más cara que en Europa (p. 99)

(..) Los arrendatarios cerealeros también sufrían la fijación de precios que ejercían los exportadores como Bunge & Born, pero su escasa inserción en la política nacional –probablemente porque eran extranjeros en su mayoría– no permitió la canalización adecuada de sus intereses. Lo mismo ocurría con los obreros industriales urbanos un 50% de los cuales eran inmigrantes y estaban escasamente sindicalizados. En ambos grupos la débil solidaridad impidió una acción política poderosa (p. 102).

(..) Hacia 1913 se percibían nuevas señales negativas en el escenario internacional. El Banco de Inglaterra comenzaba a aumentar las tasas de interés, buscando atraer capitales para atenuar su déficit con el exterior, provocado en gran medida por los gastos de la guerra de los Balcanes. Tal circunstancia cortó de cuajo el flujo de capitales ingleses hacia la Argentina e incluso revirtió su sentido de circulación hacia Londres, un destino más seguro y rentable. Las malas cosechas de ese año agravaron la situación, junto con la baja de los precios internacionales de la carne y los granos. De esta manera, los 2 pilares del esquema agroexportador se vieron afectados (p. 103)”.

Con esta descripción encontramos cómo ese “modelo” entra en crisis por la caída de sus principales apoyos, cosa que aquí leemos también, como la falta de sustentabilidad de dicho modo de crecimiento en el largo plazo.

Más adelante continúa diciendo:

“El industrial argentino de las dos primeras décadas del siglo XX apenas era un procesador de materias primas, en un país que carecía de fábricas, de equipos y maquinarias, siderurgia, combustibles, minería y químicos.

Las asociaciones empresariales estaban aún en un estadio artesanal y la mayoría de sus integrantes veían satisfactorio el rumbo que el país seguía.

Desde el punto de vista macroeconómico se acentuaba en la Argentina –con el correr de la crisis– una distribución del ingreso desigual que tenía por efecto desalentar el consumo, con el consiguiente desincentivo para el crecimiento y consolidación de una producción local de bienes industrializados. La clase alta –donde se concentraba el ingreso– consumía artículos suntuarios importados y hacía viajes de ultramar en tanto que las clases populares apenas ganaban para subsistir (p. 105).

(..) Algunos pocos estudiosos advertían que el crecimiento con base en los recursos agropecuarios estaba alcanzando un doble límite. Por un lado se estaba llegando al tope de la explotación extensiva de la pampa húmeda, y, por el otro, el crecimiento de las ciudades –cuyos habitantes compraban manufacturas importadas y alimentos locales– determinaba que el aumento del consumo doméstico de los mismos productos que se exportaban restara saldos disponibles para las ventas externas y, en consecuencia, para generar divisas. (p. 106)”.

Como ya aclaramos más arriba, este “modelo” no fue siempre igual y tuvo variaciones, contradictorias muchas de ellas, pero lo que lo caracteriza es la convicción de que la riqueza está en el campo, que la industria no es parte ni objetivo de este modelo (recuérdese el derrotero del Plan Pinedo).

La forma en que se pensó el espacio geográfico y su infraestructura da cuenta de ello. Basta observar la ya señalada estructuración radial del sistema ferroviario (desde el puerto a los extremos del país) para entender la forma en que se pensó al país: la producción tenía como destino privilegiado el puerto, no había una red de ferrocarriles que uniese transversalmente al país. Para mayor vergüenza de nuestro país, la lógica de construcción de los ferrocarriles fue realizada a medida de los ingleses y eran ellos quienes disponían pues, del resorte fundamental, de ese eslabón fundamental de la cadena de producción que es el transporte. Constituyéndose estos en el factor primordial del primitivismo agrario argentino.

La situación comienza a hacer agua (y mucha) en 1930. La guerra que comenzaba y la posguerra que había concluido en Europa llevaban a una creciente escasez de productos para el consumo local, al tiempo que hacía caer constantemente los precios de nuestros productos. Se deterioraron aceleradamente los **términos del intercambio**. La aparición de una incipiente industria que comenzara a producir aque-

llas importaciones que se volvía dificultoso (por precio o inexistencia) adquirir en nuestro país. Con o contra la voluntad de las clases dominantes, Argentina comenzó un lento proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) como otros países de América Latina.

