La organización social de la producción como dinámica del desarrollo

Propuesta para una democracia real

Cristian Gillen

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

DE LA PRODUCCIÓN

COMO DINÁMICA DEL DESARROLLO

PROPUESTA
PARA
UNA DEMOCRACIA REAL

CRISTIAN GILLEN

CONTENIDO

Introducción 9

PRIMERA PARTE

El trabajo y su organización

I. El trabajo 16

Breve análisis de las formas de trabajo en la historia 17
Grecia y el Imperio romano 17
La edad media en la Europa cristiana 21
El Renacimiento 26
El racionalismo, la época de las Luces y el siglo XIX 29

II. La producción y el trabajo desde los clásicos hasta finales del siglo XX 41

III. La organización del trabajo en el siglo XX 61

La organización del trabajo y el taylorismo 62
La organización del trabajo en la producción en masa. La primera fase 68
La diversificación y la producción en masa 91
Las nuevas modalidades de organización de la producción 102
Las nuevas formas de organización y los países pobres 127

IV. Política, racionalidad y transformación social 148

La época de las Luces 148
La modernidad. Interpretaciones y periodización 155

V. Política, racionalidad y el subdesarrollo 168

VI. Propuestas de acción para crear un proceso productivo coherente en los países pobres 181

SEGUNDA PARTE

La organización colectiva y cooperante de la producción

El caso de República Dominicana

I. Breve reseña histórica de la industria y perspectivas 189

II. Aspectos generales y lógica de la propuesta 195

III. Santo Domingo y la pequeña y mediana industria organizada 201

IV. Santiago y el mundo de la producción cooperante 248

V. Moca y el trabajo colectivo 294

Bibliografía 327

Introducción

En la actualidad, la mayoría de la población de los países pobres está enfrentando problemas agudos de empleo, hambre, pero también morales y éticos. Ello se deriva directamente del sistema económico y político que se ha venido construyendo a nivel mundial y que ha propiciado una concentración creciente de la riqueza y el poder en un grupo reducido de países denominados desarrollados, empresas transnacionales, grupos sociales y multimillonarios. Se está tratando de legitimar las diferencias crecientes entre países centrales y periféricos y la pobreza de gran parte de la población mundial vía la razón dominante, que es la instrumental.

Para salir de su apremiante situación, los países pobres deben promover modelos alternativos al pensamiento único neoliberal que se ha impuesto en sus sociedades, el cual ha estado impidiendo el surgimiento de sujetos colectivos e individuales que puedan promover un cambio para mejorar significativamente las condiciones sociales y económicas de estos países. El modelo neoliberal en la periferia ha afectado la dignidad de parte significativa de la población, que se expresa en el conformismo y en la aceptación de un asistencialismo que va contra la esencia del hombre de nuestros países.

Con el fin de enfrentar a la aguda crisis teórica, moral y ética por la que atravesamos, he considerado pertinente presentar una alternativa de desarrollo que permita coadyuvar a superar la situación de los países pobres, especialmente de América Latina y el Caribe, donde he podido acumular mayores experiencias.

La propuesta de transformación social, económica y política que se formula parte de un análisis crítico de las relaciones sociales imperantes, para lo cual se ha realizado un estudio en detalle del proceso histórico que han seguido el trabajo, la producción y también de la racionalidad dominante que ha tratado de dar cuenta de la realidad en sus distintos campos. A partir de ello, se postula la creación de un movimiento político alrededor de la producción, pero vista desde una perspectiva diferente, donde las relaciones sociales que

genere sean solidarias, y donde éstas no sean percibidas sólo desde el aspecto económico.

El trabajo, conceptuado como la sedimentación de una relación social central, ha sido visualizado de manera diferenciada en los distintos momentos de la historia. En los tiempos de Grecia y Roma, donde primaban las relaciones serviles y la contemplación, el trabajo era denigrado, sobre todo el manual. Recién en la Edad Media comenzó a ser considerado el trabajo como una actividad generadora de riqueza.

En el siglo XV, empezó a surgir la producción industrial, pero su dinámica era impuesta por los comerciantes, situación que perduró durante el Renacimiento por el papel que desempeñaban las grandes compañías coloniales. En esa época, el trabajo productivo industrial se desarrolló en el marco de las corporaciones.

Es en la época de las Luces que se manifestó de manera clara el afán de enriquecimiento que se expresó a través del capital industrial, el cual, en esa fase de la historia, era el que imponía la dinámica del ciclo de reproducción del capital social. El trabajo empezó a ser considerado un aspecto central del proceso económico y social, y fue dentro de este contexto que Locke estableció una relación directa entre trabajo y propiedad. Por otro lado, Adam Smith consideraba al trabajo como el medio que permitía potenciar el interés personal.

Posteriormente, el trabajo ocupó un lugar privilegiado dentro de los planteamientos filosóficos dominantes. Para Hegel, era mediante el acto del trabajo que el hombre se producía a sí mismo. Marx se expresó en términos similares, pero remarcando que en el capitalismo, el trabajo conducía a la alienación. Prácticamente, el trabajo se convirtió en la actividad de la razón.

Cuando el trabajo dejó de ser una actividad individualizada y comenzó a ser producto de un trabajo colectivo en que se privilegiaba la cantidad producida, se establecieron las bases para que se estructurasen los procesos de trabajo como uno de los elementos centrales que conformaban el proceso de producción inmediato. El otro componente era la valorización de lo producido a través del capital comercial, el capital bancario y el capital productivo.

La producción, a medida que el capitalismo logró consolidarse, tendió a conceptuarse de una manera tecnocrática y economicista que escondía las relaciones sociales fundamentales que se daban en su seno, tanto en el proceso de fabricación propiamente dicho, como en la valorización de lo elaborado. Por lo general, las teorías económicas perciben la producción como una función que combina en proporciones diferentes el factor capital y el trabajo. Ha habido intentos de hacer más compleja esta función, introduciendo un factor residual que de cuenta del papel del incremento de la productividad en el aumento de la producción. Pero, esta concepción tecnocrática de la producción no fue exclusividad de los economistas que trataban de legitimar el capitalismo, sino que también del denominado socialismo real que visualizaba la producción como expresión de las fuerzas productivas, donde la maquinaria y la tecnología desempeñaban el papel central.

La visión dominante de las grandes teorías económicas capitalistas, con respecto a la producción, es cuestionada en la práctica concreta por empresarios celebres que promovieron modalidades distintas de organización de la producción durante el siglo XX. Como veremos en el desarrollo del libro, tanto Taylor como Ford, Sloan y Ohno consideraron que la organización social de la producción era lo fundamental para la buena marcha de las empresas. Es decir que la maquinaria y tecnología, por más avanzadas que fuesen, no podían garantizar que una empresa pudiera tener éxito en el mercado. Por encima de estos factores estaba la organización. Además, no conceptuaban una separación mecánica entre la maquinaria y la organización, por el hecho de que la primera debía adecuarse a la organización social que se deseaba implementar. La producción en masa privilegió una maquinaria de grandes dimensiones, poco flexible para el cambio de una serie de fabricación a otro; en tanto que el justo a tiempo propició bienes de capital más flexibles con el fin de que los tiempos de ajuste de las máquinas para pasar de un tipo de producción a otro pudieran realizarse en un mínimo de tiempo. Los empresarios antes señalados desarrollaron formas distintas de organización que tendieron a mejorar el flujo productivo y la calidad, en un marco de control del capital sobre el trabajo. Hubo una propensión a disociar bajo modalidades distintas el trabajo intelectual y el manual, tratando de que la producción intelectual sea ejercida fundamentalmente por los capitalistas y sus representantes. En el taylorismo, la separación entre el trabajo intelectual y manual se realizó de manera radical. Esta disociación fue flexibilizándose y, en las

modalidades más recientes de organización de las empresas, se ha querido dar una mayor participación en el trabajo intelectual a un grupo limitado de trabajadores calificados para que contribuyan en la solución de problemas ligados a la calidad y la fabricación. Se ha desarrollado toda una forma de cooperación, pero incorporada, que se explica en detalle en el libro.

En los países pobres, el proceso de desindustrialización creciente que ha generado el modelo neoliberal dominante, ha creado como contrapartida un sector informal productivo, que en gran parte opera en el marco de la supervivencia y la reproducción simple. Para que los que dirigen estas pequeñas unidades productivas y sus trabajadores se conviertan en sujetos de cambio, es fundamental que adopten formas colectivas de organización, donde la cooperación sea un elemento primordial para al aumento de la productividad, pero fundamentalmente para establecer relaciones solidarias entre las empresas, en el seno de éstas y con su entorno.

Para llevar a cabo una transformación de la organización social de la producción en los países pobres y dependientes, que les permita lograr una estructura productiva coherente y relaciones sociales solidarias, se requiere de un proyecto político de nuevo tipo que se sustente en la libertad y igualdad real y no sólo legal. Para ello, debe construirse un bloque social sólido, que sea capaz de incorporar de manera creativa la producción en los modelos de desarrollo de los países pobres que, como producto de la concepción neoliberal dominante, la han desplazado a favor de la circulación promovida por el capital comercial, el capital financiero y el capital especulativo. Este bloque habrá de estar conformado por todos aquellos que dependen principalmente del desarrollo productivo y de los que desean recuperar la dignidad y emanciparse de los dictados externos impuestos a través de los organismos financieros internacionales que regulan nuestras economías con el fin de que privilegiemos el pago de la deuda externa en detrimento del desarrollo social, económico, moral y ético de nuestros países.

Dentro de este contexto, habrá que crear un movimiento centrado en la producción sustentada en formas de organización que promuevan el trabajo colectivo y la solidaridad, el cual deberá estar constituido principalmente por: los que dirigen las pequeñas y microempresas y sus trabajadores; los empresarios medianos y grandes que desean promover sistemas de producción cooperantes; los trabajadores productivos en general; los

profesionales e intelectuales que ambicionan un país digno; y los artistas que deseen rescatar y potenciar nuestra cultura y estética en el marco del desarrollo mundial de las artes.

Para legitimar el proyecto político centrado en el mundo de la producción, se requiere de una racionalidad que responda a los intereses y aspiraciones de nuestras poblaciones. Esto significa que se debe cuestionar la racionalidad de las Luminarias que adoptó el modelo occidental y que otorgó una superioridad al hombre del centro del sistema sobre lo que se denominó por varios filósofos de la época de las Luces los "salvajes", que no respondían a la razón del hombre económico que deseaban imponer. Estos grandes promotores de la razón justificaron la aplicación de la violencia y la religión, con el fin de domesticar al autóctono latino-americano. Pero, no sólo debe criticarse y superarse la razón de la época de las Luces, sino que también las nuevas racionalidades que vienen surgiendo en lo que se está denominando la "nueva modernidad", para justificar las instituciones occidentales de nuevo tipo que quieren imponer para superar la crisis del modelo liberal y del Estado benefactor paternalista. Entre estos intentos, cabe destacar los de Beck, Alain Touraine y Habermas, que son analizados en detalle en el presente libro.

La racionalidad emancipadora que debe promoverse tiene que coadyuvar de manera decisiva en la transformación de las relaciones sociales de producción, pero no vistas sólo en sus dimensiones económicas y tecnológicas, sino en los aspectos que puedan dar cuenta de las relaciones de poder, así como de la prácticas morales y éticas.
Esta racionalidad emancipadora no debe circunscribirse sólo a la producción y su mundo, sino también impulsar una nueva lógica en las articulaciones de este mundo productivo, con todas aquellas relaciones sociales sedimentadas en instituciones que supuestamente deberían apoyar al mundo productivo, e igualmente favorecer la creación de nuevas instituciones. De la misma manera, debe propender a la transformación de las estructuras de nuestros Estados, para que se desburocraticen, descentralicen y promuevan leyes y sistemas de recaudación y distribución que tiendan a establecer incentivos no arancelarios para la producción organizada de manera colectiva y solidaria. Estos incentivos deben fomentar sobre todo la creatividad, la innovación y nuevas formas de organización del trabajo que se sustenten en la cooperación cooperante y no incorporada. El Estado debe ser fundamentalmente descentralizado, y una función central

de los gobiernos locales ha de ser la coordinación y/o el establecimiento de servicios técnicos para las pequeñas y medianas empresas organizadas, para lograr en espacios locales una coherencia productiva, así como empleos dignos y una mayor solidaridad a nivel de la localidad.

En la segunda parte de este libro, se desarrolla en detalle la última experiencia que se desarrolló en América Latina y el Caribe con relación a la promoción de formas colectivas de organización de la producción, para poder ligar la producción teórica de la primera parte con la práctica concreta.
Se presenta el caso de un programa de desarrollo sustentado en grupos de eficiencia colectiva constituidos básicamente por representantes de la mediana y pequeña empresa en República Dominicana. Esta experiencia se realizó principalmente entre los años 1996 y el 2000 en tres ciudades de este país que fueron Santo Domingo, Santiago y Moca. Comprendió alrededor de trescientas empresas, que constituyeron más o menos treinta grupos de eficiencia colectiva con diferentes grados de cohesión y desarrollo productivo. En el análisis del mundo de la producción de estos grupos, se pudo constatar que el mundo de la vida de los que dirigen estas empresas y sus trabajadores, así como de las relaciones entre ellos y las modalidades de su producción distan mucho de las teorías económicas y sociológicas imperantes en nuestros centros académicos, de las realidades de las empresas grandes, y más aún de lo que sucede en los países centrales. Todo ello lleva a la necesidad imperiosa de trabajar de manera colectiva una nueva teoría que pueda dar cuenta de esta realidad productiva compleja y posibilite su transformación creativa con el fin de crear relaciones sociales que promuevan la creatividad y tiendan hacia una equidad real y no sólo formal.

Para el desarrollo de la primera parte del libro, conté con el valioso aporte de mi compañera Nicole, especialmente en lo que se refiere al trabajo y la filosofía en los tiempos griegos, romanos y la edad media. En lo que respecta a la segunda parte, tuve el apoyo de un conjunto de profesionales, empresarios y trabajadores que aportaron preciosa información y sugerencias para poder desarrollar la experiencia y sobre todo, en la sistematización de ésta, que se realizó una vez que culminó el proyecto formal. Entre los que otorgaron una colaboración decidida, cabe mencionar entre otros, a Luis Toriac, Fernando Felix, Luis Ramón Valdés, Carlos Paterson, José Ventura, David Arias y Ricardo Toribio. Para el desarrollo de

la experiencia en sí en este país, se tuvo el decidido apoyo del que fue Representante Residente del PNUD en esos países, el señor Paolo Oberti. Si bien todas la personas antes mencionadas han contribuido de manera decidida para que pueda materializarse este libro, su contenido es responsabilidad única del autor.

PRIMERA PARTE

El trabajo y su organización

I. El Trabajo

La conceptualización del trabajo no escapa a la influencia de las distintas concepciones filosóficas imperantes. La gran ruptura que se plantea en el campo filosófico se da entre las filosofías sustentadas en las relaciones sociales y aquellas que se basan en el hombre bajo sus diferentes acepciones (espíritu, ser concreto, etc.), visto éste por lo general de manera individualizada[1].

Una concepción filosófica centrada en el hombre tiende por lo general a ver el trabajo de manera parcelada, instrumental y/o funcional. Se le concibe ya sea como un factor de producción o una fuerza productiva de características ya sea mecánicas, físicas o biológicas, dependiendo de la ciencia natural que en un determinado momento fuera considerada como paradigma del conocimiento.

El trabajo, visualizado como una relación social, nos facilita conocer el papel que tiene en la construcción social, económica, cognitiva, política y cultural de una determinada formación social en el tiempo y en el espacio. Igualmente, nos posibilita determinar las características principales de los distintos agentes que participan en el mundo del trabajo, sus roles en la sociedad y la forma en que son percibidos por la cultura e ideología dominante a través de la historia. Y en el marco de la producción, el trabajo visto como relación social y no como un factor de producción, permite ver las lógicas de reproducción del proceso de trabajo en las diferentes modalidades de fabricación.

[1] Para mayor detalle, ver Cristian Gillen. *El Primado de las fuerzas productivas y el Socialismo*. Lima. Perú. 1986. Existen algunas filosofías que se encuentran en la zona fronteriza, privilegiando en determinadas partes al hombre, y en otras favoreciendo las vinculaciones humanas.

Breve análisis de las formas de trabajo en la historia.

Grecia y el Imperio romano

En las sociedades denominadas "primitivas" primaban las relaciones del hombre con la naturaleza por el papel central que desempeñaban la caza, la pesca y el cultivo de la tierra en el proceso de reproducción. En esas relaciones entre el hombre y la naturaleza, se le otorgaba prioridad a esta última más aún, en las sociedades paganas para las cuales la naturaleza era un vínculo directo con los dioses.
En Grecia se tendía a valorizar las actividades humanas orientadas a la reflexión filosófica y las matemáticas. Platón introdujo la noción de eternidad como centro de reflexión de la contemplación, pero creía que esta última era posible solamente si se producía fuera de la esfera de los asuntos humanos como lo demuestra su "Mito de la Caverna" [2].

Según lo antes señalado, había que ver el trabajo en el marco de la superioridad que se le otorgaba a la vida contemplativa sobre la vida activa. Por ello, se puede entender porque el trabajo no desempeñó un papel central en el proceso de regulación de estas sociedades. La estructuración de ellas se realizaba básicamente por otras lógicas (guerra, sangre, rango, etc.) subordinadas a la división fundamental entre hombres libres y esclavos. Esos últimos representaban a la mayoría de la población griega, y ejercían diversas profesiones[3] a fin de satisfacer las necesidades de la elite que concebía lo económico fuera del marco político, el cual albergaba el concepto de libertad[4]. El hecho que los esclavos, principales motores de la "Economía" griega fueran considerados como hombres inferiores, nunca propició una reflexión sobre el trabajo en sí y su aporte en la sociedad.

En los tiempos griegos, donde existía un sistema de valores diferente del modelo occidental actual, la economía no era el pilar de la sociedad con sus influencias en todos los campos de la vida cotidiana. Se dividía en dos categorías: la primera era la "Oikonomia", o "arte de adquirir", y se reducía a la adquisición de los bienes necesarios a la vida y útiles al espacio

---

[2] Hannah Arendt. *La Condition de l'homme moderne*. Calmann Levi. Paris. 1996.
[3] Xenophon (aprox. 430-355 a. C.). *L'Economique*. Rivages de poche. Petite bibliothèque. 1984.
[4] Hannah Arendt. *Qu'est-ce-que la politique*? Editions du Seuil. Novembre 1995.

doméstico y al Estado; y la segunda se acercaba más al concepto de la economía moderna, que Aristóteles denominaba "Crematística" o "arte de hacer dinero" y que correspondía a la adquisición sin límites de riqueza y posesiones. El dinero era el inicio y el fin en sí. Esta última era por supuesto totalmente rechazada por ir en contra del ideal de ponderación característico de los griegos.

Xenophon[5], que representaba a la clase aristocrática, vio al esclavo y su familia en el marco de sus relaciones con su dueño, al cual pertenecía de la misma manera que los muebles. El término "oikos" comprende los bienes del propietario como las personas de la casa. El autor definió las dimensiones de la economía doméstica, la cual consistió en saber administrar el patrimonio, hacerlo prosperar sin caer en actos desmedidos para poder ponerlo al servicio de los dioses, sus amigos y la ciudad. Era en el marco del cumplimiento de su deber de ciudadano que el propietario deseaba que se definiesen claramente las funciones del esclavo.

Aristóteles, en su libro sobre la Política, privilegió el pensamiento sobre la acción, y dentro de esta perspectiva, estableció un orden superior conformado por la parte deliberativa y la guerrera. La clase inferior estaba compuesta por los cultivadores, siempre y cuando no sirvieran al abastecimiento de las tropas de guerra, y por los artesanos, que debían encerrarse en los límites de su especialidad para no contradecir el orden inferior al cual pertenecían.

El desprecio de la clase dominante hacía los conocimientos técnicos la indujo a degradar el trabajo manual en la producción artesanal, lo que implicó que en las relaciones sociales se le diera prioridad al papel del consumidor en el intercambio con los productores directos. Más aún, llevó a privilegiar en el trabajo de los artesanos la obra, y no el proceso productivo que llevó a su elaboración. Para Platón, sólo el usuario conocía la naturaleza de las cosas, mientras que el artesano se limitaba a producir la forma sin conocer verdaderamente su esencia. Dentro de esa misma lógica, Aristóteles planteó que el ideal del hombre libre era ser universalmente usuario y jamás productor.

[5] Xenophon. Op. cit.

La obra - el producto - era vista en función al servicio que rendía, y no al trabajo que contenía. Es por ello que en este contexto cultural, ideológico y social, no emergieron como dominantes las relaciones sociales de producción sustentadas en una concepción del valor basado en el trabajo. Más bien, primaron relaciones sociales serviles, donde los que aportaban el trabajo no lo vendían, sino que brindaban un servicio subordinado tanto material como inmaterial. Mientras la contemplación de la obra prevaleció tanto cultural como social y políticamente sobre la dinámica del proceso de producción, el tiempo de trabajo no pudo ser considerado como una medida del valor. En la relación compleja entre la estética de la obra y la eficiencia productiva, imprimió la lógica de la relación la primera. El artesano privilegió el desarrollo de su capacidad artística en el marco de las limitaciones que le imponía el usuario, en tanto debía reproducir fielmente lo propuesto por éste, relegando a un segundo plano el proceso de elaboración. Dentro de esta lógica, la división del trabajo se dio en la parte de la totalidad que imprimió la dinámica, que era la obra. Los artesanos se clasificaban por profesiones en función a los productos que elaboraban, mientras que en la producción el artesano prácticamente realizaba todas las operaciones que se requerían para elaborar materialmente el producto.

El hecho de que el valor de un producto no estuviera en el trabajo productivo sino en la utilidad y perfección de la obra desde la perspectiva del usuario, condujo por razones culturales, sociales y también políticas, a degradar el trabajo, sobretodo el manual. Aristóteles, en ese contexto, planteaba en su libro sobre la Política, que los que realizaban operaciones manuales mecánicas no podían ser considerados ciudadanos. Es importante puntualizar que en la esfera del trabajo manual, el más denigrado era el artesanal, y no el de la agricultura, por las supuestas propiedades divinas de la tierra así como por el papel que desempeñaba esta última en el sustento de los hombres de la política y de los soldados. Además, los propietarios de las grandes extensiones agrícolas, explotando la mano de obra servil, podían dedicarse a las actividades más apreciadas de la Grecia, que eran la contemplación y la política. Xenophon, dentro de esta línea de pensamiento, planteó que, contrariamente a los artesanos, los productores agrícolas deberían asociarse con los guerreros para definir el campo de las ocupaciones viriles. En cuanto a la división del trabajo, señalaba que hay que establecerla en función a la obra y no del proceso productivo.

La poca importancia, que se le dio al proceso de trabajo en la producción artesanal, se debía en parte también a que los procesos sociales de elaboración de productos materiales se concebían como una simple imitación de operaciones naturales donde la creatividad humana prácticamente no intervenía. Se hacía predominar lo natural sobre lo social, aspecto que, tanto Demócrito como Heráclito resaltaron al tratar la actividad artesanal.
El degradar el trabajo manual artesanal, también respondió al papel dominante que se le otorgó al trabajo intelectual. Tanto Platón como Aristóteles remarcaron que existían trabajos superiores de orden intelectual que coexistían al lado de los artesanos que trabajaban manualmente.
En los mundos griegos y romanos, los artesanos, en el marco de las relaciones sociales dominantes que los regulaban, no pudieron acumular trabajo pasado, siendo el trabajo presente el que imprimía la dinámica en la producción. Por otro lado, al primar el servicio de la obra al usuario, básicamente por su perfección estética y utilidad, el tiempo de trabajo en la elaboración pasaba a un segundo nivel, lo que no demandaba la necesidad de máquinas y equipo para comprimir el tiempo. Este tenía que manejarse en función a lo estético, en ese sentido era más un arte que un proceso de fabricación. Por otro lado, dado que el tiempo en el proceso de trabajo no determinaba el valor, sino que se sujetaba a la utilidad y aprobación del usuario, éste tendía a definir su valor en función a sus intereses. Aprovechaba de su hegemonía para influir en la retribución al artesano.

En la agricultura, era más bien las características de la tierra y los elementos de la naturaleza los que determinaban la dinámica de la producción agrícola. Dentro de esa lógica, se trataba de establecer relaciones con dioses, a través de ritos religiosos, para que la tierra tendiese a beneficiar a sus productores, y sobretodo a sus propietarios.

En general se puede señalar que, tanto en Grecia como en Roma, el trabajo era denigrado. Séneca afirmaba que honrar el trabajo manual era como hacer creer al zapatero que era filósofo, lo que muestra su profundo desprecio para con el trabajo llevado a cabo con las manos. Para Cicerón, el único verdadero trabajo era el dedicado al Estado, el “negotium”. El resto era tiempo libre, ocio. La única ocupación digna y respetable para él era la explotación de la tierra. El comercio y la industria no las consideraba. Para Cicerón, esas actividades eran para libertos y extranjeros. Cabe remarcar sin embargo, que en Roma se presentaron algunos casos de determinados

esclavos quienes lograron subir en la escala social, como el del esclavo de Cicerón, Marcus Tullius Tiron, al cual se le devolvió su libertad. En el Satyricon de Petronio, se señalaba que a Licinius, esclavo de Cesar, también se le otorgó su libertad. Este último, como muchos otros, había logrado acumular una gran riqueza y fama. El caso de estos esclavos liberados respondió a un cambio de valores, que se traslució en la famosa máxima de Vespasiano que decía que "el dinero no tenía olor". Este cambio no solamente permitía la acumulación de riqueza, lo cual era profundamente rechazado en la Grecia clásica como lo hemos visto anteriormente, sino también la diversificación de las fuentes de riqueza y la asimilación de la población proveniente de los denominados niveles bajos. Este proceso de transformación de los valores, que tuvo sus incidencias en la moral, la vida cívica, etc., fue tan profundo que provocó la pérdida de criterios de valoración entre la población, y que la mantuvo tan desorientada que ello permitió la invasión de los bárbaros durante siglos.

La edad media en la Europa cristiana

El trabajo en esta época de la historia se desarrollaba en el marco de relaciones culturales y sociales, donde todavía se tendía a verlo como un elemento poco importante en el proceso de estructuración de las sociedades medievales. Ello era producto, en gran medida, de las condiciones materiales imperantes y de la herencia ideológica y cultural de Grecia y Roma.

En los inicios de la edad media occidental, después del siglo tercero, la producción y el comercio estaban en una situación precaria e incipiente, y los campos se mantenían escasamente poblados, por haber sufrido los efectos de las invasiones de los bárbaros provenientes de la Europa Oriental. La drástica regulación económica realizada por el poder dominante vía impuestos, ocasionó la ruina de numerosos pequeños propietarios creando las condiciones concretas para que se concentrase la propiedad agrícola y que muchos campesinos se convirtiesen en siervos de los señores que sustentaban la hegemonía política. Esta tendencia fue reforzada por Carlomagno, que distribuyó tierras agrícolas entre los principales personajes de la época, con el fin de consolidar su poder y control. El fundamento de la moralidad fue la fidelidad y la fe cristiana, que fueron las que sustituyeron a

las virtudes cívicas imperantes en Grecia y el imperio romano[6]. Asistimos a una degradación propiciada por la Iglesia de la imagen del héroe con todos los valores que representaba, el cual tuvo que esperar hasta el siglo XII para retomar un espacio en los libros de caballería. Es en la época del Renacimiento donde el concepto de individuo recibió un verdadero impulso.

El feudalismo comenzó a imponerse a partir del siglo X y se desarrolló de manera vigorosa en los tres siguientes siglos[7]. El centro de la organización era el feudo, el cual comenzó a perder vigencia a partir de mediados del siglo XIII. Marc Bloch estableció dos periodos dentro del feudalismo. El primero, que se extendió hasta mediados del siglo XI, en el que el espacio rural permaneció sin variaciones significativas, donde los intercambios comerciales eran débiles, y la moneda y los asalariados prácticamente inexistentes. Con posterioridad al siglo XI, el proceso de circulación mercantil y monetario se vigorizó, debido en gran medida al papel desempeñado por la Iglesia. El desarrollo del cristianismo, que ganó un gran número de adeptos, estimuló tremendamente la industria de la construcción – la principal en este momento - y las ramas que de ella dependían. Por otro lado, el aumento demográfico, el mejoramiento de los métodos de cultura agrícola, y también una mejor alimentación de la población por la introducción de nuevas plantas nutritivas (lentejas, habichuelas) jugaron un papel relevante en el florecimiento de la economía, donde el motor principal todavía provenía de los hombres y los animales. Debido al auge de la circulación de las mercancías, el comerciante comenzó a ejercer un papel hegemónico dentro del proceso de acumulación. Durante estos siglos de expansión de las relaciones sociales feudales tendieron a desaparecer tanto la propiedad colectiva, como la pequeña propiedad.
En el feudalismo, la aristocracia terrateniente fomentó de manera extensiva la producción agrícola. Este proceso generó en los centros urbanos una tendencia a acumular los excedentes agrícolas, los que normalmente se cambiaban contra servicios. Todo lo anterior contribuyó al desarrollo comercial y al fortalecimiento de la clase compuesta por los comerciantes. Estos sucesos económicos y sociales fueron acompañados durante los siglos XI y XII de un desarrollo del arte y la cultura y de una transferencia progresiva de la enseñanza, que estaba bajo el control de los monasterios, a

[6] Jacques le Goff. *La civilisation de l'Occident médiéval*. Arthaud, Paris. 1964.
[7] P. Boissonnade. *Le travail dans l'Europe chrétienne au moyen âge*. Librairie Félix Alcan, Paris. 1921.

la ciudad. Lo mismo se puede apreciar en la arquitectura que pasa del mundo clerical al laico[8]. Todo este proceso hizo que en el siglo XIII comenzase a primar el mundo laico. Debido a ello, en 1277 el arzobispo de Canterbury condenó el uso desmedido de la razón en la teología.
En el siglo XIII, la circulación monetaria fue promovida mediante actividades bancarias incipientes realizadas por comerciantes-banqueros y usureros. La usura era originalmente condenada por la religión. Sin embargo, con la ampliación de su práctica en los círculos cristianos a partir de este siglo, se levantó la prohibición que sufría por parte de la Iglesia, siempre y cuando la tasa de interés no superara lo estipulado en los contratos[9].
La economía monetaria comenzó a tener un impacto de cierta significación en la realidad social en el siglo XIII. Aumentó el número de asalariados en las ciudades (que empezaron a reconstruirse después de las devastaciones bárbaras), así como en el medio rural, e incrementó el rol social y económico de los artesanos y obreros. Por otro lado, los burgueses (llamados así por ser habitantes de los burgos) comenzaron a minar el feudalismo, mejorando las condiciones legales de los campesinos.

En la edad media imperaban concepciones subjetivas del tiempo que tendían a regular de manera diferenciada la realidad social y, dentro de ella, al trabajo, como se verá posteriormente. La forma de medir el tiempo fue un proceso de lucha permanente entre la aristocracia y el clero, (en una dimensión del día muy corta que se extendía entre el amanecer y el atardecer), donde la modalidad dominante fue la religiosa y clerical, la cual mantuvo una relación con las costumbres monásticas y el tiempo natural, especialmente en las actividades agrícolas.

El comerciante en la edad media tendía a especular a su favor, haciendo uso del tiempo. Por ejemplo, los comerciantes encarecían el valor del dinero los meses de setiembre, enero y abril, debido a la partida de los barcos. Esta posición, con relación a la concepción del tiempo, entró en conflicto con la

[8] Le Goff. Ibíd.
[9] Santo Tomás de Aquino planteaba que la moneda había sido inventada principalmente para los intercambios y debía ser consumida en ese proceso.

adoptada por la Iglesia en que el tiempo pertenecía sólo a Dios y no podía ser utilizado para lucrar[10].

A inicios de la edad media, del siglo VI hasta el siglo VIII, el trabajo tendió, en el contexto del desarrollo económico y social, a circunscribirse principalmente al trabajo manual y al trabajo rural.
En la época carolingia se promovió el ideal económico promovido por Theodulfe, sustentado en que los trabajadores tuvieran presente los fines espirituales en sus actividades económicas. Por otro lado, en el siglo X, la Iglesia comenzó a rescatar el trabajo manual que había sido despreciado durante muchos siglos, y proclamó que el trabajar era una obligación divina. Santo Tomás planteó claramente la posición de la Iglesia con relación al trabajo en su libro "Summa Theologiae". Para éste, el trabajo era un don de los pobres que frenaba el placer, contribuía a la desaparición de la ociosidad, y servía fundamentalmente para vivir. Es decir, las retribuciones al trabajo debían cubrir lo estrictamente necesario, en tanto ir por encima de ello hubiese sido considerado pecado. Dentro de la lógica antes señalada, San Agustín hizo una clasificación del trabajo que se encontró en casi todo el pensamiento que primó en la edad media, donde señaló como trabajos infames los de los comediantes y gladiadores; como los honestos los de los campesinos y artesanos; y como poco honorable el trabajo de los negociantes. Por otro lado, la Iglesia planteó que el trabajo de las manos permitía al espíritu dedicarse a Dios. Sin embargo, consideró al trabajo intelectual como el más importante, convalidando las posiciones grecorromanas[11].
En el contexto de la dominación del tiempo religioso, el día de trabajo estaba regulado por los oficios religiosos y también por el sol. La mayoría de la gran cantidad de días festivos no laborables que no se remuneraban eran fiestas religiosas, lo que generó muchas protestas de los trabajadores[12].

Durante toda la edad media, no se le prestó atención a lo relativo al valor del trabajo, en tanto éste recién comenzó a ser aceptado social y

---

[10] Cabe señalar, que en la segunda mitad del siglo catorce (1370), Carlos V ordenó que todos los relojes del reino se regulasen de acuerdo al reloj real. El nuevo tiempo devino tiempo del Estado.

[11] Dominique Meda. *Le travail. Une valeur en voie de disparition*. Aubier. Paris 1995.

[12] Bénigno Cacérès. *Loisirs et travail. Du moyen-âge à nos jours*. Editions du Seuil, Paris. 1973.

culturalmente. Además, el trabajo no cumplía un papel preponderante en esa fase de la historia en la estructuración y jerarquización social. Uno de los pocos que resaltó el papel del trabajo como base de la riqueza fue Gabriel le Bras, que en el siglo XIII señaló que la sola fuente de riqueza era el trabajo del espíritu y del cuerpo.

En la época feudal, el trabajo en el campo realizado por los campesinos no se diferenciaba de la vida familiar y personal. En lo que respecta al trabajo artesanal, hasta prácticamente el siglo X se limitaba a una actividad familiar, pero también existían talleres que se circunscribían a satisfacer al señor feudal y sus allegados. En ese periodo, el producto tanto agrícola como artesanal, no se metamorfoseaba en mercancía.

En la época de Carlomagno, lograron cierta importancia los talleres artesanales, que se desarrollaban en los monasterios y episcopados, los cuales eran debidamente registrados. Frente a esta actividad artesanal y la realizada en las propiedades de los señores feudales, los talleres urbanos tenían un desarrollo limitado. Contaban con mayor presencia en las regiones en que se mantenían todavía vestigios de la civilización romana[13].

Después del siglo X, los trabajadores, para lograr emanciparse del poder señorial, comenzaron a asociarse ya sea en profesiones libres o en corporaciones. Esta última forma adquirió importancia a partir del siglo XII. Esta modalidad de organización promovió la solidaridad entre los trabajadores, y una estructuración social sustentada en la capacidad profesional y la experiencia.

Las corporaciones tendieron a reforzarse hasta el siglo XIV, y agruparon principalmente: maestros y jefes de taller que participaban en la conformación del capital; los compañeros y los que eran empleados por tarea, que estaban en posición de ocupar un grado superior, y disponían de los recursos necesarios para pagar la materia prima del jefe de taller y que, por lo general, eran los hijos de los maestros. Eran miembros también los aprendices, a los cuales se les enseñaba, por un espacio de tiempo que fluctuaba entre los diez y doce años, las diferentes especialidades[14].

El auge de las corporaciones generó que a partir de la segunda mitad del siglo XIII se produjeran huelgas. Estas nuevas formas de lucha eran básicamente para limitar el tiempo de trabajo más que para incrementar los salarios. El control patronal se ejercía en esos momentos mediante la extensión del trabajo cotidiano. Esta forma de regulación del tiempo se

---

[13] Ibíd.

[14] Robert Delort. *La vie au moyen-âge*. Lausanne. Edita S.A. 1972.

diferenciaba de la lógica natural del tiempo o de la clerical que primaba anteriormente. Dentro de estas nuevas formas de relaciones sociales de producción, se creó en el siglo XIV el reloj mecánico que marcó la individualización del tiempo [15].

El fuerte desarrollo del comercio que se produjo a partir de fines del siglo XV empezó a crear nuevos mercados, lo que hizo que la producción agrícola e industrial se incrementara significativamente. Es justamente en los lugares propicios al desarrollo de un comercio internacional importante donde se estableció la gran industria del momento. Ello sucedió principalmente en los países bajos, Italia y Francia. Este nuevo tipo de industria no pudo ser considerado todavía como manufactura ni fabril. Los comerciantes, reguladores del incipiente proceso de valorización mediante el control de la banca y el comercio, eran los que manejaban las unidades productivas. Su gestión se restringía fundamentalmente a comprar y vender los productos, y a proporcionar los insumos que el proceso de trabajo requería. La producción se efectuaba bajo la lógica impuesta por los trabajadores, en función a su experiencia y habilidades. La dinámica del proceso de producción que se sustentaba en el trabajo presente y el trabajo pasado estaba conformado principalmente por un equipo hecho de madera o de piedra. Todavía la maquinaria de fierro o acero no había hecho su aparición, lo que hacía que la resistencia, durabilidad y velocidad de la maquinaria utilizada fueran limitadas.

El Renacimiento

En los siglos XV y XVI, si bien todavía el eje de la acumulación era rural, en el medio urbano el artesanado logró un papel preponderante. Por otro lado, el Estado tendió a ir ejerciendo su autoridad sobre territorios más grandes. Había un proceso creciente de laicización y de humanización de la religión. También se incrementó el interés por la alquimia, la astrología y la brujería[16]. En esa fase de la historia, se tendió a internacionalizar la economía con los viajes de Pizarro y Cortés a América. El comercio intenso que se desarrolló, debido al descubrimiento de nuevos continentes, ocasionó un desarrollo significativo del papel moneda y también reforzó el uso de la letra de cambio como medio de pago. Se produjo en ese periodo un proceso de declinación de la producción de metales preciosos en el viejo continente.

---

[15] Jacques Le Goff. *Pour un autre moyen-âge*. Editions Gallimard. Paris . 1977.
[16] Jean Delumeau. *La civilisation de la Renaissance*. Arthaud. Paris. 1967.

El incremento significativo del comercio que condujo a un endeudamiento creciente, añadido a la costumbre de retirar los depósitos de los bancos por cualquier problema de confianza y financiero, originó una quiebra importante de bancos privados, sobretodo a finales del siglo XVI.
El proceso de reproducción cada vez más ampliado y acelerado del capital social bajo la dinámica del comercio y las finanzas, comenzó a crear progresivamente las bases para incrementar y consolidar el papel del capital productivo industrial dentro de la lógica de reproducción de las nuevas relaciones sociales que iban surgiendo[17].

El desarrollo de la producción industrial se materializó y expandió vía las corporaciones que provenían de la edad media y que se habían distribuido en los centros urbanos en calles según su especialidad. Esta lógica espacial se mantuvo en el Renacimiento, pero en la ubicación se le dio un énfasis especial al aspecto de salubridad.
El artesanado y los obreros tendieron a convertirse en una base política importante. Ello adquirió mayor significación en la industria textil, donde los obreros y artesanos unidos pusieron en juego, tanto en Italia como en Flandes, el poder de los nobles y de la burguesía. Cabe resaltar igualmente el levantamiento de las corporaciones en París en el año de 1382, liderado básicamente por los carniceros que lograron imponer sus reivindicaciones al duque de Borgoña. En el siglo XVI, las corporaciones pudieron instalar en algunas regiones gobiernos democráticos, entre ellos, el que se estableció en 1539 en Gand, cuando las corporaciones se rebelaron contra Carlos V. En esa época, surgieron y se consolidaron algunas industrias que comenzaron a estructurar el proceso de producción industrial. Las nuevas conquistas y las rivalidades imperiales que ellas generaron, produjeron todo un crecimiento y desarrollo de la industria de armamento, la cual incidió grandemente en la fabricación de nuevos metales, para responder a los nuevos avances en el campo de las armas. En ese contexto, la industria siderúrgica creó un nuevo proceso de trabajo, sustentado en el alto horno que incrementó significativamente el volumen y la calidad del acero producido.
Por otro lado, el desarrollo del trabajo intelectual repercutió en el descubrimiento de la imprenta y su industrialización, y la distribución de libros representa la primera manifestación de lo que sería la producción en masa. Aparecieron igualmente las hilanderías de algodón. A partir del siglo

[17] Salvador Barrantes, Cristian Gillen y Nora Velarde. *Los Imperios financieros y el modo capitalista de producción como dominante a nivel mundial.* Lima. 1975.

XIV se produjo el gran auge de la industria del mueble. Por otro lado, la madera era el combustible que más se empleaba, lo que ocasionó un proceso creciente de deforestación que, aunado con la ampliación de la frontera agropecuaria, motivó un nuevo tipo de proceso de apropiación de la naturaleza por las relaciones sociales de producción industriales.

El gran progreso de la navegación que ocasionó el comercio y el saqueo de América Latina y del extremo Oriente, fue el motor del desarrollo de la industria de la construcción naval. Se crearon en las principales ciudades marítimas como Venecia y Génova sociedades de corto plazo para organizar y administrar cada uno de los viajes. La lógica de funcionamiento de este tipo de organizaciones se sustentaba en el papel predominante del comerciante que era el encargado de adquirir el navío, alquilar el local para la sociedad, regular el proceso administrativo mediante la contabilidad, e igualmente supervisar a los trabajadores. Los comerciantes establecieron también sociedades en las ciudades del interior, pero el periodo que ligaba a los diferentes actores que participaban era mayor, siendo por lo general de tres años. Las primeras que surgieron se ubicaron en la ciudad de Toscana. Como se puede apreciar, era el comercio, y no la banca, el que creaba las formas de organización nuevas, que no estaban bajo el control de una sola familia, y que sentaron las bases para el establecimiento futuro de las sociedades anónimas[18]. Sin embargo, es importante señalar que los que dirigían los negocios de la época tendían a realizar operaciones en las diferentes fracciones de capital que componían el capital social. Efectuaban operaciones, tanto comerciales como financieras, y en menor medida, industriales.

Las nuevas empresas coloniales que nacieron, lograron desarrollarse y acumular no sólo por el excedente que generaron, sino en muchos casos por los impuestos que imponían, debido a su poder sobre los productores de las colonias y los consumidores de Europa.

A finales del Renacimiento, dada la importancia creciente de la industria, empezó a aumentar el interés por el desarrollo de las máquinas, y por ende, de la dinámica del proceso productivo e igualmente por el ejercicio de un mayor control sobre los trabajadores vía la máquina. Dentro de esta lógica de acumulación se creó la escuela de ingenieros en Italia, que tendió a potenciar la materialización del trabajo intelectual en las máquinas y así, reforzar el papel del trabajo pasado sobre el trabajo presente en las relaciones sociales de producción.

---

[18] Jean Delumeau. Ibíd.

La nueva lógica de reproducción de las relaciones de producción que se expresó en la tendencia creciente a promover el incremento de la composición orgánica del capital, hizo que surgiera un proceso de separación creciente entre el trabajo y la propiedad de los medios de producción. Ello motivó a que el trabajo deviniese cada vez más una mercancía, lo cual tomó fuerza a finales del Renacimiento, sobretodo en la industria textil que se desarrolló en Toscana y Flandes.

El racionalismo, la época de las Luces y el siglo XIX

En el Renacimiento, como se ha podido apreciar, se produjo un aumento importante de la producción material que se profundizó en los siglos siguientes, ocasionando cambios económicos significativos. Lo anterior vino aparejado con un proceso político que fortaleció los Estados centrales. Por otro lado, comenzó a germinar la sociedad civil, en cuanto la emancipación del individuo se reforzaba, y también se desarrolló el espíritu de inventiva, el cual promovió las ciencias. La mundialización de las relaciones económicas iniciadas por España y Portugal en el siglo XV, aunada a los procesos políticos señalados, expandió los mercados de Europa y los de los nuevos continentes, pero no en beneficio de los iniciadores del proceso de mundialización, sino de los países europeos que disponían de una base productiva más sólida y de una clase dominante más dinámica que estaba en condiciones de generar un proceso de desarrollo coherente en beneficio del Estado-Nación, y a través de ello, de sus propios intereses hegemónicos a nivel continental y mundial[19].

En el siglo XVII, el pensamiento filosófico tendió a desarrollarse y estructurarse en base al hombre como individuo, al cual se le dotó de derechos particulares. Todo ello se pudo apreciar en el papel del sujeto pensante en la concepción cartesiana y en la noción de libertad que desarrolló Locke[20]. Posteriormente con Kant, se logró filosóficamente superar al yo contemplativo por el yo constructor. El mundo se realizó por la actividad constructora de la razón. Para Hegel, el hombre se hacía sujeto, producto de la separación del hombre de la naturaleza promovida a través

[19] G. Renard, G. Weulersse. *Le travail dans l'Europe moderne*. Librairie Félix Alcan. Paris. 1920.

[20] Dominique Meda. *Le travail. Une valeur en voie de disparition*. Aubier. Paris. 1995.

de Abraham por el judaísmo y continuada por el cristianismo. El hombre no podía crearse más que negando a la naturaleza[21]. Hegel, en la Fenomenología, planteó que el hombre se educaba transformando las cosas y se transformaba a sí mismo, es decir que estableció una relación dinámica entre el hombre y la naturaleza. Para Hegel, la humanidad se adquiría por el trabajo y la razón[22]. Es conveniente señalar que Hegel conceptuaba la praxis, en el marco del trabajo humano concreto. La praxis, para Hegel, encontraba su coronamiento en la unidad dialéctica entre el trabajo "negador" y el objeto negado[23].

En el mundo económico, se tendía a resaltar en el siglo XVIII el afán creciente por el enriquecimiento. Así tenemos, que en 1714, B. Mendeville publicó un libro en el cual elogió la pasión por la riqueza, enfrentándose a los valores que todavía perduraban y que iban contra esta lógica. Se trató de convalidar socialmente el proceso por obtener riquezas crecientes, recurriendo a la racionalidad que movía a las leyes de la física, que era la ciencia de mayor prestigio y dominante de ese momento. Lo señalado era totalmente compatible con la visión mecánica que se tenía de la naturaleza y del universo. Más aún, las máquinas que se fabricaban se consideraban expresión de la gran mecánica divina[24].

En el siglo XIX, el desarrollo teórico de la energética y su difusión en los medios intelectuales tuvo una influencia en las demás ciencias denominadas naturales, pero igualmente en las ciencias consideradas sociales y, entre ellas, la economía y su concepto central. el trabajo. La energía tendía a presentarse como un medio de medida “moneda mecánica” que podía ser utilizada para visualizar al hombre productor como un ser que desplegaba energía, y como consumidor que requería de un aporte energético. Esta relación mecánica entre energía, trabajo y consumo, se convirtió en algunos economistas clásicos como norma de valor universal[25].
Al consolidarse la teoría de la termodinámica a finales del siglo XIX, se utilizaron las leyes físicas en la fisiología. Mucho después, más

[21] Este es el principio de la negatividad desarrollada por Hegel.
[22] En su *Filosofía del Derecho*, Hegel planteó que era en el trabajo donde el hombre podía ser capaz y también digno de convertirse en la realidad de la idea.
[23] En sus trabajos de juventud, Hegel conceptuaba la praxis como la actividad práctica humana que posteriormente era elevada al nivel de actividad espiritual.
[24] François Vatin. *Le travail, économie et physique* 1780-1830. PUF. Paris. 1993.
[25] Para Ernest Solvay (1838-1922), la norma era el “valor físico-energético”.

concretamente a inicios del siglo XX, se trató de optimizar en el proceso de trabajo al hombre visualizándolo como máquina. Lo producido aparecía prácticamente como una adición de trabajo humano que se llevaba a cabo en las distintas operaciones que conformaban el proceso de trabajo dentro de la producción como un todo[26].

Entre las principales ideas filosóficas y sociales que imperaban en los siglos XVII y XVIII, cabe señalar algunas, en relación a la concepción que se tenía del hombre de América Latina, especialmente en el marco del trabajo, por toda la repercusión que tuvieron en el desarrollo de la visión subordinada del hombre de la periferia, desde la perspectiva de la racionalidad dominante y de la política. Algunos pensadores prominentes de las Luminarias que planteaban una nueva matriz de sentido sustentada en la racionalidad y las ciencias, e igualmente fervorosos defensores de la libertad y la igualdad, variaban sus concepciones cuando se abordaba la problemática del proceso "civilizador" del hombre en América, denominado despectivamente el "salvaje". Justificaban el despotismo que combatían en los países europeos hegemónicos, cuando se trataba de "domar" al salvaje para adecuarlo a la racionalidad occidental. Montesquieu, que tenía una posición anti-esclavista para la región europea, la matizaba cuando se trataba de los países donde el clima era caluroso, en tanto, se suponía que en ellos, el hombre era flojo por naturaleza. Refiriéndose a las Antillas, señalaba que los negros eran, por lo general, perezosos, y cuando se les otorgaba su libertad, preferían no trabajar y mantenerse ociosos. Por otro lado, tomó una posición favorable a la religión, en los casos en que era utilizada para domesticar al indígena, poniendo como ejemplo el caso de los jesuitas en el Paraguay. Voltaire, que adoptaba una posición bastante sarcástica con relación a los jesuitas, apoyó la utilización de la religión para someter a los que denominaba salvajes, mediante la instrucción religiosa[27].

Como se podrá apreciar, desde los inicios del proceso de occidentalización del poblador americano se le vio como inferior, y como tal se le trató en el trabajo y en la vida. De allí la explicación de los trabajos subordinados que se le asignaba, el pago miserable y la concepción de subordinación que se le inculcó, mediante una racionalidad que hacía que el poblador americano se

[26] H.Helmkoltz (1819-1892) trató de demostrar todo lo que le debe la termodinámica a la fisiología.

[27] El padre Charlevoix (1682-1761) planteaba que los indígenas del Paraguay "son por naturaleza estúpidos, feroces, inconstantes, abandonados al alcohol... de una pereza e indolencia que es poco todo lo que uno pueda decir".

sintiese inferior. En el presente, se puede ver que ello se expresa en los grupos hegemónicos de nuestros países y también en muchos pobres, que ven en el capital extranjero la salvación de nuestra situación miserable. Esto es parte de la alienación, y también del desarrollo dialéctico del mundo de la vida y el trabajo.

