



Argumentum

E-ISSN: 2176-9575

revistaargumentum@ufes.br

Universidade Federal do Espírito Santo
Brasil

SOLÍS GONZÁLEZ, José Luis; MEDINA ELIZONDO, Manuel; LÓPEZ CHAVARRÍA,
Sandra

Algunos efectos de la crisis global en la relación salarial y en el vínculo entre Estado y
mercado

Argumentum, vol. 8, núm. 1, enero-abril, 2016, pp. 86-99

Universidade Federal do Espírito Santo
Vitória, Brasil

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=475555256016>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



Algunos efectos de la crisis global en la relación salarial y en el vínculo entre Estado y mercado

Some effects of global crisis on the relation between wages and capital and in the link between State and market

José Luis SOLÍS GONZÁLEZ¹
Manuel MEDINA ELIZONDO²
Sandra LÓPEZ CHAVARRÍA³

Resumen: Este trabajo analiza algunos cambios ocurridos en la economía mundial asociados a la crisis capitalista global. Abordaremos de manera puntual y sin pretensiones de exhaustividad, los efectos de la crisis en la relación entre el trabajo asalariado y el capital, en las relaciones entre el Estado, las empresas y el mercado; y en la relación entre lo nacional y lo regional. En general, las nuevas políticas públicas y las estrategias empresariales apoyadas en la ideología neoliberal, buscan organizar el trabajo y el uso de los recursos de manera más rentable para el capital. Esto ha implicado la puesta en marcha de un nuevo modelo de organización laboral basado en una mayor explotación y precarización de la mano de obra. Sin embargo, esto ha generado nuevas contradicciones y conflictos no sólo en el ámbito laboral, sino también por los recursos naturales, el agua y el medioambiente. Como consecuencia, se observa en las dos últimas décadas una agudización de la crisis global, la cual ha tomado la forma de la crisis financiera internacional de 2008-2009, la crisis de deuda de la Unión Europea, y la reciente caída bursátil en China y otros países, lo que parece augurar el fin del “milagro económico” de las llamadas economías emergentes. Otra dimensión de la crisis global, sumamente preocupante, es la crisis ambiental que ha revestido proporciones catastróficas en el llamado cambio climático. Así, el sistema capitalista global ha evolucionado hacia un multipolarismo, cada vez más conflictivo y violento en todos sus niveles y en todos los países y regiones del mundo, particularmente en los países subdesarrollados.

Palabras clave: Neoliberalismo. Crisis global. Políticas públicas. Prácticas empresariales. Economías emergentes. Crisis ambiental. Conflicto y violencia.

Abstract: This paper analyzes some changes in the world economy associated with the global capitalist crisis. We will address in a timely manner and unpretentious completeness the effects of the crisis in the relationships between wages and capital, between the State, businesses and market; and in the relation between the national and the regional. In general, new public policies and business strategies supported by the neoliberal ideology, seek to organize work and use of resources in a more profitable way for capital. This has involved the launch of a new model of labor organization based on greater exploitation and precariousness of labor. However, this has generated new contradictions and conflicts not only in the workplace but also in natural resources, water and environment. As a result, we observe in the last two decades a worsening of the global crisis, which has taken the form of a major international financial crisis of 2008-2009, coupled by the debt crisis of the European Union and the recent stock market crash in China and other countries, that seems augur the end of the “economic miracle” of the so-called emerging economies. So, the global capitalist system has

¹ Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de París X (UP X, France) y la Universidad de Picardie (UP, France). Profesor e Investigador Titular de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Coahuila (UAdeC, México). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México (SIN, México). E-mail: <jlsolisg@gmail.com>.

² Doctor en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNA, México). Coordinador del Posgrado en Alta Dirección de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Coahuila, Unidad Torreón (UAdeC, México). E-mail: <drmanuelmedina@yahoo.com.mx>.

³ Doctora en Administración y Alta Dirección, y candidata a Investigadora Nacional en el Sistema Nacional de Investigadores de México (SIN, México). Profesora Titular de la Facultad de Contaduría y Administración, Unidad Torreón (UAdeC, México) de la Universidad Autónoma de Coahuila (UAC, México). E-mail: <sandylopez5@hotmail.com>.

evolved into a multipolar one, increasingly conflictive and violent at all level and in all countries and regions of the world, particularly in the underdeveloping countries.

Keywords: Neoliberalism. Global crisis. Public policies. Business practices. Emerging economies. Environmental crisis. Conflict and violence.

Submetido em: 8/1/2016. Aceito em: 23/3/2016.

Posición del problema

La crisis económica internacional, que irrumpió en los años sesenta y continúa hasta nuestros días, está lejos de haberse resuelto, como lo atestiguan el crack financiero internacional de la segunda mitad de los años 2000, la actual crisis de deudas soberanas de la Unión Europea y, más recientemente, la caída de precios del petróleo y de las bolsas de valores en China. Un aspecto de la crisis global del capitalismo que ha tomado creciente importancia lo constituye la crisis ambiental, la cual tiene su expresión sintética en el llamado cambio climático. Sin embargo, más allá de estos fenómenos la crisis global tiene su origen en la caída de la tasa general de ganancia en las economías centrales desde los años sesentas, como resultado de la baja en la productividad del trabajo asociada a factores tecnológicos (agotamiento del ciclo de vida del automóvil, mercancía pilar del régimen intensivo de acumulación del capital en estos países); al mismo tiempo, la tasa del salario nominal empezó a seguir una inercia creciente separada de la productividad, como resultado de su transformación en una variable “política” durante el periodo de Entreguerras⁴. Así, la globalización económica y la aplicación de políticas neoliberales a partir de los años noventa, impulsadas por el llamado Consenso de Washington (WILLIAMSON, 1990),⁵ se perfilaron durante las últimas décadas como la respuesta a la crisis del capitalismo global desde los centros hegemónicos de poder.