Los trabajadores que hasta ese momento tenían muy poca inserción efectiva y simbólica en la sociedad habían logrado, no obstante, niveles importantes de organización sindical, de representación colectiva que serviría de mucho en la etapa que se avecinaba.

El Modelo Industrial

Este “modelo” que a los fines de este texto se pone bajo un mismo rótulo, acuna una heterogeneidad muy importante de momentos político-económicos en la que no vamos a profundizar pero que resulta importante señalar.

El peronismo de 1945 y 1955 representó una primera modalidad con una industrialización por sustitución de importaciones (ISI), se llevaron a cabo inversiones de envergadura en infraestructura que, por el tiempo de maduración, (alrededor de 10 años e incluyendo planeamiento, construcción y puesta en marcha a pleno, y distribución del producto) recién comenzaron a dar frutos a principios y mediados de la década de 1960. Estas inversiones fueron, entre otras Altos Hornos Zapla, Sierra Grande, Aluar, nacionalización de la marina mercante, hidroeléctricas en varios puntos del país, nacionalización de la red ferroviaria, Somisa, fábricas de automóviles, tractores, etc. Se diseñó una fábrica de aviones logrando que al final de su mandato, Perón haya dejado a Argentina como uno de los 6 países del mundo que construían sus propios aviones. En definitiva en este momento se lanzaron iniciativas productivas que permitían planificar y sustentar el crecimiento del país por mucho tiempo y en todas las regiones del país.

Citamos nuevamente a Jorge Todesca en su libro “El Mito del País Rico”

“La política industrial del gobierno se articuló alrededor de diversos instrumentos, entre ellos, notablemente, el Régimen de Protección y Promoción de las Industrias de Interés Nacional, que había sido sancionado en 1944. A través de ese régimen se identificaron ramas específicas que serían promovidas mediante incentivos tales como el aumento de la protección arancelaria, cuotas para la importación de productos, facilidades para importar insumos, crédito a largo plazo y subsidios directos. La elección de los beneficiarios seguía tres criterios: que se utilizaran materias primas nacionales y se tratara de productos de primera necesidad y de bienes de interés para la defensa nacional. Una larga y creciente lista de solicitudes para



acceder a los beneficios de esta política comenzó a poblar los despachos de la Secretaría de Industria y Comercio y en pocos años el panorama industrial del país se transformó.

El Banco de Crédito Industrial, también creado en 1944, constituyó la principal herramienta del apoyo a la industria del lado financiero, resultante de la reforma del sistema bancario realizada en 1946. El esquema se completó con un sistema de control de cambios que tendió a favorecer al sector industrial, en algunas ocasiones en desmedro del sector agropecuario.

También se fijaron tres áreas de acción de la banca estatal: el Banco de la Nación Argentina atendería las necesidades de financiamiento del campo y el comercio, el Banco de Crédito Industrial haría lo propio con la industria, y el Banco Hipotecario Nacional se abocaría al financiamiento de la construcción de viviendas (...)

El interés oficial por la industria se extendió al plano educativo, lo que llevó a la creación de la Universidad Obrera Nacional –luego Universidad Tecnológica Nacional– con diversas sedes regionales (p. 157) (...)

Esta estructura de la economía se apoyaba en el fuerte impulso a la redistribución de la riqueza en favor de los trabajadores quienes, por precio y facilidad, consumían muchos de los bienes que se comenzaron a producir en el país. De esta manera el despegue de la era industrial se asentó, en una importante proporción, en el mercado interno.

En lo político se generalizaron y afirmaron los derechos de ciudadanía, muchos de ellos plasmados en leyes desde tiempo antes pero de inexistencia en la realidad como el voto secreto y obligatorio, la afiliación a las organizaciones sindicales, etc. Al mismo tiempo se inició una nueva generación de derechos: el voto de la mujer, educación superior gratuita, presencia de los trabajadores como voz legítima en el escenario político, obras sociales con ingresos que les permitieron desarrollar prestaciones en turismo y salud, entre otras, derechos de la infancia, derechos del trabajador (vacaciones aguinaldo, etc.), derechos de la ancianidad, etc.; que se plasmaron en la reforma de la constitución de 1949.