En el periodo bajo análisis, se conceptuó el trabajo cada vez más como un aspecto central de las relaciones económicas, sociales y de la vida cotidiana. Además, expandió su campo de acción. Para Montecristo (1575-1621), el trabajo era el que producía la riqueza de las naciones, y englobaba como trabajador no sólo al artesano, agricultor y comerciante, sino también a los consejeros del rey, que formaban parte de la burocracia de ese momento. Colbert (1619-1683), con el fin de impulsar el trabajo, especialmente en la industria manufacturera y los hospitales, trató de persuadir a la población de los peligros que conllevaba el no trabajar. La Iglesia, para irse adecuando al papel creciente del trabajo en la regulación de la sociedad, planteó a través del padre benedictino Jean Mabillon (1632-1707) la obligación de trabajar en los monasterios.

Progresivamente, el trabajo comenzó a ser considerado como una de las relaciones sociales centrales que definía la jerarquización social y las clases que conformaban la sociedad[28]. Locke estableció una relación directa entre trabajo y propiedad, ya que todo lo que el hombre producía le debía pertenecer. El sacerdote Jean Merlier (1644-1729) consideraba que el trabajo, tal como era concebido, era la causa de las desigualdades sociales. Como se puede apreciar, el trabajo se constituyó en el elemento medular de la modernidad y devino la base de una visión optimista de algunos de los ideólogos del siglo XVIII. Para ellos, el trabajo promovería la igualdad y libertad. Montesquieu pensaba que se lograría una distribución igualitaria de la riqueza en base al comercio[29]. Saint Simon estimaba que el trabajo era la fuente de todas las virtudes. Para Proudhon, el trabajo era un acto de razón, de libertad. Adam Smith veía en el trabajo el medio por el que se lograba potenciar el interés personal que valoraba como algo natural y universal. Dentro de su perspectiva, el trabajo escapaba a la voluntad humana. Se reducía a una especie de actividad natural que era regida por leyes rigurosas[30]. Por otro lado, según él, la división del trabajo tenía como

[28] Para Jean Domat (1625-1695), el trabajo define los vínculos sociales que establecen las clases sociales.

[29] Annie Jacob. *Le Travail. Reflet des cultures*. Paris. Puf. 1994.

[30] Henri Arvon. *La philosophie du travail*. PUF. Paris. 1960.

sustento el "instinto de intercambio". Dentro de la percepción mecánica del universo de su época, A. Smith conceptuaba el trabajo como una fuerza humana que permitía crear valor, y por lo tanto riqueza. Al igual que Locke, planteaba que el trabajo era la base de la propiedad, y lo consideraba, al igual que éste, el aspecto central de la economía y de la libertad individual. Para Smith, el trabajo constituía la esencia del valor económico[31]. Lo percibía como una sustancia homogénea, idéntica en todos los tiempos y lugares e infinitamente divisible. Lo limitaba a la creación de objetos materiales, donde el valor que agregaba era visible, y sobretodo, mensurable. El circunscribir el trabajo a lo material revelaba, por parte de Adam Smith, la intencionalidad de hacer de la economía política una ciencia a imagen de las ciencias naturales.

Para A. Smith, el trabajo era visto fundamentalmente en su dimensión física, asimilado a una cantidad de energía, donde las composiciones y descomposiciones mecánicas que se generaban creaban las equivalencias entre el esfuerzo, el valor agregado de los objetos y el precio. Por otro lado, el trabajo, al cual denominaba fuerza, producía riqueza en función a su habilidad y a la proporción entre trabajos útiles y inútiles[32].

La disposición a ver el trabajo en el marco de una lógica mecánica y objetivada creó toda una línea de pensamiento que reforzó esta concepción entre el final del siglo XVIII e inicio del XIX (1780-1830). Coulomb, en su obra publicada en 1778 intitulada "Le Mémoire sur la force des hommes" analizó el trabajo humano y exploró sus posibilidades de medición, haciendo uso de la teoría de la mecánica del siglo XVIII[33]. Navier, un continuador de Coulomb, percibía el trabajo como un medio para medir la producción mecánica y lo consideraba como "moneda mecánica". Dentro de esta racionalidad sustentada en la causalidad eficiente, concebía al hombre como un motor productor de trabajo, como tantos otros[34].

Hegel, dentro de una lógica distinta, percibía el trabajo como el acto por el cual el hombre se producía a sí mismo y la manifestación de sí mismo en tanto que ser extraño como la consciencia genérica en proceso de constituirse. El trabajo en Hegel era, en el sentido amplio, la actividad de la

[31] Para A. Smith, existen dos criterios para medir el trabajo: el tiempo de trabajo y la habilidad o destreza.

[32] Dominique Meda. Op.cit.

[33] La mecánica industrial de principios del siglo XIX se interesa en vincular el hombre y la máquina y también la física y la economía.

[34] François Vatin. Op.cit.

razón, y en el estrecho, la actividad técnica. En Hegel, tendía a haber una concepción dualista, donde por encima del trabajo estaba la sabiduría que era la única en asegurarle al hombre la felicidad verdadera. Para Hegel, el trabajo era la actividad espiritual, por la cual el espíritu se oponía a lo exterior para conocerse a sí mismo. El objetivo último del trabajo era la espiritualización total de la naturaleza[35]. Hegel, en parte de su vasta obra, tendía a percibir uno de los problemas centrales de los tiempos modernos, que es que el trabajo va contra sí mismo, generando en lugar de libertad, servidumbre.

En lo que respecta a Marx, que le daba gran relevancia al trabajo en su producción teórica, se alimentó en el proceso de su conceptualización de los aportes de los economistas clásicos, especialmente en lo que se refería a la relación trabajo y derecho de propiedad sobre éste, pero también sobre lo que producía el trabajo. Hegel igualmente influenció a Marx, sobre todo en concebir el trabajo como un producto de relaciones con la naturaleza, y tener al hombre, pero bajo percepciones distintas, en el centro de todo este proceso[36]. Marx, como ser social producto de su época, tuvo una cierta percepción mecánica del trabajo, y dentro de esta perspectiva, propendió a concentrarse en el trabajo material, y particularmente en el manual, en tanto la forma dominante de producción de su época era la de la manufactura, donde escaseaba el trabajo vivo intelectual y su materialización en trabajo pasado, dado que la composición orgánica todavía era incipiente. Para Marx, el hombre se realizaba como hombre, porque hacía del trabajo en general una actividad vital, un objeto de conocimiento, a diferencia de los animales. Pero Marx, al situar el trabajo en el capitalismo, planteaba claramente que éste, en el contexto de las relaciones sociales de este modo de producción, no generaba la vida genérica, más bien se separaba motivando un proceso de alienación. Si bien, como se puede apreciar, Marx entendía el trabajo como una relación social de producción sedimentada y no como una manifestación de un proceso netamente energético; se veía, como ya se señaló, influenciado por determinadas consideraciones mecanicistas de su época, provenientes de A. Smith y Say, entre otros. Por

[35] Dominique Meda. Op. cit.

[36] Hegel, en determinadas partes de su obra, privilegió las relaciones intersubjetivas y, en otras, al sujeto. Marx igualmente tuvo partes de su amplia producción teórica en que privilegia a las relaciones sociales, y en otras, al hombre visto como fuerza productiva. En ambas filosofías, la neutralidad y no-neutralidad aparecen dependiendo de la categoría central que utilizaron en sus análisis teóricos.

ejemplo, Marx tomó la idea de A. Smith de visualizar el trabajo como gasto de fuerza humana, que hacía de éste una medida común y universal del valor. En el primer tomo del Capital, señalaba que "a fin de cuentas, toda actividad productiva, abstracción hecha de su carácter útil, es gasto de fuerza de trabajo... el valor de la mercancía representa pura y simplemente el trabajo del hombre, un gasto de fuerza humana en general"[37]. Por otro lado, también se puede percibir el énfasis que puso en el trabajo físico manual y concibió a éste en el marco de cierta neutralidad. En el Capital, planteó que "el hombre desempeña con relación a la naturaleza un rol de fuerza natural. Las fuerzas que son...brazos, piernas, manos, y cabeza las pone en movimiento con el fin de asimilar las materias y darles una forma útil a su vida"[38].
En el valor en Marx, se puede apreciar igualmente que el trabajo vivo expresaba el gasto de la fuerza humana viva. Sin embargo, Marx se distanció de la posición mecanicista, considerando a la fuerza de trabajo como una mercancía que generaba plusvalía, a diferencia de los mecanicistas, para los cuales se producía una pérdida, producto de las leyes de la termodinámica[39]. Es decir, sin caer en un reduccionismo, el proceso de creación de valor en el capitalismo pone en juego el paradigma energético basado en la primera y segunda ley de la termodinámica[40].

En el siglo XVIII, se trató de eliminar las corporaciones para poder regular el proceso de trabajo en función del proceso creciente de valorización del capital, que tendía a devenir cada vez más dominante. La revolución francesa, en nombre de la libertad individual, suprimió la concepción colectiva del trabajo en las corporaciones. La ley Allarde y la ley Chapelier abrieron la vía a una organización del trabajo, que eliminaba el sistema de regulación corporativo para promover la regulación individual en nombre de la libertad. Sin embargo, la religión siguió incidiendo en los aspectos centrales de la manufactura, como la duración de la jornada laboral que fue de 4 am a 8 pm, y también en la definición de los días festivos. Pero el 24 de marzo de 1884, se promulgó la ley de libertad sindical, para promover a un hombre trabajador que pudiera luchar por sus reivindicaciones, libre de toda influencia de la iglesia.

---

[37] K. Marx. *Le Capital* T.1. Editions Sociales. Paris. 1975
[38] K. Marx. Ibíd.
[39] F. Vatin. Op. cit.
[40] F. Engels rechazó toda teoría energética del valor.

Tanto Hegel como Marx cuestionaron el optimismo que generaron las nuevas formas de organización de la producción en la manufactura, en cuanto a su contribución a la libertad, y también a una mayor equidad. Plantearon que las nuevas relaciones laborales no lograron los fines esperados con entusiasmo por sus principales promotores. Para Hegel, la tendencia de la producción a satisfacer necesidades cada vez más artificiales llevaba al incremento de las dependencia y la miseria. En su obra, "Los Principios de la Filosofía del Derecho", señalaba que el trabajo, al hacerse cada vez más mecánico por la forma que adoptaba la organización del trabajo, creaba las condiciones para que el hombre fuera progresivamente reemplazado por la máquina. Por otro lado, Marx, en los Manuscritos de 1844 denunció el proceso de alienación que sufría el trabajador al ser ajeno a lo que producía, en tanto se oponía a él como algo hostil y extraño. Planteaba igualmente, que en las relaciones de producción capitalistas, el trabajo devenía en una potencia autónoma con respecto al obrero. En el Capital, Marx hizo mención a la cosificación del trabajo. Para él, "el producto del trabajo, es el proceso por el cual se hace objeto".

Marx, en el estudio que realizó de la división del trabajo en la manufactura, puso al centro el aspecto humano del obrero. Manifestó que la fragmentación del proceso de trabajo y el control que ejercía el capital vía la máquina, le quitaba el carácter humano al trabajo. El trabajador se convertía progresivamente en un apéndice del sistema de máquinas y era por ello que no se sentía consigo mismo que fuera del trabajo.

El primado que le dio a las fuerzas productivas, vistas como neutras en determinadas partes de su obra, hizo que Marx concibiera la libertad en el marco del desarrollo de las fuerzas productivas y, producto de ello, en la reducción de la jornada laboral. Es decir que, producto de este proceso, el trabajador era libre una vez concluido el trabajo que le permitía cubrir sus necesidades. Como si el mundo de la vida se conformara por una parte alienada en el trabajo, y otra libre fuera de éste. Esto implicaba un dualismo, resultado de una racionalidad funcional. El problema central es que toda la vida de un trabajador se aliena por las relaciones capitalistas imperantes, ya que éstas permean el centro laboral, como las otras actividades de la vida, como la cultura, los medios de comunicación, entre otros. ¿O es que el hombre trabajador, en sus horas libres, puede devenir libre como consumidor de las mercancías capitalistas expresadas en alimentos, bienes de consumo duradero, música comercial, etc.? Hasta la amistad se encuentra en el marco de los intereses que surgen de las relaciones capitalistas, donde

el carácter de mercancía siempre está presente, particularmente en nuestra época por el predominio del capital, bajo la regulación de un capital financiero profundamente especulativo. Ahora, más que nunca, tiene vigencia la frase de Aristóteles "Oh, mis amigos, no hay amigo".

La división del trabajo, que es la base objetivada del proceso de alienación, presentaba para Marx en la manufactura una característica doble. Por un lado, la manufactura reunía en un mismo espacio productivo a artesanos provenientes de profesiones diferentes; y por otro, desagregaba y simplificaba esas últimas en operaciones independientes, donde cada una de ellas era ejecutada por un trabajador parcelado[41]. Esta tendencia a la fragmentación del proceso de trabajo, pero también del hombre trabajador, se reforzaba mediante la especialización de los instrumentos de trabajo que antes operaban, realizando múltiples funciones, siguiendo la lógica del trabajo artesanal.

En la división del trabajo en la manufactura, donde incrementaba de manera progresiva la composición del capital bajo sus diferentes manifestaciones (física, en valor), existió una dominación importante del capitalista sobre el hombre-obrero, transformado en un apéndice de un mecanismo que no le pertenecía. En la empresa de la época de la manufactura, la actividad intelectual y su potencialidad empezaron a ser responsabilidad exclusiva de los representantes del capital. Este proceso se consolidó, según Marx, en la gran industria, donde las ciencias se convirtieron en una fuerza productiva independiente del trabajo y al servicio de los capitalistas. Marx vio a la gran empresa como la expresión del progreso.

Para él, la lógica que siguió el capital dentro del proceso de trabajo, generó avances en las ciencias, y llevó también al incremento de la productividad. Ello se debía al mayor gasto de fuerza de trabajo en un tiempo dado, es decir al incremento de la intensidad del trabajo, o a una disminución en el gasto improductivo de tiempo por parte de la fuerza de trabajo.

Marx percibió la cooperación en el marco de la división del trabajo en la manufactura. La visualizaba como un proceso que se realizaba de manera espontánea e inconsciente. Más aún, señalaba en el Capital, que esta forma de cooperación no cambiaría jamás si es que no se daba una revolución en los instrumentos de trabajo. Marx no concebía las posibilidades de cambios capitalistas en las formas de organización del trabajo que habrían podido conducir a modalidades no mecánicas de "cooperación" y servir para

[41] K. Marx. *El Capital*. TI. Cap. XIV.

rescatar desde la lógica del capital los conocimientos acumulados por el trabajo, aspecto que abordaremos en detalle cuando tratemos las modalidades más recientes de la producción capitalista.
Para Marx, esta forma de cooperación que denominaba simple y que se dio en la manufactura, conduciría a que el trabajador superase los límites de su individualidad y desarrollase la potencia de su especie. Esta era una visión de la cooperación en el marco del desarrollo de las fuerzas productivas, que le dio todo un contenido mecánico, como si los trabajadores, por el simple hecho de estar en un mismo espacio productivo, desarrollando operaciones complementarias entre sí, crearían la posibilidad objetiva de generar un cambio a favor del trabajo, y hasta una revolución social. Así tenemos, que Marx planteó, en el tomo I del Capital, que a medida que los obreros explotados aumentaban, su resistencia contra el capital crecía, así como la presión para lograr vencerla. Marx percibió el proceso de metamórfosis de la manufactura a la gran industria, en el marco de privilegiar a las fuerzas productivas sobre las relaciones sociales, y a la técnica sobre la organización social del trabajo.

Para Marx, en el Capital, la revolución industrial del siglo XVIII se debía fundamentalmente a las máquinas herramientas. Marx planteó que esta revolución no se debió a la máquina a vapor, sino a la creación de las máquinas herramientas que revolucionaron a ésta[42]. Los instrumentos manuales que empleaban el artesano y el obrero en la manufactura se convirtieron en instrumentos mecánicos de una máquina. Esta última fue movida por un proceso mecánico, a diferencia de los instrumentos que eran movilizados por la fuerza humana. La lógica de funcionamiento de las máquinas siguió la realizada por los instrumentos, bajo la dinámica impuesta por el trabajador, pero a un ritmo mayor y con un requerimiento de mano de obra menos calificada, por lo tanto, más simple. Las máquinas herramientas hicieron del obrero en la fábrica un simple supervisor de las máquinas. Este tipo de unidad productiva habría sido el verdadero taller sustentado en la lógica de las máquinas. La fábrica era considerada una "unidad técnica", compuesta por máquinas herramientas impulsadas de manera uniforme y simultánea por un motor común[43]. La división del

[42] K. Marx. *El Capital*. TI. Cap. XV.
[43] Este proceso se daría igualmente entre las partes que forman los órganos de una máquina herramienta, en tanto constituyen órganos homogéneos de un mecanismo motor.

trabajo se conceptuó bajo el primado de la máquina. Marx consideró, que la parcelación de las operaciones que se dio en la manufactura bajo la dinámica del obrero, se daría en la fábrica, pero como producto de la fragmentación de las operaciones causada por la introducción de las máquinas. Para Marx, el principio subjetivo de la división del trabajo que regía en la manufactura se desvanecía en la fábrica. Se transformaría en un proceso objetivo, en tanto se emanciparía de las facultades individuales del obrero[44].

Marx privilegió en la fábrica la división funcional del trabajo, en base a los diferentes tipos de máquinas herramientas. Dentro de esta línea de pensamiento, se conformarían departamentos formados por grupos de máquinas homogéneas, los cuales coordinarían entre sí. Marx consideraba que esta nueva división del trabajo generaría un flujo no interrumpido de producción, a diferencia de los procesos aislados que se dieron en el marco de la división del trabajo en la manufactura. Marx no logró percibir que la división funcional del trabajo tendería a crear cuellos de botella importantes en los procesos productivos, y consecuentemente, inventarios en proceso significativos que, en las nuevas formas de producción, donde todo se tiene que producir justo en el momento preciso, es considerado desperdicio. Marx pensó que el proceso productivo sería continuo debido a que concibió la división del trabajo como algo técnico y no social. La percibió como parte de las fuerzas productivas, y que, a medida que éstas incrementen la división del trabajo, ello la profundizaría y perfeccionaría. El proceso de homogeneización del trabajo haría que el cambio continuo de personal no produciría ninguna paralización del proceso de trabajo, ya que las operaciones, al simplificarse, posibilitarían que los trabajadores ausentes puedan ser fácilmente reemplazados. Sin embargo, hay que señalar el conflicto que ello creó entre: la facilidad para poder cambiar de personal; y la necesidad de continuidad y permanencia de éste, con el fin de reforzar la especialidad que sólo se podía dar si el trabajador se quedaba gran parte de su vida laboral en una determinada operación.

La especialización creciente del obrero dentro de la fábrica hizo que prácticamente se convirtiese en un mecanismo muerto, donde la producción era algo independiente de su creación, y más bien, ello recayese en los técnicos e ingenieros que surgían, aunque de manera limitada, en la fábrica. En esta modalidad de producción fabril, se sedimentaba más la separación

[44] K. Marx. Ibíd.

entre el trabajo manual y el intelectual. Al estar este último bajo el dominio del capital y expresado de manera objetiva en las máquinas en el proceso de trabajo, se propiciaba la profundización de la separación entre el trabajo pasado y el trabajo presente. Es decir, que la fábrica tendió a solidificar las relaciones de producción que disociaron el trabajo manual y el trabajo intelectual; e igualmente entre el trabajo pasado y el trabajo presente. Todo este proceso hizo que la dinámica del proceso de trabajo se diera vía la máquina, como expresión del capital, y no como en la manufactura, donde todavía el ritmo y la lógica productiva estaban dadas, en gran medida, por el obrero. Era debido a esa metamorfosis en las relaciones de producción, que los trabajadores tendieron a rebelarse contra las máquinas, porque percibían en ellas la encarnación del capital. La concentración del trabajo intelectual en el capital en la fábrica y su objetivación en las máquinas, dentro del proceso de trabajo, producían el reemplazo progresivo del talento del artesano por el trabajo simple del obrero. Esta tendencia permitió que el trabajo abstracto pudiera ser planteado por Marx como medida homogénea de valor.

La tendencia al reemplazo del trabajo presente por el trabajo pasado que se realizaría como una ley de la física, haría que Marx pronosticara que la gran industria iba a hacer desaparecer a la pequeña industria y el trabajo a domicilio. La realidad actual muestra que eso no ha sucedido, en cuanto el mundo es más complejo, porque su desarrollo se dio de manera desigual entre sectores y ramas productivas, espacios socioeconómicos y entre el centro del sistema y la periferia. En la actualidad, hay sectores y ramas, donde predominan las grandes transnacionales; en otros las grandes empresas regionales y nacionales; y en otros, medianas, pequeñas, y hasta microempresas, estas últimas preferentemente en el denominado sector informal de la economía, que es lo que comienza a predominar en muchos países subdesarrollados.

II. La producción y el trabajo desde los clásicos hasta finales del siglo XX

La mayoría de las teorías económicas tienen una concepción neutra y eterna de la producción. Ello se debe fundamentalmente a que conciben el trabajo

al margen de las relaciones sociales específicas, en las cuales se encuentra inmerso. Uno de los pocos que escapa al señalamiento anterior es Marx, pero como veremos posteriormente, presenta limitaciones por la tendencia a otorgar, en partes de su obra, un primado a las fuerzas productivas sobre las relaciones sociales en su concepción del proceso de producción inmediato y del valor. Sin embargo, la diferenciación que hizo Marx entre trabajo concreto y trabajo abstracto posibilitó desentrañar aspectos esenciales de la producción capitalista y de su reproducción, tanto en lo económico, social, como en lo político.

La diferencia central entre Marx y los principales economistas clásicos que lo precedieron, como Adam Smith y David Ricardo, es justamente que éstos no lograron establecer diferencias entre el trabajo abstracto y el concreto, dentro del proceso de producción. Como señalamos anteriormente, Adam Smith vio el trabajo como una actividad natural que escapaba a la voluntad humana, y no como producto de una construcción social consciente, dentro del marco de la lógica de relaciones sociales históricamente determinadas. Además, sólo contempló en su concepción del valor y de la producción el trabajo presente, posiblemente por el escaso nivel de acumulación que existía en su tiempo. Su concepción natural y neutra del trabajo lo llevó a no contemplar las características históricas específicas de las relaciones sociales que se dieron en el proceso de creación del valor en la producción capitalista. Para Smith, el valor estaba constituido de manera natural por los salarios, beneficios y la renta, como si se tratase de una remuneración neutra de los factores que intervienen en la producción. Ricardo criticó a Smith por la forma en que concibió y cuantificó el valor, planteando que éste estaba determinado por el trabajo necesario, tanto directo e indirecto - incorporado en los medios de fabricación -, empleado en la producción. Sin embargo, al no visualizar la producción como una unidad indisociable entre el proceso de trabajo y el de valorización, así como se da en la mercancía entre valor de uso y valor de cambio, no logró diferenciar las distintas formas en que se expresaba el trabajo, es decir como trabajo concreto y trabajo abstracto, lo que no le permitió desentrañar la lógica interna de las relaciones de producción capitalista, y por lo tanto los problemas de explotación, alienación y de poder que ellas generan. Esta concepción neutral y ahistórica del trabajo, el valor y la producción, se puede percibir de manera más marcada en los neoricardianos, seguidores de Sraffa, que trataron de circunscribir la teoría del valor a una dimensión cuantitativa y tecnocrática expresadas en matrices técnicas de insumo-producto. Esta posición fue rápidamente asumida por todos aquellos que pretendían eliminar del análisis

de la producción sus aspectos cualitativos esenciales que surgen de los conflictos y contradicciones entre grupos sociales, clases y fracciones de éstas que se daban y se dan en el proceso de trabajo y en la valorización, así como en la sociedad en su conjunto. Lo planteado no significa no darle la importancia debida al aspecto cuantitativo, sino que se debe visualizar en el marco de su relación con los aspectos cualitativos que emergen del proceso de trabajo y de valorización capitalista. Lo cuantitativo no es una simple expresión numérica, producto de un ejercicio matemático, sino un resultado que debe ser visto como una manifestación cuantificada de las actividades económicas, sociales y políticas que presentan un desarrollo contradictorio.

Marx, como ya se señaló, se concentró en el estudio de la forma en que la producción se daba en el capitalismo. Para ello, se sustentó en la teoría del valor, en tanto constituyen una unidad indisociable. Es por ello que Marx, en el capítulo inédito del Capital, señaló que "el proceso de producción es la unidad inmediata entre el proceso de trabajo y el proceso de valorización, tal como su resultado inmediato, la mercancía, es la unidad inmediata entre el valor de uso y el valor de cambio". Como se puede apreciar, en el proceso de producción tal como lo concibió Marx, se generaban relaciones sociales diferenciadas, que se manifestaban en trabajos con distintos niveles de abstracción y significación. Si bien Marx produjo un gran avance en la conceptualización de la producción al verla en el marco de condiciones sociales, económicas y sociales históricamente determinadas, presentaba ciertas limitaciones, si es que la analizamos en el marco de las condiciones mundiales actuales y también de la heterogeneidad que se da entre las formaciones sociales centrales y periféricas; esto último, en tanto Marx tendió a analizar el modo de producción a nivel puro, sustentándose en gran medida de la realidad y racionalidad imperante en su momento en los países más desarrollados, principalmente Inglaterra y Alemania.

Marx planteó, que el capitalista a nivel de la circulación adquiría los medios de producción y la fuerza de trabajo, con el fin de utilizarlos en el proceso de trabajo para transformar el dinero en capital. La maquinaria, equipo e insumos eran las precondiciones objetivas de la producción, y por otro lado, la fuerza laboral expresaba las precondiciones subjetivas de la producción. En el proceso de trabajo, según Marx, la maquinaria se presentaba como separada del obrero, como un modo de existencia del capital, y por ende, como algo organizado por los capitalistas, independientemente de los obreros. Por otro lado, el trabajador, en el proceso de trabajo, adquiría otra forma que la que tenía como mercancía antes de su participación en la producción. La fuerza laboral se expresaba como trabajo vivo, con todas sus

potencialidades. Marx planteó que el trabajo muerto, plasmado en la maquinaría, se conservaba y acrecentaba por la succión del trabajo vivo, gracias a lo cual se convertía en un valor que se valorizaba en capital, y por lo tanto, como ya se señaló, funcionaba como tal. La maquinaria, en el proceso de trabajo, se enfrentaba a los trabajadores como poder del capital. Se separaba de las calificaciones del trabajador individual, pero a la vez, era producto del trabajo. En la maquinaria y equipo, las ciencias que se han materializado en ellas aparecen como capital hacia los trabajadores. Las relaciones que estableció Marx en el proceso de trabajo entre el capital y el trabajo, se circunscribían principalmente a las que se dan entre la fuerza productiva del capital expresada en la maquinaria y la fuerza productiva del trabajo representada por el trabajo vivo. La participación del capitalista como persona se reducía a la de supervisión y disciplina, para que el proceso de trabajo no se interrumpiera y pudiera haber una transferencia permanente del trabajo vivo al trabajo muerto metamorfoseado en capital, lo que posibilitaría de manera directa y hasta mecánica la elevación de la composición orgánica del capital, y mediante ello, lograr una subordinación real y no formal del trabajo con relación al capital. Expresión de ello sería una concentración creciente del capital, un mayor nivel de pobreza de los trabajadores en relación al capital y una tendencia a la desaparición de las unidades productivas de menor composición de capital.

Como ya se mencionó, Marx planteó que el capitalista no adquiría el trabajo sino la fuerza de trabajo a un nivel de salario equivalente a lo que requiere para reproducirse, teniendo en cuenta las condiciones morales e históricas imperantes. Con respecto a lo anterior, es esencial precisar que el capitalismo, en su desarrollo posterior a la producción teórica de Marx, ha tendido a utilizar de manera creciente la capacidad intelectual del trabajo, lo cual se ha expresado en el número creciente de técnicos, profesionales y científicos, para que actuaran de manera casi directa en el proceso de trabajo, pero también en el proceso de valorización. Pero lo anterior, no se ha limitado al grupo social indicado anteriormente, que por lo general, interviene como representante o defensor del capital en el proceso de producción visto como totalidad. Se vienen estableciendo formas de organización en el proceso de trabajo que tratan de utilizar la capacidad intelectual de un núcleo de obreros calificados, pero desde la perspectiva del capital, para solucionar problemas técnicos de organización y de calidad de la producción. La mayor utilización de la capacidad intelectual dentro de la producción, se da principalmente en las empresas que imprimen la dinámica, tanto a nivel nacional como mundial, y que se ubican o tienen su

base de operaciones en los países centrales. En las formaciones sociales periféricas, la situación presenta características distintas. Por un lado, en las empresas formales más competitivas, impera la propensión a utilizar técnicos y profesionales, siendo la excepción las que emplean científicos, aún cuando sean de capital extranjero, en cuanto la investigación se reserva por lo general a la empresa matriz. Cabe puntualizar que en las empresas formales de la periferia, gran parte de los técnicos y ingenieros se dedican a la supervisión directa de los trabajadores y no a la creación de nuevos diseños, procesos, sistemas de organización y gestión entre otros. También, muchos de ellos se concentran en actividades de valorización, como comercialización, financiamiento entre otros. Se puede plantear que, por lo general, los técnicos e ingenieros en los países subdesarrollados reciben remuneraciones elevadas con relación a los trabajadores, más que por la utilización de sus conocimientos en mejorar la producción, por el papel de representantes del capital, con el objetivo de ejercer el control social, económico, político e ideológico de los trabajadores. En los países periféricos, se tiene por otro lado un gran número de pequeñas unidades informales, que se crean por la incapacidad del sistema capitalista de esos países de generar empleo. Una gran mayoría de los que dirigen esas empresas de carácter productivo son trabajadores que perdieron su empleo en empresas formales, medianas y grandes, o campesinos que, en muchos casos, combinan actividades agrícolas con artesanales, para poder subsistir.
Los conductores de las pequeñas unidades productivas informales, y hasta las formales, combinan actividades de administración y comercialización con la realización de determinadas operaciones productivas, al lado de los demás trabajadores. En un número importante de este tipo de unidades productivas, se combinan en proporciones distintas relaciones de producción capitalistas con las no capitalistas, lo que hace que el control del proceso de trabajo se comparta entre el pequeño propietario y los trabajadores. Todo ello se expresa en modalidades de pago de las remuneraciones que no son típicamente capitalistas[45], lo mismo que en los horarios de trabajo. Como se desprende de este análisis, los que dirigen las pequeñas unidades productivas no son una expresión clara del capital, pero más bien, son una combinación compleja de empresario y trabajador. Esto se manifiesta en la forma en que desarrollan su vida dentro y fuera del mundo de la producción. El pequeño propietario vive en los mismos barrios

[45] Lo señalado se puede apreciar con mayor nitidez en la forma de pago que se les hace a los familiares por su trabajo.

que sus trabajadores, frecuenta las mismas fiestas y amigos, y las diferencias de ingresos, en gran número de casos, son relativamente pequeñas. Las relaciones que establecen en la producción son muy distintas a las de las empresas puramente capitalistas de mayor envergadura. Sus vinculaciones se dan en el marco de personas que tienen una misma lógica de vida y un conocimiento empírico de la producción, donde por lo general, el jefe de la empresa cuenta con mayor experiencia, la cual se respeta. Estos conocimientos prácticos acumulados tienen muchas veces mayor valor que el dinero, para iniciar una pequeña empresa[46]. Los que dirigen este tipo de empresas requieren desarrollar sus capacidades intelectuales, para poder en la práctica, metamorfosearse de trabajadores productivos a dirigentes de empresa. Para cumplir con este objetivo, tienen que pasar de lo operativo a lo estratégico. Igualmente, deben tener una visión del todo del proceso productivo. Es decir, no sólo del proceso de trabajo, sino también del de la valorización, lo que implica aprender a trabajar con los clientes, bancos, entre otros. Además, tienen que iniciarse en el cálculo económico, con el fin de poder determinar sus costos, ventas, liquidez, etc. Aquellos que no pueden dar ese salto cualitativo, están, por lo general, condenados a desaparecer o mantenerse a nivel de subsistencia. Todo este complejo proceso se realiza sin ayuda institucional, particularmente en la actualidad, donde los gobiernos responden a una ideología neoliberal en el marco de la cual todo tipo de asistencia estatal es sinónimo de subsidio que atentaría contra los mecanismos del mercado, ese último considerado como un ente natural. El complejo proceso de pasar de ser un trabajador a un pequeño empresario es producto de un largo proceso de aprendizaje. Muchos de los que conducen pequeñas unidades productivas trabajaron desde niños en varias empresas antes de tener los conocimientos empíricos suficientes y la experiencia para poder establecer con un mínimo de recursos su propia empresa. Todo ello ha llevado recursos y tiempo, aunque haya sido realizado en la escuela de la vida y no en una universidad o instituto formal, que por lo general, no responden a las necesidades de este tipo de empresas. Los trabajadores de las empresas informales, por su parte, están obligados a desarrollar en muchos casos mayores capacidades manuales e intelectuales que las requeridas en las grandes empresas. Estas últimas, todavía mantienen en el subdesarrollo formas tayloristas de organización del

[46] Hay casos de pequeños propietarios de talleres de calzado que comenzaron en su casa con un mínimo número de hormas y equipo. Ejemplos similares existen en muebles, confección y metalmecánica, como se verá posteriormente.

trabajo, donde el obrero se limita por lo general a especializarse en una sola operación productiva. Los trabajadores de las pequeñas unidades productivas informales, por la misma base material en que operan, deben realizar varias operaciones productivas, reparar las máquinas, y hasta participar en el diseño de los productos. La destreza manual y la creatividad que estos trabajadores han desarrollado, en términos generales, han sido producto de su aprendizaje desde niños en la práctica concreta, básicamente por enseñanzas del pequeño propietario o de sus otros colegas trabajadores. Toda esa formación representa tiempo y dinero, pero como no ha pasado por el mercado, no se contabiliza. Dado que no es una enseñanza formal y capitalista, se considera que no tiene valor económico, lo mismo que sucede con los trabajos domésticos.

De todo lo anteriormente planteado se desprende que, tanto en el centro como en la periferia, la producción requiere mayores capacidades manuales e intelectuales. En el centro, la tendencia del capitalismo es privilegiar la adquisición de las capacidades intelectuales y también las manuales de los trabajadores, para emplearlas en los procesos productivos. En lo que respecta a la periferia, el capitalismo subdesarrollado ha generado toda una producción informal que requiere de creatividad, tanto de los que dirigen este tipo de empresas como de los que trabajan en ellas, si es que se desea pasar de la subsistencia y la acumulación simple. Por ahora, han logrado esa formación y educación en la práctica concreta, lo cual no significa que no tenga valor, ni que esa formación no deba potenciarse para aprovechar todos esos conocimientos acumulados.

La realidad en el mundo de la producción, en el centro como en la periferia, nos lleva a plantear, que para poder explicar la realidad de las nuevas relaciones sociales del trabajo de la economía mundial, la categoría de fuerza de trabajo es restrictiva y fisicalista. El trabajador no sólo debe reproducir su capacidad física, sino sus habilidades manuales y sus capacidades intelectuales. El trabajador, a diferencia de los tiempos de Marx, no se limita a ser un apéndice de las máquinas. Ello sucede tanto en el centro como en el sector informal de la periferia capitalista. En estos últimos, el proceso de reproducción del trabajador pasa por un proceso complejo de relaciones capitalistas y no capitalistas, que hace difícil su cuantificación capitalista, en cuanto existen aspectos de la reproducción que no pasan por transacciones mercantiles, como es el caso de la formación y

educación que no se realizan, por lo general, de manera formal sino en la práctica concreta.

En lo que concierne al proceso de trabajo propiamente dicho, Marx lo conceptuó privilegiando el aspecto de las fuerzas productivas. La relación entre el capital y el trabajo se muestra como el proceso a través del cual las fuerzas productivas del capital, expresadas básicamente en la maquinaría, tienden a controlar a las fuerzas productivas del trabajo, y a succionarle progresivamente valor. La lógica que siguen estas relaciones están dadas por la división del trabajo que denominaba técnica, y en algunos casos, la visualizó como parte de las fuerzas productivas. Todo lo anterior llevó a que el proceso de trabajo se considerase como un proceso fundamentalmente tecnológico, donde la organización del trabajo se subordinaría a la lógica de desarrollo de las fuerzas productivas del capital.
El proceso de trabajo es fundamentalmente social, regido por relaciones sociales de producción capitalistas orientadas a producir un producto concreto para la venta, con el fin de poder acumular y así, reproducirse de manera ampliada. Para ello, en el marco contradictorio en que se dan las relaciones de producción capitalistas, es importante señalar los diferentes aspectos medulares de estas relaciones. Hay una articulación entre el trabajo pasado, - como expresión de relaciones sociales anteriores que se manifiestan en la maquinaria, equipo, entre otros, - y el trabajo presente como expresión de las relaciones sociales actuales. En el capitalismo, estas interacciones han variado, pero por lo general, el capital ha tratado de hacer uso del trabajo pasado para imponer la dinámica del proceso productivo y subordinar al trabajador. Sin embargo, las relaciones entre éstos han sido dialécticas y diferenciadas y no mecánicas. El trabajador no ha tenido que adaptarse permanentemente a la máquina, sino que muchas veces, ésta ha debido adecuarse a las reivindicaciones de los que operan directamente las máquinas. Igualmente, éstas han debido adaptarse a las nuevas formas de organización del trabajo de la producción, lo que ha hecho que se incorporen máquinas de nuevo tipo. Por ejemplo, las máquinas grandes y rígidas de la producción en masa tuvieron que ser modificadas, para responder a las necesidades de nuevas formas de organización del trabajo que requerían máquinas más flexibles que permitieran fabricar de manera continua una amplia gama de productos. No existe un determinismo tecnológico en las relaciones entre la maquinaria y el trabajo vivo, sino una vinculación dialéctica en el contexto de modalidades de producción que cambian en el tiempo. En estas relaciones entre el trabajo pasado y el

presente inciden aspectos sociales, económicos y políticos, que en determinados momentos, llevan en el mismo capitalismo a cambiar la lógica de las relaciones de producción en el proceso de trabajo. Las relaciones entre el trabajo pasado y presente se dan de manera diferenciada, no sólo en el tiempo, sino también en el espacio, e igualmente en un mismo momento histórico en una misma rama, y entre ramas, y sectores productivos distintos. Lo anterior se expresa fenoménicamente en las diferencias en las composiciones orgánicas del capital, por poner un ejemplo, entre la industria del mueble de Londres que privilegia la gran empresa, y la de la tercera Italia, donde predomina la pequeña y mediana empresa. También, en las diferencias en intensidad de capital entre la petroquímica básica y las confecciones para citar otro ejemplo. Lo señalado trata de demostrar que no existe una tendencia a una homogeneización, sino que se genera un proceso heterogéneo contradictorio que no se reduce a lo tecnológico y económico, sino participa también lo social y político.

La importancia que han tenido las transformaciones en la organización del trabajo en el proceso histórico del desarrollo del capitalismo lleva a cuestionar la posición de considerar como eterna y hasta casi natural, la división y organización del trabajo que hace del trabajador un simple apéndice de la máquina. Los capitalistas han debido propiciar cambios en la división y organización del trabajo, para responder a las reivindicaciones de los trabajadores y a las nuevas modalidades que adopta el proceso de valorización, como por ejemplo las relaciones estrechas que deben tener las empresas con los consumidores. Los detentadores del capital se han visto forzados a cambiar la organización del trabajo, para solucionar los problemas de fatiga y monotonía del trabajo en las líneas de ensamble de diferentes tipos de productos, pero básicamente de los de consumo duradero. También, respondiendo a sus propios intereses, han modificado parcial o totalmente la organización del trabajo para eliminar las operaciones que no incrementan valor, con el fin de reducir el tiempo de fabricación y aumentar la rotación del capital.

Una de las modificaciones fundamentales en la organización del trabajo es el cambio que se ha dado en la relación entre el trabajo manual e intelectual. En los inicios de la producción fabril, el capitalista se limitaba sólo a supervisar al trabajador, y las máquinas eran las que, generalmente, regulaban el ritmo de la producción. Sin embargo, al hacerse las relaciones de producción capitalistas más complejas, el capitalista se vio obligado a regular de manera más sistemática y totalizadora al trabajo presente, expresado en los trabajadores que laboran cotidianamente. Ello propició la

sedimentación de determinadas relaciones laborales para normar el trabajo diario del obrero, así como las relaciones de éste con el trabajo intelectual y sus representantes.

En un primer momento, todo el trabajo intelectual presente se concentró en el capital y sus representantes, definiendo hasta los últimos detalles a realizar en el proceso de trabajo. Sin embargo, las prácticas políticas desarrolladas por los trabajadores para oponerse al incremento en la intensidad del trabajo, llevaron al establecimiento de formas más flexibles de organización del trabajo, donde hasta se propició, pero desde la perspectiva del capital, la participación de los trabajadores en determinadas actividades productivas que demandan de éstos de una capacidad intelectual creciente. Toda esta compleja relación en el tiempo entre el trabajo intelectual y manual generó que los propietarios del capital y sus representantes establezcan procesos de trabajo de características diferenciadas en el marco global de la producción, para regular las relaciones sociales que se daban en la fabricación. Es así como surgieron las oficinas de tiempos y movimientos, pero también las de programación de la producción, y posteriormente las de planeamiento estratégico. La alta dirección también estableció modalidades de trabajo, para definir políticas, y establecer las relaciones con los accionistas de las empresas. Lo antes mencionado muestra que el capital, para subordinar realmente al trabajo, no necesita solamente que las máquinas pongan bajo su lógica al trabajo presente, sino que debe sujetar el trabajo cotidiano presente a los dictados de las nuevas capas de gerentes y otros representantes del capital que tienen la hegemonía en el desarrollo del trabajo intelectual. De esta forma, el capital trata de dominar al trabajo no sólo vía la mecanización y fragmentación de los procesos de trabajo, sino que también mediante el control hegemónico del trabajo intelectual en la práctica productiva diaria. El capital trata de someter al trabajo a sus intereses estratégicos de largo plazo y a su forma de organización cotidiana. La lógica de este proceso en el futuro dependerá de la respuesta organizada de los trabajadores tanto del centro como de la periferia.

El trabajo intelectual y el manual, así como sus inter-relaciones, se dan de manera distinta en los países centrales y en los periféricos. En el centro del sistema capitalista se trata de que el trabajo intelectual vaya desarrollando al máximo su potencialidad, para lograr el avance de la producción y de el incremento de los excedentes. La investigación y desarrollo juegan un papel

relevante en la creación de nuevos productos, tecnologías, formas de organización, máquinas, entre otros. En cuanto al trabajo manual, las relaciones de poder en el mundo de la producción y el trabajo, así como los propios intereses del capital han llevado a las empresas más competitivas a tratar de que el trabajador desarrolle sus capacidades intelectuales para mejorar la calidad de la producción y el flujo productivo. No obstante, este proceso de participación en la solución de los problemas del proceso de trabajo se ha hecho en el marco de la lógica impuesta por el capital y se ha circunscrito a un grupo de trabajadores calificados. Además, es menester precisar, que en un número importante de empresas, subsisten las prácticas laborales que responden al taylorismo y a la producción en masa, bajo sus versiones distintas.

En las formaciones periféricas, el trabajo intelectual en la producción es muy limitado. El trabajo de investigación es casi inexistente, y la fabricación de maquinaria es muy reducida, lo mismo en lo que atañe a la creación de formas de organización y gestión de las relaciones sociales de producción. Generalmente, los ingenieros y técnicos se han limitado principalmente a importar maquinaria, a utilizar los sistemas de organización del trabajo y gestión de los países denominados "desarrollados" del centro, y a supervisar las operaciones diarias de producción. La limitada fabricación de maquinaria y equipo, en muchos casos, es producto de las iniciativas de pequeños empresarios y sus trabajadores, para poder responder a las necesidades concretas de sus procesos de trabajo, en el marco de los escasos recursos con que disponen. Estas fabricaciones se han realizado de manera empírica, debido a que estos empresarios no cuentan con educación y formación técnica formal ni tampoco con ingenieros y técnicos.

La carencia de investigación científica y tecnológica en los países periféricos ha hecho que éstos dependan de manera creciente, y muchas veces indiscriminada, de la realizada en las formaciones centrales. Ello, en lugar de fortalecer la producción en los países periféricos, en numerosos casos, ha profundizado los problemas de coherencia productiva, de desempleo y ha intensificado la subordinación de nuestros profesionales, técnicos y empresarios a la lógica de pensar y proceder foráneas. Además, ello ha reforzado la tendencia a ver en el capital extranjero la base del desarrollo de la producción y del país. No se consideran como los actores principales para impulsar en la producción las innovaciones y las transformaciones sociales que ello demanda. Lo señalado sucede principal-

palmente en las empresas formales de mayor envergadura. En las pequeñas empresas, tanto formales como informales, se ha podido apreciar una mayor sensibilidad por lo local y lo nacional y por la problemática social de las grandes mayorías, debido a la lógica de vida que tienen los que dirigen estas empresas, y el tipo de relaciones que establecen dentro y fuera de la producción con sus trabajadores y su entorno social.

Otro aspecto relevante que hay que señalar en lo concerniente a la configuración de los procesos de trabajo, es la forma en que se realizan las articulaciones productivas entre los procesos de trabajo que elaboran los productos finales y los que proveen la maquinaria, equipo e insumos que se requieren en los procesos de fabricación de los productos terminados. Los tipos de integración que se han desarrollado han sido distintos en el tiempo y el espacio, dependiendo de consideraciones sociales, económicas y políticas. En efecto, no existe un tipo único de integración que perdure en el tiempo. En este sentido, la separación funcional y no cambiante en el tiempo entre un sector productor de bienes de consumo y otro productor de las máquinas y equipos que realizó Marx para explicar la acumulación capitalista, no expresó la dinámica y el desarrollo contradictorio de las relaciones entre los diferentes tipos de procesos de trabajo.

A finales de la primera década y parte de la segunda del siglo pasado, cuando imperaba la producción en masa básicamente de un solo producto, o de un número reducido de éstos, las empresas que imprimían la dinámica del capitalismo en esos momentos, como las automotrices, tendieron a la integración vertical. Elaboraron dentro de sus fábricas gran parte de la maquinaria y equipo requeridos, debido a la carencia de una infraestructura fabril de apoyo lo suficientemente eficiente para responder a las necesidades de calidad, costos y tiempos de entrega. Además, en las empresas de Ford, por ejemplo, se hacía maquinaria dentro de éstas, para que se adecuara a los requerimientos específicos de cada una de las distintas operaciones del proceso de trabajo que querían mecanizar. Sus máquinas y equipos debían responder a la filosofía central de la empresa, que era de reducir de manera permanente los costos de producción e incrementar la intercambiabilidad de las partes y componentes de los vehículos, para poder brindar precios cada vez más bajos a los clientes, así como pagar los salarios más altos a sus trabajadores para potenciar el consumo en masa. Posteriormente, con la producción en masa por lote que promovió la diversificación de la producción, se optó por hacer un mayor uso de la producción de los

proveedores, es decir que se combinó en proporciones distintas la integración vertical y la horizontal, pero por lo general, se mantuvo dentro de la empresa una proporción de cierta significación de la producción de insumos y equipo, fundamentalmente de aquellos que eran estratégicos dentro de la lógica de fabricación, y también de los que se podían producir internamente a costo reducido.

Ultimamente, hay una propensión a la integración horizontal, limitando al máximo la producción interna de partes, piezas y componentes, llegando a producir en muchos casos menos del 20% del producto final, como en el caso de Toyota. Esto fue posible por la capacitación dada a sus proveedores, así como por disponer de un sistema de transporte que contribuye decididamente a proveer justo a tiempo los diferentes insumos y equipo que las empresas demandan.

En los países periféricos, las tendencias de articulación entre los procesos de producción son menos claros, desde la perspectiva de la acumulación capitalista. Las empresas grandes se han dedicado en gran parte al ensamble o al mezclado de ingredientes (químicos, físicos), provenientes principalmente del exterior, básicamente de las formaciones sociales centrales; por otro lado, la mayoría de su maquinaria y equipo es importado. Se podría decir, que este tipo de empresas ha privilegiado de manera casi constante en el tiempo la integración horizontal dependiente. Esta situación no ha podido ser superada en la mayoría de los casos, lo que se expresa en una fabricación de productos de bajo nivel de valor agregado nacional, con todo lo que ello implica en cuanto a empleo, niveles de salarios y posibilidades de pago de impuestos y de reproducción ampliada.

En lo que respecta a las unidades productivas pequeñas, tanto formales como informales, la realidad es heterogénea y compleja y da lugar a varias situaciones. Un buen número de empresas debe realizar su propio equipo y maquinaria relativamente simple, dado el escaso capital con que disponen. Otras adquieren la maquinaria y equipo de otras empresas que quiebran, en tanto esta situación sucede casi permanentemente, y en ciertas zonas y países, en forma creciente, debido a que el sector productivo nacional sufre un proceso de deterioro profundo causado por los modelos neoliberales dependientes imperantes. Existen igualmente pequeños empresarios que recurren a sus colegas para que les fabriquen la maquinaria. También, se ha podido constatar que algunos importan equipo de segunda mano. Como se puede apreciar, existe toda una gama de formas de integración donde, en determinados casos, se privilegia más la vertical y en otras la horizontal,

todo ello en gran parte respondiendo a una lógica flexible, en que la supervivencia y la insuficiencia de recursos juegan un papel importante.

El proceso de trabajo capitalista, como se ha podido apreciar, no sigue una lógica natural, ni predominantemente técnica. Es sobretodo un proceso social, que establece relaciones económicas y políticas, pero todo ello de manera unitaria. Ello no quiere decir que no puedan disociarse con fines de análisis, ni que en determinadas relaciones predomine uno u otro de los aspectos señalados. Por otro lado, en el proceso de trabajo, la racionalidad de la valorización está inmersa. No existe una separación funcional, sino más bien una unidad dialéctica.

El considerar el proceso de trabajo como un simple medio del proceso de valorización, como lo han hecho en determinados casos Marx y sus seguidores, significa caer en una concepción teleológica bastante mecánica entre medios y fines. El proceso de trabajo no puede ser concebido como fuerzas productivas que se articulan, con el fin de succionar de manera mecánica el valor del trabajo vivo, teniendo así como única finalidad la maximización de las ganancias, sino que tanto el trabajo como el capital, desde sus perspectivas y poder, deben tratar de establecer relaciones sociales que más les favorezcan en lo social, político y también en lo económico, las cuales se manifiestan en niveles distintos de tasas y masas de plusvalía a ser metamorfoseadas por ganancias. En términos generales, las relaciones sociales de producción en los procesos de trabajo son definidas por sus actores sociales centrales de manera estratégica y táctica. Ello se expresa en organizaciones del trabajo que regulan, en términos generales, las relaciones entre los trabajos intelectuales y manuales, entre el trabajo pasado y presente. En cuanto a lo táctico, esto se manifiesta en prácticas de trabajo que ordenan básicamente lo cotidiano. Todo ello expresa la correlación de fuerzas en lo estratégico y lo táctico, entre el capital y el trabajo, en el marco de las situaciones históricas, morales y éticas prevalecientes, dando resultados distintos en lo político, social y económico, pero todo dentro de una unidad indisociable, pero con manifestaciones distintas. Han ocurrido momentos en la historia de la producción capitalista, donde la continuidad del proceso de acumulación capitalista pudo realizarse debido a que se efectuaron cambios profundos en los procesos de trabajo que modificaron la lógica capitalista, expresándose en nuevas formas de concebir el tiempo y el espacio en la producción. Sin estas transformaciones, difícilmente se hubiera dado el proceso de valorización capitalista.

Si analizamos lo sucedido en décadas más recientes con los procesos de trabajo, vemos que han habido cambios en la lógica de las relaciones entre el capital y el trabajo, en cuanto a lo social, político y económico, que lograron comprimir sustancialmente el tiempo y el espacio de fabricación, al pasar de una organización del trabajo que privilegiaba lotes de producción de magnitudes importantes a otra donde se tiende a alcanzar producciones individualizadas y diversificadas, pero a un mayor ritmo de fabricación que la anterior. Por lo señalado, es conveniente ver el proceso de producción como una unidad de desarrollo dialéctico entre el proceso de trabajo y el de valorización, donde en determinados momentos históricos y circunstancias, uno puede ejercer dominación sobre el otro. Pero no cabe una disociación funcional entre ellos, ni tampoco una subordinación esquemática y eterna del proceso de trabajo al de valorización, ni una limitación de estos procesos sólo a lo económico, ya que la transferencia de valor del trabajo al capital no se puede dar, si es que no existe una organización social del trabajo sedimentada y una hegemonía política del capital. La división funcionalista entre estructura económica y superestructura política no expresa la realidad de la producción capitalista.

La tendencia a ver el proceso de trabajo sólo como un medio del de valorización es en gran medida dado por la extrapolación mecánica que se hace del análisis del valor en la mercancía y la forma valor que hace Marx en el Capital[47]. En esa obra, Marx tiene una visión más neutra y mecánica que cuando estudia el proceso de producción inmediato en el "Capítulo Inédito del Capital". Plantea que la mercancía posee de la naturaleza la forma de valor de uso: "esa es su forma natural". El valor de uso, según Marx, es el cuerpo de la mercancía (hierro, lino), básicamente lo natural, en tanto la forma valor - valor de cambio - es la forma social. El valor de uso no puede concebirse como lo natural, en tanto es producto de relaciones sociales de trabajo. El hecho de ver el valor de uso como natural lo conduce a percibirlo simplemente como un medio: hierro para producir máquinas, lino para fabricar vestidos. El valor de uso es un valor de uso social, sino difícilmente podría realizarse y generar plusvalía.

En lo referente al proceso de valorización, tenemos que el capitalismo, en su desarrollo, lo ha hecho muy complejo, si lo comparamos al que existía en los tiempos de Marx, eso, entre otros, para responder a las frecuentes crisis de sobreproducción. Ello generó el crecimiento del capital comercial y del bancario, y también las articulaciones entre éstos y el capital productivo,

[47] *Value Studies by Marx.* New Park Publications. London. 1976.

con el fin de reproducir el capital social como totalidad. Las formas que adoptaron estas relaciones, así como la hegemonía que tuvo cada una de estas fracciones del capital social dependieron de la naturaleza de las crisis y de la lógica del desarrollo capitalista imperante.
Marx, en sus tiempos, otorgó al transporte un papel relevante en el proceso conducente a la realización de las mercancías, debido a la limitada infraestructura vial existente que dificultaba el traslado de lo producido al mercado, razón por la cual Marx consideró el transporte como la prolongación del proceso de producción y la invención del ferrocarril como un factor revolucionario en la economía Es decir, consideró al transporte como trabajo productivo. En la actualidad, forman parte del capital comercial modalidades nuevas de exponer y vender la producción cada vez más diferenciada, como los supermercados, que por sus dimensiones y estrategias comerciales tienen toda una organización compleja del trabajo, para responder justo a tiempo a las necesidades del cliente, y crear otras adicionales. De la lógica de su funcionamiento se inspiró Taiichi Ohno, para establecer la modalidad de producción justo a tiempo en Toyota. En cuanto al capital bancario, se ha extendido el crédito de una manera que difícilmente podía ser concebida en el siglo pasado, todo ello para lograr luchar de manera permanente contra los problemas coyunturales y estructurales de realización de la producción capitalista. Además, han aparecido un número creciente de nuevos productos y servicios financieros, que han generado nuevos procesos de trabajo para administrarlos.
Este desarrollo de nuevo tipo que ha surgido en el proceso de valorización lleva a la necesidad de analizar desde la perspectiva del capital los procesos de trabajo que se están dando en su seno, es decir si son productivos o no productivos, lo cual consiste en saber si el dinero es cambiado como capital o el trabajo es cambiado por dinero, en otros términos, si crea valor o no.

Después de Marx, las concepciones de la producción han tendido en devenir más neutras y fenoménicas, escondiendo la naturaleza de las relaciones sociales que se dan en su seno. Se trata de obviar toda la problemática del valor y la plusvalía generada por el trabajo, con el fin de evitar poner en evidencia la lógica de la explotación y de las grandes diferencias que ello crea en lo económico, social y lo político.

Las concepciones de la producción se han sustentado en visualizar al hombre dentro de la producción como a un simple factor de producción o una fuerza productiva. Los neoclásicos ven la producción como una función

compuesta por los factores trabajo y capital que se sustituyen de acuerdo a su costo relativo, en la que el salario es igual al producto marginal del trabajo, y donde ambos factores presentan rendimientos decrecientes. Esta forma de percibir la producción ha llevado a los neoclásicos a establecer una relación inversa entre el salario real y el empleo en el marco del mercado de trabajo. Esto significa, que a menor salario real, mayor demanda de trabajo. Como consecuencia de lo anterior, en los países subdesarrollados y en algunos desarrollados, se ha venido promoviendo el decremento del salario directo e indirecto real (seguridad social, pensiones, entre otros) con el fin de incrementar el nivel de empleo. Sin embargo, los resultados, por lo general, han sido que el problema del empleo y subempleo se ha ido agravando.

El Keynesianismo también concibe la producción como una función sustentada en la sustitución capital-trabajo, pero, a diferencia de la teoría neoclásica, otorga un papel importante al Estado en el proceso de generación del empleo, mediante la inversión pública. Sin embargo, es importante señalar que Joan Robinson, post-Keynesiana, criticó la concepción de la producción neoclásica, pero sin cesar de visualizarla como una función compuesta por los factores capital y trabajo. Más bien, centró su crítica en la forma en que planteaban los neoclásicos la sustitución de factores. Para Robinson, la citada sustitución no sigue la lógica neoclásica, en tanto, el capital visto como bienes de capital es heterogéneo, lo que significa que cada maquinaria o familia de máquinas debe ser usada en determinadas proporciones fijas, con respecto a la mano de obra. La crítica de Robinson estuvo basada principalmente en un determinismo tecnológico, sustentado en la tendencia a la elevación progresiva de la composición orgánica del capital[48].

La teoría socialista ortodoxa que se generó supuestamente en base a los legados teóricos de Marx, redujo la concepción de Marx de la producción a sólo fuerzas productivas que expresan el trabajo pasado y el trabajo presente, reduciendo al hombre a una simple fuerza productiva, con todo lo que ello implica en cuanto al papel que desempeña en la organización de la producción, la gestión y la fabricación. Esta visión de la producción y del hombre dentro de ella llevó a privilegiar la dirección única, y a otorgarle el

[48] Cristian Gillen. *Hacia una alternativa de desarrollo centrado en la producción*. Lima, Perú. 1996.

papel central a la tecnoburocracia en el manejo de la producción. El socialismo real fue incapaz de promover la participación creativa de los trabajadores en la producción.

Existieron economistas no ortodoxos, tanto defensores del socialismo como del capitalismo que, sin embargo, en términos generales, continuaron reduciendo la compleja problemática de la producción a prácticamente una simple función compuesta del factor trabajo y capital. Karl Polanyi, uno de los economistas que combatió con mayor vigor el liberalismo[49] no centró su crítica en la concepción de la producción de éste, sino en el papel que le otorgaba al mercado, como eje del desarrollo y de la modernidad. Al igual que los liberales, consideraba la producción como una función compuesta por los factores de producción capital y trabajo. La diferencia que presentaba su planteamiento con respecto a los neoclásicos residió en la importancia que le concedió al Estado, en cuanto a la valorización de la producción y en la forma en que deberían utilizarse los factores de la producción. Para Polanyi, ésta era la función principal del intervencionismo estatal[50].

Jürgen Habermas, de la escuela de Francfort, quien plantea las posibilidades de una comunicación totalizadora sustentada en una racionalidad dialogante, conceptúa la producción desde una perspectiva principalmente de fuerzas productivas. En su libro "Après Marx", consideraba como parte de éstas tanto a la fuerza de trabajo como al saber técnico y organizacional. Estipulaba que a un cierto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, las instituciones y mecanismos sociales (que son la forma como concibe las relaciones de producción) se adecuarían a los medios de producción disponibles. Habermas, al igual que el marxismo ortodoxo, tiende a ver la producción desde el primado de las fuerzas productivas, pero presenta una diferencia importante con respecto a la ortodoxia. Piensa, que en lugar de que el desarrollo de las fuerzas productivas genere una contradicción con las relaciones de producción, se realizaría más bien un proceso de adecuación. Sin embargo, hay que señalar que la realidad de la producción capitalista es mucho más compleja. El trabajo pasado, visto como relaciones sociales sedimentadas en los medios de producción, en las ciencias, entre otros, y el trabajo presente, expresión de relaciones sociales actuales,

[49] Karl Polanyi. *La grande transformation.* Edition Gallimard. Paris. 1983.
[50] Ibíd. p.180

pueden atravesar periodos de compatibilidad, pero también de conflicto. Existen momentos de cambios en la organización del trabajo, que requieren de modificaciones de la maquinaria y equipo, como ya se señaló anteriormente. Lo que no sucede es que exista una contradicción entre el trabajo pasado y el trabajo presente, que lleve a la superación mecánica de las relaciones de producción capitalistas, porque tanto las fuerzas productivas y las relaciones sociales son ambas capitalistas. El catastrofismo que se desprende de la concepción teórica de la ortodoxia ha generado mucha confusión, en tanto conducía a pensar de que existía una tendencia natural a la superación del capitalismo. La realidad ha mostrado, contra todas las predicciones del marxismo ortodoxo, que el capitalismo se ha mantenido y más bien, el socialismo real que hubiera tenido que sucederlo por ser más racional desde la perspectiva del desarrollo de las fuerzas productivas, fue el que prácticamente se derrumbó. Pero ello se debió fundamentalmente a las contradicciones de las supuestas relaciones sociales de producción socialistas, que en lugar de realizar la utopía de eliminar las clases, generaron una burocracia creciente que se constituyó en una burguesía de Estado. En la actualidad, en las formaciones sociales denominadas socialistas que se convirtieron al capitalismo, la burguesía de Estado se transformó en burguesía privada, la cual continúa explotando y alienando a la población, pero ahora bajo otra lógica, la del mercado y no de la planificación centralizada.

Schumpeter era uno de los pocos economistas que estableció una relación dinámica entre la visión estratégica de las empresas y la creación de nuevos productos, métodos de producción y formas de organización industrial. También superó la concepción de la competencia vía precios, y planteó que las nuevas formas de ésta se fueran dando en base a la calidad y a los esfuerzos de venta[51]. Sin embargo, en lo que se refiere a la producción, no se apartó de la concepción basada en una función de producción. Planteó que, en cuanto a ésta, la diferencia entre el capitalismo y el socialismo residía en que, en este último, los valores de los medios de producción no estaban dados por el mercado[52]. No hizo hincapié en las diferencias cualitativas que deberían existir entre modalidades de producción

[51] J.A. Schumpeter. *Capitalism, socialism and democracy*. Harper and Row Publishers. New York. 1950.
[52] Ibíd. P. 173.

supuestamente antagónicas, en tanto los intereses de los actores que conducían estos procesos deberían ser fundamentalmente distintos.

Chandler es uno de los economistas que más lúcidamente trata de desentrañar la racionalidad histórica de la producción en masa, utilizando como sus categorías centrales de análisis a la gran empresa y al nuevo hombre económico, el gerente[53]. En lo que respecta a la producción, la visualizó igualmente como una función, pero introduciendo en ella el papel del gerente cuya actuación dentro de la empresa explicaría el factor residual de las funciones de producción, que no puede ser dilucidado en base a los incrementos de los factores de producción, capital y trabajo[54].

Ultimamente, han aparecido un conjunto de economistas, que dentro de la lógica neoliberal imperante y de la racionalidad instrumental ya no plantean la problemática del desarrollo de los países, sino se limitan a analizar la competitividad. Uno de los que ha tenido mayor influencia, principalmente ideológica, en América Latina, es Michael Porter. Sustenta las ventajas competitivas de las naciones, primordialmente en las condiciones de los factores de producción; la estrategia de las empresas, estructura y rivalidad; las condiciones de la demanda; y las industrias de soporte[55]. De lo anterior, se puede percibir que la producción interviene, pero de manera factorial y parcelada. Por un lado, considera a los factores de producción, dentro de la lógica de una función de producción; y de manera disociada a ésta, ve la organización y gestión de las empresas, todo ello en el marco exclusivo de la rivalidad, descartando la cooperación. Da la impresión que la producción en una empresa sería la adición de partes, sin determinar su lógica de articulación. Además, los diferentes aspectos que serían responsables de las ventajas competitivas de las naciones se vincularían funcionalmente como expresión de la racionalidad instrumental, que es la que sirve de hilo conductor a los planteamientos de Porter.
Porter tiene una concepción bastante mecánica y simplista del desarrollo de los países pobres. Hace depender todo su futuro del capital foráneo. Plantea que aquellos países que estén en fases iniciales de desarrollo deberían

---

[53] Alfred Chandler, Jr. *The visible hand. The managerial revolution in American business*. Harvard University Press. Cambridge. Massachusetts. 1977.
[54] Ibíd. p. 490.
[55] Michael E. Porter. *The competitive advantage of nations*. The Mac Millan Press Ltd. 1990.

concentrarse en industrias estandarizadas, donde la adquisición de tecnologías vía licencias o la compra de maquinaria importada sean suficientes para garantizar la competitividad. Aparte de tratar de incrementar la dependencia, desconoce la realidad de los países más pobres, en los cuales la gran parte de la producción se realiza en unidades productivas pequeñas, y donde no cuentan con los recursos para adquirir las licencias y maquinaria importada. Pero si dispusieran de esos recursos, con la compra de lo mencionado más bien tenderían a agudizar su situación, ya que sus problemas centrales están en el diseño e ingeniería de sus productos, en la organización de la producción, en la gestión, y en la comercialización de lo que producen. En la actualidad, el citado economista viene promoviendo proyectos de competitividad en el Caribe y Centroamérica tendientes a que empresas pequeñas provean a grandes empresas preferentemente foráneas, ubicadas en zonas francas. Ello tendería a subordinar a la producción de partes a pequeñas empresas nacionales, que cuentan con todo un conocimiento acumulado para fabricar productos de mayor valor agregado y con gran creatividad en el diseño, todo lo cual debería potenciarse y no restringirse. Además, eso crearía las condiciones para que las empresas de zona franca puedan justificar la reorientación de su producción al mercado interno, y no a la exportación, debido a las limitaciones crecientes que tienen para introducir sus mercancías al mercado de Estados Unidos. El tratado de Libre Comercio, que ha establecido Estados Unidos con México y que está tratando de extender a toda América Latina, promueve a que las empresas de zona franca o las maquiladoras invadan el mercado interno de los países que lo integrarían, poniendo en riesgo el desarrollo futuro de la pequeña y mediana producción de las ramas de la confección, calzado, muebles, metalmecánica, entre otras, que son fuente importante de empleo, creatividad, pero también de dignidad nacional[56].

III. La organización del trabajo en el siglo XX

En el siglo XIX, la organización del trabajo era, en ciertos casos, concebida como algo natural, y en otros, como dependiente de la lógica de los medios

[56] Para mayor detalle, ver Cristian Gillen. Op. cit.

de producción. Frecuentemente, se dejaba la organización del trabajo en la producción a los propios trabajadores.
En el siglo XX, los capitalistas y sus representantes le otorgaron gran importancia a la organización del trabajo, tanto de la empresa en su conjunto como de la que se llevó a cabo directamente en la producción. Percibieron que en las empresas existían intereses contradictorios entre el capital y el trabajo, y trataron, en ese marco, de construir socialmente formas de organización que permitieran establecer la hegemonía del capital y que posibilitaran maximizar la reproducción ampliada de las relaciones sociales dominantes, tanto en lo económico como en lo político.
A diferencia de la concepción dinámica, estratégica, y no neutra de la organización del trabajo por parte de los poseedores del capital, los representantes del socialismo real visualizaron la organización del trabajo en la producción como estática, neutra y dependiente, en gran medida, del desarrollo de las fuerzas productivas vistas también como neutras. Es así que el taylorismo fue considerado como la única forma de organización científica del trabajo y la tendieron a perpetuar. Más aún, profundizaron la fragmentación del proceso de trabajo que se dio en el taylorismo privado, aunque en muchos casos de manera simbólica, en cuanto les fue imposible de llevarla a la práctica. Lo que sucedía, era que el taylorismo era compatible con la concepción mecánica que se tenía del funcionamiento de las empresas por parte de la burocracia y de la burguesía de Estado. Lo señalado no posibilitó que la producción en el socialismo real pudiese adoptar formas de organización del trabajo más flexibles, donde se propiciara el trabajo colectivo y creativo del trabajador. Todo lo anterior llevó al socialismo real a tener formas de producción rígidas con productos de consumo de baja calidad, donde predominó el desperdicio en su concepción más amplia [57].

La organización del trabajo y el taylorismo

Taylor, a diferencia de lo que aconteció en el siglo pasado, planteó que la organización del trabajo era lo más importante para la buena marcha de una

[57] Cristian Gillen. Ibíd. Capítulo referente a la crisis de la producción en masa burocrática de Estado.

empresa. Este aspecto era para él de mayor relevancia que disponer de maquinaria eficiente y moderna. Como se puede apreciar, iba contra la lógica del primado de las fuerzas productivas.

Haciendo una crítica a la dirección de las empresas tradicionales, Taylor señalaba que la mayoría de éstas, prácticamente dejaban bajo el control de sus trabajadores la organización del trabajo en la producción. En la primera década del siglo XX, eran escasas las unidades productivas que poseían una organización de su producción en base a un estudio minucioso de tiempos y que disponían de una oficina encargada de definir los métodos de trabajo y de dar las órdenes de producción por escrito. Para la mayor parte de los empresarios, invertir para lograr una buena organización era prácticamente una perdida de dinero, porque era algo difícilmente visible, poco tangible, a diferencia de la maquinaria y equipo.

En cuanto a la organización social de las empresas, Taylor, en su libro del año 1913 sobre la dirección de los talleres, expresó que para lograr una organización adecuada, había que tener debida cuenta que, en una empresa, los actores sociales principales, que son los trabajadores y los empleadores, tienen intereses antagónicos. Mientras que los trabajadores tratan de que los salarios sean los más elevados posibles, los dirigentes de las empresas desean que éstos sean reducidos lo más posible.

Taylor planteó, que para conciliar esa posición antagónica entre el capital y el trabajo, debería establecerse una organización que posibilitase salarios elevados y mano de obra a un costo competitivo. Para lograr lo anterior, Taylor trató: por un lado, de establecer un proceso de trabajo en la producción que se sustentase en el trabajo individualizado y diferenciado; y por otro, una división marcada a nivel de la empresa entre el trabajo manual e intelectual que redujese al máximo el costo de producción.

En el proceso de trabajo directamente vinculado a la producción, Taylor, para lograr conciliar salarios elevados y un costo de mano de obra competitivo, estableció niveles de producción distintos que debían lograrse por un buen obrero trabajando en condiciones de trabajo favorables, y por un obrero promedio. En el marco de lo anterior, planteó un trabajo individual programado al detalle, y el pago por pieza. Taylor privilegió el trabajo individualizado, en tanto consideró que la base del incremento permanente de la producción se sustentaba en la ambición personal y no en la cooperación.

Analizando las prácticas laborales de los trabajadores, planteó que éstos trataban de establecer cadencias lentas de trabajo, para regular el proceso de producción en función a sus intereses. Taylor consideraba que los obreros

pasaban un buen tiempo de sus horas de trabajo estudiando cuales serían las prácticas laborales que permitieran convencer al dueño de la empresa de que estaban trabajando a un ritmo razonable. Para lograr imponer su lógica de trabajo, los obreros más antiguos y experimentados instruían en sus prácticas políticas de producción a los nuevos trabajadores, con el fin de que regulen su cadencia de trabajo a los ritmos impuestos social y políticamente por los trabajadores de manera consciente y concertada. Para quebrar las prácticas de producción establecidas por los trabajadores, Taylor dividió el trabajo del hombre en sus elementos y cronometró, desde los intereses del capital, cada uno de manera separada. Es decir, estableció óptimos parciales, como lógica de maximizar la producción. Para llevar a la práctica los tiempos de producción calculados por la dirección, se requirió establecer una jornada laboral ardua, que permitiera obtener salarios elevados para los que alcanzaran niveles de producción por encima de los establecidos y pérdidas en sus remuneraciones para los que no los lograran, pero también, en determinados casos, era causal de despido. Por ejemplo, en la acería Bethlemen donde trabajó Taylor, todo trabajador que no lograba un promedio de ingreso diario de 9.25 francos[58] era despedido, logrando con esta medida tener trabajadores sólo de primer orden que respondieran a la lógica de las relaciones de producción que deseaba construir la dirección de la empresa de manera programada. Según Taylor, debido a las reglas impuestas para normar, las ambiciones personales y la competencia que ellas generaban entre los trabajadores, los despidos por bajo rendimiento no engendraban ningún resentimiento con la dirección de la empresa, lo que evitaba que se crearan las condiciones subjetivas para propiciar huelgas que atentaran contra la producción. El sindicato de trabajadores, para Taylor, debía estar constituido sólo por obreros excelentes que trataran de asegurarse salarios excepcionales, tanto en épocas de alta como de baja producción, para que el sindicato tuviera intereses idénticos a los de la empresa, y donde los patrones fueran prácticamente los directores del sindicato.

Para lograr una separación radical entre el trabajo intelectual y el manual, Taylor planteó una organización de la empresa fuertemente jerarquizada y funcional. A fin que la organización funcionara adecuadamente, se excluía de manera tajante todo trabajo intelectual en el taller y se centralizaba en una oficina que estaba a cargo de técnicos e ingenieros. Lo anterior hacía

[58] Extraído del libro de Taylor *La direction des ateliers* publicado en Francia en el año 1913 por H. Dunod et E- Pinat, Editeurs.

posible que los jefes responsables directamente de la producción, se dedicasen exclusivamente a la ejecución, lo mismo que los trabajadores. El carácter vertical de la organización tenía por misión hacer que el jefe de taller llevase a la práctica los programas y métodos de trabajo determinados al detalle por la oficina de repartición del trabajo. Debía asegurarse que cada pieza fuese por la ruta de producción definida y que cada obrero ejecutase las operaciones de producción, siguiendo los métodos y tiempos establecidos. Además, tenía que ejercer la función de policía para que se cumpliese lo antes señalado, y que se le pagase a los trabajadores de acuerdo a su producción y a las tarifas fijadas.

En la implementación en la práctica de lo antes señalado, Taylor tuvo que enfrentar problemas, especialmente con los jefes de taller, jefes de servicio, y jefes de equipo, y en menor medida, con los trabajadores, para que modificasen sus prácticas productivas a cambio de niveles salariales mayores. Trató de superar la resistencia de los jefes, cambiando de una organización de carácter vertical, en la cual los trabajadores recibían órdenes de un solo jefe, por una que denominó de tipo administrativo, donde los obreros recibían órdenes de distintos jefes. Taylor concibió una organización donde el trabajador recibía órdenes de 8 jefes diferentes[59]. Cuatro de estos jefes estaban ubicados básicamente en la oficina de repartición del trabajo, elaborando las órdenes de trabajo y obteniendo los informes del trabajo realizado por los obreros. Además de estas actividades, realizaban la contabilidad de los tiempos y de los gastos de la mano de obra. A los otros cuatro jefes se les ubicaba en el taller, para que asistiesen directamente a los trabajadores. El jefe de brigada se encargaba de preparar todo el trabajo en cada operación productiva hasta colocar la pieza sobre la máquina, para asegurarse que el obrero sólo ejecutase la operación. El jefe de tiempos velaba a que el equipo e insumos fuesen empleados según lo estipulado y que la cadencia de trabajo se realizase de acuerdo a los tiempos fijados. El jefe de supervisión inspeccionaba la calidad y el mantenimiento, para que las máquinas siempre estuvieran en buenas condiciones y pudieran utilizarse siempre a máxima capacidad, una de las premisas básicas de la producción taylorizada basada en óptimos parciales, aspecto que luego fue reconsiderado cuando se establecieron sistemas de producción en masa sustentados en óptimos globales.

En la oficina de repartición del trabajo, donde el capital concentraba el trabajo intelectual, se definían los métodos y tiempos de producción, los

[59] F.W. Taylor. Ibíd.

nuevos trabajos a realizar, las nuevas necesidades de maquinaria y los balances de todos los insumos. Además, se calculaban los costos de las piezas y productos, se hacía el reclutamiento de personal y se establecían los sistemas de información, correspondencia y el perfeccionamiento del sistema de organización. Debido al importante trabajo administrativo que este tipo de estructura de organización demandaba, Taylor planteó que las labores de oficina deberían parcelarse y organizarse de una manera similar a las actividades productivas, para lo cual cada operación tendría que ser cronometrada. Como se puede apreciar, la separación del trabajo intelectual y manual generó un nuevo proceso de trabajo administrativo que, aparte de parcelar las actividades, también disoció el trabajo estratégico y el rutinario. Taylor, en el contexto histórico específico en que tuvo que actuar, no buscó la mejor organización del trabajo, sino la que le permitió regular los intereses de los trabajadores en función a las necesidades de reproducción del capital[60], como relación social que lleva en su seno posiciones en conflicto y contradicción de las clases, fracciones de clase, grupos e individuos que forman parte de esta relación. Es decir que Taylor, en el marco de la correlación de poder entre la dirección de las empresas y los trabajadores de principios del siglo XX, adoptó estratégicamente la modalidad de trabajo capitalista más apropiada. El optar por lograr óptimos parciales y pagar por pieza produjo cuellos de botella y desperdicios. Además, el no dar prioridad al movimiento del material, manteniendo fijos a los trabajadores, atentó contra el flujo productivo. Pero, lo más relevante que logró Taylor fue reducir la capacidad estratégica de los trabajadores para poder imponer sus posiciones a nivel del proceso de trabajo y de la empresa en su conjunto. Ello lo alcanza, fundamentalmente, eliminando prácticamente el trabajo intelectual de las labores desempeñadas por los trabajadores, aunque ello estimuló la formación de una burocracia dentro de las empresas, debido al papel significativo que le otorgó a los ingenieros y técnicos en los procesos de concepción de los métodos de trabajo en la fabricación. Estas nuevas capas sociales progresivamente fueron las que amortiguaron los conflictos a nivel de empresas entre el capital y el trabajo. Taylor, en el proceso de descalificación del obrero, logró prácticamente disociar las capacidades manuales e intelectuales en el proceso de trabajo. Trató de controlar todos los detalles, no sólo de la conceptualización sino de la ejecución de las distintas operaciones productivas, aunque no pudo

[60] Harry Braverman. *Labor and monopoly capital*. Monthly Review Press. New York. 1974.

difundir de manera ampliada su organización administrativa. Por lo general, logró prevalecer la dirección única.

La lógica que siguió Taylor para concentrar el trabajo intelectual mermó considerablemente la posibilidad de que los trabajadores desarrollen su capacidad creativa tendiendo, en muchos casos, a reducirlos en simples objetos dentro del proceso de trabajo, con todo lo que ello representó en la formación de una clase de trabajadores con visión estratégica. Taylor no sólo contribuyó decididamente en descalificar a los trabajadores, sino también a deteriorarlos económicamente con relación al capital al aumentar los ritmos de trabajo sin darles una retribución que compensara en su totalidad los incrementos de la producción que de ello se derivó. Toda esta lógica de degradación del trabajo impuesta por Taylor puso trabas importantes a la unificación de los trabajadores para oponerse a estas medidas establecidas consciente y estratégicamente por el capital, en cuanto las consolidó, estableciendo formas de pago que fomentaron la ambición personal y el individualismo. Fraccionó el proceso de trabajo para fragmentar a la clase trabajadora, yendo contra el supuesto de que los trabajadores, al actuar bajo un mismo techo, potenciarían sus posibilidades de cooperación y garantizarían el éxito de una lucha unitaria contra el capital.

Como se puede apreciar, quien controla el trabajo intelectual tiene mayores posibilidades de subordinar realmente a aquellos que se limitan básicamente a la ejecución. De ahí la necesidad de no continuar viendo las relaciones de producción sólo bajo el aspecto de la propiedad de los medios de producción, sino en todas sus complejidades, específicamente en lo que se refiere a las relaciones entre el trabajo intelectual y el manual, en el marco de los intereses contradictorios de los principales actores que participan en la producción, y en la sociedad en su conjunto. Pero, el proceso de descalificación de los trabajadores no se limitó sólo a su trabajo concreto, sino a todo el proceso del conocimiento que se generó para mejorar los procesos productivos como una totalidad. A diferencia de lo que sucedía en el artesanado, en que los que participaban directamente en la producción intervenían en los cambios tecnológicos en los procesos de elaboración, en tanto eran de carácter básicamente empírico, en los tiempos de Taylor, los obreros eran ajenos al proceso de desarrollo y utilización de las ciencias y de las técnicas en la producción de las empresas. A medida que se hacía más compleja la producción capitalista y se requería de mayor investigación y desarrollo, se rompía toda relación entre los obreros y las ciencias. Esto no se limita sólo al taylorismo, sino también se extiende a las nuevas formas

de organización del trabajo capitalista. Sin embargo, Taylor fue uno de los impulsores más lucidos en establecer una ruptura entre el conocimiento teórico y los trabajadores manuales.

En la periferia capitalista, el taylorismo fue introducido tardíamente y de manera parcial y también distorsionada. Los principios de organización del trabajo propuestos por Taylor comenzaron a aparecer en América Latina, sobre todo en las formaciones sociales medianas y pequeñas en la década del cincuenta, pero principalmente en los años sesenta. Los centros de productividad que se establecieron en esa década promovieron el taylorismo, y también las universidades a través de las carreras de ingeniería industrial que formaban profesionales, en lo que se denominó la organización científica del trabajo, como si el taylorismo fuera una ciencia neutra. El retraso en la aplicación del taylorismo en la periferia se debió, en gran medida, a que los sectores industriales de las formaciones sociales periféricas estaban constituidos básicamente por unidades productivas de pequeña dimensión, que en muchos casos no tenían los conocimientos de lo que estaba aconteciendo a nivel mundial, y tampoco los recursos económicos y los profesionales, para poder implementar las formas de organización taylorizadas; también porque el taylorismo, en numerosos casos, no se adecuaba a las prácticas productivas que se desarrollaban dentro de los talleres. Por otro lado, el privilegiar la introducción de maquinaria ya sea nueva o usada sobre la organización en los procesos de modernización de las empresas, contribuyó igualmente en relegar a un segundo plano la adopción del taylorismo. El modelo denominado de sustitución de importaciones que se introdujo de manera progresiva en América Latina y que, mediante la protección arancelaria de los mercados internos propició el establecimiento de empresas grandes de carácter oligopólico y monopólico, creó las condiciones objetivas para la introducción del taylorismo. Pero en contraposición, subjetivamente, muchos empresarios prefirieron aumentar su rentabilidad en base al apoyo estatal que les posibilitaba actuar como rentistas, comprando los insumos baratos y vendiendo los productos a altos precios, en lugar de tender a racionalizar sus formas de organización para aumentar la productividad. En gran número de estas empresas, la productividad y la rentabilidad marchaban en direcciones opuestas. Las prácticas comerciales incidían más en los resultados de las empresas que el uso adecuado de los principios de producción, para incrementar el flujo productivo y eliminar los desperdicios. Ello llevó a que el taylorismo se circunscribiera básicamente al

estudio de tiempos de los trabajadores, con el fin de justificar "científicamente" la reducción de mano de obra. La concentración del trabajo intelectual en manos de la dirección de la empresa se realizó de manera limitada. No se propició el establecimiento de oficinas encargadas de manera sistemática de la programación de la producción, de la mejora permanente de los métodos de trabajo y de las innovaciones en el equipo y de su mantenimiento permanente. En gran número de casos, el estudio de tiempos se realizó de manera discontinua, y los técnicos e ingenieros se limitaban a una supervisión muchas veces policial de los trabajadores. Cuando se establecieron sistemas de programación de la producción y otras técnicas de racionalización, fueron copias de lo que se utilizaba en los países centrales más que resultados de un esfuerzo interno de conceptualización y sistematización. La división entre el trabajo intelectual y manual no se utilizó para que el capital liderase el proceso de racionalización dentro de las empresas. Más bien, sirvió como un mecanismo para despedir "científicamente" a los trabajadores y acentuar la dependencia externa mediante la incorporación de técnicas y formas de gestión foráneas.

La organización del trabajo en la producción en masa. La primera fase

La organización del trabajo, durante la modalidad de la producción en masa, sufrió modificaciones en el tiempo. En un primer momento de su desarrollo, la producción en masa se sustentó en una organización de la producción para fabricar básicamente un solo producto. Este tipo de modalidad organizacional se extendió prácticamente de 1914 hasta 1926. En ese periodo, la empresa automotriz Ford, con Henry Ford a la cabeza, fue la que ejerció hegemonía, y fue vista como modelo a emular. Posteriormente, la estratificación social de los países centrales, principalmente Estados Unidos, generó un proceso de diversificación de la producción, lo que promovió la fabricación en masa por lote. La empresa Ford tuvo dificultades en adaptarse a esta nueva modalidad, tanto filosóficamente como en términos organizacionales, y fue la empresa General Motors la que tomó el liderazgo. Ford, a diferencia de Taylor, consideraba que dentro de la producción, el capital y el trabajo no tenían posiciones antagónicas. Ford señalaba en su libro "Mi vida y mi obra" que no había clases sociales, sino más bien gente que se dedicaba a trabajar y otros que no lo hacían. Para justificar la diferencia de roles en la producción capitalista, postulaba a la tesis de la diferencia natural entre los hombres, por cuanto existían desigualdades en el aparato mental de éstos. Para Ford, todo sistema social que partiera del

principio que los hombres eran iguales no era viable, dado que iba contra las leyes de la naturaleza. Dentro de la lógica de hacer natural lo social, Ford estableció que el hombre que era hábil y tenía salud y fuerza podía aprovecharse de ello para devenir en patrón, es decir en jefe de industria[61]. Por otro lado, el trabajo estaría representado por la gran mayoría de personas que tenían tendencia a ganarse la vida sin tener que realizar esfuerzos en pensar. Para ellos, de acuerdo a Ford, era un gran beneficio ejecutar trabajos que no requerían de reflexión. Ford sostenía que podía sustentar lo anterior, por haberlo comprobado durante su vida en la industria. Por otro lado, y a diferencia de muchos intelectuales de su época, planteó que la mayoría de los trabajadores no se sentían incómodos en hacer todos los días las mismas cosas[62].

Ford, al igual que Taylor, le otorgó una gran importancia a la organización del trabajo para incrementar la productividad con el mínimo desperdicio de tiempo, espacio y materiales. Ford, en su libro "Mi vida y mi obra", consideró que la organización del trabajo que regía en su tiempo ocasionaba todo tipo de desperdicios, en el sentido más amplio del término, aspecto central que veremos posteriormente al tratar las nuevas modalidades de producción, sobre todo al abordar el sistema desarrollado por Ohno para Toyota. Pero además de lo anterior, Ford puso especial énfasis en lo referente a la remuneración de los trabajadores, por cuanto pensaba que los trabajadores no obtenían el equivalente de lo que producían, un elemento, entre otros, que generaba las crisis de sobreproducción. Dentro de su lógica de tratar de explicar lo social, en base a lo natural, consideraba que la organización, al igual que la economía en la cual se sustentaba, estaba sujeta a las leyes naturales.
El perfeccionamiento que experimentó la organización de la producción según Ford, contribuyó decididamente al progreso, y al desarrollo de la industria[63]. La organización del trabajo que conceptuó y llevó a la práctica concreta, tenía por objetivo central propiciar un proceso de acumulación

[61] Ford, en su libro *Mi vida y mi obra*, trató de mostrar que el capitalista centrado en la producción era el encargado de administrar la riqueza en beneficio de la mayoría. Cosa diferente acontecía con los capitalistas que devenían como tales por el comercio del dinero, y a los cuales consideraba como un mal necesario, pero provisorio.
[62] Henry Ford. *Aujourd'hui et demain.* Traduit de l'anglais par L. P. Alaux et P. Hollard. Payot. Paris. 1926.
[63] Ibíd.

ampliado, basado en un producto único que posibilitara articular de manera indisociable: la reducción de los precios de venta; el aumento de los salarios en función a los incrementos de la productividad de la empresa como totalidad; y la reinversión de la mayor parte de las ganancias, con el fin de no tener que recurrir a los bancos, y por ende, poder caer bajo la lógica de la especulación financiera, aspecto que iba contra el papel de un buen dirigente de empresa y del bienestar de la población en general. Ford planteó de manera clara que el progreso, vía la organización, consistiría en darle el mejor servicio al público, con todo lo que ello conllevaría en el mejoramiento de los salarios de los trabajadores y en la reducción de precios de los productos[64].
Dentro de su concepción filosófica de lograr un capitalismo popular, Ford señalaba que para alcanzar la producción en masa, vía un consumo masivo, era necesario tener trabajadores que poseyesen un nivel de ingreso, no sólo para que no fuesen ajenos y extraños a lo que producían, sino para que les pudiera brindar la tranquilidad económica suficiente. Esto último les posibilitaría concentrarse en el trabajo durante las horas laborales, pero también en su tiempo libre, tener la calma para reflexionar sobre la forma en que venían realizando su trabajo y poder determinar formas más eficientes de llevarlo a cabo. Asimismo, propugnaba la necesidad de contar con dirigentes y trabajadores con independencia económica, para que pudiesen tener libertad intelectual y creatividad. Consideraba que lo peor que podía hacer una empresa o un país, era tratar de maximizar ganancias o competir en base a salarios baratos, en tanto motivaba la descomposición social y también moral. Este último aspecto debería ser tenido muy en cuenta por los líderes políticos y empresariales de los países pobres, que son los principales promotores de la flexibilidad de los mercados de trabajo y de las privatizaciones, aspectos que no profundizaremos ahora, pero que son fuente de la descalificación y pauperización de una parte significativa de la clase trabajadora.

Ford precisaba que las crisis capitalistas de sobre producción, a diferencia de lo que planteaba Marx, no eran de carácter estructural. Para Ford, este tipo de crisis se debía fundamentalmente a formas de fabricación inadecuadas de baja productividad, y por consiguiente, incapaces de generar empleo y pagar altos salarios, pero también sujetas a una mala administración financiera que llevaba a las empresas a expandirse por encima de sus

[64] Ibíd.

posibilidades concretas de producir excedentes, y debido a ello, a tener que caer en manos de los especuladores y los bancos. Estas debilidades en la organización de las empresas conducirían a una caída del poder de compra de la población, creando las condiciones objetivas para que se produjeran las crisis comerciales. La solución para Ford de estos desajustes en el funcionamiento del sistema capitalista se encontrarían en la reducción de los precios y el aumento de los salarios.

Ford, en el marco de su visión filosófica del progreso, tendió a privilegiar ciertos aspectos dentro de la organización de las empresas, pero también de la sociedad, que dilucidaremos para revelar el tipo de relaciones sociales capitalistas que trataba de promover de manera consciente y sistemática, a fin de sedimentar en la práctica concreta el modelo de producción y sociedad que propiciaba.

Ford postulaba a que sus trabajadores no se sindicalicen y también evitaba todo tipo de acuerdos con las organizaciones patronales. Afirmaba que su empresa era la que poseía dentro de la industria los salarios más elevados y los horarios de trabajo más cortos, lo cual hacía que no existieran las condiciones objetivas para que se formasen sindicatos que podían ser manipulados por los que Ford denominaba los reformadores sociales. En cuanto a sus relaciones con las organizaciones patronales, no propiciaba vínculos con ellas, en tanto consideraba que estaban siendo controladas por los enemigos de la industria, los especuladores.

En lo que concierne al empleo femenino, Ford fomentaba el trabajo para las mujeres jóvenes, debido a que eran las que tenían, en la época de Ford, mayor dificultad para encontrar empleo. Pero por otro lado, la empresa Ford no daba trabajo a las mujeres casadas, salvo en los casos en que sus maridos no estuvieran en posición de laborar por incapacidad física y/o mental. Uno de los aspectos más destacados, en lo que atañe a la política de personal, era el relacionado a la selección y promoción del personal. En el proceso de reclutamiento, no se consideraba el pasado de los trabajadores, y aquellos que eran contratados independientemente de sus títulos académicos debían empezar de los niveles más bajos de la organización. En la práctica, tenían que demostrar sus conocimientos, ya fuesen académicos o empíricos. Muchos egresados de las grandes universidades de Estados Unidos tuvieron que comenzar desempeñando actividades que requerían poca calificación y que estaban directamente relacionadas a la producción. Ford era un conven-

cido de la necesidad de ligar la teoría y la práctica de manera indisociable, para lo cual estableció programas de educación y capacitación que combinaran el trabajo directo en la fábrica con los estudios teóricos, con el fin de preparar personal para las condiciones específicas de su empresa.
La línea de pensamiento de Ford, en lo que respecta a la solución de los problemas que iban emergiendo en la empresa, era contraria y hasta antagónica con la filosofía experto, vigente en las empresas consultoras, organismos internacionales, entre otros. Debido a lo anterior, evitó utilizar los servicios de personas que se consideraban expertos, en tanto para Ford, veían la problemática desde "afuera" sin vivir cotidianamente los problemas. Cabe remarcar, que a pesar de que ya en la década del veinte del siglo pasado un gran conductor de empresa como Ford estaba claro con relación a la filosofía experto, ésta continúa siendo privilegiada para "solucionar", sobre todo, los problemas de los países pobres, pese a los resultados desastrosos que todos ya conocemos. Esa actitud forma parte del proceso de colonización mental, para que los países dependientes y pobres no tomen en sus manos su propio destino.

Ford privilegiaba la valorización de su producción en el mercado interno, en cuanto consideraba que fomentar preferentemente las exportaciones podía generar conflictos entre los países, creando las condiciones para la guerra. Por otro lado, pensaba que los países destinaban su producción hacia el exterior, básicamente porque no promovían una política industrial en base a salarios elevados que coadyuvase en crear un mercado interno importante y que permitiese garantizar el desarrollo de un modelo sustentado en la producción en masa. Ello nos revela que Ford tenía una visión totalmente contraria al neoliberalismo actual, que sólo piensa en la industria de exportación para los países pobres: por un lado, porque promueve salarios miserables como supuesta ventaja competitiva; y porque hipotéticamente generaría las divisas para pagar la deuda extema a la banca foránea y los organismos financieros internacionales. Sin embargo, la realidad muestra que las posibilidades de exportaciones industriales de cierta significación son limitadas, especialmente las de productos de alto valor agregado nacional. A pesar de todo el discurso exportador de productos no tradicionales, la mayoría de los países pobres y dependientes siguen exportando productos en los que la renta diferencial juega un papel relevante, como los mineros y algunos productos agrícolas, tales como el café, los espárragos, entre otros.

Ford, en lo que corresponde a la gestión financiera, se mostró contrario a la obtención de dinero proveniente de las operaciones que se realizaban en el mercado de valores. Asimismo, planteó que no era correcto evaluar una empresa en base a los precios de sus acciones en la bolsa por las distorsiones que existían entre los valores económicos reales y las valoraciones financieras[65]. Además, insistía en que el mercado de valores fomentaba el corto plazismo en las empresas, con el fin de maximizar el valor de las acciones en el tiempo más breve, con todo lo que ello conllevaría en lo referente a programas de inversión de largo plazo orientados preferentemente al desarrollo de la empresa como un todo, por encima de un cálculo que depende exclusivamente de la rentabilidad.

En el modelo productivo de Ford, estaban por demás las actividades especulativas y de agitación social. Dentro de ese contexto, planteaba que los enemigos centrales de la industria eran los especuladores y los "reformadores sociales". Según Ford, estos grupos que parecían perseguir objetivos diferentes tenían en la práctica concreta un fin común: arruinar la industria. Señalaba que en Alemania, esta actividad fue seriamente afectada por los financistas, y en Rusia, la arruinaron los reformadores profesionales[66].

La industria, que fundamentalmente proveía servicios reales, habría sido puesta a prueba, debido a las ganancias fáciles que podían obtenerse mediante la emisión de acciones, lo cual iba en contra del trabajo arduo que se requería para aumentar la productividad. Por otro lado, según Ford, se habría ido desvirtuando el papel central de la industria y los negocios que se expresaba en la producción, para satisfacer el consumo de las grandes mayorías, lo cual se contraponía con el interés inmediatista del especulador que era obtener dinero fácil. Lo antes planteado iría contra el rol central que debía desempeñar el trabajo como creador del valor, y por lo tanto de los beneficios obtenidos por las empresas que no podían venir de otra fuente que no sea el trabajo[67]. Para Ford, las especulaciones no creaban valor, más bien eran una especie de robo. Un buen capitalista, en el marco de la filosofía de la producción en masa, era aquel que trataba de contribuir al bienestar general de la sociedad, y por consiguiente, no debía propiciar de manera privilegiada la obtención fácil de dinero, por cuanto eso no era

[65] Según Ford, el precio de un valor dependía en la mayoría de veces del número de personas que estaban dispuestas a adquirir los títulos.
[66] Ford. Op.cit.
[67] Ford. *Mi vida y mi obra.* Op. cit.

propio de un hombre que se proponía ser un verdadero líder industrial. Para Ford, la especulación era la negación de la industria[68]. Esta posición filosófica que llevó Ford a la práctica hasta la segunda mitad de la década de los veinte, se vio afectada por situaciones económicas y sociales concretas que estaban sucediendo en la industria automotriz y en Estados Unidos en general. Se empezó a dar un proceso de diversificación de la producción en la industria del automóvil a partir de 1926, bajo el liderazgo de General Motors, que condujo no sólo a producir varios modelos, sino también a intentar modificarlos anualmente, lo que puso en juego todo el modelo desarrollado por Ford, basado en un solo producto de largo duración, como el Ford T color negro. Todo ello creó fuertes desajustes en su proceso de producción, comercialización y también de generación de excedentes para financiar la fabricación con sus propios recursos. Lo señalado fue potenciado por la crisis de sobreproducción que se inició a finales de la década del 20 en la economía mundial y especialmente en Estados Unidos como centro del sistema.

La superación progresiva de la organización de la producción en masa sustentada en un solo producto por la modalidad de organización del trabajo para una producción en masa diversificada que tenía que ser fabricada por lotes llevó a Ford a tener que realizar prácticas financieras que iban contra su filosofía de conducción de las empresas. En 1929, Ford, que se había mantenido reacio a la realización de negocios con los financistas y los bancos, se vio precisado a vender el 40% de sus acciones de la Ford Motor Company de Alemania al cartel químico alemán I.G. Farbeindustrie. En 1930, su hijo Edsel, presidente de la compañía, participó en el holding financiero, el Guardian Detroit Union Group, el cual entró en serias dificultades en 1933. Estuvo bajo la moratoria que se le dio a la banca nacional en ese año[69].
Ford se vio obligado asimismo a modificar su posición con relación a los sindicatos. Consideraba que los dirigentes sindicales iban contra el trabajo base del desarrollo económico, pero también del honor. Según Ford, el ideal de un reformador social o líder sindical, era conseguir las cosas gratis, es decir sin que costaran ningún esfuerzo.

---

[68] Ibíd.

[69] Para mantener este holding a flote, Ford tuvo que sacar alrededor de 16 millones de su empresa y colocarlos en ese negocio. Keith Sward. *The Legend of Henry Ford*. Rinehart and Company, Inc. New York. 1948.

Los grandes problemas que tuvo que afrontar Ford para poder mantenerse competitivo con relación a General Motors y Chrysler lo llevó a acelerar el ritmo de trabajo de sus obreros, lo cual produjo una protesta generalizada que motivó una huelga en la fábrica "Rouge Plant", el 26 de febrero de 1934. En el ambiente de la industria automotriz se conocía que la cadencia de la línea de producción de Ford era mayor que la de su principal competencia. Ello implicó, que en 1940, el United Auto Workers y la CIO presionaran a Ford para que adecuara sus condiciones de trabajo con el resto de la industria. Los incrementos de ritmos de trabajo en Ford no fueron aparejados con aumentos reales de los salarios. Los trabajadores de la primera fase de Ford, básicamente de los que laboraban en la mitad de la primera década del siglo pasado, ganaban más que los trabajadores de los años 1937-40. El salario real del nuevo trabajador en Ford bajó a la mitad, aunque lo que ganaba nominalmente eran los mismos 7 dólares al día. Con respecto a la competencia, los salarios de Ford eran inferiores. En 1940, pagaba 0.9 dólares por hora en promedio, mientras que G.M. y Chrysler tenían un promedio mayor a 1 dólar. Todo lo antes planteado condujo a la empresa Ford a cambiar su política con los sindicatos, no sólo reconociéndolos, sino a tratar de mejorar sus relaciones con los trabajadores. Esto sucedió básicamente en los años cuarenta, cuando estuvo a cargo de la empresa Henry Ford II, hijo de Edsel Ford[70].

Henry Ford concebía un Estado subordinado a los intereses y la dinámica de la sociedad civil. Consideraba que las empresas y la sociedad civil, no debían recurrir al gobierno a solicitar ayuda, más bien el proceso debería ser a la inversa: los ciudadanos organizados tendrían que asistir al gobierno. Si el ciudadano se convirtiese en un simple apéndice del gobierno hubiera ido, según él, contra las leyes de la naturaleza, lo cual no hubiera tardado en ajustarse a las leyes naturales, por cuanto se estarían promoviendo actitudes anti-humanas y no viables[71]. Para Ford, la clave del desarrollo estaba en el trabajo en el seno de la sociedad civil, básicamente en el que se efectuaba en las empresas; por cuanto se podía vivir sin gobierno, pero no sin fabricar. Dentro de su concepción filosófica, el trabajo productivo era la base del desarrollo de la economía como ciencia. Además, para Ford, el sustento

[70] Ibíd.
[71] H. Ford. Op. cit.

moral de la sociedad civil estaba en el derecho que cada uno tiene sobre su trabajo.