En la década de 1960 se alternaron políticas de diverso tipo que no lograron desandar el proceso iniciado pero que no siempre lo continuaron con la misma intención o atendiendo los aspectos sociales privilegiados en el peronismo (hasta incluso la propia existencia libre de las organizaciones gremiales). Así, tuvimos en la Argentina un ministro de Economía como Álvaro Alsogaray o gobiernos, como el de Lanusse, que desalentaron el crecimiento industrial y el fortalecimiento del poder adquisitivo de los trabajadores (o sea el “mercado interno”) o durante el gobierno de Levingston, donde desde la cartera económica Aldo Ferrer impulsó

la Ley de “Compre Nacional”, para dar impulso a la industria nacional. En estos períodos la presencia del ejército como respuesta /reacción al reclamo de los trabajadores fue una constante al mismo tiempo que la limitación de las actividades políticas y la prohibición hasta de nombrar a Perón, formaron parte de la dinámica social de aquel momento. Tal intransigencia generó también una fuerte resistencia social y política que encontró en los sindicatos y en la juventud el camino para hacer frente a la represión institucional. Por esto, en el ámbito laboral se expresaban muchos de los conflictos políticos de ese momento a través de sabotajes, huelgas, etc. Al contrario de la década peronista, en la década de 1960 se produjo la Noche de los Bastones Largos, un hecho represivo que inició el éxodo de los mejores científicos de nuestro país al exterior, entre ellos, César Milstein (Premio Nobel de Medicina en 1984).

Hubo en este período un tiempo en el que el desarrollismo gobernó el país (con Frondizi como presidente), aumentando sensiblemente la producción automotriz y petrolífera generando las condiciones para permanecer en la senda del crecimiento industrial vigoroso que se había dado en el primero y segundo gobierno de Perón.

En síntesis, durante la década de 1960 y parte de la de 1970 se conservó el modelo industrialista de país aumentando o desalentando alternativamente su crecimiento y el mercado interno sufrió paralelamente la misma suerte.

Modelo Neoliberal

Luego de un corto interregno con el retorno del peronismo al gobierno (1973-1976), el 24 de marzo de 1976 se produce el golpe de Estado que inicia la dictadura cívico-militar más severa y sangrienta de la historia argentina caracterizada por la instauración de un modelo de exclusión, monopolización de la economía, destrucción del mercado interno y preeminencia del capital financiero sobre el productivo.

El ministro de economía (civil) de esta dictadura fue José Martínez de Hoz, quien es sindicado por la literatura especializada como el primero de los autores del movimiento hacia este modelo. Sus medidas centrales fueron la apertura de las importaciones y la previsión en el tiempo de un tipo de cambio que habilitó la especulación y enriquecimiento financiero de grandes grupos empresarios.

Los primeros efectos de este proceso económico fueron la desindustrialización a través del cierre de plantas de producción locales por la imposibilidad de competir con precios de empresas extranjeras. Así, la textil, la electrónica, la siderúrgica, la metalúrgica y la industria del juguete, fueron las más golpeadas. Esto marcó no solo ese presente en el que caía fuertemente la industria nacional sino, lógicamente se

debilitaba el mercado interno al no percibir los trabajadores de esas industrias los salarios que, naturalmente volcaban al consumo en el mercado local.

En este periodo algunas empresas se enriquecieron y se convirtieron en monopolios o en grandes aglomerados de empresas industriales y financieras que llevaron adelante su crecimiento a expensas de las más pequeñas. Fue un periodo de oligopolización de la estructura económica poniendo a este sector en una posición privilegiada para ejercer presión sobre los siguientes gobiernos.

El cuentapropismo como actividad económica comenzó a generalizarse en diversos sectores sociales y con el cierre de las empresas también muchos de los portadores de saberes (oficios) también se alejaron del sistema productivo. Paralelamente, los dirigentes sindicales fueron el grupo social más castigado por la represión. De esta manera se cortaba toda intención de reivindicación de derechos colectivos o grupales y toda actividad que buscara ordenar el mundo del trabajo desde su espacio natural de acción (trabajadores y empresas). Naturalmente, haber apuntado a este sector con tanta precisión tuvo la intención de garantizar a los sostenedores civiles de la dictadura la “libertad” para aumentar su renta, organizar al trabajo en su exclusivo provecho.