Ford construía su ideal de sociedad en base al trabajo honesto y productivo, a través del cual uno lograba la felicidad. Todo el proceso de racionalizar el trabajo para alcanzar una sociedad mejor lo conceptúo como algo natural, tratando de dejar de un lado lo social con todos sus conflictos y contradicciones, lo cual repercutió en los pronósticos que hizo del desarrollo futuro de las sociedades. Para Ford, la naturaleza aspiraba a que uno trabajara, con el fin de alcanzar la prosperidad y la felicidad que emanaban del trabajo honesto. Para Ford, la naturaleza vetó a la Unión Soviética, en cuanto no le permitió a sus trabajadores disfrutar del producto de su trabajo[72]. Dentro de esta filosofía de la vida centrada en el trabajo, consideraba que era en su realización cotidiana que residían el honor y la base de sustentación de la sociedad. Consecuente con su filosofía, planteó que su mayor diversión era su trabajo cotidiano, y en concordancia a su propia experiencia, pensaba que sus obreros también experimentaban lo mismo[73].

Ford pensaba que los privilegios y la pobreza, que iban contra la naturaleza, sólo podían ser superados mediante un trabajo honesto y no a través de leyes. Además, postulaba a que una combinación adecuada de maquinismo y un mayor rendimiento del trabajo humano incrementaran el tiempo libre para disfrutar de los árboles, pájaros, flores y de la vida del campo, como él podía hacerlo. Este planteamiento de libertad sustentado en el primado de las fuerzas productivas fue muy similar al utilizado por el socialismo real, para forjar la utopía comunista y también la de los representantes de la social democracia alemana actual y los ecologistas.
El problema central es lograr la felicidad en el seno del trabajo mediante nuevas relaciones sociales que no estuvieren basadas ni en la explotación, ni en la alienación. El tiempo libre, en una sociedad capitalista, sólo se lograría en algunos países centrales a expensas, en gran medida, de la explotación de la periferia. Además, ese tiempo libre seguiría, como ya se señaló, la lógica de las relaciones sociales capitalistas, es decir más consumo y la promoción de más cultura mercantil. Como se podrá apreciar, el problema central es el capitalismo, y únicamente su superación por una sociedad solidaria, donde

[72] Ibíd.
[73] H. Ford. *Aujourd'hui et demain.*

se practique una democracia radical partiendo de la base, podrá resolver los problemas de la pobreza y las diferencias sociales, económicas y culturales crecientes.

Ford proyectó una sociedad futura, en que el trabajo productivo gobernara al dinero, y no a la inversa, como venía sucediendo en su época. Consideraba que el sistema financiero de préstamo a interés sería con el tiempo modificado sustancialmente. Por otro lado, postulaba a que, en el futuro, las empresas trataran de salir de su situación actual caracterizada por la producción frívola, y la industria se dedicara a fabricar productos que se adaptaran a las verdaderas necesidades de la sociedad. El desarrollo del capitalismo, sin embargo, ha tenido un desarrollo totalmente contrario a las predicciones de Ford[74]. El Estado capitalista se hizo más grande, burocratizado; el capital financiero en la actualidad imprime la dinámica en la reproducción del capital social; y los países pobres deben pagar una deuda que pauperiza cada vez más a su población. Por otro lado, la producción trata de orientarse a satisfacer los requerimientos cada vez más frívolos de los grupos de mayor poder económico y político, y la cultura se mercantiliza cada vez más por la acción de los medios de comunicación de masa y por su propagación en los tan asiduamente frecuentados parques comerciales denominados "Malls", donde se encuentra un pot pourri de culturas y tendencias en boga a las cuales pertenece la literatura de los best-sellers. La historia ha demostrado que el capitalismo popular que Ford ideó, se estrelló con la cruda realidad de los intereses de los grupos hegemónicos y los conflictos que las relaciones capitalistas generaron y que Ford pensó superar interpretando la realidad de manera natural y neutra.

La teoría del valor fue un aspecto abordado de manera extensa por Ford en sus libros "Mi vida y mi obra", y "El presente y el futuro". Mediante su concepción del valor, Ford trató de probar que no existía una explotación por parte del capital sobre el trabajo, y más bien las remuneraciones a los dirigentes de empresa y los trabajadores eran producto de las contribuciones diferentes en la obtención de una producción eficiente. En su teoría del valor, Ford no estableció una distinción clara entre precio y valor. Pareciera que las diferencias entre ellos habrían sido producto de la especulación. En este sentido, señalaba que "debe haber una relación honesta entre precio y

[74] Más bien, los vaticinios de Karl Marx en *El Capital*, en lo que atañe al futuro de los países capitalis tas, están mucho más cerca de la realidad actual.

valor. Los negocios que tienen como meta sólo el dinero son inciertos"[75]. Para él, el precio de venta era fijado en base al costo de fabricación[76]; y en una empresa, había que remunerar apropiadamente a todos aquellos que participaban en ella. Se debía, según él, retribuir la capacidad de dirección, la de producción y el trabajo y también al público, reduciendo los precios. Dentro de su concepción del valor, el beneficio era la recompensa a la obtención de una buena producción, y no producto del trabajo no pagado a los trabajadores. Cabe notar que Ford consideraba que los beneficios no debían ser el punto de partida de un negocio, sino el resultado de los servicios reales prestados al público, en contraposición con los especuladores que partían de la maximización del dinero[77].

Ford, en la primera década del siglo pasado, ya distribuía los beneficios de su empresa entre los dirigentes que, de acuerdo a él, fueron en gran medida los que los generaron, y los trabajadores, que también contribuyeron a crearlos. A partir de 1909, se hizo participar a los trabajadores en los beneficios. La selección de los que podían tener acceso a los beneficios como complemento de sus salarios se hacía básicamente en el marco de criterios morales y sociales, más que económicos. Los que tenían prioridad era los hombres casados que vivían con su familia y los solteros de más de veintiún años que tuvieran a su cargo por lo menos un dependiente. La parte del beneficio que le tocaba a cada trabajador seleccionado se establecía de acuerdo al número de horas trabajadas, ponderadas por el salario horario, con el fin de dotar a aquellos que recibían el menor salario con una mayor participación en los beneficios. En lo que se refiere a los salarios, consideraba que éstos debían representar el valor integro del trabajo de un obrero. Ford no establecía ninguna diferencia entre el monto del pago al trabajador y el valor que generaba por el trabajo realizado. Para Ford, habría sido contraproducente pagarle a un obrero por encima de lo que realmente merecía, así como también por debajo. Si bien Ford no aceptaba que existiera explotación, argumentaba que el trabajo era una fuente de creación de valor, y por lo tanto, los trabajadores debían ser merecedores de un buen salario, debido a su contribución en la generación de la riqueza nacional.

El salario constituía para Ford una remuneración que le tocaba al trabajo por haber colaborado con el capital en la obtención de beneficios, después de haber prestado servicios reales al público. El sistema salarial lo concibió

---

[75] Ford. *Mi vida y mi obra*.
[76] Ibíd.
[77] Ibíd.

como el único que permitía recompensas, según el valor, a cada trabajador que participaba en la producción. A través del perfeccionamiento de este sistema, se lograría la justicia universal, y por lo tanto, no habría que suprimirlo. Con el fin de que los salarios retribuyesen el valor generado por el trabajo, se debía eliminar toda actividad que ocasionara pérdidas de tiempo para la producción, lo que posibilitaba remunerar a los trabajadores por lo que realmente habían producido. Dentro de esta perspectiva, Ford planteaba que en las condiciones concretas de la industria, el mejor salario era el más alto que pudiese pagar el empleador en forma regular; esto no sólo con el fin de tender a remunerar de acuerdo al valor, sino que, según Ford, los salarios altos contribuían a bajar los costos de fabricación, debido a que eliminaban los problemas de los trabajadores extraños al trabajo, haciendo del obrero una persona más dedicada a sus labores fabriles[78].

Ford criticaba el hecho que los salarios fueran determinados en función al costo que generaba la reproducción de la fuerza de trabajo. Esto era debido a que, como ya señalamos, no aceptaba que existiese explotación de la clase obrera, y a la dificultad para determinar el costo de subsistencia de los trabajadores. Ford, dentro de su concepción del valor, no diferenciaba entre fuerza de trabajo y trabajo por razones no solamente filosóficas sino también de carácter práctico que le posibilitaban determinar los salarios de sus trabajadores.

El cálculo de la energía que demandaba un día de trabajo de un obrero, no era un problema para Ford, en cuanto el tiempo era la expresión de la energía humana. Sin embargo, según Ford, lo complejo era calcular lo que costaría restituir esa energía en función al trabajo futuro, y también la proporción de esa energía que no se recuperaría jamás. Ford, en el contexto de lo anterior, señalaba que los economistas nunca se habían puesto a pensar en una forma de amortización para la recuperación de la energía humana. Para él, decir que el salario debía pagar el costo de vida del trabajador era prácticamente no decir nada, en tanto dependía en gran medida de la eficiencia de la producción destinada a la fabricación de los productos consumidos por los obreros, cuya responsabilidad recaía en gran parte en la dirección de las empresas. Por otro lado, el obrero por lo general, según Ford, no vivía solo, sino que era jefe de familia, y por lo tanto, su salario debía servir para mantenerla adecuadamente y sobre todo para educar a sus hijos a ser ciudadanos útiles. Sin embargo, reconocía que la industria todavía no estaba lo suficientemente organizada para pagar

[78] Ibíd.

salarios que fueran equivalentes al valor generado por el trabajo de los obreros.

Ford planteaba que el trabajo no era una mercancía, pero en aparente contradicción, señalaba que la compra del trabajo era similar a la adquisición de cualquier otra cosa, y por lo tanto, se pagaba a su valor. Consideraba que, cada vez que un empresario pagaba a sus trabajadores por debajo del valor, iba contra el nivel de vida de los obreros, pero también frenaba la demanda para la industria, yendo contra el desarrollo futuro de ésta.

Todo sistema salarial que fijaba los salarios en función al nivel de subsistencia de los trabajadores, según Ford, iba contra el respeto de la individualidad, porque tendía a hacer que todos los trabajadores debiesen vivir de manera igual, yendo de esa manera contra la naturaleza humana, lo que hacía que en un determinado momento, esta lógica se revertiese para cumplir con los dictados de las leyes de la naturaleza.

Si bien Ford, al igual que los clásicos, sustentaba el valor en el trabajo, no pudo explicar las grandes diferencias que existían entre los ingresos de los propietarios de las empresas y los de los trabajadores. Planteaba/ que ambos grupos de actores debían ser considerados como socios, pero la realidad mostraba la imposibilidad de que ello se materialice debido a las grandes diferencias en las retribuciones, como lo señalara claramente Keith Sward en el estudio que hizo de Ford, en el cual reveló que Ford era una de las personas más adineradas de Estados Unidos[79]. Ford trató de demostrar estas desigualdades, no a través de la teoría del valor centrada en el trabajo, sino más bien en base a las disparidades de carácter natural, para justificar los roles distintos que tenían los dirigentes de empresa y los obreros en la producción. La teoría del valor centrada en el trabajo, la utilizaba principalmente para tratar de eliminar todo tipo de tiempo improductivo en las labores de los trabajadores, con el fin de incrementar la plusvalía relativa y poder pagar salarios altos que le posibilitaban promover el consumo en masa del cual dependía su producción en serie. Por otro lado, trataba así de quitarle a los trabajadores banderas de lucha, y de esa manera, hacer lo posible para detener en el tiempo la conformación de sindicatos en sus empresas, que podían cuestionar los ritmos de producción, con todo lo que ello implicaba en el proceso de generación de excedentes. Esto era debido a que el modelo de acumulación de Ford hasta mediados de la década del veinte se sustentó en la plusvalía relativa y no en la absoluta, ya que cuando

[79] Keith Sward. Op. cit.

su proceso productivo logró sus mayores niveles de eficiencia, tenía el tiempo de trabajo diario más bajo de la industria. Como ya se señaló, cuando su modelo productivo decreció en eficiencia, se vio obligado a ajustarse a la norma salarial de la industria, y en determinados momentos, estuvo ligeramente por debajo de General Motors y Chrysler.

En lo que se refiere a la teoría del valor que tiende a determinar los salarios en base a los costos que ocasiona la reproducción de lo que ha venido llamándose desde el siglo diecinueve "fuerza de trabajo", es importante introducir nuevos elementos de análisis que nos permitan cualitativamente, pero también cuantitativamente, comprender mejor la generación de excedentes en el marco de la diferenciación entre lo que adquiere el capitalista del trabajador para utilizarlo en el proceso de trabajo y el trabajo propiamente dicho que es la base de la creación del valor y de la plusvalía. Estas reflexiones las haremos fundamentalmente desde la perspectiva de los países pobres y dependientes. En primer término, hay que señalar claramente que todos los que postulan a sólo hablar del trabajo y tratar su compra en el marco de las equivalencias, no pueden dar cuenta de las grandes diferencias en ingresos y condiciones de vida entre los capitalistas y trabajadores, más aún, cuando éstas tienden a pronunciarse con todo lo que ello conlleva en el deterioro moral y en la descomposición social. Ford, tal como ya se señaló, no pudo explicar lo anterior en base a su teoría del valor, sino más bien trató de justificar las diferencias en base a supuestas leyes naturales que hacen a los hombres distintos.

Un segundo aspecto a dilucidar es el concepto de fuerza de trabajo, el cual no posibilita en las condiciones actuales de desarrollo del capitalismo expresar de manera adecuada la realidad presente donde han surgido nuevos requerimientos del capital, en lo que se refiere a destrezas manuales y capacidades intelectuales a ser captadas por los capitalistas, para metamorfosearlas en trabajo en sus procesos de producción. Han aparecido nuevas modalidades de organización del trabajo a nivel mundial, que necesitan de trabajadores polivalentes que no se limiten a ser un simple apéndice de la máquina, o repetidores en forma mecánica de una operación que demanda principalmente de su fuerza o energía. Por otro lado, el surgimiento de un sector informal productivo, que contribuye de manera significativa en el empleo en los países pobres, por razones distintas, entre ellas, la de poder subsistir, requiere de empresarios-trabajadores y de operarios muy creativos, y también polivalentes. No pueden tender a la especialización ni

tampoco les conviene. En ambas situaciones, la educación, tanto formal e informal como ya se mencionó anteriormente, desempeña un papel central para desarrollar el potencial creativo de los trabajadores y de aquellos que, luego de una formación informal a lo largo de su vida en la producción, logran devenir una combinación compleja de empresario y trabajador, debido a que siguen ligados directamente a las operaciones productivas, pero también son responsables de la dirección de sus empresas.
Hay que tener debida cuenta igualmente, que el trabajador, pero también el trabajador-empresario que dirigen las unidades productivas informales, y un buen número de obreros de las pequeñas empresas formales, obtienen sus alimentos, vestuario y vivienda, de formas muchas veces no capitalistas de producción; lo mismo ocurre con su capacitación y educación que expresan una valoración diferente a la que obtendrían bajo la lógica capitalista. Es decir que, en un gran número de casos, se venden conforme al modo capitalista los productos que se fabrican en estas unidades productivas informales y pequeñas, pero los productos que utilizan los trabajadores para reproducirse como tales provienen de trabajos realizados por la familia, amigos o por personas individuales que trabajan en sus hogares.

Otro aspecto a tomar en consideración en la determinación de los salarios en los países pobres es que, al existir un elevado nivel de desempleo y sobre todo, subempleo, el capital logra tener un poder importante de negociación, que le posibilita pagar salarios miserables que van contra la dignidad humana, y ni siquiera permiten cubrir las necesidades mínimas de alimentación, vivienda, y menos de salud y educación de los trabajadores. El poder del capital en las relaciones salariales ha sido potenciado por el neoliberalismo, que ha logrado “flexibilizar” los mercados de trabajo, lo cual se ha visto facilitado por la carencia de nuevas formas de lucha de los sindicatos, que siguen actuando como si siguiera existiendo el modelo de producción en masa periférico introducido en los países pobres bajo lo que se denominó, desde una perspectiva comercial y no de producción, el modelo de sustitución de importaciones. Lo anterior lleva a la necesidad de hacer un esfuerzo de reflexión para conceptualizar el proceso de generación de excedentes y de acumulación en las nuevas condiciones del capitalismo, donde la polivalencia y el trabajo intelectual y en ese contexto, la educación, ya sea formal o informal, desempeñan un papel importante en los procesos de trabajo y de valorización. Asimismo, hay que estudiar en profundidad los procesos productivos y la generación del valor en las formaciones sociales periféricas, donde se combinan de manera compleja el

capitalismo y el no capitalismo, para evitar usar de manera mecánica categorías, conceptos, racionalidades y posiciones políticas que responden a países centrales, donde el capitalismo actúa con un alto grado de pureza.

Continuando con el análisis de Ford después de estas reflexiones sobre el valor, tenemos que éste, en el primer momento del desarrollo de su empresa, puso gran énfasis en la ingeniería mecánica del vehículo para producir un producto de calidad y de larga duración. Este énfasis se debió al incipiente desarrollo en que se encontraba la fabricación automotriz a principios del siglo pasado, pero también a las características personales de Ford, que había crecido entre fierros. lo que le permitió lograr una gran destreza y creatividad mecánica. Se dio una combinación adecuada entre la situación de la industria y las capacidades y motivaciones personales de Ford.

Una vez que estableció de manera sólida su empresa, después de varios intentos fallidos, pudo instaurar nuevas prácticas productivas y evitar en lo posible que se introduzcan las formas tradicionales de producción de las otras empresas. Debido a ello, tenía el liderazgo en la industria del automóvil. En las condiciones históricas concretas de su época, donde la intercambiabilidad y la estandarización eran muy limitadas, concentró sus esfuerzos en fabricar un solo producto. Pensaba que cualquier empresa automotriz que deseara tener éxito, no debía tender a la diversificación, por cuanto dificultaría el proceso de estandarización. Ello posibilitaría una producción en gran volumen, donde el número elevado de piezas que contenía un automóvil podían ser empleadas de manera indistinta por los diferentes carros que se fabricaran. Lo anterior facilitaría igualmente las reparaciones de los vehículos una vez en actividad, en tanto, no se necesitaría producir las piezas cada vez que fallaran, sino que bastaría tener un inventario mínimo para dar respuesta inmediata a las demandas de los usuarios.

La estandarización, si es que no se visualiza de manera dinámica, puede inducir a una cierta rigidez. Es por ello que Ford pensaba que el proceso, para poder estandarizar la producción, tenía que darse en el marco de las mejoras continuas del producto y del proceso de trabajo. Para lograrlo, se debía ligar la reducción sistemática del precio de venta del producto con el proceso dinámico de estandarización. La intercambiabilidad no se limitaba a las piezas de los vehículos producidos en un determinado año, sino que era extendida a los modelos anteriores y por ello, los cambios en el producto de un año a otro debían ser limitados.

En la industria automotriz, dada la multiplicidad de piezas y partes que conforman un automóvil y la precisión que requiere su ensamble, se necesita hacer un uso importante de maquinaria que garantice la exactitud de las operaciones. En esta industria, el uso inteligente de la maquinaria, la estandarización, y la precisión están estrechamente ligados. Ford, con el fin de maximizar la eficiencia productiva, insistía en que la responsabilidad de la producción incumbía a los que trabajaban directamente en ella, yendo contra la concepción tayloriana que le otorgaba la responsabilidad a las oficinas encargadas de programar el trabajo. Para Ford, en una sección de producción debía haber un responsable único, y el obrero necesitaba tener la flexibilidad suficiente para comunicarse dentro de la jerarquía, señalar problemas y sugerir soluciones. Ford, como opositor de la burocratización, tendía a reducir al máximo el número de oficinas y del personal que trabajaba en ellas.
Ford ponía gran énfasis en la duración y el bajo precio de venta de los vehículos, en tanto posibilitaba a todo trabajador con un buen salario adquirir su vehículo y disfrutar, según él, de las cosas agradables y hermosas de la naturaleza. El trabajador era considerado en su doble papel de obrero y consumidor para que no fuese ajeno y extraño a lo que producía, sino que más bien, pudiese gozar de lo que fabricaba. Esta visión discrepa con las corrientes más recientes del pensamiento económico conservador que tienden a visualizar al hombre sólo como consumidor, lo que ha llevado a promover y justificar en los países pobres las importaciones, y no darle ninguna prioridad a la producción nacional, bajo el supuesto de que no es competitiva, como si ello no se construyera social y políticamente con la participación activa del Estado y la sociedad civil organizada.

La producción en Ford fue organizada por procesos. Los medios de producción se ubicaron en función a la direccionalidad que seguían las operaciones del producto a fabricar, para potenciar el flujo productivo, y poder atacar de manera sistemática los cuellos de botella del proceso, que son los que en última instancia determinan el ritmo productivo. Como se puede apreciar, Ford no organizó su fábrica colocando las máquinas de un mismo tipo en un departamento o sección, como era costumbre de la época, sino por líneas de producción. Estas se dividieron en operaciones, y se inició un proceso sistemático de cálculo de sus tiempos, pero no desde la perspectiva de maximizar la producción por operación, como en Taylor, sino para poder lograr la sincronización entre ellas, y de esta manera,

alcanzar óptimos globales. Para incrementar los flujos productivos en el marco de los óptimos globales, Ford puso gran énfasis en tratar de simplificar los procesos de trabajo. Consideraba que, por lo general, se tendía a complicar las operaciones productivas, lo cual incrementaba innecesariamente el tiempo productivo y los costos. Se esforzó constantemente en simplificar el diseño del producto y establecer modalidades sencillas de fabricación, para poder llegar a un nivel de precios bajo y volúmenes elevados de ventas. Dentro de la lógica de producción antes planteada, los cambios en la organización del trabajo se orientaron preferentemente a facilitarle el trabajo a los obreros. Se incentivó la movilidad del material, y no del hombre dentro del proceso de producción. El producto a procesar se aportó al trabajador, en lugar de que éste tuviera que ir a buscarlo. Este cambio generó toda una revolución en los procesos de fabricación, creando una ruptura epistemológica, pero también en las prácticas productivas, donde se privilegiaba el movimiento de los trabajadores, ocasionando muchos tiempos improductivos e inventarios en proceso. Este cambio revolucionario propiciado por Ford, que lo alejó del taylorismo, le permitió incrementar sustancialmente la productividad de su proceso de fabricación, sobre todo de la parte dedicada al ensamble. Para hacer más eficiente este último, organizó las herramientas y los trabajadores de acuerdo al orden de fabricación, para que el material recorra la menor distancia entre la primera y última operación productiva. Además, empleó fajas transportadoras para trasladar las piezas. Esto eliminó en gran medida los movimientos improductivos de los trabajadores.

El proceso de privilegiar el movimiento del material se inicia en 1910, con la instalación de fajas transportadoras que actuaban por gravedad, pero fue solamente en agosto de 1913 que se estableció de manera organizada en el ensamble final. Lo anterior permitió bajar el tiempo de ensamble de un vehículo de 12 horas y 28 minutos a sólo 93 minutos[80]. Ford no sólo otorgó prioridad al movimiento del material, sino que le dio gran importancia a la máxima utilización de éste, por su incidencia en el costo de fabricación. Trató de eliminar los desperdicios, y al minimizar el uso del material, redujo los tiempos de transporte que elevaban de manera significativa los costos. Pero no se limitó a la eliminación de los desperdicios de material y tiempo por su traslado, sino que realizó esfuerzos de investigación para lograr encontrar materiales que disminuyesen el peso del vehículo y que aumentasen su calidad y durabilidad. El Ford T tuvo gran aceptación,

[80] Keith Sward. Ibid.

debido en parte al acero al vanadio que se empleó en su construcción. Este tenía una resistencia mayor que los aceros más pesados.
La sincronización entre las diferentes operaciones del proceso productivo que logró Ford mediante la movilización del material, manteniendo a los trabajadores en sus puestos, le permitió transcender los óptimos parciales, con todos los inventarios en proceso que generaba, y lograr óptimos globales. Este gran avance le posibilitó cambiar sus sistemas de remuneración del pago por pieza al de salario fijo por hora o por día. Además, le permitió uniformizar el pago entre los hombres y mujeres que trabajaban en su empresa. Como se puede notar, existe una relación estrecha entre la modalidad de producción y el sistema salarial que se emplea. Cualquier acción de voluntarismo para modificar los sistemas salariales, manteniendo sin cambio los procesos productivos, lleva a que ello no funcione, y por lo general, se vuelve a las formas anteriores de pago, ocasionando en el proceso de cambio conflictos serios entre la dirección y los trabajadores.
El proceso de integración de las empresas de Ford varió en el tiempo. Inicialmente, Ford dependió en gran medida de partes y piezas adquiridas de otras empresas y llegó un momento que la dependencia que se tuvo de la empresa de los hermanos Dodge, en lo que atañe a la provisión de insumos, fue de cierta significación. Además, éstos a su vez, eran accionistas de Ford y tenían deseos de tener su propia fábrica de autos. Esto último motivó conflictos con Ford que él trató de solucionar a su favor, reduciendo las compras externas y minimizando la distribución de las ganancias. Ford fomentó la fabricación interna de partes y piezas que originalmente adquiría de la empresa de los Dodge, y también minimizó la repartición de dividendos, para que los Dodge no cuenten con los recursos económicos que habrían servido para iniciar su propia empresa de autos[81]. Por otro lado, la demanda masiva que generó la aparición del Ford T con precios de venta realmente bajos requirió de altos volúmenes de insumos de calidad y a costos reducidos, lo que motivó a que Ford tendiera a producirlos internamente cada vez que un proveedor no cumpliera con los plazos de entrega, y/o cuando elevara sus precios, y/o bajara su calidad. Todos esos elementos condujeron a que Ford se integrara verticalmente, yendo contra su concepción teórica que privilegiaba la integración horizontal. Como se puede apreciar, los elementos que entraron en consideración no fueron

[81] Robert Lacey. Ford. *The men and the machine*. Ballantine Books. New York. 1986.

únicamente de eficiencia, pero también de lucha por el poder dentro de la empresa, mostrando una vez más que lo político no sólo pertenece a la superestructura o al sistema, sino que interviene a nivel de las unidades productivas. El mundo de la producción va mucho más allá de lo económico, y por lo tanto, las racionalidades economicistas e instrumentales no pueden captar en todas sus dimensiones la lógica de la producción.

Otros aspectos que incidieron en privilegiar la integración vertical, fueron los intereses políticos y la personalidad de Henry Ford. Este tuvo aspiraciones tanto para ser miembro del congreso, como para postular a la presidencia de los Estados Unidos, lo que lo llevó a que fuese constituyendo un imperio económico como símbolo de poder, y de ostentarlo a través de fábricas de dimensiones importantes. Además su personalidad lo condujo a querer controlar al máximo y de manera totalizadora el proceso productivo, así como a incursionar en otras actividades, como la agricultura, salud, aviación, educación, entre otras, lo que generó un conglomerado de grandes dimensiones difícil de manejar, lo cual lo llevó en un determinado momento a volver a centrar sus operaciones casi exclusivamente en los autos, en tanto su situación como empresa peligraba ante la agresiva competencia de otras empresas de automóviles, como la General Motors y la Chrysler.

En lo que respecta a la maquinaria que utilizó en su proceso productivo, Ford trató, en lo posible, de adaptarla a las necesidades específicas de sus operaciones productivas. Le dio gran importancia a la selección y al uso extensivo de la maquinaria para que ésta le posibilitara sincronizar las distintas operaciones que conformaban la línea de producción. Lo anterior lo llevó a una utilización creciente de máquinas herramientas[82].
La necesidad estructural de contar con maquinaria idónea, para garantizar continuidad y flujo con los menores inventarios en proceso, lo motivó a adecuar y producir en su empresa la maquinaria que se requería, sobre todo en lo que se refiere a máquinas herramientas. El caso de Ford y otras empresas grandes muestra que la separación funcional entre una sección productora dedicada exclusivamente a bienes de consumo y otra a los bienes de capital, no es una especialización regida por una ley natural, sino que depende del momento histórico, de las condiciones objetivas de los procesos productivos, pero también de consideraciones subjetivas de los que dirigen las empresas, y de las disputas entre los trabajadores y empresarios,

[82] Keith Sward. Op. cit.

donde muchas veces es políticamente preferible transferir trabajadores de las líneas de ensamble para que produzcan maquinaria, antes que despedirlos por los problemas que ello pueda conllevar.

El fabricar de manera creciente la maquinaria llevó a asignar una fracción de los trabajadores de la empresa Ford en este segmento de la producción y a que se elevara su nivel de calificación. El incremento del conocimiento mecánico, tanto de la dirección como de los trabajadores permitió que se construyese un sistema de máquinas, que con el tiempo, fue requiriendo de menor supervisión y reparaciones dentro del proceso de fabricación. En contrapartida, produjo una tendencia a limitar el nivel de empleo y a reducir la calificación de la gente que trabajaba en las operaciones de fabricación del producto final. Se desarrolló, con todos sus conflictos, una compleja relación calificación/descalificación y empleo/desempleo. Los trabajadores más calificados en Ford eran los que construían las máquinas, hacían los moldes, fabricaban las partes y piezas, y realizaban las pruebas, mientras que los menos calificados eran los que se dedicaban al ensamblaje. La necesidad de trabajadores calificados para fabricar máquinas condujo a establecer en 1916 la Escuela Práctica Henry Ford. En esa escuela, se combinaba la instrucción práctica y teórica. Al principio, un tercio del tiempo eran estudios teóricos, y dos tercios eran trabajo práctico en los talleres. Luego se modificó a una semana continua de estudios teóricos y dos semanas en los talleres. El resultado de este sistema de enseñanza fue que una parte importante de las innovaciones en la fabricación de las máquinas herramientas proviniesen de los trabajadores. Vía educación y capacitación, Ford creó un proceso de participación de los trabajadores en las mejoras en los procesos productivos, aspecto que posteriormente fue potenciado en Japón y en otras economías centrales.

Ford no le dio mucha importancia al proceso de valorización de su producción, lo cual lo diferenció de otras empresas de su época, básicamente de General Motors. Las motivaciones centrales de Ford estaban en la ingeniería de su producto y en el proceso de trabajo para su elaboración. Ello no significaba que no le interesaba vender lo que producía y, de esa manera, obtener ganancias. El énfasis de Ford, hasta el desarrollo del modelo T, fue esencialmente la fabricación, lo que originó tensiones con los agentes de venta que reclamaban la toma en consideración de los requerimientos de los clientes, especialmente a partir de mediados de la década de los años veinte del siglo pasado, donde los clientes pedían la renovación del modelo T, y también exigían poder escoger un vehículo

entre un número de modelos más amplio de automóviles, como estaba sucediendo en la competencia.

En lo que respecta al aspecto financiero, como ya se señaló, Ford privilegió en su etapa de liderazgo en la industria automotriz el autofinanciamiento de sus operaciones, y evitó participar en la bolsa de valores para expandirse. Posteriormente, debido al cambio en la lógica de la producción en masa y de la gran depresión, se vio forzado a articularse con la banca, tanto por razones estructurales, como por iniciativas de su hijo Edsel. Además, las condiciones del momento lo condujeron a vender a crédito su modelo Ford A. Lo anterior lo llevó a establecer toda una infraestructura bancaria y a recurrir al financiamiento externo, para la expansión de sus actividades, entre las cuales cabe citar la instalación de una planta en Alemania, tal como lo mencionamos.

Los planteamientos teóricos de Ford, en cuanto a la organización y gestión empresarial, transcendieron su época y tuvieron gran impacto en las nuevas formas de producción que han surgido, tal como lo expresa Ohno en su libro "L'Esprit Toyota". Las proyecciones de Ford en estos aspectos fueron más certeras de las que realizó sobre el desarrollo futuro del capitalismo, en que pensó que su capitalismo popular se iría imponiendo progresivamente sobre el capitalismo financiero especulativo.
Ford consideraba, que para tener éxito en el desarrollo de las empresas, había que tomar debida cuenta de ciertos aspectos claves, siempre que se den las condiciones apropiadas. Recomendaba que las empresas comenzasen teniendo pequeñas dimensiones y vayan desarrollándose en base a los propios beneficios generados por un proceso productivo eficiente. La promoción de empresas pequeñas era para él lo más aconsejable, en tanto las grandes unidades productivas tendían a hacer innecesariamente complejos los procesos productivos y su administración. También invitaba a producir ciertos tipos de artículos en los hogares, pero tratando de modernizarlos mediante el uso de la fuerza motriz[83].

El desarrollo actual de la industria muestra que la pequeña empresa organizada y el trabajo a domicilio están teniendo éxito en ciertas ramas, como la confección, calzado, y mueble, por citar algunos ejemplos relevantes, esto tanto en países de Europa como Italia, Sur de Alemania,

[83] H. Ford. Op. cit.

Jutland en Dinamarca, como en los países pobres. En estos últimos, estas industrias son las que prácticamente hacen que la producción industrial tenga una presencia de cierta significación. En la electrónica, industria de desarrollo reciente, existe igualmente un buen número de empresas pequeñas muy competitivas como en el Silicon Valley y en la India, para poner algunos ejemplos ilustrativos, y lo mismo sucede en el campo de las máquinas herramientas de control numérico en Europa.

Ford consideraba que, en el futuro, la integración horizontal se impondría a la vertical, dado que es demasiado difícil hacer un artículo completo bajo un mismo techo. Pensaba que cuando el transporte sea eficiente y cubra la mayor parte de los espacios económicos, la producción de partes y piezas debería descentralizarse, y luego ser dirigida hacia una empresa que estuviera próxima a un mercado importante, para el ensamble final. Lo anterior viene aconteciendo en los países centrales que están ganando la competencia mundial[84].

Ford postulaba a la eliminación de los inventarios, tanto de insumos como de productos en proceso, en analogía a lo planteado por el sistema actual de justo a tiempo. Consideraba que, a medida que mejoraran los sistemas de comunicación, tenían que desaparecer en las empresas los inventarios de materias primas e insumos[85]. En cuanto a los inventarios en proceso vía la sincronización de las operaciones, Ford los pudo eliminar cuando fabricó un solo producto.

Ford iba contra la concentración industrial y urbana. Pensaba que el desarrollo futuro de la industria debía ser fundado en la descentralización, y sustentado en pequeñas empresas que pudiesen operar eficientemente lejos de la infraestructura urbana. Además, planteaba que era necesario crear

---

[84] Es interesante observar que Marx, en *El Capital*, al analizar el progreso en los transportes en términos de competitividad, señalaba que la proximidad de un mercado a la empresa de ensamblaje era fundamental para ahorrar tiempo, dinero, entre otros. No obstante, Ford nunca hizo referencia a Marx en lo relativo a este punto ni a otros, a pesar de que un número importante de sus observaciones parecen estar directamente inspiradas del análisis que Marx hacía del capital.

[85] En su obra *Mi vida y mi obra* señaló que "las imperfecciones de los medios de transporte hacían que los industriales tuvieran aprovisionamientos mayores que los necesarios".

nuevas formas descentralizadas de desarrollo de las ciudades, dado que la ciudad urbana estaba en falencia.

Para Ford, el desarrollo productivo futuro debía sustentarse en un desarrollo articulado y coherente entre la agricultura y la industria, con el fin de repartir mejor los beneficios que producían estas actividades, así como para crear las condiciones objetivas propicias al aumento de los niveles salariales del campo y, de esa manera, mejorar el poder de compra de la mayoría de la población. Según Ford, las empresas industriales, en el futuro, debían contribuir en mayor medida en la educación, la salud, y en el incremento de la cultura de las grandes mayorías, y no dejar estas actividades en las manos exclusivas del Estado y de los especuladores.

La diversificación y la producción en masa

Alfred Sloan, que mientras ocupaba el puesto de Presidente de General Motors logró convertir a esta empresa en la más competitiva a nivel mundial, pensaba al igual que Taylor y Ford, que la organización representaba el factor predominante para el éxito de una empresa[86]. Sin embargo, tuvo diferencias importantes con Ford, que fue el primero en impulsar de manera sistemática la producción en masa. Sloan promovió las economías de escala que se alcanzan mediante volúmenes significativos de producción, en tanto las consideraba la base de la productividad, a diferencia de Ford que privilegiaba las economías de tiempo vía la sincronización. Según Sloan, el crecimiento de Estados Unidos debía ser generado básicamente por empresas de gran tamaño por las ventajas económicas de escala que conllevan, concepción de la economía que es compatible y potencia una de las características de la sociedad de Estados Unidos, que es la de hacer las cosas en grande[87]. Sloan establecía un vínculo indisociable entre gran empresa, crecimiento y progreso. En el marco de la producción en masa, planteó la diversificación, yendo contra la tendencia que promovió Ford de desarrollar masivamente un solo producto de gran duración. Para sedimentar la diversificación, Sloan impulsó de manera organizada y coordinada grandes series de producción por tipo de producto,

[86] Sloan planteaba que los progresos que hizo General Motors se debieron principalmente a mejoras en la organización, la gestión y en la política de productos. Alfred Sloan Jr. *My years with General Motors*. Doubleday N.Y. 1963.
[87] Ibíd.

lo que se conoció como producción en masa por lote. Por otro lado, General Motors planteó como su objetivo central el hacer el máximo dinero posible, pagar buenos dividendos, y preservar e incrementar el valor del capital a través de la bolsa, aspectos que, como hemos visto, combatió arduamente Ford.

En lo que respecta al papel del capital y el trabajo dentro de la empresa, Sloan adoptó posiciones similares a Taylor, estableciendo una separación tajante entre el papel que debía desempeñar cada uno de ellos en General Motors. Criticaba de manera sistemática todo intento de los trabajadores de tratar de incursionar en el campo de la organización y gestión, cuya responsabilidad incumbía de manera exclusiva al capital. Estimaba que era función no transferible de éste: determinar los programas de producción; calcular y definir los estándares de trabajo; disciplinar a los trabajadores cuestionados; e igualmente, establecer la política de precios y de distribución de los beneficios. Los obreros, según Sloan, debían dedicarse exclusivamente a las labores operativas de producción. Con el fin de canalizar la lucha de los sindicatos y los trabajadores sólo a aspectos económicos que no pusieran en juego el papel estratégico y de dirección del capital, impulsó los convenios colectivos, los cuales comenzaron a negociarse anualmente a partir de 1948[88]. Este fue uno de los principales aportes de Sloan a la clase capitalista mundial, debido a que el modelo de negociación colectiva fue adoptado por las empresas capitalistas en casi todo el mundo, logrando con ello que la lucha de los trabajadores no pusiera en cuestión el control de la empresa, sino que fuese canalizada básicamente en mejorar sus salarios y condiciones laborales. Ello impidió la creación de las condiciones objetivas y subjetivas propicias para la potenciación de la capacidad estratégica de lucha de los trabajadores. Tampoco les permitió, en el quehacer diario, desarrollar sus capacidades intelectuales, haciéndolos ajenos a lo que sucedía en la empresa como totalidad, especialmente en los aspectos que definían el desarrollo y la direccionalidad de la empresa, que son básicamente de política, y donde se determina el uso de los excedentes. Los trabajadores, muchas veces, defendían ideológicamente la posición de luchar sólo en el frente de las reivindicaciones salariales y de las condiciones de trabajo, señalando que su participación en aspectos de dirección los podía hacer caer en una posición de colaboración de clases. La situación actual de la clase trabajadora muestra claramente que el capital logró imponerle la lógica de lucha que más le convenía a él, lo que fue

[88] Ibíd.

debilitando progresivamente su situación, tanto política como económica, al grado de no poder mantener ni siquiera sus avances en el campo salarial. La conducción estratégica de las empresas por el capital permitió que siempre el capital ganara, en términos relativos, más dinero que el trabajo, y también tuviera el poder político para que los trabajadores sufriesen las consecuencias de cualquier error por parte de la dirección de la empresa, ya sea despidiéndolos, y/o reduciéndoles, en términos reales, sus salarios. Lo que Taylor logró a favor del capital, a nivel del proceso de trabajo, al establecer una organización que permitió concentrar el trabajo intelectual en manos de la gerencia y el manual en los trabajadores, fue complementado y consolidado por Sloan, al restringir las reivindicaciones de los trabajadores sólo a lo económico, evitando que cuestionaran lo relativo al control de la empresa.

Los convenios colectivos que comenzaron con una duración anual, fueron prolongando su duración, con el fin de evitar conflictos. En un tiempo breve, en 1950, se hizo un acuerdo colectivo en General Motors que duró cinco años, y luego se materializaron tres convenios de tres años cada uno. Era la época del apogeo del modelo de la producción en masa, donde las condiciones económicas permitieron un incremento importante de los salarios reales de los trabajadores, en concordancia con los ritmos de productividad de la economía en su conjunto. En los convenios colectivos, se estableció una fórmula salarial que trataba de dar racionalidad y proyección al programa salarial. Los aumentos salariales se hacían en función a las variaciones del costo de vida y a las mejoras en los beneficios de la empresa por el incremento de la productividad nacional. General Motors, en su fórmula salarial, consideró la productividad a nivel nacional, en tanto casi siempre estuvo por encima del ritmo de crecimiento de ésta.

Aparte del programa salarial, General Motors contaba con un plan de bonos para el personal clave de su gerencia media y de la alta dirección, con el fin de que se sintiesen parte de la empresa, pero también se esforzasen para aumentar los beneficios de la división a la cual pertenecían. Este plan de bonos le otorgaba un ingreso adicional al personal clave, en función a la proporción en que contribuía su división a las ganancias de la empresa.

General Motors, desde sus inicios bajo la presidencia del señor Durant, promovió la descentralización administrativa, a diferencia de las otras empresas del automóvil de importancia de ese momento. Pero el proceso descentralizador de la empresa se realizó sin tener una estructura organizacional claramente definida, y tampoco se establecieron mecanismos

de coordinación entre las divisiones que permitieran una misma direccionalidad, pero manteniendo sus diferencias.

Sloan consideraba la descentralización de la organización como un elemento clave para el éxito de las empresas, y consecuentemente, cuando asumió la presidencia de General Motors, la profundizó de manera coordinada. Con el propósito de que los miembros de la empresa se esforzaran a fin de consolidar la descentralización, estableció sistemas de incentivos que promovieran esta modalidad de organización. Para sedimentar el proceso de coordinación orientado hacia un funcionamiento apropiado de la descentralización, Sloan introdujo de manera sistemática un conjunto de principios organizacionales que permitían ir construyendo una estructura organizacional descentralizada coherente y eficiente. Estableció que cada una de las distintas divisiones operativas debía mantener una relación estrecha entre el capital invertido y el beneficio obtenido. Asimismo, implantó el principio de que cada división y operación debería sostenerse por si misma, con el fin de que aumentara la responsabilidad en su contribución al resultado económico y financiero global de la empresa. Promovió que el capital adicional que se generara en cada división operativa se invirtiese dentro de la empresa en la actividad que pueda alcanzar los mayores beneficios, y no necesariamente en la que directamente lo creó.

La descentralización administrativa de General Motors se pudo consolidar, debido en gran parte a que Sloan, a diferencia de su predecesor, propició un proceso de centralización a nivel de la definición de políticas, que posibilitó tener una cierta unidad en la diversidad. El establecimiento de manera centralizada y coordinada de las políticas hizo que las diferentes divisiones operativas pudieran ir progresivamente estableciendo claramente sus campos de acción en el marco de la direccionalidad establecida por la empresa, como un todo. Articuló estrechamente el proceso de definición coordinada de políticas con un sistema de incentivos financieros, para motivar a los miembros principales de la empresa a que contribuyesen en la implementación de la lógica organizacional planteada en el contexto de las políticas establecidas.

La instauración de un proceso coherente de definición de políticas se realizó mediante una división clara entre el campo de éstas y el administrativo. Con este fin, creó un grupo dedicado exclusivamente a la formulación de políticas funcionales que penetraran en las diferentes divisiones operativas. El grupo se concentró en la definición de políticas de investigación, ingeniería, distribución, personal, y relaciones públicas. También se abocaron al establecimiento de políticas para la internacio-

nalización de la producción de la empresa. Se constituyó igualmente un comité para que se determinaran las políticas globales de la empresa, en el cual se hacía participar a los miembros del directorio. Posteriormente, se disolvió este comité y se crearon los de política financiera y de política operativa.

General Motors, en el marco del proceso de descentralización de su administración, elaboró un sistema coordinado de control del aspecto financiero. Los elementos básicos, a los que se les daba un seguimiento sistemático para tomar las medidas correctivas necesarias a tiempo, fueron: los costos; precios; el volumen a producir de acuerdo a la estructura y tendencias del mercado; y el retorno en la inversión en relación al nivel de producción definido. Por otro lado, se formuló un sistema consolidado de control de efectivo orientado hacia la reducción máxima de la inmovilización de capital en los bancos, invirtiendo el exceso de efectivo en títulos de corto plazo del gobierno. Igualmente, se realizó un análisis consolidado de los inventarios de las distintas divisiones operativas para aumentar la rotación de éstos, y de esa manera, mejorar el uso del capital de trabajo.

El complejo proceso de racionalizar la descentralización de la empresa para lograr una producción diversificada en masa, fue definiendo de manera progresiva la estructura de organización de la empresa. Esta se caracterizó por su jerarquización que posibilitó, mediante una participación importante de mandos medios burocráticos, separar las funciones de dirección y las de ejecución. Esta estructura básica fue reforzada por comités, tanto para definir políticas como para coordinar aspectos de interés común de las divisiones operativas tales como compras, ventas, publicidad y aspectos técnicos. La organización lineal, apoyada por comités, fue complementada por personal de “staff” que abordaba la problemática común de las divisiones operativas, con el fin de darle una solución coherente.

El proceso de diversificación de la producción de General Motors se inició, desde sus orígenes, bajo la presidencia de Durant, al fabricar progresivamente una variedad creciente de automóviles. Durante el periodo de Durant, se comenzó a producir el Buick en 1908, y a finales de ese mismo año, el Oldsmobile. En 1909, se inició la producción del Oakland, hoy conocido como Pontiac, y del Cadillac. Para la fabricación de estos automóviles, se privilegió, al igual que Ford, la integración vertical, lo que provocó en el periodo comprendido entre 1908 y 1910 la anexión a General Motors de un número de aproximadamente cuarenticinco empresas. Este

proceso de diversificación, que no estuvo apropiadamente coordinado, llevó a un uso irracional del capital de trabajo de la empresa, causado por duplicaciones de actividades entre divisiones y un alto nivel de inventarios y de desperdicio de material. Todo lo antes mencionado ocasionó en 1910 serios problemas financieros en General Motors, que provocaron la toma de su control por la banca. Esta crisis económico-financiera de General Motors hizo que perdiera posiciones en el mercado con relación a Ford que, como ya se señaló, estaba orientado a producir un solo vehículo para uso popular. Una vez que General Motors logró mejorar su situación, prosiguió con su política de diversificación al comenzar a fabricar en 1918 el carro Chevrolet, con el fin de competir directamente con Ford.

Sloan, al ingresar a General Motors, se dio cuenta que la diversificación que se inició en la primera década del siglo pasado era un elemento central para dar respuesta a los requerimientos nuevos del mercado que se expresaron de manera clara a mediados de la década del veinte del siglo pasado. El consumidor mostró, entre 1924 y 1926, una propensión a buscar diferentes alternativas antes de decidirse a adquirir un automóvil, por lo cual Sloan criticó a Ford de pretender continuar con un modelo único, a pesar de las modificaciones estructurales que se estaban dando en el mercado automotriz. Consideró pertinente apoyar el sistema diversificado de producción de General Motors, pero superando previamente el problema de desorganización que ocasionó en el proceso productivo de la empresa. Al no haber una política clara de diversificación y de la lógica de fabricación a seguir, cada división operaba de manera independiente, fijando precios y líneas de producción que hacían que los carros de una división entraran a competir con los de las otras divisiones por no orientarse de manera programada a estratos distintos de mercado. Estos conflictos entre las divisiones operativas iban inevitablemente contra los intereses globales de la empresa.
Sloan, para corregir la situación anterior, hizo que en la empresa se realizaran de manera sistemática análisis del potencial de mercado para cada una de las diferentes líneas de fabricación con que contaba General Motors. Este estudio del mercado se efectuó por categorías diferentes de precios a fin de evitar que las divisiones compitiesen en las mismas franjas de precios. El análisis de mercado, aparte de definir claramente los ámbitos de acción de cada división, logró identificar los aspectos que más incidían en las ventas de los carros en la década del veinte. Uno de éstos fue el cambio y mejoramiento continuo en el producto, y el otro las condiciones

económicas generales del país que hacían posible el incremento del poder adquisitivo del consumidor. Además, pudo apreciar que sus ventas subían a un ritmo mayor que el aumento de los ingresos. Lo mismo sucedía en el proceso de disminución de sus ventas[89].
Sloan estableció una política de precios distinta a la de Ford, que tendía a reducir progresivamente el precio de su Ford T. Sloan, que privilegiaba la rentabilidad global de la empresa ante cualquier otro tipo de consideración, estimaba que era necesario un aumento progresivo de los precios, en cuanto la industria no iba a poder proveer vehículos de manera rentable para una demanda creciente del mercado, si es que se mantenían precios constantes o decrecientes.

En la definición de los productos a fabricar y sus prioridades, Sloan planteaba que se debería analizar el estilo, las calidades técnicas, el precio y la reputación que a su producto le otorgaba el consumidor. Lo anterior se apoyaba en las tendencias del mercado, donde cada consumidor deseaba tener un vehículo distinto al de su vecino, de ahí la importancia de ir privilegiando el diseño que debía lograr un compromiso entre lo estético y la ingeniería.

General Motors, en el marco del establecimiento de su proceso de producción como totalidad, siempre trató de privilegiar el proceso de valorización sobre el proceso de trabajo. Hasta mediados de la década del veinte, ello no le dio los resultados esperados, porque no lograba instaurar una organización que posibilitara articular de manera coherente los dictados del mercado con una forma de fabricación que fuera eficiente.
En la primera década del siglo pasado, la ingeniería del vehículo primó y, por eso, en esa fase de su desarrollo, se requerían de grandes conocimientos técnicos y mecánicos más que comerciales, de ahí la hegemonía de Ford. Posteriormente, la valorización adquirió una importancia significativa, debido a la necesidad de articular el proceso de valorización y de trabajo bajo la lógica de los requerimientos del consumidor, lo que tuvo una importante incidencia en la sincronización de los flujos productivos.
En la segunda mitad de la década del veinte del siglo pasado, General Motors tomó el liderazgo en la industria automotriz, básicamente por responder de manera más adecuada a las nuevas tendencias del mercado. Sin embargo, por más esfuerzos que se hicieron para coordinar sus

[89] Alfred P. Sloan. Ibíd.

diferentes divisiones operativas, nunca se pudo superar la lógica de los óptimos parciales al tener líneas de fabricación distintas para sus diferentes vehículos. Fue un retroceso con relación al proceso de fabricación de Ford que pasó de óptimos parciales a un óptimo global, vía la sincronización, pero para un solo producto. El reto ha sido desde ese entonces de como lograr óptimos globales para una producción diversificada. No es casualidad, como veremos posteriormente, que Ohno, uno de los creadores del justo a tiempo, se basó en las experiencias de Henry Ford, para establecer una nueva modalidad de producción donde se consiguiese conciliar diversificación y óptimo global. Dicho lo anterior, entraremos a analizar las características más relevantes del proceso de trabajo y de valorización de General Motors.

El proceso de trabajo de esa empresa seguía la lógica de maximizar la producción por tipo de automóvil clasificado por precio y calidad, para evitar conflictos entre divisiones. Cada una de ellas debía producir un vehículo de manera autosostenida, articulando la ingeniería del producto y el proceso de fabricación. El cambiar de modelo, que se realizaba anualmente, tenía que producirse básicamente en tres fases: la definición del estilo que adoptaría el nuevo modelo que requería de un tiempo promedio de un año; la ingeniería del producto que se desarrollaba por espacio de dos años de manera simultánea con el estilo; y el equipamiento para la fabricación del nuevo vehículo que se iniciaba antes que terminara la definición del estilo. Tanto la fabricación como el desarrollo de un nuevo modelo por divisiones distintas demandaban de un esfuerzo muy fuerte de coordinación entre divisiones para retro-alimentarse y, de esa manera, potenciarse, pero principalmente para evitar duplicaciones innecesarias. El proceso fragmentado de fabricación, teniendo como eje la división, perduró como modalidad dominante y casi única en las grandes empresas hegemónicas a nivel mundial hasta la década del cincuenta del siglo pasado, donde comenzó a ser cuestionado, básicamente en el Japón.

Uno de los aspectos en que más énfasis puso General Motors en su desarrollo fue el proceso de valorización de su producción, aspecto que se mantuvo en un segundo plano en Ford, prácticamente hasta finales de la década del veinte. Para incrementar sus ventas, General Motors creó en 1919 una empresa destinada a financiar a los que querían adquirir sus vehículos. La General Motors Acceptance Corporation (GMAC) fue la primera empresa a nivel nacional a introducir el sistema de crédito a consumidores. Ford sólo vendía carros al contado, práctica que conservó hasta la desaparición del modelo Ford T y su reemplazo por el modelo A.

General Motors, aparte de otorgar crédito a sus clientes, les ofrecía una gama de servicios adicionales, como seguros contra incendios, robos y accidentes. Para desarrollar toda la línea de seguros, General Motors estableció la empresa General Exchange Insurance Corporation, que luego pasó a ser una subsidiaria de GMAC.

Mientras Ford tendía a autofinanciar su funcionamiento y expansión, General Motors recurrió, desde finales de la primera década del siglo pasado, a la venta de acciones. En 1918, el directorio de la empresa autorizó la venta de acciones para obtener el capital indispensable para la ampliación de sus operaciones. Además, desarrolló un programa para que el personal de la empresa pudiera adquirir acciones de ésta. Para este fin, se creó un fondo especial donde los trabajadores podían depositar hasta el 10% de sus ingresos básicos. Por cada dos dólares colocados por el trabajador, la empresa otorgaba un dólar, y el monto global obtenido era invertido en un 50% en acciones de la empresa y el otro 50% en bonos del Gobierno.

En la periferia capitalista, la producción en masa no logró introducirse de manera coherente y en forma integral. El tener niveles de salarios muy bajos, con relación al centro, imposibilitó generar mercados ampliados que crearan las condiciones para el consumo masivo. Hubieron algunas excepciones, circunscritas a algunas grandes ciudades de las formaciones sociales subdesarrolladas, como Sao Pablo por ejemplo, pero aun en ella, se dio con serias limitaciones. También determinadas empresas grandes, en su mayoría extranjeras o con vínculos estrechos con el capital foráneo vía regalías, entre otros, consiguieron realizar producciones masivas de productos, básicamente de consumo duradero, donde el ensamble de partes y componentes importados desempeñó un papel importante, creando discontinuidades técnicas con todo lo que ello significó en el aumento de la dependencia tecnológica externa. Otras empresas lograron fabricaciones en masa, porque orientaron su producción a los mercados externos, tal como ocurrió con las empresas mineras y algunas agroindustriales, pero en gran parte de los casos no generaron empleo importante, condición sine qua non para la creación de un mercado interno de cierta significación que es el fundamento del modelo de la producción en masa.
En cuanto al proceso de fabricación, las empresas de las formaciones sociales periféricas tendieron a privilegiar las formas de organización tayloriana del trabajo al fragmentar los procesos de trabajo, haciendo primar los óptimos parciales y el pago por pieza, en detrimento de la sincronización

de las operaciones y del pago por hora. Cabe señalar que el sector denominado "informal", como ya lo indicamos, prácticamente no ha introducido de manera sistemática ni el taylorismo, ni los principios de la producción en masa. Lo que si prevalece en este sector es el pago por pieza debido fundamentalmente a que difícilmente se logra un proceso continúo de producción por la pobreza imperante. Además, como ya se indicó, en muchas de ellas están vigentes formas no capitalistas de trabajo.

En el socialismo real, que prácticamente se derrumbó, existió lo que hemos denominado una producción en masa "burocrática de Estado". Se caracterizó, por un lado, por no generar una satisfacción en el consumo a sus trabajadores, por los salarios bajos que se les asignaba y, por otro, por los problemas de escasez y calidad. Pero tampoco creó condiciones de trabajo que permitieran al trabajador desarrollar sus potencialidades en el proceso de fabricación para poder compensar las limitaciones que experimentaba en el consumo. Se les alienó tanto como consumidor que como trabajador. El proceso de trabajo en las empresas estatales siguió una lógica tayloriana, pero en su versión burocrática. El taylorismo se promovió en la Unión Soviética a través del Instituto Central del Trabajo creado en 1920 y dirigido por Aleksei Gartev que consideraba al trabajador como parte de un sistema de máquinas, dentro de la concepción del primado de las fuerzas productivas que imperaba en la entonces Unión Soviética. El movimiento NOT, la versión soviética de la organización científica del trabajo, impulsó en las distintas empresas el estudio de tiempos y movimientos y el sistema de pagos por pieza. La taylorización burocrática exageró la fragmentación del proceso de trabajo, debido a que desde la perspectiva de la racionalidad mecánica, ello era símbolo de eficiencia. En la práctica, exacerbó las limitaciones de una concepción productiva basada en óptimos parciales, que fue una de las debilidades del taylorismo con respecto a la lógica de la sincronización y óptimos globales impulsada por Ford. En las empresas, se fijaron tiempos por operaciones que sólo eran de escasos segundos y se definieron pagos por pieza hasta de fracción de kopek. Por ejemplo, en la empresa Molotov, ubicada en Gorki, se establecieron 210,000 normas y cientos de tarifas para el pago por pieza, por lo cual su administración resultó casi irrealizable.
Esta intensificación de la fragmentación conllevó a promover la individualidad en contra de la solidaridad, que supuestamente hubiera debido existir en un país que se consideraba socialista. Igualmente, el trabajo diario de los trabajadores limitado a la ejecución de operaciones

muy fragmentadas del proceso de trabajo coadyuvó a que éstos perdieran la visión de totalidad de la fabricación.

Los procesos de trabajo de las empresas se integraron de forma vertical, pero en el marco de una fuerte rigidez. Las grandes empresas integradas verticalmente se articularon a nivel de toda una rama de producción, mediante "trusts", los cuales pasaban a formar los denominados "Glavki", que constituían la instancia encargada de formular los planes de las empresas, definir las necesidades de insumos, inversiones, y eran igualmente responsables del reclutamiento del personal. Todo este modo burocratizado de integración vertical entre empresas ocasionó interrupciones en la producción y desabastecimiento.

En lo que respecta a la organización de la empresa como un todo, se promovió la jerarquización y la separación funcional, tal como sucedía en las grandes empresas capitalistas de la producción en masa por lote, pero con el agravante de tender a que las estructuras de organización de las empresas fueran similares, independientemente de la actividad económica a la que pertenecieran y de las características internas de sus procesos productivos. Se trató de hacer homogéneo lo heterogéneo, que es una de las características de la lógica burocrática[90].

Las empresas más grandes llegaron a tener hasta cinco niveles jerárquicos. Este número se iba reduciendo en función exclusivamente a las dimensiones de la empresa que se determinaban por el número de trabajadores. Los niveles salariales que eran fijados por los entes normativos también se hacían en función al tamaño de las empresas, lo que impulsaba a que las empresas de dimensiones más reducidas se esforzaran para ser grandes, independientemente de sus características tecnológicas y sociales concretas. La división funcional se estableció igualmente en base al tamaño de las empresas. En 1960, en las empresas existían aproximadamente diez subdivisiones, y la tendencia fue a intensificar este proceso de fragmentación funcional de las unidades productivas. En 1965, el número promedio de subdivisiones prácticamente se duplicó.

A los sindicatos en la antigua Unión Soviética, se les reguló y limitó su campo de acción, para que no pudieran defender los verdaderos intereses de los trabajadores. Se les subordinó a los dictados de la burocracia convertida en clase dominante[91]. Los sindicatos fueron propensos a obedecer e

[90] Para mayor detalle, ver Cristian Gillen. *Hacia una alternativa.* Op. cit.
[91] Claude Lefort. *The political forms of modern society.* MIT Press Edition. 1986.

implementar la política del Partido, que estaba orientada básicamente hacia el aumento de las cadencias productivas y el mejoramiento de los niveles de productividad. Por otro lado, los trabajadores sólo trataban de alcanzar sus demandas mediante la conciliación y el arbitraje, y prácticamente, nunca a través de la huelga. Con el tiempo, los sindicatos fueron circunscribiendo su papel a aspectos de carácter cultural y educacional.

El Estado y el Partido fracasaron en las distintas reformas que emprendieron para superar las crisis de productividad y de desabastecimiento mediante la descentralización del proceso de toma de decisiones y el uso de la cibernética. Los problemas centrales creados por la lógica tayloriana que regulaba los procesos de trabajo, la extrema jerarquización y el funcionalismo de las estructuras de la organización de las empresas, nunca fueron resueltos[92].

Las nuevas modalidades de organización de la producción

En la actualidad existen nuevas formas de producción que vienen imponiéndose progresivamente a la de la producción en masa. Coexisten en el marco de un desarrollo desigual y combinado: las nuevas formas de producción japonesas y sus transplantes a nivel mundial; la reingeniería anglosajona; el volvismo; los distritos industriales europeos; las versiones diferenciadas de la producción en masa; las modalidades taylorizadas; y las formas que combinan prácticas capitalistas con las no capitalistas de producción. Entre las nuevas modalidades, cabe mencionar entre otras el justo a tiempo de Toyota, la flexibilidad productiva humanizada de las plantas de Kalmar y Uddevalla de Volvo y las pequeñas empresas organizadas de la Tercera Italia. Como muestras de la producción en masa, podemos citar la planta de Hyundai en Corea, y Avtovaz que produce Lada. Como producciones que articulan formas capitalistas con no capitalistas, se tiene un gran número de unidades productivas del denominado "sector informal" de los países pobres, especialmente del medio rural.

Las nuevas formas de producción de mayor relevancia van surgiendo, en gran medida como respuesta estratégica desde la perspectiva del capital a sus conflictos con la clase trabajadora. En Japón, donde se ha querido

[92] William J. Conyngham. *The modernization of Soviet industrial management*. London 1982.

explicar el surgimiento del justo a tiempo como producto de las características especiales de la cultura de ese país, un análisis histórico de las modalidades de producción a partir de finales de la segunda guerra mundial muestra que una nueva lógica productiva con sus variantes emergió en el contexto de graves enfrentamientos entre los empresarios y los trabajadores. A partir básicamente de 1947, el sindicato de los trabajadores del automóvil (AJAWU) empezó a modificar progresivamente su posición de cooperación que mantenía con el empresariado, con el fin de reactivar las empresas que fueron destruidas durante la segunda guerra mundial. A finales de la década de los años cuarenta, los trabajadores del automóvil reivindicaron mejoras salariales y de condiciones de trabajo, lo que motivó una fuerte resistencia de parte de los empresarios. Esto ocasionó huelgas inicialmente en Toyota e Isuzu, que fueron proseguidas a principios de la década del cincuenta por Nissan y Honda[93].

En el caso concreto de Toyota, en el cual nos concentraremos por su impacto en el proceso de internacionalización del justo a tiempo, el conflicto entre el capital y el trabajo que se desató en 1949 fue lo suficientemente severo para motivar la renuncia a su cargo del presidente de la compañía Kiichiro Toyoda y hacer que su sobrino Eiji Toyoda asumiera la presidencia de la empresa[94].

Si bien los enfrentamientos entre el capital y el trabajo jugaron un papel relevante en el surgimiento del justo a tiempo, coadyuvaron de manera significativa a su instauración el desarrollo histórico de la empresa y la creatividad estratégica que ésta tuvo para superar cuantitativa y cualitativamente la situación por la que atravesaba a nivel nacional e internacional. Toyota tuvo un desarrollo histórico lo suficientemente rico en experiencias de nuevo tipo que sirvieron de elementos de referencia para transformar la lógica productiva.

La familia Toyoda, a finales del siglo XIX, estableció una empresa de fabricación de pequeños telares para la industria textil, que contribuyó a que esta rama de producción mejorara sus condiciones de competitividad, especialmente con relación a la industria textilera Inglesa. Esta maquinaria facilitó el proceso de integración horizontal entre las hilanderías y las tejedurías, superando las rigideces de la integración vertical que primaba en

---

[93] Philip Garrahan and Paul Stewart. *The Nissan enigma*. Mansell Publishing Limited, London. 1992.

[94] James P. Womack, Daniel T. Jones and Daniel Roos. *The machine that changed the world*. Harpen Collins Publisher, 1991.

ese momento en la industria británica. Desde ese entonces comenzó a surgir la idea de la máquina flexible e inteligente, que fue debidamente rescatada y potenciada por Taiichi Ohno, para establecer el justo a tiempo. En 1930, a solicitud del gobierno, la familia Toyoda entró en la industria automotriz para producir básicamente camiones y algunos tipos de carros, utilizando métodos fundamentalmente artesanales. Después de la segunda guerra mundial, decidió orientar su empresa a fabricar comercialmente carros y camiones, pero tenía modalidades de producción que no le permitían producir eficientemente y con calidad. Ello llevó a que sus ventas tendieran a decrecer y a tratar de solucionar sus problemas despidiendo trabajadores, lo que motivó fuertes conflictos sociales. Con el fin de dar solución a la problemática de la producción de Toyota, Eiji Toyoda viajó en 1950 a Estados Unidos para estudiar básicamente la experiencia de Ford y no de General Motors, porque se tenía la impresión que Henry Ford había dado una respuesta adecuada a los problemas de flujo productivo, pero para la fabricación de un solo carro. Se consideraba que General Motors había logrado la diversificación a un costo elevado, en lo que respecta a desperdicios de tiempo y material. Además, se pensaba que la lógica de diversificación adoptada por General Motors en la producción en masa por lote no se ajustaba a la realidad de Japón. La demanda de vehículos en Japón después de la segunda guerra mundial era muy reducida con relación a Estados Unidos, pero bastante diversificada, la cual difícilmente podría ser satisfecha eficientemente por lotes grandes de producción de un tipo específico de vehículo. A su regreso de Estados Unidos, Eiji Toyoda analizó con su encargado de producción Taiichi Ohno los principales hallazgos del estudio de la planta Rouge de Ford[95]. Ohno puso especial atención al estudio de lo que Ford denominaba la sincronización de la producción, que trataba de asegurar la continuidad productiva, mediante el balance de las distintas operaciones que conformaban el proceso de trabajo. Para Ohno, los continuadores de Henry Ford no pudieron seguir con la idea de sincronización que éste generó. Más bien, cuando se enfrentaron a la diversificación, trataron de sustituir la idea directriz de las economías de tiempo que se obtenían por las supuestas economías de escala que resultarían de lotes cada vez más grandes de producción de tipos distintos de vehículos. Para Ohno, esta modificación central en la lógica productiva

[95] Ohno también viajó a Estados Unidos en 1956, para complementar los estudios de la industria automotriz.

ocasionó importantes inventarios en proceso que iban contra el principio de flujo[96].

Ohno también estudió la concepción que tuvo Ford de lo que era un estándar de producción. Trató de rescatar creativamente la idea de Ford de que el estándar no podía imponerse de manera vertical y rígida a través de la alta dirección. Según Ohno, los estándares de producción debían tomar debida cuenta de los requerimientos de la sociedad y ser visualizados en el contexto de un cambio continuo de las formas de fabricación. Es decir, con el fin de ampliar el mercado y beneficiar a los consumidores, había que concebir los estándares de manera dinámica, para evitar que sirvan de barrera de contención al desarrollo de mejoras constantes en los métodos de fabricación orientadas a bajar costos y, debido a ello, tener la posibilidad de reducir precios. Pero Ohno no se detuvo sólo en el estudio de la racionalidad que le dio Ford a su proceso de trabajo. Analizó en profundidad las obras realizadas por la fundación Ford, sobre todo, en lo que se refiere a la salud y la educación. De ahí le surgió a Ohno la idea de la "medicina preventiva", que luego aplicó para prevenir las enfermedades de los trabajadores mediante una dieta adecuada. Utilizó igualmente la idea de la prevención al mantenimiento de las máquinas, con el objetivo de evitar la discontinuidad productiva.
Ohno analizó detenidamente los cambios en el mercado del automóvil de Estados Unidos que sucedían a mediados de la década del veinte y a los cuales Ford no pudo responder eficientemente, siendo superado por General Motors, pero a costa de muchos desperdicios. En ese contexto, estudió la lógica del cambio anual de modelos, la venta a crédito y el surgimiento del mercado de vehículos usados. Ohno, para dar una replica eficiente desde la perspectiva de la producción a la diversificación de la demanda, trató de establecer una articulación de nuevo tipo entre el proceso de valorización y el proceso de trabajo. Para ello, planteó que la fabricación debía responder justo a tiempo a una demanda segmentada y al cambio frecuente de las preferencias de los clientes. En un día, se tenía que fabricar la mezcla de producción requerida para el mes, lo cual demandaba de series cada vez más cortas de producción, pero en una misma línea de fabricación y no en distintas divisiones que hubieran ocasionado series largas de un mismo vehículo y hubieran producido problemas de coordinación. Para poder responder a la diversificación creciente de la demanda con mayor rotación

[96] Taiichi Ohno. *L'esprit Toyota*. Masson, Paris. 1990.

del capital de trabajo, Ohno consideró pertinente pasar de la lógica de los óptimos parciales de la producción en masa por lote a la concepción del óptimo global que primó en Ford para un solo producto, pero ahora, para una gama amplia de vehículos.

Ohno, en su libro l'Esprit Toyota, aseveró que Ford estuvo muy cerca de lograr la modalidad de producción del justo a tiempo creada por Toyota. Para sustentar lo anterior, hizo una larga reseña de todo lo escrito por Henry Ford en relación a la concepción que tenía del desperdicio de materiales y de trabajo humano y a la manera en que trató de eliminarlos. En base a un análisis crítico de todos los hallazgos centrales de la experiencia automotriz de Estados Unidos, pero básicamente de Ford, Ohno planteó toda una transformación de la organización de la producción, aspecto para él central para alcanzar el éxito, al igual que Taylor, Ford y Sloan. Complementó el análisis de la situación automotriz de Estados Unidos con un estudio de la lógica que seguían los supermercados en ese país, para reponer de manera inmediata los productos que eran adquiridos por los clientes[97].

El objetivo de Ohno era crear una modalidad de producción que pudiese sincronizar en una sola línea la producción de varios vehículos, para así responder al mercado japonés, que era, como ya se ha mencionado, mucho más reducido y diversificado que el de Estados Unidos. Esta nueva lógica productiva debía realizarse utilizando al máximo el espacio, dado que Japón era una isla relativamente pequeña con respecto a Estados Unidos y, por otro lado, no podía depender del uso foráneo de insumos, bienes de capital y tecnología, en tanto Japón, después de la segunda guerra mundial, no contaba con las suficientes divisas. Lo que deseaba Ohno era una modalidad de producción sustancialmente japonesa, pero que tomara inteligentemente los avances foráneos. La modalidad de producción tenía que ser más eficiente que la de Estados Unidos, con el fin de alcanzar a ésta en un periodo breve de tiempo. Ohno se planteó la meta de igualar en eficiencia y calidad a la industria automotriz de Estados Unidos en tres años. Consideraba que para llegar a una modalidad de producción eficiente, había que maximizar el flujo productivo y minimizar el desperdicio en su concepción más amplia. Para alcanzar esta meta, había que articular de manera coherente la eficiencia de cada operación con la de la línea de producción en su conjunto y ésta con la de la totalidad de la empresa. Se

[97] Ibíd.

debía visualizar la eficiencia de las partes, desde la perspectiva de optimizar el funcionamiento de la empresa como un todo. Para Ohno, había que atacar de manera sistemática el desperdicio en inventarios que generaba una producción que excedía la demanda. Igualmente, se tenía que eliminar los tiempos que ocasionaban los transportes innecesarios y el mantenimiento inútil de la maquinaria y equipo. Había que sincronizar las operaciones del proceso de trabajo para hacer desaparecer los inventarios en proceso que, aparte de inmovilizar capital de trabajo, dificultaban la realización de las operaciones de fabricación y escondían los problemas de calidad. Por otro lado, recomendaba minimizar los productos defectuosos y los movimientos inútiles en la realización de las operaciones, debido a que ocasionaban tiempos improductivos, incrementando los costos innecesariamente.

En el proceso de construcción social de su nueva modalidad de producción, le asignaba la prioridad a la planta de producción. La implementación de su nueva lógica de producción para eliminar los desperdicios, la realizaba teniendo como base de su concepción dos ideas centrales: el "justo a tiempo" y la "auto-activación", y empleaba como medio el "kanban". El justo a tiempo requería, según Ohno, que se tendiera a pensar al revés: de atrás para adelante. Había que saber con precisión lo que solicitaba la clientela en el marco de un proceso de diversificación creciente. En base a ello, se debía planificar lo que demandaba el ensamble. En este proceso de planificación de la fase terminal, se tenían que definir con precisión las cantidades de partes, piezas y componentes que urgían en un determinado momento, con el fin de tener "inventarios cero". La lógica del justo a tiempo se basaba en que cada operación debía exigir de la que la precedía la exacta cantidad de lo que requería en piezas, partes y componentes. Este proceso sigue esta lógica, hasta llegar a la fase inicial que determina las cantidades de materia prima e insumos que deben suministrar los proveedores, los cuales son responsables de proporcionarlos en el momento oportuno para eliminar los inventarios de éstos.
Como se podrá apreciar, el justo a tiempo logró sincronizar en el tiempo y el espacio no sólo las operaciones de fabricación como lo hacía Ford para un solo producto, sino que sincronizó también la realización de la producción, es decir las ventas con la fabricación, y ésta con los proveedores. Articuló en el tiempo la valorización y el proceso de trabajo, eliminando los inventarios no sólo en proceso, sino de productos finales y de materias primas e insumos, potenciando la rotación del capital del trabajo, y por lo tanto, la productividad global.

El otro pilar de la modalidad de producción desarrollada por Toyota se refería al trabajo pasado, para que fuese compatible con la lógica cotidiana del trabajo presente establecido por el justo a tiempo. Ohno compatibilizó la racionalidad del trabajo pasado y del trabajo presente, demostrando que la supuesta contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales era un principio no justo que llevó a la creencia, por parte de la ortodoxia socialista, de la supuesta ley inexorable de la caída inminente del capitalismo. Esto ocasionó tanto el catastrofismo como el inmovilismo.

Ohno planteaba que era fundamental promover maquinaria inteligente que estuviera operando realmente para el hombre. Esta maquinaria debía ser flexible y detenerse cuando identificase una anomalía. Este tipo de maquinaria iba contra la lógica que se utilizaba en la producción en masa, donde no se paraba de operar al encontrar piezas defectuosas, acumulándolas y, por lo tanto, atentaba contra la calidad y incrementaba los desperdicios. En Toyota, toda la maquinaria es "auto-activada", cada máquina contiene un dispositivo que la detiene automáticamente cuando existen piezas defectuosas. El sistema de prevención de producciones con fallas, se conoce como "poka yoke" y es el que le confiere a la máquina las facultades de inteligencia.

El origen de esta concepción de la maquinaria inteligente es de larga data. Su creador fue Sakichi Toyota (1867-1930), fundador de la empresa Toyota. La maquinaria que ideó fue un telar que se detenía cada vez que detectaba un defecto, ya sea en la trama o en la urdimbre, en la pieza que estaba tejiendo. Como decía Ohno, era una máquina que podía juzgar entre el bien y el mal, evitando la fabricación de piezas defectuosas. Este tipo de maquinaria contribuyó decididamente en el logro de la calidad total que permitió a Toyota erigirse como una de las empresas líderes a nivel mundial de la industria automotriz.

El kanban, como ya se señaló, es el medio para asegurar el funcionamiento continuo y sincronizado de la modalidad de producción Toyota. Es un medio, que muchos "técnicos" de la producción consideran un fin en sí mismo, producto de la racionalidad instrumental, que en la actualidad ha devenido dominante. El kanban, en su forma más difundida, es un ticket de papel que es a la vez: una orden que indica lo que se debe solicitar a la operación precedente; una orden de transferencia; y también una orden de

fabricación. El kanban se hace circular tanto vertical como lateralmente dentro de la empresa, así como entre Toyota y sus proveedores. El sistema kanban inició su implementación en esa empresa en 1953 en el taller de carrocerías, y posteriormente fue extendiéndose al resto del proceso de fabricación. El kanban es un sistema mucho más ágil y eficiente que el que se utilizaba tradicionalmente en la producción en masa, donde prevalecía todo un proceso complejo de idas y venidas de información entre la oficina de programación y las diferentes líneas de producción y puestos de trabajo. El kanban contribuye en gran medida a la eliminación de trabajo administrativo innecesario, en cuanto se concentra en la información estrictamente requerida para lograr la sincronización, y de esa manera, evitar los desperdicios que generan los inventarios. Trata de lograr "cero-papeles" y "cero-stock".

La modalidad de producción Toyota, debido a su gran flexibilidad y adaptabilidad a las variaciones de la demanda, revela que puede trabajar de manera eficiente cuando existe una declinación en las ventas. Ello se manifestó claramente en la primera crisis petrolera del setenta del siglo pasado, debido a lo cual comenzó a demostrar en el marco de la realidad mundial, que simbolizaba una lógica productiva que podía responder mejor a las nuevas condiciones que la producción en masa.
El tener que funcionar con bajos niveles de demanda lleva a la necesidad de hacer que los trabajadores sean polivalentes, es decir que puedan realizar diferentes operaciones, y que además puedan participar en la solución de los problemas de fabricación[98], diferenciándose del taylorismo y de la producción en masa en que el trabajador se limitaba prácticamente a la realización de una operación y no toma parte de manera organizada y sistemática en las soluciones a la problemática productiva.

La polivalencia del trabajador permite que intervenga en varias operaciones de una célula productiva destinada a la fabricación de un conjunto específico de piezas y/o componentes que deben pasar por las mismas operaciones y máquinas. Asimismo, posibilita que un trabajador realice:

[98] En 1984, un informe del Ministerio de Trabajo de Japón, señalaba que el 60% de las empresas involucraba a sus trabajadores en pequeños grupos para cooperar entre sí; 70% realizaba consultas entre la gerencia y los trabajadores para la toma de decisiones; y 2/3 de todos los establecimientos japoneses usaban sistemas de sugerencias.

funciones operativas; de preparación de las máquinas para el cambio de series cortas de producción; y de mantenimiento. Ello lleva a reducir considerablemente los tiempos para adaptar las máquinas para procesar nuevos productos, así como a hacer descender los costos indirectos de fabricación con respecto a los directos. Esta era una de las grandes ventajas de Toyota con respecto a General Motors, que era el máximo exponente de la producción en masa por lote. La polivalencia de los trabajadores se complementa con la maquinaria inteligente de usos múltiples, que es distinta a la maquinaria rígida y especializada de la producción en masa. Asimismo, se le da preferencia, como ya se señaló, a una línea de ensamble no especializada que produce una gama amplia de productos sin producir inventarios en proceso.

La cooperación de los trabajadores para la solución de los problemas de fabricación, tanto de los métodos de producción como de calidad, entre otros, es básicamente incorporada, en cuanto la lógica de la cooperación está determinada desde arriba por la dirección de la empresa. Por otro lado, este proceso de cooperación ha ido acompañado por el debilitamiento progresivo de los sindicatos, lo que ha motivado problemas sociales relevantes para los trabajadores. En 1986, una encuesta llevada a cabo por el sindicato de Toyota (All Toyota Union) encontró que 124,000 de un total de 200,000 miembros del sindicato padecían de fatiga crónica. En Japón, éste es un problema social importante conocido como "karoshi", que lleva a la muerte por surmenaje. Los trabajadores de la industria japonesa laboran en general al año 2000 horas, que es un número superior en promedio por más de 200 a 500 horas[99] a las que se trabajan en Estados Unidos y Europa.

La empresa Toyota, dentro de su lógica de justo a tiempo, privilegia la integración horizontal sobre la vertical, divergiendo en ello de la modalidad de la producción en masa. En Toyota, la empresa matriz encargada básicamente del ensamble, que es la que prácticamente regula todo el proceso de trabajo, emplea sólo entre el 10 al 15% del total de los trabajadores que participan en la fabricación de un vehículo. El resto es elaborado en unidades productivas que proveen justo a tiempo las partes, piezas y componentes, que requiere la producción de un vehículo.

[99] Martin Kenney, Richard Florida. *Beyond mass production*. Oxford University Press, New York. 1993

En la planta de ensamble, el nivel de cooperación, pero incorporada, es alto y los salarios son relativamente elevados. Esto no ocurre en las aproximadamente 45 mil empresas subcontratistas organizadas por niveles, de acuerdo a las complejidades técnicas y económicas de los componentes, partes y piezas que fabrican.

El grado de taylorización y de detrimento de las condiciones laborales y salariales se incrementa a medida que las empresas proveedoras se alejan del centro del sistema que es la planta matriz de ensamble. En el primer nivel, existen alrededor de 171 empresas proveedoras, las cuales trabajan de manera estrecha con la empresa matriz, elaborando subconjuntos completos. En el siguiente nivel, hay aproximadamente 5000 subcontratistas, que ya no actúan tan ligados a la planta de ensamble y donde existen prácticas taylorianas de trabajo. En el tercer nivel, el taylorismo se aplica de manera más pronunciada, y en el último nivel, hay más de 40 mil pequeñas unidades productivas donde las condiciones de trabajo no son las más adecuadas, las relaciones con la planta matriz son de mayor subordinación, y la transferencia de conocimientos desde el centro del sistema es más limitada.

Como se puede apreciar, el sistema productivo de Toyota jerarquiza a la clase trabajadora, creando una elite en la planta que regula el sistema y, en las demás plantas, una proporción elevada de trabajadores que laboran en condiciones muy inferiores a la aristocracia obrera de la unidad matriz. Por otro lado, la organización de la producción es distinta en los diferentes niveles que conforman el sistema productivo. Se combinan formas avanzadas de justo a tiempo con modalidades de fabricación de la producción en masa y del taylorismo. El tratar de presentar la experiencia de Toyota como una realidad homogénea es simplificar el complejo proceso de articulación de formas diferenciadas de producción. Las modalidades de mayor productividad que están en el centro del sistema tienden a extraer excedentes de la periferia del sistema, además de transferirles la problemática de los inventarios y de los desperdicios en general[100].

En Japón, la nueva lógica productiva que empezó a establecerse después del proceso de reconstrucción de la industria que fue destruida durante la segunda guerra mundial presentaba diferenciaciones entre las empresas que lideraban el proceso de desarrollo industrial. Nissan tiene ciertas diferencias con Toyota, y también con las otras empresas automotrices, como Honda

[100] Cristian Gillen. *Trabajo y empleo. Su no-neutralidad*. Lima, Perú. 1998.

por ejemplo. Ello se debe a concepciones estratégicas distintas, así como a las especifidades de sus relaciones sociales, producto de formas diferentes de vinculación entre el capital y trabajo, y a la historia de la empresa. Sin embargo, todas persiguen lograr combinar flujo y diversificación en el marco de óptimos globales y no parciales.

Nissan, contrariamente a Toyota, trató de desarrollarse en los años cincuenta, dependiendo del capital extranjero. Comenzó a ensamblar vehículos bajo licencia de la empresa automotriz inglesa Austin. Además, fue muy proclive a la utilización de sistemas de gestión provenientes de los Estados Unidos[101].

A partir de finales de los cincuenta, con el nombramiento del señor Kawamatu como presidente de esa empresa, Nissan optó por una estrategia de privilegiar progresivamente el mercado externo. La empresa en 1963 exportaba aproximadamente el 17% de su producción, mientras que Toyota, que orientaba preferentemente la venta de sus vehículos al mercado interno, sólo exportó en ese año el 8% del total producido.

La tendencia de realizar su producción en el exterior obligó a Nissan a mejorar su calidad y a eliminar sus desperdicios de materiales y de tiempo de trabajo mediante formas de organización que fomentaban la calidad total. La introducción de los principios y prácticas de la calidad total como punta de lanza de la transformación productiva se realizó de arriba hacia abajo y a nivel de toda la empresa. Lo señalado difería con la racionalidad de Toyota, cuando trataba de introducir sus cambios. Ohno comenzaba por la solución de un problema determinado en un lugar específico de la planta, para luego desde abajo ir introduciendo la nueva práctica en otras partes de la empresa, con el fin de sedimentarla.

Dentro de su filosofía más centralizadora, Nissan cuestionó la eficiencia del kanban adoptado por Toyota para alcanzar inventarios cero. Consideraba más conveniente utilizar un sistema de programación e información más centralizado y más computarizado. En el marco de esta lógica, Nissan hizo que todos sus trabajadores trataran de cumplir con los tiempos de entrega definidos centralmente por la empresa. Lo planteado contrastaba con las prácticas de Toyota que se sustentaban en una reducción permanente de los tiempos estándares por los grupos de trabajo, en áreas debidamente localizadas.

---

[101] Michel Freyssenet, Andrew Mair, Koichi Shimizu, Guiseppe Volpato. *One best way*? Oxford University Press, Oxford. 1998.

La organización de la participación de los trabajadores de Nissan para la solución de problemas en la fabricación era prácticamente la prerrogativa exclusiva de la dirección y era más incorporada que en Toyota. El responsable de cada departamento a nivel de fábrica nombraba al líder y conformaba los grupos de entrenamiento denominados "total gembra kausi", que eran los encargados de mejorar la calidad, reducir los costos, y aumentar la seguridad de los trabajadores.
Las relaciones salariales también fueron distintas desde sus orígenes entre Nissan y Toyota. Los salarios en Nissan se basaban fundamentalmente en la clasificación del puesto, la edad, y la evaluación de méritos hecha por el superior. La técnica de clasificar los puestos que empleó Nissan fue muy similar a la utilizada por General Motors en su modalidad de producción en masa por lote. El sistema salarial de Nissan promovía básicamente la individualidad. Toyota, más bien ligaba el salario mensual del individuo con el esfuerzo del grupo al cual pertenecía dentro del sistema celular de producción.

La integración de Nissan con sus proveedores fue menos horizontal que en Toyota. Si bien Nissan tenía una mayor participación financiera que Toyota en las empresas proveedoras, sus vinculaciones eran menos sólidas que las que tenía Toyota, que privilegiaba el trabajo horizontal con sus suministradores, especialmente con los del primer nivel, en aspectos de diseño, ingeniería del producto y organización de la producción.
La ubicación preferentemente urbana de las plantas de Nissan dificultó las relaciones de esta empresa con sus suplidores. Muchas veces, los insumos requeridos por la producción no llegaban en el tiempo estipulado, como consecuencia de las congestiones que se generaban en el tránsito. Lo anterior fue menos frecuente en Toyota, que ha tendido a localizar sus unidades productivas en zonas rurales, donde no exista una alta densidad de vehículos que impida el flujo continuo de insumos a las plantas de fabricación.

La empresa Honda presenta características en el proceso de trabajo, en la organización y en la gestión de la empresa, que le son muy propios. En su proceso de fabricación tiende a producir una gama de vehículos más limitada que Toyota y a fabricar series más elevadas de un mismo modelo de vehículo. Mientras Toyota prefiere lograr fabricar una sola unidad de cada tipo de vehículo, lo que se denomina "one piece flow", Honda produce

series de hasta 60 vehículos en promedio, pero con una gran capacidad de ajustar las máquinas para pasar de una serie a otra en tiempos mínimos[102].
Honda, es una de las empresas del sector del automóvil que le da mayor importancia a la investigación y desarrollo, lo que se trasluce en su política de colocar como dirigentes de la empresa a los que provienen de esa área. En 1973, cuando el señor Honda y el señor Fujerawa se retiraron de la empresa, fue elegido como presidente el señor Kawashima que estuvo al frente de la investigación y desarrollo. El último de los nombrados hizo esfuerzos importantes para descentralizar y flexibilizar la estructura de organización de la empresa, mediante una articulación estrecha entre las definiciones estratégicas con lo operativo. Para alcanzar lo anterior, estableció un comité para desarrollar políticas de personal, aspecto al cual tendió a otorgar prioridad. Igualmente, se conformaron comités dedicados al desarrollo de equipos idóneos para la modalidad de producción Honda (Honda Production System - HPS -) y a regular las finanzas. A partir de 1979, el nuevo presidente promovió el proceso de internacionalización de la empresa, creando con este fin tres grupos regionales de trabajo, cada uno orientado a una región de desarrollo estratégico (Estados Unidos, Europa y Oceanía).
La política de personal de Honda se caracterizó por la tendencia a mejorar las condiciones de trabajo y a reducir la jerarquización. Por otro lado, Honda privilegió la juventud en contra de la tendencia generalizada al respeto por la edad. Otorgó preferencia al individualismo en las formas de organización, en contraste con el trabajo en grupo que imperaba en otras empresas automotrices como Toyota por ejemplo. Asimismo, para superar los problemas que causaba el exceso de trabajo en las unidades productivas que fabricaban vehículos, redujo de manera significativa las horas de trabajo, convirtiéndose en la empresa que laboraba menos tiempo al año.

Para que la modalidad de fabricación Honda (HPS) lograra mayor eficiencia y cohesión social, se implementó una política que estableció una sola categoría de trabajadores en la producción, exceptuando a los de mantenimiento y a los líderes de los grupos orientados a resolver los problemas de producción. Por otro lado, se instauró un “status único” para los trabajadores de la empresa, a fin de fomentar el proceso de socialización entre ellos, que contribuyó a ampliar el mundo de la producción a las relaciones informales entre ellos en tiempos que no sean los formales de

[102] Ibíd.

trabajo. El fomento de los encuentros informales en condiciones igualitarias entre jefes y subalternos permitió crear las condiciones para resolver de manera abierta los problemas de la empresa. Para alcanzar lo anterior, se implantó como política que todos los trabajadores de Honda, independientemente de su rango, consumieran preferentemente sus alimentos en el mismo restaurante de la empresa y utilizaran el mismo parqueo y los mismos baños. Las oficinas fueron concebidas para permitir que todos pudieran percibir lo que se estaba realizando dentro de ellas, con el fin de promover la transparencia.

En los transplantes del modelo japonés de producción y organización, se han podido apreciar diferencias entre las empresas matrices ubicadas en Japón y las que se han localizado en otras partes del mundo. Además, estos transplantes han dado resultados distintos dependiendo de la rama productiva a la cual pertenecían. En una investigación de los transplantes japoneses en las industrias del automóvil y de la electrónica, se encontró que en la primera la transferencia de las modalidades de organización y gestión japonesa fue más exitosa[103]. A principios de los años noventa, en Estados Unidos existían más de 1275 transplantes de operaciones manufactureras japonesas, de las cuales unas 421 formaban parte del sistema productivo automotriz visualizado como totalidad. Dentro de ellas, 8 eran plantas destinadas a la construcción de vehículos, 320 eran proveedoras de partes, piezas y componentes automotrices que suministraban de insumos a las anteriores y 21 eran plantas de llantas y caucho, también para los transplantes que elaboraban los vehículos.
Los transplantes del sistema productivo automotriz trataron en lo posible de crear condiciones objetivas y subjetivas, para establecer relaciones entre el capital y el trabajo similares a las existentes en Japón, por la importancia que esas tienen en el proceso de transferencia de las modalidades de organización del trabajo imperantes en la lógica productiva japonesa. Para ello, se privilegió la ubicación de las plantas en zonas rurales, donde la presencia sindical era limitada y donde existía igualmente un bajo nivel de ausentismo[104]. Sin embargo, a pesar de tratar de operar en un marco social adaptado a las prácticas sociales japonesas, se dieron importantes diferencias en las relaciones sociales entre las empresas matrices y los transplantes.

---

[103] Martin Kenney, Richard Florida. *Beyond mass production*. Oxford University Press, New York. 1993.
[104] Ibíd.

En estos últimos, imperó una situación social y económica más diferenciada entre la dirección y los trabajadores. Fue difícil lograr que pudiesen utilizar las mismas instalaciones para comer, ubicar sus vehículos en los mismos espacios y utilizar el mismo servicio higiénico, con todas las implicaciones que ello conlleva en el proceso de socialización entre los distintos niveles de la organización. En Estados Unidos, la separación más marcada entre la gerencia y los trabajadores se sustenta en gran medida en la posición que adoptan los mandos medios de origen estadounidense con respecto a los trabajadores. Tienen una concepción subjetiva de los obreros que se basa en muchos perjuicios de clase, lo cual dificulta en gran medida el trabajo en equipo.

Debido en gran parte a lo anterior, los trabajadores muestran una cierta reticencia a trabajar en grupo y particularmente a resolver problemas en equipo, esto a pesar de los esfuerzos hechos para mejorar esta situación. Por otro lado, la práctica social japonesa de hacer rotar periódicamente a su personal, con el fin de que pudiera realizar varias funciones, era menor en las empresas con participación japonesa ubicadas en Estados Unidos que en Japón. Las prácticas sociales, para llevar a cabo este proceso de rotación, son distintas en Japón que en los transplantes. En Japón, es una práctica normal que la ejecuta directamente la gerencia, mientras que en las empresas ubicadas en Estados Unidos, se formaliza por una solicitud expresa de los trabajadores de ser transferidos.

Otra diferencia de cierta significación entre los transplantes y sus similares del Japón, se da en la relación entre las plantas ensambladoras y los proveedores, ello, a pesar de que los principales proveedores fueron traídos del Japón, para evitar discontinuidades en el proceso productivo como totalidad. Los transplantes han podido establecer relaciones relativamente estrechas con el primer nivel de proveedores, pero han sido incapaces de promover los otros niveles de suministradores en base a empresas del país. Esta problemática difiere entre los transplantes, dependiendo de la empresa japonesa de origen y también del grado de participación de las proveedoras de origen estadounidense en este proceso. Tenemos, por ejemplo, que en el transplante de Mazda la participación de proveedores japoneses es mayor que en la planta de Toyota ubicada en Georgetown, Kentucky. De ello no podemos concluir mecánicamente que las relaciones en la primera son mejores con sus proveedores, pero es un elemento que incide en ello. La planta de Mazda cuenta con un 45% de proveedores japoneses o de joint-ventures de éstos con empresas estadounidenses. Además, un 10% de sus partes, piezas y componentes provienen directamente de la empresa Ford, y

el resto son de unidades productivas, cuyos propietarios son de Estados Unidos. La planta de Toyota de Kentucky cuenta con un 25% de proveedores de origen japonés, y las que suministran el 75% son empresas, cuyo capital es norteamericano.

Un aspecto central que hay que remarcar, es que todas las empresas automotrices japonesas que se han establecido en Estados Unidos han tenido la política de lograr progresivamente mayores niveles de valor agregado generado en ese país. Además, están creando una infraestructura de investigación y desarrollo, que coadyuve a adecuarse de manera estructural a la situación cambiante del mercado y de la industria automotriz de Estados Unidos, en general. Con ese fin, se han establecido veintidós instalaciones destinadas a la investigación y el desarrollo, para impulsar nuevos diseños y mejorar la ingeniería del producto. Esta política de promover la investigación, para que sirva de sustento a los transplantes japoneses, difiere con las políticas del Japón y otros países centrales cuando se instalan en los países periféricos, donde prácticamente se limitan al ensamble.
Como se podrá apreciar de todo lo señalado, el desarrollo de la nueva lógica productiva japonesa presenta diferencias no sólo entre las empresas que lideran este proceso en el Japón, sino que entre ellas y sus transplantes, y también en el seno de éstos. El proceso es heterogéneo y complejo, en él que las características imperantes en las relaciones entre el capital y el trabajo juegan un papel central en la diferenciación y también en el éxito de estas nuevas experiencias productivas.

En Estados Unidos, aparte de los transplantes japoneses que han ido introduciendo nuevos principios de producción, organización y gestión, se han creado nuevas formas de organización para responder a la competencia a nivel mundial. Ellas se han sustentado en un estudio de las nuevas modalidades productivas, especialmente el justo a tiempo japonés, mediante misiones realizadas por empresarios, y también a través de investigaciones promovidas por universidades estatales y privadas de Estados Unidos. En este país, se está tratando de superar la lógica de la producción en masa, pero sin perder los valores que generaron su éxito en Estados Unidos, como el individualismo y el deseo de asumir riesgos por parte del empresariado de

ese país[105]. La reingeniería considera a la empresa de manera aislada y en ese marco, trata de modificar la estructura de organización funcional que primaba en las unidades productivas de la producción en masa, y establecer una estructura sustentada en procesos, donde se mejore la coordinación y la eficiencia productiva. Para poder llevar a la práctica concreta esta transformación, se establece, por lo general, una organización para su materialización bastante jerarquizada definida por la dirección desde arriba, la cual está a cargo del líder, que es un gerente de alto nivel de la empresa. Asimismo, se nombran los denominados propietarios de los diferentes procesos a establecer dentro de la empresa, que igualmente son gerentes de alto nivel. Se conforman también equipos de reingeniería conformados por trabajadores seleccionados por la dirección, en base a sus conocimientos y credibilidad. Por otro lado, se dispone de un "steering comittee", dirigido por el líder y gerentes que participan en la estrategia de transformación de la empresa.
La reingeniería ha tratado de sustentar el cambio básicamente desde arriba, donde la participación del trabajador en este proceso es muy limitada. Además, ha habido problemas importantes para poder conciliar el trabajo en equipo con una concepción empresarial sustentada en el individualismo. Otra limitación importante, es la de no haber tomado debida cuenta de la relación con los proveedores, al centrarse casi exclusivamente en la empresa vista de manera individual[106].

En Europa han surgido nuevas modalidades de producción, que presentan diferencias con el justo a tiempo japonés y sus transplantes, debido a las condiciones históricas, sociales y económicas imperantes en esos países. En Suecia, surgió en los años setenta una nueva modalidad de organización del trabajo en Volvo, que se conoce como "volvismo". Esta nueva lógica se produjo para dar respuesta a un conjunto de problemas laborales que sucedieron en 1973, después de la fase de expansión de Volvo. Comenzó a agravarse el ausentismo, la rotación de personal se incrementó y era difícil reclutar personal, así como tuvieron lugar un conjunto de huelgas. Lo anterior se daba en el marco de un bajo nivel de desempleo, que era inferior al 3%, y a un alto índice de sindicalización. Además, es importante señalar

[105] Michael Hammer and James Champy. *Reengineering the corporation*. Harper Business. New York. 1993.
[106] Cristian Gillen. *Hacia una alternativa de desarrollo centrada en la producción*. Lima, 1996.

que Volvo, en los años sesenta, había adoptado principios modernizados del taylorismo, como el "Method-Time-Measurement" (MTM). Pero, a diferencia del sistema imperante en Estados Unidos, que tenía un régimen salarial que incentivaba el trabajo repetitivo, en Suecia ello no era contemplado, debido a que la acción sindical estaba orientada a establecer formas de relación entre el capital y el trabajo distintas a las de Estados Unidos.

El volvismo estableció grupos de trabajo con el propósito de impulsar su proceso de trabajo productivo, los cuales tenían mayor autonomía que los de la experiencia japonesa y sus transplantes, en cuanto a la organización que debían adoptar y en el proceso de toma de decisiones. Los grupos eran encargados de seleccionar a sus líderes, y realizaban tareas que antes ejecutaban los supervisores y los ingenieros industriales. Poseían la capacidad de regular el ritmo de trabajo del grupo, evitando uno de los grandes males del justo a tiempo japonés, que es el estrés que genera el exceso de trabajo. Otro aspecto relevante a resaltar fue la participación activa del sindicato sueco "Metal Workers Union" en el establecimiento de las nuevas formas de organización[107]. En cuanto al proceso de adquisición de insumos, Volvo sigue importando aproximadamente el 65% de éstos, a diferencia de lo que sucede en Japón, donde los proveedores son básicamente nacionales y mantienen una estrecha relación con la empresa matriz[108].

Volvo, después de los problemas sociales que tuvo que afrontar en 1973, instaló en 1974 dos plantas con concepciones distintas a las que venían operando anteriormente. Estas unidades productivas eran de dimensiones relativamente pequeñas y se ubicaron en lugares donde no existían conflictos sociales y de reclutamiento que eran frecuentes en ese momento en las grandes ciudades de Suecia. Una planta fue para ensamblar carros en Kalmar y otra para fabricar motores. En 1976, se construyó una unidad productiva para fabricar ómnibus en Borås y, en 1985, se decidió ampliar la capacidad instalada para ensamblar carros, instalando una planta en Uddevalla.

En la unidad productiva de Kalmar, se reemplazó la línea convencional de traslado de materiales "conveyor line" por grupos de trabajo que fluctuaban entre diez a doce personas responsables del ensamble del chasis completo.

---

[107] Christian Berggren. *Alternatives to lean production*. ILR. Ithaca. New York. 1992.

[108] Michel Freyssenet, Andrew Mair. Koichi Shimizu, Guiseppe Volpato. Op.cit.

En la planta de Kalmar, se logró que los trabajadores y los ingenieros que operaban en el proceso, trabajaran estrechamente con los ingenieros que desarrollaban el producto.