A partir de 1983, con la asunción del Presidente constitucional Raúl Alfonsín, la democracia no logró, en este aspecto, revertir muchas de las acciones de la dictadura en el plano económico si bien en lo legal se avanzó sensiblemente en la recuperación de los derechos civiles y sociales. En el plano económico este periodo democrático se inició con un fuerte condicionamiento de las decisiones del país por el alto nivel de endeudamiento que tenía y el bajo nivel de autonomía productiva. Vale como ejemplo, mencionar que una empresa petrolera estatal como era YPF en aquel entonces, era la única empresa petrolera en el mundo que arrojaba balances negativos año tras año. Esta situación era producto de los últimos usos que dio la dictadura a los bienes estatales, endeudándola a niveles imposibles de revertirse. Su ulterior privatización acarrearía el cierre de la hoy sede de esta Universidad, un laboratorio que en su momento de mayor actividad generaba trabajo científico y creó el primer catalizador enteramente nacional. La venta de esta empresa incluyó la desinversión en este edificio, sus empleados y sus actividades con el consiguiente impacto local (ver como ejemplo la historia de vida en <http://varelapuntocom.blogspot.com.ar/2010/05/una-historia-marcada-por-ypf.html>).

Tal nivel de endeudamiento y la injerencia de los organismos financieros mundiales hicieron que el gobierno de Alfonsín abandonara rápidamente sus intenciones

de reconstrucción del Estado de Bienestar a partir del Plan Primavera de 1988. En ese momento comenzó una creciente tendencia hacia un discurso sobre la economía que propugnaba la “liberación de las fuerzas del mercado” es decir, darle la mayor libertad posible a uno de los factores de la producción (el capital) para producir inversiones y “generar riqueza”. Como nota marginal vale mencionar que el otro factor, el trabajo, nunca tuvo propagandistas que le dieran la “libertad de invertir” su esfuerzo allí donde fuera más conveniente (por ejemplo Estados Unidos o Europa, que rechazaban la inmigración permanentemente).

El capital obtuvo esa libertad, invirtió, vendió y compró sin restricciones pero la riqueza prometida nunca llegó a los bolsillos de los trabajadores. En el principio de la década de 1990 comenzó a profundizarse hasta su colapso total la tarea iniciada por la dictadura. Después de dos hiperinflaciones que le permitieron al Banco Central obtener dólares, se establece la **libre convertibilidad** de nuestra moneda, transformando al Banco en una simple “caja de conversión”. La ideología neoliberal suponía que una solución monetaria sería suficiente para resolver la parálisis productiva. A esta altura cambia el eje de las acciones del Estado en relación a la economía y su tarea central (la del Estado) se vuelca a autoexcluirse. Los problemas de la economía ya no se resuelven con intervenciones (más o menos soberanas, más o menos políticas) del Estado sino a través de la “magia” de las finanzas. Estas políticas, generaron ciertos hechos positivos en la economía como la actualización de una serie de industrias que podían pervivir en ese modelo y la intensificación del intercambio de bienes y servicios con el exterior, lo que impactó en un aumento de la oferta y de su diversidad. Pero, al momento de “pagar la cuenta” ya el país se había quedado sin capacidad de generar divisas, de producir en cantidad y calidad suficiente y el financiamiento de los organismos internacionales encontró un *parate* que desembocó en la crisis de 2001.

La calidad del trabajo comenzó desde principios de 1990 a deteriorarse, precarizándose y aumentando la desocupación. El precepto de mantener el dólar atado a un valor del peso fue no solo incrementando el desempleo, sino que impactó en la actividad económica, descapitalizando a las empresas y al país en general. La desocupación y el deterioro de la producción junto con otro factor como el proceso de globalización económico-financiera, a la que Argentina se incorporó de manera tardía y equivocada, hizo que se eliminaran rubros industriales o que la transmisión de saberes o de oficios, que antes sucedía en la producción, frente a la máquina y como parte del trabajo, hicieron que se corte esa cadena de comunicación de saberes.

Cuando se materialice la reactivación industrial de los siguientes años, este hecho quedará en evidencia por la ausencia de personal capacitados en oficios específicos (y valorados) como tornería, matricería, mantenimiento industrial, ingeniería, etc.

Modelo actual

A partir del 2003, la Argentina comenzó un proceso de reconstrucción lenta pero sólida de su urdimbre industrial. Cierta capacidad instalada permitió rápidamente poner a producir la maquinaria que sin embargo, no contaba con la suficiente cantidad de operarios. Tantos años de desindustrialización habían impactado fuerte en el mantenimiento y reproducción de los saberes profesionales.