La planta de Uddevalla se sustentó, en gran medida, en el modelo de la de Kalmar. En el año que se construía Uddevalla, Kalmar era la planta más eficiente de ensamble de carros de Volvo. En Uddevalla, al igual que en Kalmar, se establecieron dos secciones paralelas de ensamble constituidas por grupos de trabajo, pero se utilizó una nueva modalidad de transporte. Se empleó un sistema centralizado semiautomático, para movilizar el material y los subconjuntos. En Uddevalla se puso gran énfasis en que las máquinas no fueran las que determinaran el ritmo de trabajo y que los trabajadores realizaran un conjunto de tareas indirectas que antes no se ejecutaban. Además, en la experiencia de Uddevalla, el sindicato participó en el proyecto de manera activa y desde el inicio, a diferencia de lo que sucedió en la planta de Kalmar.
En la planta de Uddevalla se introdujo un sistema creativo de entrenamiento, donde el trabajo se consideró como un laboratorio y los cambios en el diseño eran probados directamente. El entrenamiento era orientado a establecer una relación estrecha entre la sincronización en el proceso de trabajo y la calidad.
La organización del trabajo en Uddevalla permitió que los trabajadores incrementaran sustancialmente su polivalencia, teniendo prácticamente una visión del proceso de trabajo en su conjunto. Además, los equipos de trabajo regularon el ritmo de trabajo reduciendo sustancialmente el esfuerzo físico que tenían que realizar, lo que facilitó la participación de las mujeres en las operaciones de ensamble y contribuyó a solucionar el problema de reclutamiento. En esta planta, se instaló un sistema salarial nuevo que incluía un bono por calidad y productividad, lo cual hizo decrecer la rotación de personal en un 4% en 1991.

La crisis en que entró la economía sueca a finales de la década del ochenta y que se agudizó a inicios de los noventa, afectó el crecimiento de la industria automotriz y en Volvo especialmente la producción de carros. Lo anterior se agravó aún más por la política económica que adoptó el gobierno conservador en 1991, al establecer políticas monetarias rígidas que motivaron, en gran medida, la disminución por tres años consecutivos del producto nacional bruto y una caída del 20% del empleo en el sector industrial. Esto incidió negativamente en la demanda laboral, que fue una de

las razones que habían motivado la creación de las plantas de Kalmar y Uddevalla. En 1992, tuvieron que ser cerradas, pero posteriormente Uddevalla ha sido reabierta y los sistemas de trabajo de Kalmar vienen siendo adoptados por Toyota para solucionar básicamente el problema de estrés de sus trabajadores. Lo anterior deja todavía abierta la posibilidad de que esta modalidad de producción demuestre su validez económica y social, más aún por el hecho de que los trabajadores tienen una injerencia importante en la determinación de la organización de la producción y de los ritmos de trabajo. En esta lógica productiva, el trabajo presente tiende a regular al trabajo pasado y no a la inversa[109].

En los países centrales se presencian otras modalidades de las citadas que difieren sustancialmente de la racionalidad, prácticas productivas y organizacionales de la producción en masa. En Europa y en Estados Unidos ciertos pequeños fabricantes cooperan entre sí en la producción de un producto determinado, los cuales, para tener flujo, se especializan de manera flexible en una parte determinada del proceso productivo y cuentan con el apoyo de instituciones públicas y/o privadas para aspectos de estrategia, de servicios técnicos reales y financieros.
En el caso de Europa, esas experiencias se han asentado en las regiones de Emilia Romagna en Italia, Baden-Wurttemberg en Alemania y Jutland en Dinamarca, entre otras. En Emilia Romagna, por ejemplo, se han desarrollado grupos de empresas pequeñas que cooperan entre sí, en ramas donde el diseño desempeña un papel estratégico. Esta modalidad de organización de la producción con sus variantes está siendo aplicada creativamente en el calzado, confección, mueble y también en la fabricación de máquinas herramientas de control numérico. Como ya se señaló, estas empresas cuentan con un apoyo institucional importante para poder operar exitosamente. La dirección estratégica depende en gran medida de los gobiernos regionales y locales. Cuentan también con el soporte de las universidades para la investigación y el desarrollo. Participan igualmente las asociaciones, los centros de diseño, los talleres de reparación y mantenimiento, los comercializadores, los suministradores y pequeños bancos locales que tienen un buen conocimiento de la realidad productiva de su localidad y región, para no hacer depender los créditos sólo de los activos, sino básicamente de la viabilidad de la empresa dada fundamentalmente por su rotación de capital.

[109] Ibíd.

En Italia, la producción de los denominados distritos industriales que goza del debido apoyo institucional, coexiste con formas más tradicionales de cooperación en el trabajo. Muestra de ello se tiene en la región de Marche, que colinda con Emilia, Toscana, Umbría y Abruzzi. En la ciudad de San Lorenzo de Marche, se desarrolla la producción de calzado mediante la cooperación, pero donde las condiciones de trabajo y de salarios no alcanzan los niveles de Emilia Romagna y hasta existe el denominado trabajo negro.

Los fabricantes de calzado de San Lorenzo de Marche provienen básicamente del campo e igualmente de la confección, los cuales se pasaron progresivamente a producir calzado en el periodo comprendido entre 1881 y 1901[110]. A principios del siglo veinte, la elaboración de calzado se convirtió en la actividad económica no agrícola más importante de la ciudad y su especialización era principalmente la producción de calzado para niños y jóvenes.

El gran impulsor de la fabricación del calzado en San Lorenzo de Marche fue Edgardo Tomassini (1871-1936), el cual revolucionó la forma de producir calzado en esa ciudad. Se concentró en el diseño y en el corte del cuero, para elaborar las diferentes partes del calzado. Vendía estas partes cortadas a aproximadamente cien trabajadores a domicilio, que él organizó de manera progresiva. Una vez que éstos concluían la fabricación del calzado, Tomassini les compraba los zapatos para venderlos en Nápoles y Bari[111]. Como se puede apreciar, Tomassini controlaba los aspectos estratégicos del proceso de elaboración del calzado, como el diseño y el corte y también la realización de la producción. De esa forma, regulaba el proceso de acumulación y distribución del excedente.

Posteriormente, trató de combinar la integración horizontal, que había desarrollado al articularse estratégicamente con los trabajadores a domicilio, con la integración vertical, para controlar el proceso de abastecimiento de cuero. Con ese fin, compró una tenería en Talentino, y así pudo fabricar su propio cuero. Sin embargo, luego de la primera guerra mundial, debido a que cesaron las órdenes de parte de los entes militares, tuvo que cerrar la tenería. La situación de la industria del calzado siguió agravándose con la crisis del treinta, lo que llevó a que Edgardo Tomassini se viese forzado a

[110] Michael L. Blim. *Made in Italy*. Praeger Publishers. New York. 1990
[111] Ibíd.

cerrar su negocio de calzado. La declinación de esta industria siguió hasta la segunda mitad de la década del cuarenta.

Después de mediados de la década del cuarenta, el proceso de desarrollo del calzado se dio en el marco de una especialización por operaciones productivas entre las pequeñas empresas que cooperaban entre sí. Esta división del trabajo partió en gran medida de las familias, cuando miembros de éstas decidieron desarrollar cada uno una actividad dedicada a una parte específica del proceso productivo, para luego cooperar entre sí, pero de manera estructural, por la dependencia que hubo entre las distintas operaciones que se necesitaban para fabricar un calzado. En términos generales, después de la segunda guerra mundial, el proceso de trabajo del calzado se caracterizó por estar conformado por un conjunto de pequeñas empresas dedicadas al ensamble del calzado, apoyadas por artesanos dedicados al corte y al acabado. El cosido y pegado eran encargados, por lo general, a un miembro femenino de la familia, para que realizara esas operaciones a domicilio, y con el fin de que no descuidara sus tareas del hogar. Los materiales, después de ser cortados, así como las partes, eran distribuidos por las empresas ensambladoras a sus diferentes proveedores, a los que se les pagaba por pieza. Estos pequeños productores pasaban más tiempo en sus vehículos que en sus plantas, para procurar que los insumos y las piezas elaboradas puedan llegar en el momento oportuno.
En ese sistema productivo, la inversión en maquinaria era baja, y más bien, los productores trataban de aumentar su producción y productividad en base a una división del trabajo flexible entre las empresas y a la cooperación. Por otro lado, la investigación del mercado de calzado era una actividad permanente de la comunidad, ya que no se disponía de un apoyo sistemático de las instituciones públicas y universidades, como en el caso de Emilia Romagna. La investigación de mercado se realizaba de manera informal, a través: del contacto continuo con los suplidores de insumos; en el seno de los hogares; en las discusiones en los bares entre los zapateros; y en los restaurantes. En el proceso para definir los calzados a producir, también influían los catálogos de zapatos que hacían circular los productores entre ellos, así como las publicaciones de las asociaciones y la participación de los fabricantes en ferias. Un papel significativo en la definición de los modelos de calzado a fabricar lo desempeñaban los representantes de ventas de los productores, que, a través del contacto con los consumidores, se familiarizaban con las preferencias de éstos y las nuevas tendencias del mercado. Un aspecto cardinal a destacar, era que los fabricantes de calzado

en San Lorenzo de Marche tenían una participación de cierta envergadura en el desarrollo de su comunidad, tanto en lo social, como lo político, por cuanto consideraban que el desarrollo de la ciudad y su entorno incidía en gran medida en el éxito de la industria del calzado, que se había constituido prácticamente en la actividad económica más importante.

La experiencia de San Lorenzo de Marche es de gran relevancia, porque tiene muchos elementos similares a los de la realidad productiva en los países periféricos, pero también diferencias, que es bueno tomar en cuenta. La producción del calzado en esa ciudad de Italia se realiza en el marco de la pobreza, de un apoyo institucional débil y hasta inexistente, y del reclutamiento de personas a quienes no se les otorga seguridad social. Por otro lado, se hace que los niños laboren en las diferentes actividades productivas. Estos aspectos forman parte, en su mayoría, de la realidad productiva del denominado sector informal de la economía de las formaciones sociales periféricas. Lo que generalmente no existe en estas formaciones son esquemas de cooperación que permitan mejorar el flujo productivo, la calidad y la identificación de la demanda y sus variaciones en el tiempo. La cooperación conceptuada de manera estructural es la excepción, como producto de una división del trabajo conscientemente establecida. La relación familia-producción se da también de manera distinta. En San Lorenzo de Marche, de la familia surge una participación especializada de cada miembro, facilitando, a partir de su génesis, una cooperación racional desde la perspectiva del flujo productivo. Por lo general, los miembros de una familia en la periferia tienden a trabajar todos en una misma empresa y/o a colaborar entre ellos con préstamos de dinero, locales entre otros, para que se instale o se expanda una empresa. Prima en gran medida la concepción de empresa individual y no de sistema productivo coherente en base al trabajo colectivo que posibilite ahorrar tiempo en la fabricación y reducir costos.

Los conglomerados de pequeñas empresas, como ya se señaló, se encuentran también en Estados Unidos. En el Silicon Valley, hay unidades de producción de semiconductores que mantienen relaciones complejas de cooperación y que han logrado, a través de ello, un grado elevado de innovación, que les ha posibilitado, contraviniendo las predicciones de la lógica formal, competir exitosamente con las grandes empresas multinacionales de la electrónica. En esa experiencia, a diferencia de lo que acontece en Emilia Romagna, las instituciones públicas no juegan un papel

relevante. Las que les brindan un apoyo decidido son las asociaciones empresariales, las empresas consultoras y los sindicatos. Una asesoría estratégica importante a las pequeñas empresas del Silicon Valley la brinda la Universidad de Stanford[112].

En los países centrales, viene sedimentándose progresivamente una tendencia a privilegiar el trabajo en base al conocimiento que tiende a filtrar toda la empresa, básicamente en las que son el centro del sistema productivo. Los trabajos sustentados en el conocimiento tratan de articular: la investigación y el desarrollo; el diseño; la ingeniería del producto; la organización; y las mejoras operativas en la planta. Los trabajos fundados en el conocimiento no se concibieron como activos de producción a lo largo de la historia. Por ejemplo, no fueron percibidos por los clásicos como Adam Smith y Ricardo, y tampoco por Marx, que consideraba en gran medida al trabajador como apéndice de la máquina, debido a lo cual, en partes importantes de su obra, otorgó un primado al desarrollo de las fuerzas productivas. En la actualidad, en muchas empresas las máquinas, aún las de control numérico, dependen de la lógica imprimida por los trabajadores que deben programarlas y operarlas[113].
En las empresas donde prima el trabajo intelectual, a diferencia de lo que sucedía en el siglo diecinueve y buena parte del veinte, los trabajadores tienden a regular la eficiencia productiva mediante: la creatividad; las mejoras continuas que realizan en la organización de la empresa y en la producción; pero también en el desarrollo de su personalidad, producto de la activa interacción que llevan a cabo para promover de manera continua mejoras, contrariamente a lo que se da en el marco de la división rígida entre el trabajo manual e intelectual que prima en el taylorismo y también en la producción en masa. El trabajo basado en el conocimiento ha tenido que superar la división exclusivamente física y espacial del trabajo, con el fin de establecer relaciones de nuevo tipo que integren la información con la investigación y lo operativo. Se ha desarrollado una relación compleja entre lo no tangible y lo tangible, entre lo intelectual y lo manual. En el contexto de lo indicado, Toshiba plantea una disparidad entre las empresas donde

[112] Cristian Gillen, Salvador Barrantes. *Especialización flexible. Nuevas formas de organización de la producción*. Lima, 1993.
[113] W. Mark Fruin. *Knowledge Works. Managing intellectual capital at Toshiba*. Oxford University Press. New York. 1997

predomina la lógica de la producción física en volumen, que denomina ryoran kojo, y las que considera de desarrollo y que llama kaihatsu kojo.

En esta nueva tendencia del capitalismo que se lleva a cabo en determinadas empresas de elite, se pueden apreciar nuevas formas de relaciones sociales que, en lugar de disociar, tienden a integrar dialécticamente el conocimiento y la creatividad de: los trabajadores; los encargados de la investigación; los empleados en los laboratorios; los que crean nuevas tecnologías y diseño; y los que promuevan cambios en la organización. Consecuentemente, el valor es creado no sólo por los que realizan actividades manuales, las cuales facilitan el cómputo de los tiempos de fabricación, sino que principalmente por el trabajo intelectual que contribuye decisivamente a reducir los tiempos de fabricación en base a nuevos procesos, cambios en la organización, y mejores diseños. Es en este contexto de nuevo tipo que hay que dilucidar la problemática del valor.
Ahora el trabajador, en muchas de las empresas más dinámicas, no ejerce sólo actividades predominantemente físicas y rutinarias, usa su intelecto para programar y mantener las máquinas, solucionar problemas y, en ese proceso, interactuar con áreas donde la creación de conocimientos es primordial. A estos trabajadores, a través de formas más sofisticadas de relaciones sociales de producción, se les extrae excedentes no solamente por sus esfuerzos físicos, sino también por el uso de sus capacidades intelectuales, es decir, se está aprovechando de ellos como totalidad. Esa forma de no remunerar parte del trabajo realizado, no es tan fácil de percibir como cuando predominaba, de manera generalizada, el trabajo físico a fines del siglo diecinueve y principios del veinte.

Hemos visto que el siglo veinte se ha caracterizado básicamente por cambios decisivos en las modalidades de organización del trabajo, que han generado formas nuevas de relaciones de trabajo y, producto de ello, de extracción de excedentes. El papel del trabajo manual e intelectual en estos procesos de cambios organizacionales ha ido modificándose, así como también sus contribuciones en la creación de la plusvalía y la ganancia. Se ha tendido en las empresas más dinámicas a nivel mundial a que la extracción del excedente del trabajo se realizase en el marco de una cooperación incorporada entre el capital y el trabajo, lo que ha contribuido a su encubrimiento para hacer más compleja su identificación, y por ende, la desmistificación de las nuevas relaciones sociales. Además, con la propensión creciente a privilegiar la integración horizontal sobre la vertical,

la categoría de análisis no puede ser exclusivamente la empresa matriz, sino que deben tomarse en cuenta las relaciones con las otras empresas que conforman el sistema productivo. En la unidad matriz, muchas veces se han podido establecer altos salarios y una participación de cierta importancia de los trabajadores en tareas que requieren de creatividad y conocimientos, porque las tareas más manuales y repetitivas fueron relegadas a la periferia del sistema, como se mostró al analizar el caso Toyota.

Las nuevas formas de organización y los países pobres

La crisis de la producción en masa a nivel mundial tuvo maneras distintas de expresarse y de ser abordada en el centro del sistema y en la periferia. Como ya se señaló, para superarla se realizaron en los países centrales modificaciones sustanciales en la organización del trabajo, especialmente en las empresas hegemónicas que reformaron las relaciones entre el capital y el trabajo dadas en la modalidad de la producción en masa, tendiendo a comprimir el tiempo y el espacio.

La crisis de la lógica de la producción en masa tuvo como corolario el hecho que la periferia tenga que pagar en gran medida las consecuencias. Se vio obligada a cancelar su deuda externa varias veces debido a los altos intereses, a pesar de que los grandes bancos, en muchos casos, dieron créditos a actividades no viables, desde la perspectiva del capital. Los países centrales ejercieron presiones políticas, exigiendo los pagos a través de los organismos internacionales, lo que atentó contra la producción, el empleo y la dignidad nacional. Para justificar ideológicamente sus acciones, éstas instituciones se sustentaron en la supuesta defensa de la libertad del mercado, en una realidad mundial donde los precios que priman en la economía son los impuestos por las empresas monopólicas y oligopólicas. Lo que realmente aconteció y sigue aconteciendo, es que se están eliminando progresivamente todas las restricciones legales, fiscales, económicas, laborales y sindicales, para que los países centrales y sus empresas puedan reproducir sin ningún impedimento el ciclo de reproducción del capital social a nivel mundial, de acuerdo a las especificidades concretas de cada región y país. Este proceso contribuye en gran medida a solucionar sus problemas de sobreproducción[114]. Para realizar lo anterior, se han venido reduciendo las barreras arancelarias que habían contribuido a crear una producción interna en los países pobres,

[114] Cristian Gillen. *La Economía mundial y el subdesarrollo*. Lima, 1998.

sustentándose en una concepción rentista que benefició a los grandes empresarios nacionales y extranjeros.

Otra política que se impulsó para facilitar el pago de la deuda, bajo el supuesto de limitar el área de acción del Estado y favorecer al mercado, fue el alentar la privatización de las empresas del Estado, las que, por lo general, fueron subvaluadas y saneadas "socialmente" al despedir a un gran número de trabajadores para favorecer en mayor medida al capital extranjero. Los recursos de las privatizaciones no fueron canalizados hacia inversiones productivas, sino más bien a actividades que promovieron la corrupción y a la importación indiscriminada de productos foráneos. Si bien las empresas estatales fomentaron corrupción, por tener un marco legal y una organización que la promovía, y no por el hecho en sí de ser de propiedad estatal, muchas de las empresas privatizadas están, en la práctica, aprovechando del status que le fue otorgado por los agentes de la privatización, para aplicar normas de monopolio/oligopolio para imponer niveles de precios y/o tarifas elevados y repatriar montos importantes de las utilidades.

En el contexto del deterioro de la producción de los países pobres generada por neoliberalismo se sitúa el tratado de libre comercio que viene impulsando Estados Unidos. Este país ha tenido a México como su primer socio directo latinoamericano, pero su intención es de incluir progresivamente otros países que estratégicamente son interesantes para ellos, ya sea para acumular mayores excedentes, o para neutralizar los procesos de integración subregionales y/o regionales, que atentan contra su posición hegemónica. Dentro de esta línea de dominación, Estados Unidos está tratando de que las zonas francas que se establecieron en México, Centroamérica, el Caribe y otros países de la región latinoamericana no sigan exportando al mercado norteamericano, sino que canalicen su producción progresivamente a los mercados internos de los países en que se encuentran ubicadas, lo que inevitablemente contribuiría a destruir a las pequeñas empresas productivas de la confección, calzado, mueble y metalmecánica entre otras. Lo más trágico es que estas pequeñas empresas que han podido desarrollarse y crear un empleo importante, a pesar de sus grandes limitaciones, como veremos posteriormente, serían reemplazadas por unidades productivas de zonas francas que no llegan al grado de empresas. Esto se debe a que no controlan el diseño, ni en muchos casos el mercado, y porque sólo ensamblan y/o producen partes para sus matrices,

limitándose mediante la operación de una fracción del aparato productivo a maquilar, generando un valor agregado nacional muy limitado, que es básicamente el salario reducido retribuido principalmente a los trabajadores cuya mayoría son mujeres.

En la actualidad, México, debido al acuerdo que lo liga con Estados Unidos, debe orientar cada año parte de la producción de sus zonas maquiladoras al mercado interno, lo cual está creando un proceso de destrucción progresiva del tejido social de este país, ya que tiende a mermar la pequeña producción orientada al mercado interno. Esta fórmula está extendiéndose también al Caribe donde, por ejemplo en República Dominicana, se está promoviendo un sistema similar de venta de las producciones de las zonas francas en el mercado nacional.

Todo este modo de desarrollo del subdesarrollo que está generando el denominado modelo neoliberal, aparte de crear más pobreza, subempleo y desempleo, ha magnificado el fenómeno de la "informalización" de la economía. Muchos de los pobladores pobres, principalmente del sector informal, están en vía de lumpenización, dada la ausencia de empleo, que se intentó solucionar mediante la ayuda alimentaria internacional, a través de los denominados "comedores populares" y otros medios, lo cual está mermando progresivamente la dignidad de los beneficiados, reduciéndolos a un estado próximo a la mendicidad. Esos métodos son utilizados muchas veces para condicionar las opciones políticas a favor de los gobernantes de turno y fomentar una pasividad política y social. Ilustrativo de lo planteado son las series estadísticas sobre las tasas de desempleo urbano en los años noventa, las cuales fueron superiores en la mayor parte de los países latinoamericanos y del Caribe de las que se registraron en 1983. El subempleo, también se agravó de manera significativa. En el sector industrial, que fue uno de los más golpeados por los programas de liberalización, el desempleo incrementó en el periodo comprendido entre 1975 y 1992[115]. En este sector se generó, aparte del aumento del desempleo, una disminución alarmante en el nivel de los salarios reales y en la productividad. En general, fueron menores que en 1980. En el Perú, que fue uno de los países que adoptó de manera más rígida el modelo neoliberal, el salario privado real descendió en más del 50% con respecto a 1985 y el salario mínimo real en aproximadamente 70%. Por otro lado, el nivel de pobreza ascendió a más del 50% en la primera mitad de los noventa. Un

[115] OIT. *El Empleo en el Mundo 1996/1997*. Ginebra. 1996.

78% de la población total tuvo en ese año ingresos inferiores al salario mínimo real de 1967[116].

El proceso de descomposición social y económica del sector industrial se ha venido expresando fenoménicamente en el incremento del sector informal, donde están primando las micro y pequeñas empresas no productivas. También se ha generado un sector productivo en actividades donde no se requiere un capital inicial de cierta significación, y donde la racionalidad y dinámica las impone el diseño. Entre ellas, podemos destacar la confección, el mueble, el calzado y la metalmecánica de poca complejidad tecnológica.
En este proceso de desconcentración/descomposición del sector industrial, se han ido creando conglomerados de pequeñas empresas productivas que están adoptando nuevas modalidades de organización sustentadas en la cooperación entre ellas, con el fin de poder subsistir pasando de la acumulación simple a la ampliada. En la mayoría de los casos, ellas han venido surgiendo en base a iniciativas poco sistematizadas de los que dirigen las empresas. Algunos conglomerados han logrado estructurarse de manera organizada, para lograr, vía la cooperación, incrementar sus flujos productivos, bajar los costos y aumentar la calidad. Por otro lado, han cooperado para mejorar sus diseños en base a sus valores culturales con el fin de incrementar sus ventas.

Estos conglomerados productivos han surgido tanto en América Latina, Asía y Africa. Los autores Schmitz y Nadvi[117] realizaron un estudio en el cual muestran que, en la India, el desarrollo de este tipo de conglomerados es notable tanto en el sector calzado en la región de Ludhiana, como en el de la confección, en la región de Tiruppur. De todos los conglomerados estudiados a nivel mundial, el primero de los nombrados es uno de los pocos que ha contado con un apoyo sistemático y decidido del gobierno. En lo que respecta a Africa, se ha desarrollado en Kumani, Ghana, un grupo de pequeñas empresas cooperantes de distintas ramas de actividad que impulsan ciertas actividades de comercialización de manera conjunta, así como de otros servicios que requieren para producir como grupo. En cuanto a América Latina, se pueden señalar los conglomerados de Novo

[116] Adolfo Figueroa, Teófilo Altamirano, Denis Sulmont. *Exclusión social y desigualdad en el Perú*. OIT. Lima, 1996.
[117] Trabajo citado en el libro elaborado por Francisco San Martín Baldwin. *Distritos industriales*. Minka. Perú. 1995.

Hamburgo, en el sur de Brasil, el de León en México, y el de Trujillo en Perú, todos ellos especializados en calzado.
Aparte de esos conglomerados que han ido surgiendo para dar respuesta a problemas comunes, rescatando prácticas sociales sustentadas en sus tradiciones comunitarias, existen otros grupos denominados de eficiencia colectiva que han sido conformados en el marco de programas de cooperación técnica, con el fin de ir construyendo nuevas formas de organización de la producción. La conceptualización de estos programas se realizó con la participación activa de los que dirigen las empresas y sus trabajadores[118].
Entre estas últimas experiencias, cabe mencionar las que se llevaron a cabo en los años noventa en Jamaica, Honduras y República Dominicana. También, es importante señalar el programa que se implementó a principios del ochenta en Nicaragua, en tanto se realizó en un marco con rasgos políticos y económicos peculiares.

En primera instancia, analizaremos las experiencias de los años noventa. En Jamaica, el programa se inició a principios de esa década, y se concentró en las ramas del mueble, confección y metalmecánica. La institución que impulsó inicialmente esta experiencia fue la Corporación de Desarrollo JAMPRO. Posteriormente, debido a la necesidad de realizar trabajos mediante la cooperación de distintos sectores de la sociedad, se creó un centro de productividad, con un directorio constituido por miembros del Estado, de las asociaciones de empresarios, los sindicatos, y los centros de educación y capacitación.

En la fase inicial, en las ramas antes mencionadas, pero básicamente en muebles y metalmecánica, se conformaron grupos de empresas a nivel de ramas, constituidas en esa etapa por empresas, básicamente medianas y algunas grandes. En esta fase, no se incluyó de manera significativa a las pequeñas, porque fue difícil lograr su participación, en tanto las asociaciones de pequeñas empresas estaban controladas por los comerciantes. Estos contaban con gran poder económico y de convocatoria dadas las cercanías de Jamaica con Estados Unidos que potenciaban sus actividades de importación y posterior comercialización, en desmedro de la producción interna y sobre todo, la nacional. Los grupos de empresas a nivel de rama

[118] Estos proyectos han sido auspiciados por las Naciones Unidas, y en determinados casos, se contó con la ayuda financiera de los gobiernos.

eran básicamente abiertos, aceptando que empresas colaboraran y se retiraran posteriormente, pero siempre existió un núcleo que tuvo una participación permanente, lo que garantizó la continuidad de los trabajos. En estos grupos se elaboraron conjuntamente las líneas estratégicas de desarrollo y competitividad, así como se determinaron de manera colectiva las acciones comunes que deberían realizarse, en base a un diagnóstico dinámico que se llevó a cabo, con el fin de determinar los aspectos centrales (diseño, organización, etc.), para pasar de la situación en que se encontraban a formas superiores de organización que mejorarían el flujo productivo, la productividad y la competitividad.
Entre las acciones comunes que se seleccionaron para ser implementadas en las empresas figuraban: limpieza (eliminación de desperdicios e inventarios), ingeniería del producto, mantenimiento, y en determinadas empresas, todo lo relacionado al ajuste de máquinas, para pasar de una serie de producción a otra en el menor tiempo posible[119]. Para materializar este programa, se seleccionaron de manera colectiva determinadas empresas, donde se llevó a la práctica el programa compuesto por las actividades antes señaladas. Esas actividades fueron analizadas por las otras empresas que participaban del programa, con el fin de implementar lo experimentado en sus propias empresas, mediante un grupo de reestructuración conformado en cada una de ellas por técnicos y trabajadores.

En una segunda fase del proyecto, que contó sólo con el financiamiento del gobierno, y después del cambio de experiencias con el programa que se estaba desarrollando en Honduras, el programa de Jamaica se orientó a la pequeña empresa, formando grupos de eficiencia colectiva dentro de las ramas antes planteadas, especialmente en la confección. La institución del gobierno encargada de la capacitación de los trabajadores fue la que jugó un papel central en el proceso de selección de las empresas, para conformar los grupos de eficiencia colectiva. Esta experiencia sigue recibiendo asistencia, tanto por los resultados alcanzados como por la decisión política del gobierno para apoyar este tipo de programas sustentados en la cooperación y el trabajo colectivo.

En Honduras, debido a las características objetivas y subjetivas de su sector industrial, el programa que se inició en el año 1992 se orientó, desde un

[119] Ello se realizó básicamente en ramas que fueron incorporadas posteriormente como plástico y vidrios.

inicio, básicamente a la pequeña empresa de las ramas de calzado, confección, muebles y metalmecánica. Sin embargo, en las fracciones de rama de muebles y metalmecánica ubicadas principalmente en San Pedro Sula, que es el centro industrial de ese país, participaron empresas medianas y grandes. En esa experiencia, se conformaron más de veinticinco grupos de eficiencia colectiva constituidos por un número de empresas superior a dos cientos, con un promedio entre seis y veinte trabajadores. En cada uno de estos grupos se establecieron estrategias de desarrollo y programas para llevar a cabo en forma conjunta actividades de diseño orientadas al mejoramiento del producto y la comercialización. Asimismo, definieron un modo de organización colectiva, en base a una especialización, pero flexible, de las empresas que conformaban los grupos, ya sea por familias de productos o por operaciones del proceso productivo. Por familias de productos, se especializaron principalmente los grupos de la confección, y por operaciones, los de calzado. En las otras ramas, hubo una combinación de estas formas de especialización, pero con una tendencia más marcada a especializarse por familias de productos[120].

En un principio, el Estado participó a través de la Secretaria de Planificación, lo cual generó en la práctica la colisión de dos lógicas distintas: la impulsada por los que dirigían las empresas, sus trabajadores y los profesionales nacionales que actuaban en el proyecto; y la de la contraparte formal, compuesta por funcionarios del ente planificador. Los primeros promovían las decisiones que surgían de discusiones con los pequeños empresarios y sus trabajadores, en tanto los funcionarios querían imponer directivas desde arriba, y de manera administrativa. Más aún, se deseaba seleccionar el personal del proyecto bajo criterios burocráticos y de política partidaria. Lo anterior fue superado al pasar el proyecto a la Asociación de Industriales de Honduras.

La experiencia de República Dominicana comenzó a mediados del noventa, y se constituyó un conjunto de treinta grupos de eficiencia colectiva en las ramas del mueble, calzado, confección y metalmecánica. Estos grupos aglutinaron más de trescientas empresas pequeñas y medianas de las actividades productivas señaladas, las cuales generaban un número de

[120] Para mayor detalle, ver sobre esta experiencia Cristian Gillen y Salvador Barrantes. *Especialización flexible. Nuevas formas de organización de la producción*. Lima. 1993.

empleos directos superior a los dos mil y toda una red de articulaciones con los proveedores.

La concepción de este programa se discutió con diferentes dirigentes de empresas, asociaciones, y los distintos partidos políticos, en tanto el proceso de elecciones estaba en curso, con el fin de elegir a un sustituto de Balaguer, antiguo colaborador de Trujillo. La institución nacional de contrapartida fue el Instituto Dominicano de Tecnología (INDOTEC), el cual, debido a circunstancias muy especiales, dependía del Banco Central. Esta institución desempeñó un papel importante en los inicios del programa, pero posteriormente, cuando éste tuvo que sustentar su accionar en el trabajo estrecho con los empresarios y trabajadores, se pudo notar que ni la estructura de esa organización, ni sus intereses eran compatibles con la lógica del programa. La divergencia de percepciones en la filosofía del proyecto se reveló expresamente a través del perfil de la contraparte asignada al proyecto y en las evaluaciones de carácter burocrático que se le hicieron al programa. Una descripción en detalle de esta experiencia se presentará en la segunda parte de este libro.

A pesar de sus especifidades, las experiencias antes señaladas presentaron un conjunto de características similares que vamos a analizar, con el fin de contar con elementos de reflexión para buscar alternativas de desarrollo de nuevo tipo, basadas en modalidades de organización del trabajo y la producción, que permitan un desarrollo más pleno e igualitario de los trabajadores y de los productores, especialmente de los pequeños. En estas experiencias, pero también en las realidades industriales de diferentes países subdesarrollados, se ha podido apreciar que las categorías sociales que se utilizan en los países centrales no dan debida cuenta de las características esenciales de los principales agentes y clases que participan en los procesos de producción, básicamente de las pequeñas y medianas empresas de producción, que son las mayoritarias en las formaciones sociales periféricas y las que posibilitan lograr un mínimo de cohesión social a éstas. Por otro lado, la racionalidad dominante, que es la instrumental y funcional, no permite desentrañar los aspectos centrales de las complejas relaciones sociales que se dan sobre todo entre los distintos agentes en la pequeña producción periférica.

Los que dirigen las pequeñas empresas provienen, en la mayor parte de los casos, del campo, o son hijos de trabajadores de la industria. Se han iniciado

desde niños en el trabajo y entran a trabajar por iniciativa de sus familiares en un taller de la familia o de conocidos del barrio, combinando, muchos de ellos, su trabajo con los estudios.

Para lograr ser propietarios de una pequeña empresa, deben trabajar en un buen número de empresas de una misma rama, desempeñándose en distintos puestos en la producción, con el fin de tener una visión global del proceso de trabajo, que les permita posteriormente tener los conocimientos empíricos y las experiencias suficientes para dirigir su propia empresa. Es muy frecuente, que los que conducen estas pequeñas y medianas unidades productivas no cuenten con estudios profesionales formales y, en los limitados casos en que se encontró algunos que poseían los diplomas ratificando tales estudios, no guardaban ninguna relación con la actividad productiva que venían realizando.

La educación y la capacitación la adquieren de manera informal en el mundo de la vida y de la producción, donde la participación de las universidades es casi inexistente en este campo tan importante de la pequeña producción nacional. Sin una educación idónea que sea difundida por la universidad, difícilmente pueden potenciarse los conocimientos y la creatividad, para generar puestos de trabajo dignos.

Estos trabajadores que devienen en dirigentes de empresas, crean sus unidades productivas con un mínimo de capital, en base a su propia acumulación y/o con la ayuda de familiares y amigos. Sus recursos principales son sus conocimientos y las relaciones que han podido consolidar con otros dirigentes de empresas, trabajadores y posibles futuros clientes. La forma en que se establecen estas unidades productivas es viable en la práctica, debido a que lo fundamental es determinar un diseño de un producto que pueda venderse y cuya fabricación no sea complicada. Muchos dirigentes de empresas del calzado se han iniciado con algunas hormas, cuero, herramientas mínimas y un reducido número de trabajadores que conocieron en el largo proceso que recorrieron antes de ser propietarios. En las ramas del mueble, metalmecánica y confección sucede algo similar.

Las empresas no se han establecido siguiendo las normas generalmente aceptadas en el mundo formal de la economía, la administración de empresas o la ingeniería industrial. Casi nunca existió un estudio de factibilidad para justificar una inversión, ni siquiera un perfil de proyecto. Prácticamente ninguno recurrió a un préstamo formal que requería como garantía su vivienda o otra propiedad en su posesión o de su familia. Lo central fueron sus conocimientos y conexiones sociales con clientes,

proveedores, otros dirigentes de empresas y trabajadores. El capital inicial fue mínimo y de haber tenido un capital importante, no necesariamente les hubiera garantizado el éxito, ya que el aspecto principal es tener la capacidad para definir una estrategia a fin de desarrollarse. En muchos casos, se ha podido constatar que los que tuvieron acceso al crédito por tener garantías o influencias políticas quebraron porque no pudieron utilizar eficientemente esos recursos, o porque los destinaron a otros fines. Un caso patético fue el que sucedió con los fabricantes de calzado de San Francisco de Macorís en República Dominicana, quienes recibieron créditos de instituciones de fomento, y al poco tiempo, la gran mayoría de ellos quebró, porque fueron incapaces de invertirlos en forma apropiada. Lo fundamental, como ya se mencionó, está en los conocimientos y en la claridad estratégica, así como en la rotación de capital que una empresa pueda generar, y no en el acceso al crédito vía una propiedad formalmente legalizada. Un crédito en base a ello, sin disponer de conocimientos y estrategia puede generar la pérdida de todo bien dado como garantía, y consecuentemente una concentración mayor del capital. Numerosos programas sustentados en el crédito y orientados a actividades productivas han tenido poco impacto o fracasaron. Esta lógica simplista e instrumental de ayuda a las pequeñas empresas productivas, vía crédito, ha terminado favoreciendo, por lo general, a las instituciones que han intermediado y a los que han dado las líneas de crédito.

La mayoría de las pequeñas empresas que se establecen, como las que se encuentran operando, presentan estructuras financieras, de organización y formas de operación que distan mucho de las que imperan en los países centrales y establecidas en los textos convencionales de economía, administración de empresas e ingeniería industrial que se enseñan en la universidades de nuestros países. Estas empresas pueden operar, porque las relaciones salariales no responden, en un buen número de casos, a la lógica capitalista pura. Existe una articulación compleja entre relaciones sociales capitalistas y no capitalistas que se expresan fenoménicamente en relaciones salariales familiares y en el pago por pieza o por trabajo concluido. Por otro lado, rara vez se paga seguro social, impuestos, entre otros, lo que demuestra que productividad y rentabilidad no necesariamente marchan en el mismo sentido. Además, el hecho de estar ubicadas en los barrios populares permite a la mayoría de estas empresas reclutar su personal en el momento que tienen pedidos entre los que se encuentran desempleados o subemplea-

dos y también aprovecharse de la mano de obra infantil para pagar remuneraciones mínimas.

Los propietarios de las pequeñas empresas, por sus orígenes, pero sobre todo por la lógica de vida que han tenido en el mundo de la producción, desempeñan en sus empresas papeles diferentes a los de un empresario de un país central o de una empresa grande formal en la periferia. En la gran mayoría de los casos, continúan ejecutando operaciones productivas directas. Además, por lo general, son ellos los encargados de las labores de diseño y de las tareas incipientes de ingeniería del producto, como los moldes y las órdenes de producción, ya sea de manera oral o escrita, dependiendo del grado de desarrollo organizacional en que se encuentra la empresa. Estas tareas de la producción las combinan con labores administrativas y de relaciones con los clientes. En un número importante de casos, estas últimas actividades se realizan de una manera precaria, en tanto, no han sido parte importante de su experiencia laboral que se ha centrado básicamente en el trabajo manual en la producción, lo cual los ha limitado en su capacidad de abstracción y proyección estratégica.

Los intermediarios y dueños de tiendas se aprovechan de la debilidad en lo comercial y administrativo de los que dirigen estas empresas, para transferir excedentes de la producción a la circulación. Les pagan por sus productos precios, que muchas veces no cubren los costos totales de producción, y en el mejor de los casos, se los cancelan a los noventa días, trabajando prácticamente con el capital de trabajo de las pequeñas empresas productivas, que son las verdaderas creadoras de valor agregado. Muchos tenderos operan como los auténticos propietarios de esas pequeñas empresas al solicitar a esos últimos pedidos, muchas veces de manera exclusiva, haciendo en un gran número de casos que tengan que operar para sólo poder cubrir sus costos, con el fin de poder acumular a expensas de los empresarios-trabajadores y de su personal. Los trabajadores de estas empresas tienen el mismo origen que los propietarios y la máxima aspiración de muchos de ellos es poner una pequeña empresa. En determinados casos, algunos de ellos se han visto forzados a tener que abrir su pequeña empresa de manera precipitada y en condiciones precarias, por el cierre de la empresa en que venían laborando y por la imposibilidad de encontrar trabajo en otro lugar, debido al marasmo creciente en el campo de la producción, entre otros, provocado por las políticas neoliberales imperantes. Los trabajadores provienen en un número importante del mismo barrio que

el propietario, o se conocieron cuando trabajaron juntos en una determinada empresa. Por lo general, comparten la misma vida social y sus familias se frecuentan. Hay todo un mundo en común.

Debido al proceso de deterioro de la producción en los países periféricos, el sector industrial se ha ido fragmentando, dando lugar a un sector informal conformado por pequeñas unidades productivas, muchas de las cuales no trabajan de manera continua, ocasionando un subempleo estructural. Esta es una contratendencia de una de las predicaciones de Marx de la propensión al incremento de la composición orgánica del capital. Además, las relaciones entre el propietario y los trabajadores son distintas a las de realidades donde el capitalismo actúa de manera casi pura, como en el centro del sistema. Los orígenes similares de los propietarios y los trabajadores; el haber compartido el mundo de la producción desde posiciones afines; y las estrechas vinculaciones sociales fuera de la empresa, llevan a que las relaciones sociales de trabajo entre el propietario y los trabajadores sean diferentes a las que se tienen normalmente entre el capitalista, sus representantes y los trabajadores. El propietario, en términos clásicos, no es un empresario, más bien es una combinación compleja entre empresario y trabajador. Tal como señalamos, trabaja codo a codo con los demás trabajadores en las labores de producción y además realiza actividades administrativas y de ventas. En gran número de casos, sus ingresos no son muy diferentes a los de sus trabajadores más antiguos y sus actividades sociales tampoco son muy distintas. No existe esa diferencia tan marcada que rige entre el mundo del capital y el del trabajo en los países centrales y en el sector de la gran empresa de los países periféricos, ya sea productiva, financiera o de servicios.

Los trabajadores en estas empresas pequeñas, en muchos casos, son los que imprimen la dinámica y lógica de la producción, cuando son los encargados de trabajar por pedido y/o por pieza y sus remuneraciones están, por lo general, en función a ello. En un gran número de empresas, son los trabajadores los que dirigen un grupo de trabajo y los responsables de contratar a sus ayudantes, como sucedía en la industria textil inglesa en el siglo XIX, pero por supuesto en contextos totalmente diferentes, lo que invalida cualquier teoría evolucionista que diría que nos encontramos más de cien años atrasados y por ello somos subdesarrollados. Por lo general, los trabajadores no están sujetos a una división del trabajo rígida, como en el taylorismo, donde cada trabajador debe realizar una operación específica, y

está excluido de toda actividad de carácter intelectual, en tanto es dominio exclusivo del capital. Los trabajadores, comúnmente, se ayudan entre sí cuando hay desequilibrios o problemas en la línea de producción, y por otro lado, llevan a cabo más de una operación, debido a las frecuentes inasistencias y poca puntualidad de sus colegas. Ello se debe a que se han ido sedimentando entre ellos prácticas solidarias de trabajo, lo que en muchos casos implica rotar.

Si bien lo antes planteado sucede en un gran número de empresas, se ha podido apreciar igualmente que existen, en algunas empresas estudiadas, relaciones sociales que presentan ciertas diferencias a las señaladas entre los propietarios y sus trabajadores, así como el papel de éstos dentro de las empresas. Básicamente, en las empresas medianas, que no son las más numerosas, la separación entre el dueño y los trabajadores es más marcada, y la división del trabajo en la producción es menos flexible. Esto también hemos podido constatar en algunas empresas pequeñas, básicamente cuando el propietario no viene del mundo de la producción. Algunos comerciantes han incursionado en la producción, dedicándose exclusivamente a las actividades comerciales y administrativas, lo que ha conducido en la práctica cotidiana a mantener cierta distancia con los trabajadores. Por lo general, han colocado a un responsable de la producción, para que intermedie entre él y los trabajadores. Estas formas distintas de relaciones entre el propietario y los trabajadores por las razones antes señaladas han llevado a niveles distintos de extracción de excedentes y alienación de los trabajadores. Lo anterior ha sido uno de los principales aspectos que ha incidido en el grado de solidaridad que se logró en los diferentes grupos de eficiencia colectiva que se conformaron. Generalmente, cuando habían mayores conflictos y contradicciones en una empresa entre el propietario y sus trabajadores, la participación del empresario en los grupos de eficiencia colectiva era más de carácter táctico que estratégico. Trataba de aprovecharse del trabajo colectivo cuando le convenía y tendía a obstruirlo en los casos que contravenían a sus intereses. A medida que el grupo maduraba, estos propietarios eran separados, debido a su práctica poco solidaria, por acuerdo del grupo en su conjunto. Es por ello que se propiciaba que los grupos, hasta que no lograran una cohesión estratégica sólida, fueran abiertos para que pudieran excluirse los que no estaban en condiciones de seguir con la dinámica moral, ética, económica y social establecida por el grupo. Pero, a su vez, ingresaban nuevos miembros que mostraban un real interés por las nuevas formas de organización. Lo

anterior demuestra que la organización y consolidación de los grupos es todo un proceso social complejo lleno de conflictos y contradicciones. También, cabe señalar que hay grupos que se han disuelto por no poder resolver colectivamente sus divergencias, o porque la práctica demostró que el individualismo estaba demasiado sedimentado en buen número de ellos. Existieron igualmente casos en que grupos desaparecieron porque factores como el contrabando, la importación de productos subvaluados llevaron a varios de sus miembros a la quiebra. Como se puede ver, la realidad productiva es compleja y difícil debido a que nuestros estados neoliberales no quieren ver o no les conviene ver la importancia de la producción nacional y prefieren las importaciones o el capital extranjero bajo, el paraguas ideológico de la globalización que trata de hacer homogéneo lo heterogéneo.

Los grupos que más han avanzado en estas nuevas formas de organización cooperante, no son necesariamente los conformados por las empresas de mayor capital, sino aquellos que han podido establecer relaciones más solidarias en el seno de sus empresas y hacerse extensivas al grupo, así como a sus proveedores y organizaciones de su barrio. Debido a lo anterior, se clasificaron los grupos no desde una perspectiva economicista, sino en base al grado de cohesión social, que es lo básico para ir incrementando el peso de este sector de empresas organizadas en el país, no sólo económicamente, sino fundamentalmente en lo político y social; ello, para que presionen por un cambio en la política neoliberal imperante, por cuanto es difícil que el sector de las pequeñas empresas organizadas de manera colectiva pueda potenciarse sin una transformación importante del marco de regulación vigente.

Un análisis de las características de las relaciones sociales de producción más sedimentadas de estas empresas conduce a evidenciar la viabilidad de la instauración de cambios importantes en ellas, para lograr mayor eficiencia, pero con solidaridad, sin tener que recurrir a los dictados clásicos de la denominada organización científica del trabajo y a las teorías de administración de empresa y económicas más en boga que nos imponen los países desarrollados, sus gurus y sus representantes locales. Por las características de estas empresas, no es conveniente seguir todo un proceso lento y progresivo para lograr modalidades eficientes de producción y organización. No se hace necesario pasar por el taylorismo para supuestamente disciplinar a los trabajadores a fin que adopten formas “superiores”

de organización del trabajo. La flexibilidad no sistematizada en la división del trabajo en estas unidades productivas debe ser organizada para que genere un mayor flujo productivo y calidad, pero también para que se refuercen los vínculos solidarios entre los trabajadores y que éstos logren participar en las decisiones estratégicas de las empresas. Las relaciones entre los que dirigen las empresas de un mismo barrio o zona deben robustecerse mediante los grupos de eficiencia colectiva, ya que el futuro de empresas pequeñas individuales es incierto y tampoco engendra los valores morales y éticos convenientes para un desarrollo más justo que nutra una democracia radical desde la base. Estos grupos deben ser los ejes para establecer las articulaciones con las organizaciones de base de los barrios, pero también para promover las asociaciones que los representen y tener un poder de vigilancia sobre ellas. Deben igualmente servir para hacer presión sobre las instituciones, universidades, entre otros, para que adecuen a las realidades de la producción nacional y no sólo a los intereses del capital foráneo y de los grupos de poder internos.

En el ochenta, se realizó una experiencia que es conveniente detallar, por cuanto se materializó en un contexto político muy especial y distinto al de los demás países latinoamericanos y también del Caribe, incluyendo a Cuba. En el año 1980, se formuló y ejecutó un programa de desarrollo industrial de las Naciones Unidas en el marco de la revolución sandinista, lo cual ocasionó experiencias de nuevo tipo. En la fase inicial, se le dio prioridad al proceso de reconstrucción de las empresas que fueron dañadas durante la guerra que precedió a la toma del poder de los sandinistas, así como al establecimiento y la implementación de un sistema de control de gestión que posibilitara regular el funcionamiento de las empresas expropiadas a la dictadura somocista y que habían sido puestas a cargo de la Corporación Industrial del Pueblo (COIP). Esta fase del programa se efectuó en el contexto de un gran entusiasmo revolucionario con la participación activa de los trabajadores en el proceso de reconstrucción de las empresas en que operaban, pero igualmente para realizar mejoras en la producción destinadas al incremento de la productividad. En muchos casos, hubieron excesos de voluntarismo, sobre todo de los profesionales y técnicos de la corporación y del ministerio de industrias, que crearon confusión y desorden, sin embargo el balance general fue muy positivo, por cuanto se establecieron relaciones de trabajo colectivo solidario, no sólo a nivel de empresas, sino entre empresas de una misma rama, así como las que les suministraban insumos y también bienes de capital simple. En esta etapa, se produjo todo un proceso

muy creativo para dar solución a los problemas de la producción con los escasos recursos de que disponían las empresas, en tanto, la mayoría de ellas estaban descapitalizadas debido a la guerra, pero principalmente por las prácticas somocistas de crear empresas sin capital, o de emplearlas como garantías para préstamos a ser destinados a otros fines. En esta fase se trató igualmente de eliminar la corrupción de las empresas industriales que fueron propiedad de Somoza y que habían sedimentado prácticas administrativas y de relaciones con los trabajadores carentes de principios morales y éticos. El fraude y el trato inhumano a los obreros y profesionales eran prácticas generalizadas. Se habían establecido relaciones capitalistas espurias, que servían para la acumulación de Somoza en base a los recursos del Estado. Se tuvo que diseñar un sistema presupuestario, para determinar los recursos que requerían las empresas, así como tener una idea clara de cuanto se destinaba a la producción y al empleo productivo. Lo anterior era imprescindible, ya que las empresas no llevaban por lo general registros y no tenían capital de trabajo suficiente para poder operar. Debido a las grandes limitaciones de que padecía la población y a la situación de las empresas, el modelo presupuestario adoptado tenía al centro el programa de producción y los otros debían apoyarlo de manera estratégica. Los demás programas que se establecieron fueron los de: ventas, personal, inversión y financiamiento. En todo el trabajo de base con los directores de empresa, profesionales y trabajadores para elaborar los presupuestos, se pudo conocer con bastante detalle las características productivas de las empresas, su problemática y las formas de organización que adoptaban. Este proceso que se fundamentó en discusiones en la base sobre su problemática, pero también matizado por reflexiones políticas, posibilitó nutrirse de la realidad industrial que estaba en manos del Estado, poder dar soluciones sobre la marcha de diversos problemas y formular planteamientos para mejorar la productividad y las estructuras de organización de las empresas. En este proceso de confrontación de opiniones, se fueron desentrañando los nexos entre las empresas de la COIP con el sector privado industrial y con los otros sectores de la economía e igualmente, con otros países centroamericanos y del resto del mundo. Se logró identificar posibles sustituciones de importaciones mediante una mejor y mayor articulación entre las empresas, que permitió emplear de una forma racional las escasas divisas con que se disponía, lo que, en muchos casos, era la principal limitación para lograr el funcionamiento de las empresas. Era una restricción que había que utilizar dialécticamente para mejorar el tejido

social industrial y, a su vez, disminuir la dependencia foránea, especialmente de los países que proponían un bloqueo económico.

El modo de formulación de los presupuestos de más de cien empresas industriales que habían en la COIP y que, por lo general, eran medianas y grandes, creó toda una red de relaciones sociales entre la COIP, las empresas, el Ministerio de Industria y el Ministerio de Planificación entre otros, que, con el tiempo, fueron sedimentándose, pero en forma diferenciada. Ello posibilitó ir desentrañando las relaciones de las empresas con las distintas instancias de decisión, lo que permitió, en el marco de lo posible, ordenar los procesos de coordinación entre los entes normativos y los empresariales.

El conocimiento en cifras de las empresas, así como de sus potencialidades y sus articulaciones con otras empresas e instituciones, creó los elementos necesarios para ir construyendo socialmente un sistema de control de gestión que fuera útil para la toma de decisiones destinadas a: incrementar la rotación del capital de trabajo de las empresas, debido a su gran falta de liquidez; definir programas de especialización/complementación, diversificación, capacitación, mantenimiento y comercialización; programas de reducción de costos y de inversión, básicamente para racionalizar las empresas. En una primera fase, se pudieron establecer en determinadas empresas grupos principalmente informales, conformados por profesionales y ciertos trabajadores para analizar los resultados del control de gestión y las medidas correctivas a implementar. Fue muy difícil oficializar esas iniciativas para que se realizasen en todas las empresas, y que se llevasen regularmente reuniones de control de gestión a nivel de rama. Lo anterior se debió a que comenzó a tomar fuerza la concepción de la dirección única en las empresas, lo que incrementó el poder de los directores de éstas, que tendieron progresivamente a excluir a los trabajadores de las decisiones más importantes y a ser más cautelosos en sus relaciones con los que trabajaban en la oficina de control de gestión de la COIP. En buena medida, contribuyeron en ello los asesores de los entonces países socialistas que tenían toda una concepción jerarquizada y rígida del manejo de las empresas. Igualmente, los que fueron a capacitarse a esos países y querían aplicar mecánicamente en un país pequeño de economía abierta que dependía mucho del exterior las supuestas enseñanzas socialistas que recibieron.

El proceso de jerarquización y burocratización que comienza a darse en las empresas fue acompañado por intentos de establecer el taylorismo en los procesos de trabajo. Esto lo propiciaron algunos expertos de los países socialistas y nacionales que habían ido a aprender el taylorismo en su versión burocratizada en los países del Este y Cuba. Muchos de ellos estaban convencidos que aplicaban una técnica neutra que se situaba por encima del tipo de relación social que deseaba implementarse. Veían la división del trabajo como algo técnico y que formaba parte de las fuerzas productivas, que consideraban neutras. Promovieron asimismo el pago por pieza, lo que contribuyó a agudizar los problemas de calidad de la producción de las empresas y también el individualismo.

El taylorismo y el pago a destajo, sin embargo, tuvieron una implementación limitada, debido a que un buen número de empresas no podían trabajar de manera continua, lo que imposibilitaba el cumplimiento de los estándares establecidos, por la falta de insumos, producto del bloqueo, así como debido a la carencia de divisas, y en muchos casos, porque no disponían del capital de trabajo ni siquiera para poder comprar materia prima e insumos nacionales. El taylorismo fue acompañado con la realización de balances, tanto de las materias primas e insumos que se utilizaban, como de las horas-hombre que se empleaban para los distintos productos que fabricaban, muchas veces de manera intermitente, las empresas. Los coeficientes técnicos que obtenían eran de muy poca validez, debido al cambio frecuente que debía hacerse de los insumos que se usaban y al cambio frecuente en los productos. Y, en lo que atañe a la aplicación de los balances de horas-hombre, éstos tuvieron una utilización muy limitada, por cuanto se habían calculado en base a métodos de trabajo empleados en la producción, por lo general, bastante ineficientes, debido a lo cual no podían ser usados como un estándar de referencia para aumentar la productividad. Además, esas medidas que no ayudaban a la toma de decisiones, hacían que dejaran de realizarse actividades más relevantes de racionalización, reestructuración, cálculo de costos entre otros.
Los esfuerzos por imponer el taylorismo y los balances se complementaron con un proceso para uniformizar las estructuras de organización y organigramas de las empresas, independientemente de la rama de actividad a la que pertenecían y de sus características estructurales, práctica muy común en las burocracias que hacen homogéneo lo heterogéneo. El fortalecimiento de la burocratización que congeló en gran parte la creatividad que se había desarrollado en la fase de la reconstrucción, se

expresó también en la tendencia a la jerarquización y uniformización en el tratamiento de las empresas. Todas las empresas grandes y medianas de propiedad del Estado y privada, organizadas por ramas, se pusieron bajo la responsabilidad de un coordinador de rama que pertenecía al ente normativo que era el Ministerio de Industria. Esto acentuó aún más el proceso de burocratización, además de crear una indeterminación en el papel de la COIP. El control de gestión desapareció y fue reemplazado por un control que realizaba el Ministerio del Trabajo exclusivamente sobre el número de trabajadores de las empresas y sus niveles de salarios.

El proceso de centralización, jerarquización y homogeneización, no sólo fortaleció el poder de la burocracia que estaba en transición de convertirse en la clase dominante, sino que no pudo solucionar los conflictos en el seno de la burocracia, básicamente entre la burocracia del Ministerio y la de la COIP que, aparentemente, trató de resolverse en ese momento a favor de la primera. Es indudable que a todo ello contribuyó la agresión de Estados Unidos a través de los contras, para derrocar a la revolución sandinista, lo que llevó a que las tendencias más pragmáticas dentro de ésta recurrieran progresivamente al denominado bloque socialista, con todo lo que ello implicó en la castración de la creatividad.
La nueva estructura de organización que adoptó el Estado para regular al sector industrial agudizó el proceso de toma de decisiones, afectó la eficiencia de las empresas de la COIP y complicó el tratamiento diferenciado que debían recibir las empresas industriales del sector privado. Ello condujo a la imperiosa necesidad de buscar nuevas formas de organización más descentralizadas y que coadyuvasen en un tratamiento diferenciado de las empresas. En ese contexto, se planteó elaborar el primer plan de desarrollo industrial, el cual incluyó sólo al sector de empresas de propiedad estatal, por los conflictos y contradicciones que existían entre el gobierno sandinista y el sector privado; y las divergencias que se presentaban entre las burocracias que atendían dentro del Ministerio de Industria al sector privado, el sector estatal y a la pequeña industria, que por más que se trataron de eliminar mediante la centralización, no pudieron ser solucionadas, en cuanto en la práctica cotidiana se volvía a un funcionalismo burocrático difícil de superar sólo mediante medidas administrativas.

El plan participativo que se elaboró fue una experiencia muy interesante que mostró que, en la revolución sandinista en ese momento, que era el año

1982, todavía habían grandes reservas de creatividad y de voluntad de trabajar para poder avanzar en el proceso de transformación emprendido. Un grupo de la dirección de planificación del Ministerio de Industria se encargó de desarrollar el marco conceptual para la formulación del plan y la lógica a seguir para lograr la participación activa de los principales sujetos que interactuaban en el sector industrial, básicamente bajo control del Estado. Lo anterior fue discutido ampliamente antes de comenzar a llevarlo a la práctica. El plan fue abordado por ramas y secciones productivas, en tanto expresan el proceso de valorización y el de acumulación respectivamente dentro del proceso de producción inmediato. Cada rama era dividida en función al papel que cada una de las fracciones de ésta tenía en el proceso de reproducción social y económica. Para ilustrar lo anterior, pondremos el ejemplo de la rama metalmecánica que se fraccionó en la sección que producía para el consumo final, como ollas de aluminio, etc.; en la de insumos, como piezas de acero que eran un bien intermedio; y la de bienes de capital como maquinaría y equipo empleados en la fabricación. En textiles, se trató de manera diferenciada a las empresas que producían hilos y telas, y a las que fabricaban prendas de vestir. En esta rama también se le otorgó un tratamiento distinto a las empresas de tejido de punto y a las de tejido plano. En las otras ramas, se siguió una lógica similar. Se quería hacer explícitas las diferencias, para no dar un tratamiento homogéneo que evitara identificar con cierta precisión la problemática, pero sobre todo poder analizar la coherencia del aparato productivo, desde la perspectiva de su reproducción.

Dentro del marco anterior, se discutió con los que dirigían las empresas los productos principales a producir, las acciones de racionalización a ejecutar, la complementación entre empresas, los programas de divisas, financiamiento, capacitación e inversión, e igualmente, las modalidades de comercialización. Este proceso fue acompañado con visitas a empresas seleccionadas, para poder verificar y complementar los planteamientos de los que conducían las empresas. Lo que no pudo establecerse fue una participación orgánica y sistemática de los trabajadores, por la desconfianza que ello despertaba en la tecno-burocracia que dirigía las empresas, así como de determinados sectores de la burocracia del ministerio; igualmente, por el papel subordinado que tenían los sindicatos al partido sandinista, donde los dirigentes sindicales trataban de evitar cualquier proceso participativo que partiera de la base. El plan pudo materializarse en gran medida en la práctica, producto del esfuerzo colectivo en que se definió. Los resultados hubieran sido mayores si se hubiera podido incluir la

participación de los trabajadores. La elaboración del plan se complementó con la modificación de la estructura jerarquizada y centralizada del ministerio, lo cual motivó a que la COIP se encargara nuevamente de coordinar el funcionamiento de las empresas estatales y que las privadas sean tratadas por separado en el Ministerio de Industria. Lo que no se pudo lograr fue una coordinación estrecha entre estas instancias. El sistema de control de gestión se reactivó, pero ya exento de los objetivos iniciales de establecer nuevas formas de trabajo articulado y colectivo entre las empresas de una misma rama y entre ramas. El control de gestión se limitó a evaluar los niveles de producción alcanzados por las empresas, el uso de las divisas, el nivel de los costos entre otros. Los resultados no se discutían de manera colectiva entre los representantes de una misma rama y/o grupo de empresas. Más bien, la información obtenida se proporcionaba directamente a la alta dirección del ministerio y la COIP. Tampoco se pudieron establecer nuevas formas de organización en las empresas que impulsaran el trabajo colectivo, superando el taylorismo.

La que tuvo un desarrollo importante fue la unidad que se creó para la evaluación de las ofertas relativas a la instalación de nuevas plantas por parte de los denominados países socialistas, así como para la realización de estudios de factibilidad para construir empresas nuevas. Se tenía en mente que la gran empresa podía permitir al sector industrial dar un salto importante en su participación en la realidad económica nicaragüense. Todo esto estaba debidamente encuadrado en la concepción del primado de las fuerzas productivas, donde la base era la nueva inversión, como expresión de tecnología moderna. Esto hizo que se descuidaran las inversiones en racionalización de las empresas existentes y que nunca se le otorgara una importancia estratégica a la pequeña empresa organizada de manera colectiva y cooperante.

Las grandes empresas que se establecieron, básicamente en el sector textil, con la asistencia de la entonces Unión Soviética y Checoslovaquia, nunca operaron adecuadamente y tuvieron que cerrar. Asimismo, un centro de mantenimiento central materializado con la asistencia de Bulgaria, tampoco dio resultados positivos, en cuanto en países como Nicaragua, la descentralización en este tipo de servicios y producción de partes es lo más conveniente.

Como se podrá apreciar de todo lo señalado, en Nicaragua se perdió una gran oportunidad, aún tomando en cuenta todas las dificultades surgidas por el bloqueo y la intervención armada, de establecer nuevas formas de organización en base a la participación creativa de los trabajadores. Ellos demostraron en la fase de la reconstrucción de las plantas y su reactivación una gran entrega y capacidad, calidades muchas veces ausentes en los técnicos e ingenieros, que permitieron dar respuesta a los problemas de la producción. La burocracia, en su proceso de transformación en una clase dominante, siempre desconfió de los trabajadores y tendió a tratar las empresas estatales de manera individual, siguiendo la lógica que adoptan las empresas privadas en la periferia.

IV. Política, racionalización y transformación social

La época de las Luces

Esta fase de la historia se caracterizaba por tratar de plasmar un proyecto de sociedad sustentado en el racionalismo como base del progreso. Se proponía que la humanidad fuera guiada por la razón. Montesquieu, por ejemplo, planteaba que la razón humana debía ser la ley general que gobernase a todos los pueblos de la tierra[121]. Mediante la razón, se postulaba a establecer una visión "científica" de la historia, eliminando las pretensiones de la teología y de una moral que dictara las leyes de la historia[122]. Kant, que según Pierre Saint-Amand pertenece a las Luminarias desde un punto de vista práctico, concibió la historia como un plan racional determinado por las leyes de la naturaleza[123]. Asimismo, Montesquieu proyectó el desarrollo de la sociedad como si fuera una física social, pero no en su versión cartesiana basada en verdades a priori, sino en la newtoniana, que partía de los hechos para definir las leyes[124]. La racionalidad que tratan de sedimentar los principales representantes de las Luminarias, que no es neutra, no sólo elimina o relega a un segundo plano lo teológico, sino también lo político. La teoría de la democracia liberal pretendía relegar a un

[121] Louis Althusser. *Montesquieu. La politique et l'histoire.* PUF. Paris. 1959.
[122] Voltaire creía que era posible eliminar toda presencia religiosa de una forma radical, que evitara toda relación con el mensaje antiguo que privilegiaba lo sagrado.
[123] Pierre Saint-Amand. *The laws of hostility*. The University of Minnesota Press, 1996.
[124] Louis Althusser. Op. cit.

segundo plano lo político, en base al racionalismo, el individualismo y el universalismo. La razón, en la época de las Luces, tenía por objetivo central ligar la libertad y la igualdad que provenían de dos tradiciones distintas. La concepción de la libertad del individuo se sustentaba en los trabajos de Hobbes, Spinoza y Locke; y la igualdad y la independencia del hombre, básicamente en Rousseau[125].

Para desplazar a la política por la razón, los pensadores más relevantes de las Luminarias trataron de erradicar la violencia de las relaciones entre los hombres, con el fin de evitar los conflictos y las contradicciones entre ellos[126]. Consideraban que el hombre, al haberse embarcado en un proceso irreversible de civilización, había logrado relegar la violencia y los enfrentamientos que predominaban en la antigüedad. Tanto Montesquieu como Rousseau afirmaban que la venganza era patrimonio de la prehistoria. Diderot abordó la problemática de la venganza de manera más sutil, como si el presente hubiera sido la expresión de un pasado vergonzoso en que primaba la rivalidad.

Para eliminar los conflictos y las contradicciones, algunos de los filósofos de las Luminarias presentaron la realidad social como si fuera homogénea, conformada por actores sociales que actuaban como individuos racionales y cuyo comportamiento era orientado hacia la defensa racional de sus ventajas personales, en el marco de las restricciones que imponía la moral. El campo político era reducido a un campo neutral de intereses que competían[127]. Por otro lado, conceptuaban al hombre como esencialmente virtuoso y la violencia como un aspecto ajeno a la naturaleza humana[128].

En la época de las Luces, las relaciones sociales entre los actores se planteaban en el marco de la imitación y la reciprocidad. Fueron los filósofos del siglo XVIII quienes concibieron la sociedad en base al

---

[125] Ibíd

[126] Wittgenstein, gran filósofo austríaco de principios del siglo veinte, ostentó una posición contraria a todos aquellos que ponían la razón por encima de la política. Para Wittgenstein, los acuerdos de opinión sólo se alcanzarían si hubiese concordancia en las formas de vida. Richard Rosty, siguiendo a Wittgenstein, planteaba que las instituciones de la democracia liberal deberían ser vistas en el marco de un juego de lenguajes políticos.

[127] Pierre Saint-Amand. Op. cit.

[128] Diderot tenía una concepción de la naturaleza humana distinta a la del hombre pacífico de Rousseau. Diderot la veía como un complejo equilibrio entre lo bueno y lo malo.

concepto central de la imitación. Ello les posibilitó proyectar relaciones sociales que tendieron a atenuar y/o eliminar los conflictos y las contradicciones. Rousseau, en su "Emile", consideraba que el hombre emanaba del ejemplo que ofrecía una naturaleza ordenada, pero que en la sociedad podía convertirse en un vicio. Diderot señalaba igualmente que el hombre era un imitador, pero que el proceso de imitar al otro era ambivalente, tomando en consideración la envidia que podía perturbar las relaciones entre los hombres. Por otro lado, los filósofos de las Luminarias idealizaban el acto de reciprocidad entre los agentes sociales. Lo concibieron como un proceso transparente, aunque en determinadas circunstancias podían generarse rivalidades. Montesquieu clasificó todas las relaciones sociales de acuerdo a la reciprocidad, pero también a la subordinación. Por otro lado, Voltaire, en "Candide", postulaba a una nueva forma de relaciones entre los hombres, sustentada en una reciprocidad tolerante. Diderot, más bien, pensaba que la reciprocidad era difícil de lograr, porque el otro deviene en enemigo. Esto lo señala en "Rameau's Nephew", donde expresó que la crisis en las relaciones entre los hombres afectaba a la comunidad[129]. Era refractario a cualquier intento de idealizar a la sociedad, en base a una reciprocidad que evitara los enfrentamientos. Los filósofos de las Luminarias consideraban en general, que era en el terreno económico que los seres humanos podían manejar de manera pacífica sus rivalidades. Con el fin de poder relegar a un segundo plano la violencia, muchas veces los principales pensadores de la época de las Luces adoptaban posiciones no muy racionales, como la de establecer relaciones amicales con los curas, como son los casos de Voltaire y Rousseau, o la de asumir una posición ambivalente entre la razón y su situación de creyente, como en Montesquieu[130]. Al enaltecer las relaciones sociales, negando en gran medida los conflictos y contradicciones entre los hombres, los filósofos de las Luminarias crearon todas las condiciones para un contrato social que se sustentara en la razón, la buena voluntad y el interés público. En el contrato social está la esencia de un proyecto humanista, donde se postula artificialmente la igualdad entre los seres humanos. En esta construcción social, llena de ficciones, se pretendió articular la razón, la política y también la naturaleza, pero bajo el primado de la primera. Para Althusser, el contrato social, al plantear una relación entre iguales, iba contra las convicciones

[129] Pierre Saint-Amand. Op. cit.

[130] Louis Althusser. Op. cit.

propias del orden feudal que postulaba la creencia en las diferencias "naturales" entre los hombres[131]. Los filósofos de las Luminarias le atribuían al legislador un papel central en todo el proceso de formulación e implementación del contrato social. Hacían de su función un oficio prácticamente sagrado. Sade, a diferencia de los demás pensadores, más bien estimaba que la función del legislador era degradante y básicamente despótica. Por otro lado, cuestionaba la viabilidad del contrato social, debido a la violencia que engendra el egoísmo humano.

Tanto Voltaire, como Montesquieu y Diderot le otorgaban gran importancia a las relaciones comerciales, debido a que supuestamente fomentaban las relaciones armoniosas entre los individuos y las naciones, contrarrestando la violencia. Para Rousseau, por el contrario, los efectos del comercio eran dañinos, en cuanto hacían que desapareciesen las distinciones entre los grupos sociales y las naciones, afectando el espíritu nacional de los pueblos. La propensión, por parte de los principales pensadores de la época de las Luces, a homogeneizar lo social, subordinando lo político a la razón, aparte de eliminar la violencia y así, obviar los conflictos y contradicciones entre los individuos, grupos y clases, promovió el pensamiento único, la denominada democracia liberal.
Al inicio del siglo XX, Wittgenstein se opuso a esta posición homogeneizadora, al señalar la existencia de una variedad de lenguajes, que impedía toda pretensión a que alguno de ellos desempeñase un papel central o único en la vida política[132]. Este planteamiento fue una crítica al despotismo del lenguaje único que se vale de la razón y en que se basa la posición de la democracia liberal sustentada en una construcción social que aspira a la articulación racional de la igualdad y libertad. El consenso a que postula la democracia liberal, en el marco de relaciones sociales que supuestamente promueven la igualdad y la libertad, más bien representa una práctica social de hegemonía, cuya finalidad es de imponer los intereses de una clase, grupos e individuos sobre otros[133]. En el fondo, son relaciones de poder donde los que lo controlan subordinan a los otros con el fin de seguir ejerciendo su hegemonía. Si no fuera así, difícilmente se podrían explicar

[131] Althusser consideraba que Montesquieu era el único filósofo de las Luminarias que no tomó partido por el contrato social, porque fue adversario del derecho natural, en tanto no deseaba que el pueblo asumiera el poder, y porque pensaba que la monarquía pertenecía a los tiempos modernos.
[132] Wittgenstein. *Remarques philosophiques*. Gallimard, Paris. 1984.
[133] Chantal Mouffe. *The democratic paradox*. Verso. London. 2000.

las grandes diferencias entre países, clases, grupos e individuos a nivel mundial, y también la falta de libertad de poder llevar a la práctica planteamientos que van contra el pensamiento único que rige a nivel mundial. A la humanidad, se le ha impuesto la ficción del lenguaje único como una verdad, mediante el control sobre los medios de comunicación masivos que tienen los que detentan el poder político y económico.

En el siglo XIX, en los países de América Latina, la intelectualidad comenzó a concebir el progreso y la política desde la perspectiva de la racionalidad impuesta por los filósofos de las Luminarias. Por ejemplo, en República Dominicana, en la década del setenta del mismo siglo, los intelectuales más importantes de ese momento, como los medios de comunicación de mayor difusión, planteaban que el proceso de modernización y progreso debían seguir el camino de los países desarrollados de Europa y Estados Unidos[134]. Es decir, que la República Dominicana hubiera tenido que imitar a estas naciones por cuanto se consideraban como la expresión máxima de la civilización.

La racionalidad dependiente que comenzó a edificarse socialmente en ese país, fue estableciendo toda una línea de pensamiento liberal, pero subordinado, que tiene influencias en lo económico y la cultura. Espaillat, uno de los principales exponentes de la corriente liberal, consideraba la dedicación al trabajo como una de las bases del progreso y del logro de la cohesión social en la sociedad civil. Dentro de esta perspectiva, planteaba que el dominicano difícilmente podría ser un trabajador dedicado y, por lo tanto, portador nato del progreso, debido a que, por lo general, era flojo y poco responsable. Consecuentemente, promovía la inmigración europea y de Estados Unidos a República Dominicana como solución del problema de la pereza estructural del dominicano[135]. Esta forma de conceptualizar el trabajo y el progreso condujo a Espaillat a ver el desarrollo económico del país en base a una dependencia creciente del exterior, y no al potenciamiento de los recursos, conocimientos y cultura interna que se daban en el marco de relaciones sociales y políticas diferentes a la de los países

[134] Mu-Kien Sang. *Una Utopía Inconclusa*. Instituto Tecnológico de Santo Domingo. 1997.

[135] Espaillat tenía una concepción del hombre dominicano similar a la de los conquistadores, de los filósofos y economistas del siglo XVIII de Europa. Para mayor detalle, ver Annie Jacob *Le travail. Reflet des cultures. Du sauvage indolent au travailleur productif.* PUF. Paris. 1994.

europeos y de Estados Unidos, como producto de tradiciones culturales distintas, así como de una estructuración diferente de la sociedad, las instituciones y el Estado.

Para la escuela de pensamiento liberal promovida desde la región del Cibao en República Dominicana, el progreso y la modernización tenían que lograrse a través de la inversión extranjera directa y la importación de maquinaria foránea, por la incapacidad estructural del dominicano de poder fabricarla internamente. Igualmente, se fomentó la incorporación hasta cierto punto, indiscriminada, de los adelantos tecnológicos y científicos provenientes de Europa y Estados Unidos. También se incentivó, al igual que lo hicieron los principales filósofos de las Luminarias, la libre circulación de mercancías, pero este planteamiento tuvo resistencia aún en el seno de los liberales, en tanto existía toda una propensión al proteccionismo.
Los liberales postulaban que la educación debía ser la base del progreso, pero la conceptuaban en el marco liberal positivista, donde la teoría del conocimiento era prácticamente reducida a un programa de investigación científica que tenía como paradigma a las ciencias naturales. Con ello, se pretendió darle un carácter de neutralidad a la educación; sin embargo, esta forma de visualizarla conllevaba toda una incorporación de valores de los países europeos y de Estados Unidos que no respondían a la realidad social de ese momento de la República Dominicana. Afirmaban que el sistema educativo debía ser similar al de los países considerados civilizados, pero desde una perspectiva de subordinación y con el agravante ya señalado de tener una realidad que difería de la sociedad civil europea, que se sustentaba en la individualidad. En la República Dominicana de ese momento, y especialmente en el Cibao, había más bien una concepción comunitaria de la sociedad, muchos de cuyos rasgos persisten actualmente, lo que facilita los procesos de cooperación entre los pequeños productores, habitantes de barrios, entre otros[136].

La forma, en que se conceptuó la educación por parte de los liberales de ese entonces, era ajena y extraña a la realidad socioeconómica y cultural

[136] Es importante señalar que los pioneros que colonizaron Norteamérica, potenciaron los grupos comunitarios, contrariamente a lo que sucedía en sus países de origen. Para mayor detalle, ver Tocqueville. *De la démocracie en Amérique.* Editions Gallimard. 1961.

dominicana, lo cual ha tenido una incidencia, muchas veces negativa, en el proceso de formación de la intelectualidad, así como de los profesionales, y también de los empresarios y trabajadores, en tanto proyectó valores como base del progreso y la civilización sustentados en la promoción de la individualidad e igualmente, marcos políticos e institucionales que no eran los más idóneos para el establecimiento de formas de organización social y política solidarias que fuesen capaces de rescatar todas las potencialidades de la tradición comunitaria. Por otro lado, sometió la creatividad interna a las normas externas imperantes.

La intención de subordinar la política dominicana a una racionalidad dependiente creó situaciones contradictorias, producto de la ficción racionalista que se quiso imponer. Así tenemos, por ejemplo, que en Moca sucedieron en el siglo pasado dos hechos políticos centrales. Por un lado, en esa ciudad se produjo la primera acción de rebeldía contra la anexión a España, producto de la cual terminaron en el cadalso héroes mocanos y de la patria, como José Contreras, Inocencio Reyes, José María Rodríguez, entre otros. Pero por otro lado, en Moca, en 1857, también se instauró el congreso constituyente con la participación de muchos liberales, entre ellos Ulises Francisco Espaillat. Este congreso elaboró, quizás, la constitución más liberal de República Dominicana, la cual se nutrió de las constituciones vigentes, en ese entonces, en varios países europeos, como España, Inglaterra y Francia[137].

Como se puede apreciar de lo señalado, por un lado, se rompió con el imperio, mediante la participación activa de los pobladores de Moca, y por otro lado, se adoptó una forma de normar y regular el Estado y también la sociedad civil, desde la perspectiva de un positivismo legal que se fundaba en la racionalidad liberal eurocentrista. Cabe señalar que esa constitución tuvo corta duración por el caudillismo imperante en la época. Asimismo, cuando Espaillat fue Presidente, le fue imposible implementar sus medidas liberales, especialmente en lo referente a la educación, por la parcelación existente en la sociedad, por la convulsión política y sobretodo, por los obstáculos estructurales que se generaron al tratar de imponer un modelo que era un cuerpo extraño al de la realidad de República Dominicana.

[137] Julio Jaime Julio. *Notas para la historia de Moca*. Editora Universitaria, Santo Domingo. 1985.

La modernidad. Interpretaciones y periodización

En este punto, se analizarán un conjunto de interpretaciones de la modernidad y también las propuestas de periodización que se han hecho, con el fin de explicar los cambios en la racionalidad para responder a las nuevas situaciones que fueron surgiendo dentro de la modernidad.

Ulrich Beck, en su libro "The Reinvention of Politics", señala que existen dos épocas bien definidas en el proceso de desarrollo de la modernidad: una primera, que ya se agotó y que denomina modernidad simple o industrial y otra, en que precisamente estamos viviendo, que califica de modernidad reflexiva. Para Beck, esta discontinuidad no ha sido percibida por aquellos que establecen una relación indisociable entre modernidad y sociedad industrial, lo que ha motivado a muchos analistas a considerar que la modernidad habría llegado a su fin y que estaríamos entrando en una fase postmoderna. La modernidad simple o industrial, de acuerdo a Beck, era aquella en que primó la racionalidad instrumental y que tuvo un desarrollo lineal y unidimensional, además de haber permitido el ordenamiento de la sociedad industrial que se instauró en el marco de una diferenciación funcional. El hecho de que la racionalidad dominante en la modernidad simple haya sido la instrumental, que como se señaló, implica un desarrollo lineal, significa, en términos políticos, que no habría alternativa a las instituciones básicas que se sedimentaron en esa fase de la modernidad. Ello se debe en gran medida a que la racionalidad instrumental coadyuvó al desarrollo de teorías dualistas, donde el individuo y el sistema se conciben básicamente separados.
Para Beck, al igual que Schumpeter, el capitalismo tenderá a extinguirse, no debido a la lucha de clases, como lo sustentaba Marx, sino principalmente como consecuencia de la racionalización, burocratización y deslegitimación. Como se podrá apreciar, es una posición muy similar a la que adoptó Max Weber.

En la nueva fase en que habría entrado la modernidad, el motor de la historia ya no sería la razón instrumental, sino los efectos colaterales generados por la modernidad en su desarrollo, como la inseguridad, la creciente individualización y la globalización. Para poder enfrentar a los nuevos retos de la modernidad, se tendrían que reemplazar las instituciones de la fase industrial que mantenían una disociación entre lo económico y lo político. Dentro de este contexto, habría que modificar el contrato laboral

capitalista, que, conforme con las instituciones, separa lo político y económico, lo que implica politizar a la mano de obra y las relaciones de producción. Por otro lado, se tendría que superar el error de tratar de igualar la política con el Estado, y/o la política y el sistema político. Para Beck, una gran parte de la gente considera que la política debe ser realizada sólo por sus agentes autorizados, como los partidos políticos, los sindicatos, el parlamento, entre otros. Por lo general, no se toma en cuenta lo que él denomina la auto-organización de la política.

En el marco de esa línea de análisis que considera la etapa industrial como una fase superada, Beck divide el proceso de desarrollo de la modernidad de una manera muy esquemática, sin investigar debidamente los cambios que han venido ocurriendo en la producción en general y la industrial en particular. No hay que olvidar que las modificaciones más importantes en la organización de la producción y en la lógica productiva se han dado en actividades como la industria automotriz, las cuales han ido posteriormente difundiéndose de manera desigual a otros sectores de la producción y los servicios. Estas transformaciones en determinadas ramas industriales han ocasionado nuevas formas de ver el tiempo y el espacio, lo que ha generado la introducción de nuevas tecnologías de la información y de la regulación del trabajo pasado, mediante la electrónica. Inicialmente, el sistema de máquinas en la industria y otros sectores productivos combinaban operaciones mecánicas, destinadas a la transformación del material con las eléctricas, que le daban movimiento a las máquinas. Actualmente, interviene también la electrónica para regular el funcionamiento de éstas. También cabe señalar, que las modificaciones en la estructura productiva industrial, como resultado de la transformación progresiva de la integración vertical a la horizontal, han motivado la aparición de un conjunto de servicios a la industria (diseño, mantenimiento, etc.), que antes formaban parte de las empresas industriales. Este proceso de cambio en la articulación productiva industrial se ha expresado estadísticamente en un crecimiento del denominado sector servicios, pero que están articulados a la industria.
Si bien Beck acertadamente critica la concepción dualista de disociar la economía y la política, no detalla como esta nueva forma de percibir la realidad incidiría en la racionalidad que debería dar cuenta del desarrollo de lo que denomina modernidad reflexiva. No basta con decir, como Beck lo hace, que en ésta priman los efectos colaterales ocasionados por la racionalidad instrumental que legitimó en la fase industrial, como la globalización, entre otros.

Para David Harvey, los cambios en las relaciones sociales que se han dado durante la modernidad se han expresado en formas distintas de sentir el tiempo y el espacio. Debido a ello, es menester explorar el espacio y el tiempo de la vida social, para poder apreciar con claridad las vinculaciones entre los procesos político-económicos y los culturales[138]. Según Harvey, la crisis que estalla en 1847-1848 produjo un cambio en el sentir del tiempo y el espacio, tanto en la economía, como en la política y la cultura. Se cuestionó la forma de percibir el tiempo de la época de las Luces y de interpretar el espacio, que ocasionó una manera relativa y cambiante de ver a éste, con todas las inseguridades que ello motivó.

La participación cada vez mayor del dinero en las relaciones sociales, contribuyó en gran medida a transformar las relaciones entre los hombres en el tiempo y en el espacio. A partir de mediados del siglo diecinueve, el desarrollo del crédito por el sistema bancario bajo la hegemonía de los Rothschild, alteró la concepción del tiempo en las operaciones económicas y en la vida social en general.

En la primera década del siglo veinte, se modificó la visión euclidiana del espacio, producto de las nuevas teorías que emergieron, tales como la teoría especial de la relatividad que apareció en 1905 y la teoría general que surgió en 1916. Este cambio en el sentido del tiempo incidió en la producción, al pasar de los óptimos parciales, en que se sustentaba el taylorismo, a los óptimos globales, que regían en las líneas de ensamble que fueron establecidas inicialmente por Ford. En la pintura, se puede apreciar igualmente que Picasso rompió con la perspectiva lineal y homogénea que se tenía del espacio.

Con la crisis de la producción en masa a partir de la década del sesenta, se agudizó esta nueva manera de percibir el tiempo y el espacio. La confianza en lo científico se ha visto mermada, la estética ha triunfado sobre la ética, las imágenes han predominado sobre la narrativa y a lo efímero se le ha otorgado más importancia que a las verdades duraderas[139].

---

[138] David Harvey. *The condition of postmodernity*. Blackwell Publishers Inc. Oxford. 1990.
[139] Ibíd.

En su análisis de la modernidad, Alain Touraine considera que el triunfo del individualismo ha conducido a una nueva modernidad que ha suscitado una revisión de la filosofía, que proviene de la época de las Luces. Por otro lado, la declinación de lo que denomina la razón objetiva[140], habría provocado la creación de cuatro universos culturales separados disociados que son: la vida, el consumo, la nación y la empresa[141]. Para Touraine, la primera fase de la modernidad se caracterizó por el papel central que tuvo la racionalidad instrumental en la articulación de los cuatro universos culturales. En la nueva modernidad que ha surgido, el sujeto cumple un papel medular en el proceso de vinculaciones con los universos culturales de la vida y la nación, en tanto que la razón con los de consumo y de la empresa. En esta nueva etapa de la modernidad, el sujeto y la razón mantendrían una articulación estrecha. El sujeto, de acuerdo a Touraine, es la voluntad de un individuo de actuar y ser reconocido como actor. Es la reflexión del individuo sobre su propia identidad. Pero también, el sujeto puede ser un movimiento social. Touraine busca lograr la libertad creativa del sujeto, tratando de eliminar la dominación que vienen ejerciendo sobre la vida privada y colectiva los aparatos que detentan el dinero, el poder y la información. Para Touraine, este proceso de liberación provendría básicamente de los consumidores y no de los productores.

Touraine pasa de una visión centrada en la sociedad a una organizada alrededor del sujeto básicamente personal. Afirma la superioridad de las virtudes privadas sobre los roles sociales; de la conciencia moral sobre el juicio público. Dentro de esa perspectiva de privilegiar lo personal y privado, el sujeto no iría construyéndose en base a las diversas relaciones sociales que establece en los distintos campos en que actúa, sino que se nutriría principalmente de las diferencias culturales.

Como ya se señaló, los consumidores serían, para Touraine, los que promoverían los cambios para que se logre la libertad creadora del sujeto. Ello, difícilmente se produciría en los países subdesarrollados. Los cambios profundos que requieren estos países para lograr una democracia radical y plural en lo económico, social y político, pasa necesariamente por la transformación de las relaciones de producción capitalistas que los han mantenido a través de la historia en países pobres y dependientes con

[140] Horkheimer acusó a Weber de haber aplaudido el triunfo de la racionalidad funcional sobre la racionalidad sustantiva, lo que significaba aceptar la declinación de la racionalidad objetiva y la victoria de la instrumental.

[141] Alain Touraine. *Critique de la modernité*. Fayard. 1992.

grandes diferencias sociales y económicas, y sin las libertades indispensables para ejercer una verdadera soberanía popular.

Para responder a la realidad de los países pobres de Latinoamérica, por ejemplo, es necesario fomentar un movimiento centrado en la producción, encabezado por los empresarios-trabajadores, los obreros, campesinos, indígenas, intelectuales y todos aquellos que quieran promover una producción nacional que solucione los problemas de desempleo, subempleo, exclusión y de moralidad. A partir de la problemática de la producción nacional organizada, deben articularse y sedimentarse en todos los campos y niveles relaciones sociales que coadyuven a implementar un proyecto democrático radical, que rescate las potencialidades y la dignidad de las mayorías nacionales[142].

Jürgen Habermas, en su análisis de la modernidad, plantea que el triunfo de las Luminarias fue el de la racionalidad instrumental. Considera este tipo de racionalidad como un intento filosófico de tratar de entender de manera objetiva a los seres humanos y su mundo; inicialmente, en forma mecánica, y posteriormente, en términos materialistas y fisicalistas, que redujeron lo mental a lo físico. Para Habermas, en la racionalidad instrumental no tiene ninguna significación la relación interpersonal sujeto-sujeto, en cuanto sólo se refiere a la relación sujeto-objeto[143].
Habermas no solamente cuestiona la racionalidad instrumental, sino también la racionalización que fue pensada en el marco de la cosificación de la conciencia. Según él, la racionalización no puede ser concebida en base a la filosofía de la conciencia, como fue desde Lukács hasta Adorno. La relación sujeto-objeto de la filosofía de la conciencia fue combatida desde inicios del siglo veinte por dos corrientes del pensamiento: la filosofía analítica del lenguaje y la teoría psicológica del comportamiento, que tuvo sus orígenes en el pragmatismo de Pierce. Para Habermas, un análisis de la modernidad cultural debe sustituir a la teoría de la conciencia de clase ya obsoleta. En lugar de limitarse a criticar la ideología, habría que centrar el análisis en el proceso de empobrecimiento cultural y de fragmentación de la

[142] Posteriormente, ampliaremos esta propuesta.
[143] Jürgen Habermas. *The theory of communicative action*. Volume one. Beacon Press. Boston. 1984.

conciencia corriente. La posición central que ocupa la falsa conciencia debería ser ocupada por la conciencia fragmentada[144].

Desde su perspectiva filosófica, Habermas pone en duda varios aspectos de la teoría de Marx. Considera que el trabajo teórico de Marx fue la continuación del proyecto hegeliano de la filosofía de la praxis[145]. De acuerdo a Habermas, Marx planteó una dialéctica entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales, que se ha entendido de manera tecnocrática. En ese proceso dialéctico, las fuerzas productivas entrarían en contradicción con las relaciones sociales, lo cual llevaría, mediante el incremento de las fuerzas productivas, a la superación del capitalismo. Y Marx, paralelamente al desarrollo de las fuerzas productivas, otorgaba un papel creciente a los movimientos sociales, debido a que consideraba a la lucha de clases de los oprimidos como una fuerza productiva. Para Habermas, Marx estableció una relación engañosa entre ambos[146].

Habermas, haciendo uso del estructuralismo, que a veces combina con el funcionalismo, señala que las fuerzas productivas y las relaciones sociales pertenecen a estructuras distintas. Las fuerzas productivas materializan un saber técnico y organizacional, que posibilita su análisis en términos de estructuras del conocimiento. En cuanto a las estructuras institucionales, en las cuales se expresarían las relaciones sociales, Habermas considera que se genera en su seno un saber práctico, analizable en el marco de estructuras de interacción social y de formas de la conciencia moral[147].

Para Marx, según Habermas, la racionalización de la sociedad era el resultado del desarrollo de las fuerzas productivas, es decir de la expansión del conocimiento empírico y de la calificación de la fuerza de trabajo. Según Habermas, Marx, al igual que Weber, Adorno y Horkheimer, identificaban el proceso de racionalización de la sociedad con la expansión de la racionalidad instrumental y estratégica[148].

Habermas considera que en Marx, el paradigma de la producción le otorga un significado naturalista al concepto de práctica. Igualmente, le daría un carácter empírico. Según Habermas, el paradigma de producción eliminaría del marco de validación de la razón toda otra dimensión que no sea la de la

---

[144] Ibíd. Volume 2.

[145] Jürgen Habermas. *The philosophical discourse of modernity*. MIT Press Cambridge. Massachusetts. 1987.

[146] Jürgen Habermas. *Après Marx.* Hachette Litteratures. Paris. 1997.

[147] Ibíd.

[148] Habermas. *The theory of communicative action*. Volume one.

verdad y la eficiencia. Habermas igualmente cuestiona la relación mecánica que se establece en el marxismo entre la base, que es lo económico, y la superestructura, que es lo político, siendo este último prácticamente un reflejo de lo que pasa en la infraestructura económica. Habermas plantea que lo señalado se debe al error marxista de establecer una articulación dialéctica entre el análisis del sistema y el del mundo de la vida. Esta relación dialéctica no permitiría una debida separación entre el sistema que se ha constituido en el mundo moderno y las formas de su institucionalización, como expresión de clases sociales específicas. Para Habermas, Marx estaba persuadido, a priori, que en el capital no existía otra cosa que el carácter mistificado de una relación de clase. Ello no dejaría emerger el carácter ventajoso, desde la perspectiva de la evolución histórica, de la administración moderna del Estado y del contexto sistémico de la economía capitalista[149].

Habermas desaprueba la concepción de la alienación de Marx, que sirve a este último de piedra angular en su crítica de las condiciones de existencia de los trabajadores que surgen del proceso de proletarización que se da en la producción. Piensa que la alienación, tal como la percibía Marx, no puede dar cuenta del aspecto de cosificación que se genera como consecuencia de la diferenciación estructural que se da en el mundo de la vida. El concepto de alienación no sería lo suficientemente selectivo para poder hacerlo. Para Habermas, el proceso de cosificación no puede emerger sólo del mundo del trabajo[150].

Habermas, siguiendo con su análisis crítico de los principales teóricos de la razón, señala que Weber vio una racionalización cultural en la ciencia moderna y la tecnología, en el arte, y en la religión sustentada en principios éticos. Asimismo, en su análisis, señala que Weber estudió la emergencia del capitalismo en el marco de la institucionalización de la racionalidad instrumental que logró sedimentarse con la ayuda de la ética protestante y la legislación moderna. Por otro lado, Habermas objeta la concepción que tenía Weber de la modernización que, siguiendo la lógica de Marx, visualizaba como el proceso de diferenciación entre la economía capitalista y el Estado[151].

---

[149] Ibíd. Volume two.
[150] Ibíd.
[151] Ibíd. Volume one.

De acuerdo a Habermas, tanto Horkheimer como Adorno y Marcuse plantearon erróneamente que las fuerzas científico-técnicas y las relaciones de producción no constituían estructuras que actuaban en niveles distintos, sino que más bien se unificaban, perdiendo todo el poder para cambiar el sistema. En sus análisis, Habermas considera que Adorno y Horkheimer tuvieron una actitud poco crítica con respecto a Marx y Weber. Con relación al primero, piensa que el no haber cuestionado la teoría del valor de Marx y haberla utilizado como base de sus análisis, no le permitieron contemplar las nuevas realidades que emergieron con el capitalismo avanzado, que se sustentaron básicamente en la atenuación del conflicto de clases y la pacificación social. Con relación a Weber, no lograron romper con la racionalidad teleológica, evitando que su crítica de la razón instrumental se transformara igualmente en un cuestionamiento de la racionalidad funcional.

Refiriéndose a la teoría social de Talcott Parsons, Habermas afirma que ésta se sustenta en gran medida en la acción de un actor aislado. Esta teoría se fundamenta en el modelo epistemológico del sujeto conocedor tal como lo concebía Kant. Parsons, por otro lado, tiene una noción utilitarista de la acción, que contrasta con la teoría que preconiza el compartir valores culturales, mediante las relaciones intersubjetivas que son, según Habermas, un elemento central de la teoría de la acción comunicativa[152].
La teoría social de Parsons basada en una concepción utilitarista de la acción, esconde el aspecto comunicativo de ésta, por cuanto los valores están orientados hacia los objetos, en el marco de la relación sujeto-objeto. A fin de "ligar" cultura, sociedad y personalidad, Parsons desarrolla, dentro de su teoría social, un funcionalismo estructural con la ayuda de la teoría de sistemas. En el marco de su lógica funcional, disocia la cultura en valores y hechos, introduciendo el dualismo neokantiano. En todo el andamiaje teórico de Parsons, los conflictos entre las diferentes clases sociales pasan a un segundo nivel[153].
Habermas, en el análisis que hace de la modernidad, no considera que ésta haya llegado a su fin, como lo señalan los posmodernistas. La oposición que se ha formado en contra de la modernidad no reflejaría un problema de la razón como tal, sino el fracaso en poder desarrollar a ésta en sus diferentes dimensiones, de una manera balanceada. La imposibilidad de cumplir con la

[152] Ibíd. Volume two.
[153] Ibíd. Volume two.

promesa de construir una vida edificada en la razón se debe, según Habermas, a que la racionalidad sufrió deformaciones por el capitalismo. No se lograron establecer las instituciones pertinentes para proteger a las esferas públicas y privadas de la cosificación generada por los subsistemas económicos y administrativos del capitalismo [154]. Según Habermas, para que la razón pueda desplegar todas sus potencialidades, es necesario que se cultive una acción comunicativa que busque la realización de uno mismo, mediante la comunicación intersubjetiva. Para ello, habría que pasar de la práctica social sustentada en el trabajo a la acción comunicativa.

Siguiendo con el esquema de fuerzas productivas y relaciones sociales, pero disociándolas estructuralmente, Habermas plantea que, en la práctica social, aparecen dos aspectos claramente diferenciados. El primero, constituido por el proceso de producción y el proceso de apropiación que funcionan de acuerdo a reglas tecno-utilitarias y que establecen el nivel de intercambio entre la sociedad y la naturaleza. Todo ello estaría determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas. El otro aspecto es el proceso de interacción que estaría regulado por normas sociales y que traería aparejado un proceso selectivo para lograr el poder y la riqueza.

En la construcción de su teoría, Habermas establece una distinción entre la integración social, que se da entre los individuos en la sociedad, y la sistémica que se logra, según él, mediante el dinero, los medios de comunicación, entre otros. Dentro de este marco, Habermas trata de articular las estrategias del "sistema" y las del "mundo de la vida"[155].

Como se puede apreciar, Habermas tiene una concepción a dos niveles de la sociedad. Ello sugiere una autonomía de cada uno de ellos, pero en el contexto de mediaciones entre estos niveles. La mediación que experimenta el mundo de la vida, se asemeja a un proceso de colonización interna que, de acuerdo a Habermas, tomaría formas socialmente patológicas[156]. Habermas realiza todo un análisis de lo que pasa entre las fronteras de estos dos niveles de la sociedad: entre el primero, que denomina "sistema", constituido por los subsistemas de la economía y de la administración del Estado burocratizado, y el segundo, compuesto por la esfera privada de la vida que se da en la familia, vecindad, entre otros, y también en el espacio

[154] Ibíd. Volume one.

[155] Para Habermas, la conexión entre la teoría de la acción y los conceptos básicos de la teoría social pueden lograrse mediante el concepto del mundo de la vida.

[156] Ibíd. Volume two.

público de los ciudadanos. Habermas plantea que la esfera privada del mundo de la vida se relaciona con el sistema económico, mediante las intermediaciones que se dan: por un lado, a través del poder que se ejerce sobre la fuerza de trabajo y el dinero que recibe esta última por su trabajo; y por el otro, por el dinero que se obtiene por los bienes y servicios que se producen. Con respecto a la relación de mediación entre la esfera pública del mundo de la vida y el sistema administrativo del Estado moderno, ésta se realiza a través del dinero que se paga por los impuestos, y mediante el poder que se ejerce en las decisiones políticas y en lograr el apoyo de las masas[157].

Habermas, en su teoría sobre la modernidad, trata de ver la práctica social de manera dual: por un lado, el proceso de producción, que procede de acuerdo a reglas tecno-utilitarias; y por otro, la interacción social que trae aparejado el problema del poder y la riqueza. En primera instancia, como ya se señaló, se debe cuestionar la concepción que Habermas tiene de la producción, la cual visualiza como una fuerza productiva, y no como una relación social con diferentes grados de sedimentación que tienen su expresión en el trabajo pasado y el trabajo presente. Además, hay que puntualizar que en la producción, también se dan relaciones de poder y tomas de posición morales y éticas. El sector producción no es exclusivamente el campo del ejercicio tecnocrático y economicista. Esto desemboca en un segundo señalamiento, que pone en duda la separación artificial que Habermas realiza entre el proceso de producción y el proceso de interacción, producto de su concepción tecnocrática de la producción, que lo conduce a un dualismo. El esquema que tiene de la práctica social hace que justifique la necesidad de pasar del paradigma del trabajo al de la acción comunicativa, como si en el mundo del trabajo y de la producción no se darían interacciones y decisiones para realizar transformaciones de distinta índole. Pareciera que Habermas mantiene la misma concepción imperante en los contratos laborales que tienden a que los trabajadores sólo se circunscriban a lo económico, para evitar su participación en lo político, y por lo tanto, no aborden la problemática del poder en la producción. La percepción que tiene Habermas de la producción lo lleva al extremo de plantear en el Tomo 2 de su libro sobre su teoría de la comunicación, que en la economía capitalista, el proceso de regulación de la producción que pasa por el mercado escapa al mundo de la política. Afirma eso como si el

[157] Ibíd. Volume two.

mercado no sería la expresión de relaciones sociales, donde se dan relaciones de poder entre las empresas; los productores y los consumidores; y entre los trabajadores y los empresarios. Es como si Habermas concentraría lo político en el Estado o en lo que denomina el sistema, como veremos posteriormente.

En el esquema teórico de Habermas, se trata prácticamente de no tomar en consideración el papel de los conflictos y contradicciones que se dan en las relaciones sociales, por cuanto la concepción que tiene de la democracia postula a lograr el consenso, que es la expresión de un acuerdo racional que no tiene debida cuenta de los antagonismos y de las hegemonías que surgen en la práctica social. Trata de obviar los conflictos, contradicciones y hegemonías, mediante una comunicación intersubjetiva, sin ningún tipo de restricciones[158].