A partir del 25 de mayo del 2003 asume Néstor Kirchner la presidencia y en lo económico se guía por los siguientes parámetros:

Dólar alto: favorece las exportaciones industriales que venden en divisa sus productos pagando en pesos sus costos.

Superávits paralelos: tanto la balanza comercial como la financiera del Estado se mantienen superavitarias con lo que el Estado tiene capacidad económica de intervención en la economía real.

Retenciones agrarias: vinculado con los anteriores, es la forma de asegurar precios “en pesos” de productos alimenticios que de otra manera cotizarían según valores internacionales. De esta manera se garantiza a la población el acceso a esos productos sin afectar las ganancias de los productores.

Desendeudamiento: desligar las decisiones del Estado de las presiones (e instrucciones) de entes financieros internacionales como el FMI o el Banco Mundial para poder manejar de manera autónoma los recursos y su asignación.

Políticas sociales focalizadas: el Estado interviene sosteniendo segmentos de población que la economía excluyó durante los años de la desindustrialización, mediante diversas acciones o programas estatales destinados a sostener la demanda de sectores populares asegurándoles ingresos, proteger a la niñez, promocionar la educación, calificar a la mano de obra, promover el empleo. Estas acciones se traducen en la Asignación Universal por Hijo, en el aumento de la proporción de población jubilada, incremento de las jubilaciones por encima del promedio de la economía, planes de capacitación y calificación laboral, entrega de netbooks, etc.

Similitudes y diferencias con el ISI

Este modelo, que estamos transitando, se encuentra en un momento de plenitud en el que resulta interesante reflexionar sobre su destino. Por un lado, se sostiene

en la repetición del esquema de sustitución de importaciones con inclusión, propio del primer peronismo, pero al mismo tiempo se da a las exportaciones y al valor agregado industrial una relevancia que no se encuentra en aquel. La globalización y la existencia (conceptual y real) del mundo como mercado potencial añaden una distinción entre ambos momentos que debe ser considerada. También la noción generalizada de que se debe exportar con cada vez mayor valor agregado nuestros productos tradicionales es un punto de distinción.

En los años de crecimiento recientes, que se han repetido en la mayoría de los países de América Latina, Argentina aumentó su nivel de industrialización mientras que la tendencia del resto fue “primarizar” su economía, es decir, aumentar el peso relativo de los productos agropecuarios en relación con los industriales. El crecimiento en nuestro país estuvo sostenido en la inversión y en el fortalecimiento del mercado interno con recursos provenientes de las retenciones agropecuarias. En el 2011 por primera vez en la historia las manufacturas de origen industrial superaron a las de origen agropecuario, constituyendo otra de las diferencias con el otro modelo de industrialización exitoso de la Argentina de mediados del siglo XX.

Vale mencionar finalmente, un dato revelador de la profundidad con que las oscilaciones de la economía impactan en la vida cotidiana y naturalmente en el mercado. En la región en que se asienta la UNAJ, la cantidad de empleados metalúrgicos fueron cambiando de la siguiente manera:

En la década de 1990:	12.000
En la crisis 2001:	1.000
En el 2011:	8.000

Estos datos muestran la fuerte relación existente entre políticas de protección y fomento del mercado interno y el proceso de industrialización, en un país con crecimiento económico y desarrollo social sustentable.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
1- CONCEPTOS FUNDAMENTALES	9
La producción de la sociedad.....	9
El sistema productivo	13
Capital (empresas).....	16
Trabajadores	16
Mercado.....	17
Mercado (oferta).....	17
Mercado (demanda).....	19
Estado	22
Sindicatos	23
Tecnología	23
2- LA HISTORIA DEL TRABAJO / ORIGEN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL	31
3- HISTORIA DEL TRABAJO / LA SOCIEDAD INDUSTRIAL	41

4- MODELOS PRODUCTIVOS. UNA MIRADA	55
Modos de crecimiento	56
Fuentes de ganancia	57
Estrategias de ganancia	59
5- NUESTRA HISTORIA Y LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.....	63
El Modelo Agroexportador	63
El Modelo Industrial	67
Modelo Neoliberal.....	69
Modelo actual.....	72
Similitudes y diferencias con el ISI	72

Esta edición
de 500 ejemplares
se terminó de imprimir en
Al Sur Producciones Gráficas S. R. L.,
Wenceslao Villafañe 468,
Buenos Aires, Argentina,
en agosto de 2012.