La democracia constitucional, que privilegia Habermas, sería el resultado, en un momento dado, del proceso de desarrollo de la razón ligado a la emergencia de formas universales de la moral y de la ley. Rosty y Derrida cuestionan el vínculo necesario que Habermas establece entre el racionalismo, el universalismo y la democracia moderna. Asimismo, el primero critica el hecho de que Habermas ponga la racionalidad por encima de la política como un medio de poder garantizar la democracia. Plantea que es absurdo buscar premisas políticas neutras que generen una obligación para seguir una política democrática. Cabe señalar, sin embargo, que Rosty es un defensor del lado político del proyecto democrático de las Luminarias, por lo que las diferencias con Habermas, como lo señala Mouffe, serían más de orden teórico que político.

Que Habermas piense poder lograr acuerdos mediante un lenguaje universal, aunque sea de nuevo tipo, prácticamente elude el problema del poder en las relaciones sociales que se dan entre las clases, los grupos y los individuos. Toda la legitimidad de las interrelaciones se sustentarían en la racionalidad. Si esto es cuestionable en los países desarrollados, a los cuales tiene en mente Habermas, resulta aún más criticable en lo que respecta a los países pobres y dependientes donde las diferencias entre las clases y grupos son abismales y sus intereses sumamente antagónicos.

---

[158] Simon Critchley, Jacques Derrida, Ernesto Laclan and Richard Rosty. *Deconstruction and pragmatism*. Routledge. London. 1996.

Habermas plantea que, para superar las limitaciones del consenso democrático que se sustenta en la racionalidad instrumental y básicamente en la promoción del interés individual, debería hacerse uso de la racionalidad y de la acción comunicativa. Sin embargo, no hay nada especial en el lenguaje que permita convencer a los diferentes agentes posibles de la superioridad de la democracia occidental, y sobre todo, ante la gran parte de la población de los países pobres que se encuentra desempleada y excluida de la práctica del poder. Más bien, es un intento de presentar a la racionalidad e instituciones de los países occidentales desarrollados, como las únicas que pueden garantizar un accionar racional de las personas y que cualquier intento de modificarlas llevaría a crear comportamientos irracionales. Esto nos lleva a recordar la forma en que los conquistadores y algunos ilustres filósofos de las Luminarias veían a los pobladores de América Latina y el Caribe que denominaban salvajes, por no responder a su racionalidad. Eran vistos como seres primitivos e irracionales, que difícilmente podrían adecuarse a la racionalidad del hombre económico de los países centrales europeos, que era la única que garantizaría el progreso. Esa visión del colonizado llevó a justificar moralmente el castigo y hasta el exterminio de los indígenas del continente americano.

La democracia deliberativa de Habermas se empeña en lograr, a través de procedimientos adecuados de diálogo, acuerdos y consensos que permitan satisfacer, tanto la racionalidad que defiende los derechos liberales, como la que otorga la legitimidad democrática. La forma en que trata de reconciliarlas es reinterpretando la soberanía popular en términos de intersubjetividad y redefiniéndola como un "poder comunicativo"[159].

La diferencia marcada que establece Habermas entre los discursos práctico-morales y práctico-éticos, haría que éste no pueda percibir que el modelo liberal dominante es incapaz de reconocer que las instituciones democrático-liberales no pueden funcionar adecuadamente sin una ética democrática[160].

Para Habermas, si bien las cuestiones morales pueden ser dilucidadas racionalmente, ello no ocurre con los aspectos éticos que no dependen del contexto social. Considera, que en el campo de la moral, es posible utilizar

[159] Chantal Mouffe. Op. cit.
[160] Ibíd.

procedimientos rigurosos que permiten lograr una imparcialidad que posibilite establecer principios universales. En tanto, lo relacionado a la "buena vida", que es el dominio de la ética, debe mantenerse fuera del debate público racional.

La teoría de Habermas presenta un dualismo[161] distinto al del marxismo que disocia estructura y superestructura, y cuya articulación sería de una sola vía, con la superestructura siendo el simple reflejo de lo económico. Si bien Habermas presenta una relación de doble vía entre el sistema y el mundo de la vida, reconoce que lo determinante en última instancia sería lo económico. Es decir, representa un dualismo menos mecánico, más modernizado, pero no logra superar las limitaciones del dualismo. Asimismo, asevera que el dinero podría explicar gran parte de las articulaciones entre la esfera privada y el sistema económico. Pareciera que, si se eliminara el dinero, se evitaría que el sistema colonice la esfera privada del mundo de la vida. No toma en cuenta en su sistema teórico que el problema central no es el dinero, sino las relaciones sociales capitalistas, en que el dinero sólo es una de sus manifestaciones. Lo medular, en todo proceso de cambio, reside en la transformación de las relaciones sociales imperantes, para evitar, como en el modo capitalista, por ejemplo, la explotación, la alienación y la cosificación.
Por otro lado, Habermas, en su esquema teórico en que disocia lo económico y administrativo que denomina sistema del mundo de la vida, que separa en esfera privada y pública, elimina la incidencia de las decisiones políticas en la esfera privada del mundo de la vida, en cuanto éstas sólo afectarían lo público. Este esquematismo de Habermas se debe a que no rompe con el funcionalismo y a que no se percata de todas las articulaciones que se dan en la sociedad, en el marco de relaciones sociales que rigen en múltiples campos, como el político, económico, administrativo, estético, entre otros. Esas relaciones sociales, aunque provengan de un determinado campo, están vinculadas con los distintos aspectos de los otros campos. Ello genera concordancias, pero también conflictos y contradicciones entre los que participan en las interacciones, lo que lleva a la politización del proceso de racionalización en todos los campos de acción dentro de la sociedad, tanto en lo que se denomina privado, como en lo público.

[161] Perry Anderson *The origins of postmodernity*. Verso. London. 1998.

V. Política, racionalidad y el subdesarrollo

Los países pobres y dependientes deben, en la actualidad, plantearse alternativas políticas y de racionalidad que les permitan superar los problemas crecientes de desigualdad en relación con los países centrales, así como en su seno, y de carencia de empleo, educación y salud, que son una ofensa para cualquier verdadera democracia que no se circunscriba a lo jurídico y formal.

La urgencia de alternativas se sustenta, por un lado, en el fracaso del socialismo burocrático de Estado; y por otro, en la hegemonía que ejerce a nivel mundial el proyecto neoliberal, que trata de universalizar una racionalidad que pretende legitimar las desigualdades profundas que crea y exacerba. El neoliberalismo está construyendo un nuevo bloque político alrededor de posiciones individualistas, que se basa en la existencia exclusiva de la propiedad privada. Este nuevo bloque hegemónico está desplazando al que lideró el proceso de la producción en masa y el Estado benefactor. En la actualidad, se está privatizando la educación, la salud y "flexibilizando" el mercado de mano de obra. Esto ha debilitado las alianzas políticas que impulsaban propuestas socialdemócratas y a los sindicatos que le daban su respaldo, lo cual, en cierta medida, brindaba una protección al trabajador. En la actualidad, los partidos socialdemócratas van renunciando progresivamente al Estado benefactor y están acercándose a posiciones neoliberales, bajo el supuesto de querer construir una tercera vía.

En la periferia, el nuevo bloque hegemónico que se ha ido conformando está liderado por el capital foráneo financiero y rentista, en coalición con los banqueros nacionales, grandes comerciantes, mineros, especuladores, y con determinados industriales que se beneficiaron del modelo de la sustitución de importaciones, debido a lo cual pudieron diversificarse, incursionando en áreas comerciales, financieras y mineras, entre otras. Este nuevo grupo hegemónico tiene como uno de sus objetivos políticos, captar bajo distintas modalidades al sector informal para legitimar su poder. En determinados casos, lo hace mediante el asistencialismo, en donde le provee, entre otros, alimentación a través de comedores populares. Se pretende aliviar con ello la falta de empleo, pero además ir mermando la dignidad de gran parte de la población, para debilitar su capacidad de protesta ante su situación de precariedad y exclusión. En estos programas asistencialistas de apoyo al

modelo neoliberal, juega un papel importante la denominada cooperación internacional, bajo el pretexto de querer luchar contra la pobreza.

Una nueva modalidad de este nuevo grupo hegemónico para atraer al sector informal está siendo promovida mediante la propuesta de legalizar las propiedades de este sector, para que el solicitador sea sujeto de crédito. Bajo la promesa de la formalización de los títulos de propiedad, parte del sector informal podría apoyar el modelo neoliberal para poder tener acceso al crédito, y de esa manera, superar la situación de desesperación en la que se encuentra. En el hipotético caso de que algunos pobres del sector informal logren un crédito, su situación no estaría resuelta por la carencia de un apoyo institucional idóneo que se manifieste a través de la asistencia para mejorar la organización, la inteligencia de mercado, entre otros, lo cual les hace casi imposible establecer un negocio productivo viable en el marco de una situación llena de contingencias, debido a la apertura económica y a la existencia de un mercado muy limitado. En un buen número de los casos quebrarían y perderían lo poco que lograron acumular durante toda su vida.

Las nuevas alternativas políticas, y sobre todo, de racionalidad que han surgido en el centro del sistema para superar las limitaciones del proyecto de las Luminarias, como ya hemos analizado, no responden a las realidades políticas de los países pobres y dependientes, porque de maneras distintas, tratan de imponer, en última instancia, la lógica de vida y las instituciones occidentales de los países desarrollados como la única vía hacía el progreso.

Las nuevas propuestas de política para los países pobres y dependientes deben romper con el proyecto político de las Luminarias que legitimó el modelo occidental en esos países y racionalizó la superioridad de los pobladores del centro del sistema sobre los supuestos salvajes que eran los habitantes de los países colonizados. Dentro de ese proyecto, se justificó, vía la razón, el papel hegemónico que debería jugar la participación foránea en el campo de las inversiones, finanzas, ciencias y tecnologías, educación, entre otros. Las potencialidades creativas de los ciudadanos de los países pobres, en el marco de su realidad social, deberían subordinarse a una denominada racionalidad “neutra” universal, que sería la base del progreso de la humanidad en abstracto. La realidad ha demostrado, que el seguir los dictados del centro ha producido todo lo contrario, por cuanto los países de la periferia del sistema capitalista se han distanciado cada vez más de los países que están en el centro del sistema, y la mayoría de su población se

encuentra cada vez más pobre, y sin poder aprovechar los frutos de los adelantos en los campos de las ciencias, y de las nuevas estructuras de los procesos de trabajo que se expresan en las tecnologías.

Los nuevos proyectos políticos para América Latina y el Caribe deben igualmente ser muy críticos con las nuevas propuestas que surgen en el centro del sistema, por los cuestionamientos que se le han formulado. Las nuevas propuestas deben sustentarse en un análisis profundo de las actuales estructuras sociales que han emergido en la periferia, producto del desarrollo desigual pero combinado que ha experimentado el capitalismo a nivel mundial. Como ya se ha señalado, el proceso de acumulación y valorización que se ha dado en el mundo no ha generado en la periferia del sistema una concentración de la propiedad en la industria, debido al papel relevante del sector informal que es una de las fuentes más importantes de empleo. Esto va contra las proyecciones de algunas teorías revolucionarias, que surgieron a mediados del siglo XIX, y cuyo proceso concentrador crearía las condiciones objetivas para un cambio radical del sistema capitalista. En la periferia, más bien, en la industria, se ha producido una contratendencia al proceso de concentración, que, sin embargo, se sigue dando mediante fusiones en determinados sectores y países del centro del sistema[162]. ¿Sería ello una contratendencia para la lucha contra la baja tendencial de la tasa de ganancia? Este es un aspecto a dilucidar, pero no en el marco de la lógica de la producción en masa como dominante, sino en el contexto de las nuevas relaciones sociales capitalistas que están imponiéndose progresivamente en esta nueva fase de la modernidad, donde en varios sectores de la economía mundial, en los países centrales, las pequeñas empresas que cooperan entre sí han venido desempeñando un papel importante en algunos países centrales.

El denominado sector informal de las economías latinoamericanas, donde se ubica el mayor número de empresas productivas que fabrican productos industriales, está conformado por unidades productivas de menos de veinte trabajadores, y cuya composición del capital es muy limitada. Además, en muchas de ellas, las relaciones salariales capitalistas son incipientes, y en otros casos, se combinan con formas de pago que provienen de lógicas no

[162] En el centro, también, existen sectores productivos donde la pequeña producción desempeña un papel importante, tales como: mueble, confección, calzado, metalmecánica, entre otros.

capitalistas. Muchas veces, ello es lo que permite que las unidades productivas sigan operando. Existe una subvención del no capitalismo al capitalismo, donde el excedente se pone bajo la lógica de la plusvalía que ejerce el papel dominante.

El proceso de desindustrialización en la periferia del sistema fragmentó a la clase trabajadora y constituyó a un nuevo tipo de dirigente empresarial que combina sus actividades de administración de su negocio con actividades productivas directas, compartiendo en gran medida el mundo de la producción y de la vida con sus trabajadores, ya que provienen en gran medida de la clase trabajadora y no han perdido las tradiciones y costumbres populares.
Toda esta nueva realidad social no ha sido tomada en cuenta por las instituciones y el Estado, que siguen orientándose al sector reducido de la gran empresa productiva, y sobre todo a la banca, la minería y los servicios. Las universidades están totalmente divorciadas de la realidad de las empresas del sector informal, lo cual se agrava más aún con la privatización de la educación. Lo mismo se da con las otras instituciones del Estado encargadas de promover las exportaciones, la capacitación, entre otros. El Estado, en la periferia, trata de regular en función de los intereses del gran capital, y particularmente el foráneo, en el marco de los programas de ajuste estructural que tienen por objetivo favorecerlos, ya sea vía las privatizaciones, incentivos especiales, y el pago puntual de la deuda externa.

En el seno de la sociedad civil, se tiene una figura similar. Las asociaciones empresariales más poderosas están en manos de los grandes banqueros y empresarios que apoyan básicamente el proyecto neoliberal. Los sindicatos sólo brindan apoyo a los trabajadores de empresas grandes y medianas, y debido a ello, su papel en la vida política se hace cada vez menos importante. De ahí la necesidad de replantear su rol en el marco de la nueva estructura social, en la cual las empresas del sector informal desempeñan un rol significativo. Por supuesto que el enfoque tendría que ser de nuevo tipo, por la naturaleza de las relaciones sociales que se dan entre los dirigentes de las empresas y sus trabajadores, no sólo dentro de la empresa, sino en el barrio, y en las organizaciones de base a las cuales pertenecen.
En la construcción social de las nuevas alternativas políticas, deben contemplarse y estudiarse en detalle los nuevos antagonismos que surgen, producto de la imposición del modelo neoliberal. En América Latina y el

Caribe, los intereses de los beneficiados de este modelo, como los banqueros, comerciantes, especuladores y rentistas, han entrado en conflicto con los intereses de los que defienden la producción nacional, y de todos aquellos que consideran que el Estado-Nación no debe perder sus capacidades de regular aspectos centrales, para poder brindar educación, salud, empleo y defender la dignidad nacional ante una globalización que no es producto de un proceso natural, sino resultado de toda una estrategia de acumulación a nivel mundial, bajo la égida del capital financiero y de los Estados Unidos. Este país ha reorientado su estrategia de dominación después de la guerra fría, imponiendo el modelo económico y político que más le sirve para sus fines de expansión, así como también los valores culturales y morales que legitimen su proyecto de globalización bajo su liderazgo, pretendiendo hacer homogénea una realidad donde prima la heterogeneidad.

La periferia, en sus nuevos proyectos políticos, para hacer frente a esta nueva fase de la modernidad, debe definir de manera democrática, partiendo desde la base, el nuevo papel que deben desempeñar los productores nacionales, los trabajadores, los intelectuales, profesionales y artistas. Por otro lado, es fundamental rescatar y potenciar las tradiciones y valores culturales nacionales, que permitan enfrentar con éxito la penetración legal e ilegal (contrabando, dumping, etc.) de las mercancías del exterior, y de las nuevas formas culturales que tratan de distorsionar y/o eliminar los elementos medulares de la nacionalidad. Esto no significa en absoluto cerrar las economías ni mucho menos, sino que estas deben participar de manera estratégica en la economía mundial, con el fin de poder colocar productos de alto valor agregado nacional, tanto manual como intelectual, en el mercado internacional. Además, no debe considerarse la exportación como la única vía para lograr el desarrollo, sino como un medio entre otros, ya que la producción para el mercado interno es también un elemento relevante para alcanzar niveles de empleo y bienestar satisfactorios.

En el marco antes señalado, la propuesta brindada proyecta un cambio de las relaciones sociales imperantes en las formaciones sociales latino-americanas y del Caribe, partiendo de un trabajo político de nuevo tipo desde la base productiva, principalmente de la pequeña y mediana empresa. Esta propuesta no trata de profundizar la individualización mediante una liberalización del agente sobre la estructura, o de establecer relaciones intersubjetivas donde el sujeto se define a priori, y en que priman las

vinculaciones individuales. Más bien, intenta rescatar lo colectivo de nuestras tradiciones, pero en el contexto de las nuevas condiciones vigentes en lo económico y social. Se postula a organizar de manera colectiva, en grupos coherentes de valorización y acumulación, a las empresas pequeñas y medianas, ya sean formales o informales, con el fin de establecer de manera progresiva y dialéctica, nuevas articulaciones sociales entre las empresas, y relaciones de producción de nuevo tipo dentro de las unidades productivas que promuevan la solidaridad, la productividad y la generación de excedentes.

Aparte de reforzar creativamente las vinculaciones entre las empresas de un grupo, que denominaremos de eficiencia colectiva, la propuesta proyecta igualmente propiciar las vinculaciones entre grupos; con empresas de mayor envergadura que estén dispuestas a transferir conocimientos; así como con los proveedores y los clientes. Es decir, se debe establecer todo un proceso de creación de un tejido social, en forma colectiva, pero sin perder la individualidad, con el fin de conformar una estructura productiva más coherente, y sedimentar relaciones sociales que permitan contrastar posiciones, solucionar conflictos, pero también excluir democráticamente del proceso aquellos agentes que representan una barrera estructural para el avance del proceso de transformación social, partiendo de la base productiva.

En el marco de estas interrelaciones sociales, irán emergiendo los grupos de empresas, dirigentes de empresas y trabajadores, que pueden ser los futuros sujetos que propiciarán y consolidarán el cambio. No es a priori, ni por la posición que se ocupa en la producción que se define el sujeto. Es básicamente por el papel que asume en la práctica política y productiva diaria y en las propuestas estratégicas y su materialización, orientadas hacia el desarrollo de los grupos de eficiencia colectiva, ramas de actividad y sectores de la producción, y actividades conexas.

La racionalidad que se va desarrollando y sedimentando, en el contexto de la naturaleza de las relaciones sociales que se van estableciendo en el mundo de la producción, no es neutra, está politizada por la propuesta de transformación productiva que articula lo cotidiano con lo transcendente. La racionalidad de nuevo tipo que ira emergiendo se nutre de las relaciones que se dan en el trabajo. Es en su seno que se forjan y sedimentan importantes relaciones entre los diversos agentes sociales y donde comienzan a perfilarse los futuros sujetos, colectivos e individuales.

Como producto de las relaciones de trabajo entre empresas, de éstas con los proveedores y clientes, y dentro de las unidades productivas, van surgiendo problemas, antagonismos, coincidencias, y nuevas ideas que deben tratarse racionalmente. Sin embargo, ello siempre debe conducirse sin perder de vista el proyecto de transformación productiva y social en que los diferentes participantes se encuentran comprometidos con intensidades distintas y también, en determinados casos, con enfoques diferentes, algunos fáciles de reconciliar, otros de posible solución futura, y algunos irreconciliables, lo que puede llevar a la necesidad de plantearse la exclusión de determinados actores. La racionalidad a promover debe sustentarse en las prácticas sociales basadas en los hábitos y costumbres de bs barrios populares y comunidades donde se encuentran ubicadas un número significativo de empresas pequeñas y medianas. También, se debe propiciar la discusión colectiva, como uno de los medios de abordar la problemática del mundo de la producción y de la vida, y los antagonismos que de ella se desprenden.

En el seno de las distintas unidades productivas, deben conformarse grupos de análisis y de discusión, como ya se ha señalado, entre los que dirigen las empresas y los trabajadores, con el fin de abordar los problemas que van apareciendo en el proceso de trabajo y en el entorno productivo. Igualmente, tienen que estudiarse las proyecciones futuras de la empresa. El proceso de confrontación de ideas entre dirigentes de empresa y sus trabajadores, tomando debida cuenta de las prácticas sociales producto de los hábitos y costumbres, por lo general desencadena procesos creativos para abordar la problemática de este tipo específico de unidades productivas, por cuanto todos los que participan tienen formas y lógicas de vida similares, tal como lo vimos anteriormente. No necesitan tanto los dirigentes de las empresas como los trabajadores imaginarse la situación social y económica del supuesto antagonista: la gran mayoría ha pasado experiencias en la vida y en la producción similares, y comprende el sentido de los planteamientos que se hacen. Sin embargo, eso no significa que las posiciones sean siempre coincidentes. Lo que si existe es una matriz de sentido propicia para lograr un entendimiento, y también para poder trabajar de manera colectiva y organizada.

Las articulaciones entre las empresas que actúan en el campo de la producción se ven favorecidas en los momentos actuales, debido a que todas ellas tienen como adversario común al modelo neoliberal que viene debilitándolas y eliminándolas de manera progresiva, en cuanto este modelo

le otorga un papel subordinado a la producción, sobre todo a la nacional. Por otro lado, las vinculaciones entre las empresas se facilitan, por cuanto sus agentes tienen prácticas sociales y hábitos similares. El lenguaje que utilizan para dialogar es muy similar, lo mismo en lo que atañe al nivel de abstracción en que plantean sus problemas y soluciones. Es por ello que toda intromisión de la filosofía experto y la racionalidad instrumental, que es su sustento, entorpecería un proceso de rescate de lo colectivo y de su sedimentación. La concepción experto es, en gran medida, antidemocrática, por ser aplicada de arriba hacia abajo, y las propuestas que se hacen no toman en cuenta el mundo en que se desarrolla la producción, con sus tradiciones y prácticas sociales muy propias, en las que existen relaciones sociales de producción que, muchas veces, no responden a la racionalidad capitalista. El enfoque experto es, por lo general, tecnocrático, y el nivel de abstracción en que aborda la problemática hace que no sea comprendido por los que tendrían que implementar las recomendaciones del experto. Es, en gran parte, debido a lo planteado que han fracasado la mayoría de los proyectos de asistencia técnica, basados en la filosofía experto con la racionalidad instrumental como pilar.

Las relaciones sociales que se dan en el mundo de la producción no son sólo económicas, ni tampoco serían las que necesariamente fueran las determinantes en última instancia. Estas relaciones articulan lo económico, político, moral, estético y también lo ético. La preponderancia de unos sobre otros, depende de la problemática que se trate de dilucidar y del campo en que se actúe. La racionalidad que surge de las relaciones sociales de producción vistas no sólo en su dimensión económica, no es funcional, en tanto no se abordan de manera disociada los campos económico, moral, estético, entre otros, sino articulada. Por lo tanto, supera las limitaciones de la racionalidad funcional que presenta rigideces en lo que se refiere a la vinculación de las diferentes esferas de la razón en la modernidad, y que Talcott Parsons quiso superar mediante la teoría de sistemas en la cual se privilegian las relaciones empíricas entre los distintos campos de la razón.

El mundo de la producción es muy rico, y de su contenido se debe también nutrir creativamente la nueva racionalidad a construir. La producción no puede ser circunscrita a una concepción unidimensional, que es la perspectiva de aquellos que la ven como un conjunto de fuerzas productivas o de funciones de producción, y que sólo es percibida por el lado económico y /o tecnológico. Además, en el mundo de la pequeña producción que se da

en los barrios populares y comunidades, la vida del trabajo invade con gran intensidad las relaciones familiares, las vinculaciones en el barrio, en todas sus dimensiones y potencialidades.

Los empresarios-trabajadores y los trabajadores propiamente dichos permanecen en los centros de trabajo, por lo general, más de las ocho horas diarias, en cuanto el sistema salarial por lo general es a destajo, o porque el espacio de la pequeña empresa es, a la vez, parte de la vivienda del que dirige la unidad productiva. En un buen número de empresas operan varios miembros de una familia, o conocidos del barrio. Todo ello hace que el mundo del trabajo penetre gran parte de la vida de los que laboran en la pequeña producción. Después del trabajo, los problemas de la empresa son discutidos en el seno de la familia y en los bares que usualmente frecuentan después de sus horas laborales no sólo los trabajadores, sino también los que dirigen las empresas. Es interesante mencionar que, muchas veces, sobre todo en calzado, se trabaja hasta tarde en la noche del sábado y en algunos casos el domingo, para cumplir con los pedidos y poder recibir el pago, y se descansa el lunes. Ese día, los trabajadores suelen divertirse, yendo todos a un mismo restaurante o bar. Por eso, en muchos lugares, el lunes es conocido como el "día del zapatero"[163].

La nueva racionalidad debe contemplar que las relaciones sociales que existen en el mundo de la producción en los países pobres, no se dan exclusivamente en el marco del capitalismo, sino también en el contexto de relaciones no capitalistas, como ya se señaló al abordar la lógica de la pequeña y mediana producción en la periferia. Esto complica el análisis del comportamiento de las empresas, en tanto funcionan en un ambiente lleno de ambivalencias, donde, en muchos casos, priman las contingencias sobre las certezas en el desarrollo de los acontecimientos. En el proceso de articulación de relaciones sociales de diferente índole, se pueden percibir las formas distintas de sentir el tiempo y el espacio. Es interesante apreciar la flexibilidad que muchas unidades productivas otorgan a sus trabajadores con respecto a las horas de entrada, salida y de refrigerio, lo cual contrasta con la puntualidad que se exige en las empresas, cuya racionalidad es puramente capitalista. Cada una de las lógicas de actuar está respaldada por relaciones salariales distintas. En las empresas pequeñas prima el pago por

[163] Una experiencia muy interesante de lo que se ha señalado, se pudo apreciar en la ciudad de Santiago en República Dominicana.

pieza, y en aquellas, donde la lógica capitalista está más acentuada, predomina el pago por hora trabajada. Las limitaciones de espacio en las pequeñas empresas llevan, por lo general, a una disposición de las operaciones productivas, y el poco equipo de que disponen que no facilita el flujo productivo, más bien tiende a entorpecer el desarrollo del proceso de trabajo. El material, los productos en proceso y los inventarios de productos finales ocupan prácticamente todo el espacio, dificultando el movimiento y contribuyendo a ocultar los problemas de calidad. Esto contrasta con las empresas organizadas que siguen una lógica capitalista más pura, donde se trata de ordenar las operaciones, material y productos de una manera en que se utilice el espacio, desde la perspectiva del flujo productivo.

En el mundo de la pequeña producción existen muchos hábitos y costumbres productivas que chocan contra la lógica del capital. Muchas veces, la producción se deja bajo el control de los trabajadores, los cuales traen a sus propios ayudantes a quienes pagan en función a los encargos que le da el que dirige la empresa, el cual actúa prácticamente como un contratista. Esto va contra la lógica capitalista, donde los que dirigen las empresas controlan el proceso de producción, mediante una división del trabajo intelectual y manual, que les permita siempre mantener la dirección estratégica de sus negocios.

El proceso de racionalización de la propuesta de transformación social, partiendo de la base productiva, debe rescatar las tradiciones y prácticas sociales ancestrales no capitalistas que refuercen el trabajo colectivo y la solidaridad, que privilegie el “nosotros” sobre el “yo”. Igualmente, debe superar aquellas prácticas productivas tradicionales que van en contra del uso eficiente del tiempo y el espacio, y que debido a ello, atentan contra la productividad y la calidad.

Este proceso debe recuperar de manera permanente las prácticas sociales que fomenten la solidaridad y el trabajo colectivo que se nutren de las tradiciones, hábitos y costumbres de los barrios populares, y de las comunidades; e igualmente promover creativamente los elementos de la modernidad que conduzcan a formas de organización de la producción, donde predomine el trabajo colectivo y polivalente. Significa superar el taylorismo, y combinar los hábitos que potencian el trabajo colectivo con las nuevas formas de organización de la producción que se sustentan en la fabricación celular, grupos de calidad, entre otras. Para ello, hay que

abordar como una unidad: las tradiciones y lo moderno; y el respeto a las tradiciones con la eficiencia.

La concepción de "lo social" o de la "sociedad" en la propuesta, trata de distanciarse de las definiciones clásicas de los sociólogos, que la conciben en el marco de normas y reglas abstractas que regulan la acción de las instituciones. En los países pobres y dependientes, como se ha señalado, existen hábitos y costumbres que tienen un papel importante en las relaciones sociales y en la regulación y sedimentación de éstas. En los barrios populares y comunidades, estos hábitos y costumbres se expresan en el quehacer diario y están llenos de significado. La carencia de instituciones sociales sólidas en los países pobres, hace que lo antes señalado adquiera gran importancia dentro de la lógica del proceso de transformación social. Pero lo social no puede concebirse sólo en base a los hábitos y costumbres, sino también debe tomar en cuenta las nuevas prácticas sociales, donde se privilegia lo colectivo y solidario en que la eficiencia desempeña un papel importante. Por otro lado, la presencia de manera articulada del capitalismo y no capitalismo en las formaciones periféricas y en el mundo de la pequeña producción, requiere de una combinación de nuevo tipo entre lo político y la racionalidad que haga posible que esta última sea de un carácter distinto a las concepciones de los países occidentales desarrollados, donde el capitalismo aparece prácticamente puro y las instituciones capitalistas son fuertes, garantizando el cumplimiento de las reglas y las normas. Nuestras sociedades son sustancialmente diferentes, y por lo tanto, merecen ser abordadas de manera distinta, dándole prioridad a lo colectivo sobre lo individual, en tanto nuestras fortalezas residen precisamente en ello. Imitar mecánicamente al centro sería privilegiar nuestras debilidades, y además actuar de manera subordinada, perdiendo progresivamente nuestra personalidad, que es la base de todo proceso de emancipación, transformación y realización. Esta nueva lógica entrará en conflicto con las propuestas dominantes provenientes del centro, donde se quiere homogeneizar el mundo y su racionalidad en base a la imposición de las instituciones occidentales, las cuales, como ha demostrado la historia, no funcionan en los países pobres, sino más bien agudizan su subdesarrollo. Se ha podido apreciar a través de la historia que a más imitación, más subdesarrollo.

Pero la propuesta de transformación social no puede circunscribirse al mundo de la producción, aunque éste engloba gran parte de la vida social de los productores y sus trabajadores, que representan un segmento significati-

vo de la población. Los agentes que fomenten el desarrollo de la producción mediante formas asociativas de nuevo tipo, deben emprender una larga lucha para transformar los otros espacios de la sociedad a través de propuestas creativas que promuevan el cambio de las relaciones sociales en esos otros campos de la realidad social.

El proceso de transformar la sociedad, partiendo de la base productiva organizada, significa ir cotidianamente contra la filosofía y la práctica del modelo neoliberal dominante, que trata de desarticular la base productiva, sobre todo la que tiene un alto contenido de valor agregado nacional. Ello se puede apreciar con claridad en el carácter de las normas y reglas que siguen gran parte de las instituciones más modernas. Por lo general, propician una liberalización que favorece al capital foráneo y la circulación, en contra de los intereses de la producción y el empleo. Para materializar la propuesta, se requiere desarrollar toda una capacidad estratégica por parte de los trabajadores, intelectuales, dirigentes de empresas y todos aquellos que solidariamente los apoyen para sedimentar iniciativas que coadyuven en el complejo proceso de cambiar las relaciones sociales en los distintos campos de la sociedad. Los aspectos medulares que serán los que orientarán el proceso de transformación deberán proponerse en el momento y espacio propicios, y con el decidido apoyo de un movimiento político centrado en la producción, que debe servir de mecanismo de presión. Hay que combinar creativamente lo político, lo estratégico y la racionalidad.

Desde el mundo de la producción, deben surgir propuestas bien estudiadas y documentadas a otros espacios de lo social que se sustenten en las tradiciones y nuevas prácticas sociales de aquellos dirigentes de empresas, trabajadores e intelectuales que son golpeados diariamente por el modelo neoliberal, no sólo en lo económico, sino que también en lo moral, ético y artístico. A diferencia de iniciativas, en que se definen a priori al sujeto en base a su posición concreta dentro de la estructura social que le otorga mecánicamente el derecho de ser sujeto, en la presente propuesta, éste se va constituyendo en el proceso de consolidarla no sólo en el mundo de la producción, sino en todos los campos en que se deben transformar las relaciones sociales, para que en el tiempo tienda a adquirir viabilidad política y social. Es decir, que se convierte realmente en sujeto, cuando su labor transformadora ha hecho que sus aspectos centrales hayan logrado anclajes en los diversos campos de la sociedad, que deben participar en un proceso de transformación que no sólo se propone alcanzar un trabajo

digno, sino también engarzarnos soberanamente y creativamente en la realidad mundial; en otras palabras, que posibilite una articulación dialéctica entre lo particular y lo universal que favorezca a los países pobres y a la mayoría de su población.

Esta propuesta, como se podrá apreciar, trata de crear un movimiento político centrado en el mundo de lo productivo, que desde la base propugne una transformación relevante de las relaciones sociales capitalistas periféricas avaladas por el modelo neoliberal impuesto políticamente por los países centrales, principalmente los anglosajones, y las instituciones financieras que están bajo su control. Este movimiento no intenta convertirse en un partido político, en tanto éstos no responden a las nuevas condiciones imperantes, porque se sustentan en profesionales de la política, que hacen de ésta una forma de vida con todo el oportunismo que ello genera. Además, están conceptuados principalmente para responder a una democracia formal que trata de validarse a través de las elecciones, y donde se logra sólo el control formal del poder, en tanto el real está en los grupos de poder económico nacional e internacional, y en el militar. Se termina sirviendo a los poderosos con menor o mayor intensidad, y por lo general, de espaldas a la población que utilizaron con el único propósito de obtener los votos necesarios para legitimar formalmente su elección.

Pero la problemática a enfrentar para poder instaurar una democracia de base y plural, no se limita solamente a los partidos políticos, sino a todo el sistema político que se basa en una democracia formal y representativa, donde la población no participa activamente en la solución de los principales problemas nacionales, y por lo tanto, no se capacita para ejercer su derecho de manera permanente. Ello le impide plantear sus posiciones para la solución de la problemática política y social, lo cual, dentro del taylorismo de la democracia representativa, es función casi exclusiva de los políticos a sueldo.

Nuestra propuesta está por una democracia que se exprese en lo económico, social y político. Para que tal objetivo se cumpla debe apoyarse en el mundo de la producción y desde ahí, permear dialécticamente los distintos campos de la sociedad. Si bien las iniciativas pueden partir en un momento inicial desde el mundo de la producción, igualmente éstas pueden provenir de otros campos. En el marco de los antagonismos y contradicciones que este proceso genera, lo principal es sedimentar progresivamente nuevas

relaciones sociales más solidarias y justas, así como más eficientes, pero no para beneficiar a un grupo determinado sino a las mayorías nacionales que se mantienen al margen de las decisiones que comprometen su futuro.

VI. Propuestas de acción para crear un proceso productivo coherente en los países pobres[164]

Para establecer una coherencia productiva en las formaciones sociales pobres, hay que adecuar en el marco del proceso de producción inmediato el proceso de valorización (financiero, comercial) a las necesidades de un proceso de trabajo de nuevo tipo, donde prime una organización social que incentive el trabajo colectivo y solidario. El proceso de trabajo tiene que ser construido socialmente desde la base, partiendo principalmente de los pequeños y medianos productores organizados colectivamente en la industria, agricultura, minería, construcción. Un proceso similar tendrá que impulsarse en los campos en que el trabajo intelectual se da en niveles más abstractos, como en la educación, y también en la salud, donde se debe potenciar la sensibilidad humana. Para lograr esto último, se deben sedimentar relaciones sociales, que privilegien la solidaridad con los seres humanos que tienen que enfrentar dolencias, tanto físicas como mentales, y no percibirlos sólo desde la perspectiva de su capacidad económica.

En la industria, deben promoverse grupos de eficiencia colectiva y creativa en las actividades, donde se puedan rescatar los valores culturales que posibiliten conceptualizar estéticamente la obra[165], pero considerando que su producción tiene que ser viable económicamente, para que sea realizable una reproducción ampliada. Este proceso debe hacerse en el marco de una retribución adecuada de los diferentes agentes sociales que participan en la producción. Debe evitarse la transferencia de los excedentes de la producción al sector comercial y, sobre todo, al financiero, como viene sucediendo en la actualidad.

---

[164] Este numeral se basa en el capítulo "Hacia una alternativa de desarrollo tendiente a crear un proceso productivo coherente y solidario" del libro que elaboré denominado "*La economía mundial y el subdesarrollo*".

[165] Obra es la creación de un producto, donde se internaliza la cultura en forma creativa y se expresa materialmente. Hay que entender la obra, no como en el artesanado, disociada del flujo productivo. Este concepto es utilizado por Hannah Arendt, aunque lo ve separado del trabajo.

Las actividades, en las cuales la obra es dominante y tiene una de sus manifestaciones principales en el diseño, son básicamente la confección, calzado, mueble y metalmecánica. Pero esta última no sólo debe potenciarse por la incidencia que tiene en ella el diseño, sino que fundamentalmente por el papel que desempeña en articular los procesos de trabajo de las diferentes empresas y sectores económicos, creando las bases objetivas para la acumulación. Igualmente, los bienes de capital juegan un rol central en la integración entre: las actividades de transformación; las de movimiento generado por los bienes de capital eléctricos; y las de regulación vía la información, a través de la electrónica. La industria de maquinaria en la periferia cumplió una labor muy limitada en la reproducción del proceso de trabajo. Lo anterior agudizó la dependencia científica y tecnológica, que se expresó en el creciente endeudamiento externo.

En el seno de las actividades industriales antes señaladas existe una gran variedad de procesos de trabajo y de valorización de características disímiles, además que se concretizan en espacios y tiempos diferentes. Dentro de esta diversidad, es relevante promover grupos de eficiencia colectiva que fabriquen productos parecidos, en el marco de operaciones productivas que tengan similitud y estén en espacios próximos. Estos grupos constituidos de manera cooperante deben regular las relaciones sociales en el seno de las empresas y entre ellas, en base a un trabajo colectivo y solidario. Ello implica la sustitución de las prácticas taylorizadas incipientes y/o periféricas por relaciones de trabajo que inciten a una verdadera articulación del trabajo manual e intelectual en todos los niveles, es decir no sólo en la fabricación propiamente dicha, sino también en su conceptualización, programación y valorización. Por otro lado, es menester propiciar la formación polivalente de los trabajadores, que permita su rotación entre las diferentes operaciones que conforman el proceso de trabajo, y de esa manera hacer que los trabajadores tengan un conocimiento integral del proceso de fabricación.

Los grupos de eficiencia colectiva deben ser lo suficientemente estratégicos en el corto, mediano y largo plazo, con el fin de generar obras y diseños que les abran nichos que permitan a los productores tener mercado en un primer momento interno, y ulteriormente externo, y que puedan valorizarse con una tasa media de ganancia que posibilite su reproducción ampliada, sin tener que recurrir a prácticas donde se disocie la productividad y la rentabilidad, y

mediante ello, promover ritmos de inflación no manejables, o evasión fiscal, entre otros.

Los grupos de eficiencia colectiva que se conformen en cada rama deben promover complementariedad con los que proveen de insumos y equipo, y de igual manera, con empresas grandes de la misma rama, dispuestas a establecer alianzas estratégicas que eviten la subordinación y la taylorización. Es decir, debe propenderse el establecimiento de procesos ampliados y articulados de trabajo colectivo que potencien la reproducción, pero tratando de asegurar una distribución equitativa de los excedentes, para ir creando las bases de una democracia real y plural.

Los grupos de las ramas que cooperan entre sí deben articularse y/o fomentar grupos y/o centros, y/o actividades que les permitan desarrollar determinados aspectos comunes que los potencien como totalidad cultural, social y económica, como son: el diseño/ingeniería del producto; educación/capacitación; control de gestión/innovación; información/ documentación, entre otros. Para ello, es central crear, transformar, consolidar las asociaciones de productores. Dentro de esta perspectiva, éstas deben organizarse y proyectarse en función a las necesidades reales de las bases y no ser entes burocratizados dirigidos por grupos, que son ajenos y extraños a los intereses fundamentales de los medianos y pequeños empresarios, y de los trabajadores. Todo proceso inverso, es decir que parta principalmente de las prioridades definidas por las burocracias que las dirigen, podrá aparecer en un primer momento muy lógico, en el marco de lo formal, pero fracasará en el mediano y largo plazo, desde la perspectiva de la solución de la problemática de los productores reales, y sus trabajadores.

En lo que respecta a la agricultura, es relevante combinar armoniosamente la producción para la satisfacción alimentaria de la mayoría de la población, con la destinada a un procesamiento industrial ulterior, con el fin de maximizar el valor del trabajo agrícola, rural y urbano descentralizado. Esta articulación, satisfacción de necesidades/reproducción ampliada se puede realizar en los mismos espacios, o en lugares cercanos, alternando o complementando los cultivos.
Los tipos de productos agrícolas que deben promoverse para la satisfacción alimentaria son aquellos que se sustenten en las costumbres de alimentación, tanto locales, como regionales y nacionales. En cuanto a los cultivos para su posterior industrialización, se debe fomentar aquellos que cuenten

con una mayor renta diferencial, así como tengan las posibilidades concretas de generar su transformación ulterior, mediante la utilización preferentemente del conocimiento interno, tanto de la sociedad civil, como del Estado.

Para el cultivo de los productos antes señalados, se debe privilegiar la conformación de grupos de eficiencia colectiva agrícola que aglutinen a productores que cultiven su parcela con sus familiares y trabajadores en espacios agrícolas próximos, lo cual posibilita una cooperación estrecha y permanente.

Con el fin de fomentar un desarrollo autosostenido del sector agrícola, es fundamental promover empresas y/o centros que se encarguen de la comercialización, financiamiento, asistencia técnica, y de garantizar un precio mínimo para los productos, para evitar que las oscilaciones de los precios agrícolas, tanto internos como externos, atenten contra los esfuerzos productivos y de productividad de los productores organizados, y se tienda en el sector agrícola a que la eficiencia productiva y la rentabilidad marchen en una misma dirección, y no en sentidos contrarios.

En la minería, es importante impulsar principalmente la pequeña y mediana minería que produzca los metales necesarios para fabricar los insumos y la maquinaria y equipo que requieran principalmente las actividades agroindustriales (café, cacao, algodón, azúcar, oleaginosas, entre otros) y las industrias cuya estrategia se sustenta en el diseño. Es indispensable que esas producciones sean organizadas por tipo de metal y espacios económicos en grupos de trabajo colectivo, los cuales – aparte de establecer sus vínculos con las industrias de procesamiento de metales, así como participar en ellas – deben articularse coherentemente con las actividades productivas nacionales, que les puedan suministrar los insumos, equipos y servicios que les permitan conformar una estructura productiva coherente. Al igual que en la agricultura, los productores minero-metalúrgicos organizados deben promover empresas y/o centros que coadyuven y/o se encarguen de los procesos de comercialización, financiamiento, educación/capacitación, y asistencia técnica.

En la construcción deben fomentarse viviendas de bajo costo, pero dignas, para la mayoría de la población que, por lo general, reside en alojamientos precarios desprovistos de las facilidades mínimas, lo cual les impide mantener relaciones familiares adecuadas. Igualmente, es indispensable organizar el proceso de la instalación de los servicios básicos de agua y

desagüe, electricidad, recolección de basura, infraestructura vial, centros de salud, escuelas, entre otros. En lo que concierne a los barrios de bajos ingresos, todo programa de edificación de viviendas populares debe realizarse mediante grupos organizados de pobladores, independientemente de que tengan viviendas, para forjar lazos fraternos dentro de la colectividad. Para lograr el funcionamiento adecuado de estos grupos de trabajo colectivo, el Estado deberá, además de proporcionarles los materiales mediante créditos a largo plazo con tasas de interés bajas, facilitarles la asistencia técnica y la capacitación necesaria.
Los trabajos de infraestructura vial, de los servicios comunes como agua y desagüe, electricidad, construcción de escuelas, y centros de salud deberán igualmente realizarse por los grupos de trabajo colectivo de la construcción organizados a nivel de barrio, pero mediante el pago de un salario emanado de las empresas responsables de esos trabajos, independientemente de sus formas de propiedad. Lo anterior reforzará aún más los vínculos sociales a nivel de los barrios, ligando las actividades de trabajo con las domésticas, enriqueciendo el tejido social de base, que es uno de los aspectos centrales para desarrollar relaciones sociales solidarias.

En cuanto a la educación, ésta debe ser reorientada preferentemente a la promoción de la cultura, en base al rescate de hábitos y tradiciones que promuevan el trabajo colectivo, así como valores culturales mundiales más adaptados a éstos. En lo que se refiere específicamente a la producción, la educación debe privilegiar la formación en el campo de la organización y gestión de las pequeñas y medianas empresas productivas organizadas, así como en el desarrollo de tecnologías que se adapten a las relaciones sociales que se pretende sedimentar. Para ello, es fundamental un acercamiento creciente entre la universidad, los centros de investigación y los productores organizados, ya sea a nivel de grupos y/o asociaciones. Dentro de este proceso, no sólo deben definirse los programas de educación/capacitación a impulsarse para dar solución a la problemática de la pequeña y mediana empresa productiva organizada, sino también la cooperación técnica que se les debe brindar, con la participación activa de los profesores y estudiantes, con el fin de articular la teoría y la práctica. Los estudiantes deberían orientar sus trabajos de tesis a la solución de la problemática de la producción organizada, y al establecimiento de estrategias de los grupos de trabajo colectivo en los distintos sectores de la producción, poniendo especial énfasis en aquellos que estén en los lugares donde los productores tienen menos acceso a los centros educativos y al apoyo institucional. El

proceso de definición de los problemas y las estrategias para su superación deben ser realizados a través de la discusión permanente con los productores, en tanto ellos son los principales responsables de llevar a la práctica las recomendaciones.

El sector salud debe orientarse hacia las necesidades principales de la población de menores ingresos, cuyas enfermedades provienen principalmente de la desnutrición, de la insalubridad de su medio ambiente, de la falta de higiene, lo cual afecta particularmente a los menores. Para prevenir y curar las enfermedades provenientes de la pobreza, sobre todo en las zonas rurales apartadas y en los barrios pobres que rodean las ciudades, no se requiere de una infraestructura masiva en base a grandes edificaciones, instrumental sofisticado, etc., que caracterizó al sector salud de la era de la producción en masa. Aparte de resultar muy oneroso y burocratizado, tiene una cobertura limitada, tanto como porcentaje de la población que atiende, como espacialmente, dado que se concentra principalmente en las áreas urbanas.

Para responder a las necesidades de salud de la población de menores ingresos, en el campo como en la ciudad, las universidades de medicina, los centros de formación de técnicos de la salud y enfermeras deben realizar sus prácticas y pasantías en los barrios y zonas pobres, conviviendo con la población, ayudando a prevenir las enfermedades, mediante un soporte educativo en lo que atañe al tipo de alimentación a privilegiar, formas de protección a la niñez, entre otros.

El Estado debe evitar seguir promoviendo en el sector salud el modelo burocratizado, jerarquizado, centralizado y con tendencia al gigantismo que primó dentro de la seguridad social, imitando los modelos empresariales de la producción en masa ahora en crisis. Más bien, el Estado debe fomentar sistemas descentralizados, flexibles, que se adapten a los recursos y valores de la mayoría de la población, tanto urbana como rural. Aparte del tratamiento preferencial que debe otorgársele a las enfermedades inherentes a la pobreza, hay que dar un tratamiento no sólo clínico, sino psicosocial al cáncer, a las enfermedades del corazón y al SIDA, entre otros, que presentan un alto índice de mortalidad. El tratamiento, como se señala, debe ser integral, ya que el buen estado anímico de los pacientes coadyuva a superar sus enfermedades.

Como se podrá apreciar, la respuesta no está en la privatización de la seguridad social, en tanto esto marginará aún más a los pobres cuyos recursos son de lejos insuficientes para tener acceso al sistema de salud

privado con sus elevados precios, lo cual está convirtiendo a éste en una de las actividades más lucrativas. Más bien, la propuesta está por la reorganización de la seguridad social para que se descentralice, desburocratice y, en ese proceso, se rehumanice.

Para complementar los grupos de eficiencia colectiva y de innovación en la producción, es importante promover grupos de solidaridad en los barrios, donde los vecinos puedan intercambiar en forma no monetaria servicios complementarios, como el prestarle a un vecino asistencia dental, a cambio de lo que pueda brindarle el beneficiado, por ejemplo, un servicio de reparación eléctrica u de otra índole.
Para regular la producción a las necesidades de la población, hay que promover desde la base, en los barrios y las localidades, asociaciones de consumidores que establezcan vinculaciones estrechas con los productores organizados, para retroalimentarlos con información destinada a reorientar la producción y/o productos, y educar a los consumidores a como utilizar éstos en la manera más eficiente.

Todo el desarrollo del proceso de producción, en sus distintos niveles de abstracción y actuación, requiere de un Estado no weberiano y menos de tipo hegeliano. Se necesita de un Estado desburocratizado, no jerarquizado, y tampoco organizado funcionalmente. Debe propenderse a que el Estado sea flexible y democrático, por lo tanto que privilegie las relaciones horizontales en su seno, se articule armónicamente con la sociedad civil y se nutra de sus prioridades, intereses, en especial de los de los productores organizados y de los trabajadores, tanto de la producción material como intelectual y de la salud.
El Estado, en el marco de su funcionamiento como relación social sedimentada relevante a la reproducción de toda la sociedad, debe generar un proceso de trabajo y de valorización en su seno, que le permita una recaudación fiscal que posibilite, por un lado, tender a una menor concentración de la riqueza y que fomente la integración productiva entre su diferentes niveles, es decir, del más material hasta el que genere la innovación tecnológica y el desarrollo de las ciencias. Por otro lado, su proceso de trabajo debe producir leyes destinadas a reforzar la democratización de la sociedad a nivel social, económico, cultural y político. No debe circunscribirse sólo a una democratización legal.
El Estado no puede valorizar sus servicios como si fuera una empresa privada, como postulan muchos defensores periféricos del libre mercado,

sino más bien debe, en la valorización de sus prestaciones, tomar en cuenta aspectos sociales, morales y éticos, con el fin de lograr el bienestar general. En lo que respecta específicamente a las compras a realizar por el Estado, éste debe privilegiar a los pequeños y medianos productores organizados. Por otro lado, debe regular la valorización especulativa en las bolsas de valores que se vienen fomentando en las denominadas "economías emergentes", y cuyo efecto directo es más bien generar volatilidad y no incentivar la inversión productiva de mediano y largo plazo.

El Estado debe propender a descentralizar cada vez más sus recursos y decisiones, con el objetivo de apoyar a los municipios, para que éstos contribuyan decididamente a promover la producción organizada en los espacios económicos en que son responsables, mediante la prestación de servicios técnicos, sociales y económicos que potencien la articulación, la eficiencia productiva y la reproducción ampliada local y regional.