Este proceso marcó la transición de las medidas proteccionistas y las posiciones nacionalistas de la época de la posguerra, hacia la apertura de los mercados, el aumento de la interdependencia global, la emergencia de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, la liberalización económica y financiera e incluso, el cuestionamiento de las fronteras nacionales y del concepto de soberanía de los Estados-nación. Frente al keynesianismo en retirada, el capitalismo global encontró su soporte ideológico en la teoría neoclásica del comercio internacional desarrollada por E. Heckscher (1919) y B. Ohlin (1933), pero puesta al día por la teoría económica neoliberal⁶. Esta teoría supone la existencia de una correlación positiva entre la liberalización comercial y el crecimiento económico. Sostiene que la apertura permite que el mercado revele la especialización productiva ahí donde un país determinado tiene una ventaja comparativa en factores, productos y servicios. Esta asignación supu-

⁴ Según Lorenzi, Pastré y Toledano (1980), la crisis actual del capitalismo global configura, a partir de los años sesenta, una crisis del modo de regulación fordista o monopolista asociado a la acumulación intensiva del capital; régimen de crecimiento instaurado a partir de los años treinta del siglo XX en los países centrales de la economía mundial.

⁵ Aunque no constituyó un organismo internacional propiamente dicho, el mencionado “Consenso” recomendó la adopción de una serie de “reformas” para la liberalización completa de los mercados y el retiro absoluto del Estado de la economía, para supuestamente lograr la reactivación de las economías en crisis. Estas “recomendaciones” estaban respaldadas por los EE.UU., cuyo gobierno viró hacia la extrema derecha a partir de la presidencia de R. Reagan.

⁶ Los principales representantes de la teoría neoliberal fueron F. Hayek (1946) y M. Friedman (1992).

estamente eficiente de los recursos por el mercado genera, según esta teoría, un proceso virtuoso de aumento a nivel global de la inversión productiva y del crecimiento económico.

La teoría también supone que la apertura induce la transformación competitiva de los países, pues las empresas de baja productividad son eliminadas por la competencia externa que representan las importaciones, y aquellas que sobreviven se ven obligadas a “modernizarse” para mantener los niveles de eficiencia y competitividad necesarios para conservar su posición en el mercado nacional y, sobre todo, internacional. El mercado aparece como el mecanismo por excelencia de la “asignación eficiente” de los recursos productivos y de los bienes y servicios en la economía global, así como el factor principal de la cohesión social. Paralelamente, se preconizó la necesidad de un retiro masivo de la intervención del Estado en la economía (Estado “mínimo”) y la privatización de la banca y de las empresas públicas, al tiempo que se abrió la puerta a la entrada irrestricta de capitales extranjeros y de empresas transnacionales en todas las ramas y sectores económicos.

Con base en estos principios, el neoliberalismo económico, apoyado y difundido por los gobiernos del Reino Unido (M. Thatcher) y de EE.UU. (R. Reagan), así como por las grandes agrupaciones empresariales y los organismos internacionales controlados por estos gobiernos (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Organización Mundial de Comercio), logró muchos adeptos en el sector público, empresarial, sindical y social de los distintos países, haciendo que la aceptación ideológica y política del fenómeno de la globalización económica y de la apertura comercial avanzara rápidamente en todo el mundo. A ello contribuyó desde luego el derrumbe del bloque soviético y la caída del “muro de Berlín” a finales de los años ochenta, hechos que fueron interpretados intencionadamente como demostración del fracaso del sistema socialista.

Sin embargo, otros sectores han cuestionado las ventajas atribuidas a la globalización neoliberal, señalando que la misma es la causa determinante del agravamiento de la crisis, dada la pérdida creciente de empleos, el estancamiento económico, la financiarización de las economías y el crecimiento de la pobreza y de las desigualdades sociales, así como la irrupción en fuerza de la economía de la droga y del crimen organizado. Los movimientos *altermundo* (AZAM; LÖWY, 2012) y, más recientemente, el de *los indignados*, se han extendido por todo el mundo, apareciendo nuevas propuestas contestatarias en el escenario internacional. Desde la academia, fuera de la corriente hegemónica neoclásica⁷ y dentro de la misma, se han hecho serios cuestionamientos al neoliberalismo y a su base teórica. Voces preocupadas por la desaceleración económica y la pobreza en los países en desarrollo, han analizado críticamente este fenómeno (STIGLITZ, 2002; GALBRAITH, 2008). Han aportado nuevos elementos teóricos y de política económica al debate, señalando que la teoría económica convencional y las “políticas públicas” en boga han sido incapaces de explicar y combatir eficazmente la crisis y que, en consecuencia, para limitar los efectos negativos de la globalización se requiere de la intervención activa de los gobiernos, los agentes económicos y los actores sociales en cada uno de los países y a nivel supranacional también, en la definición de sus políticas de inserción en la economía mundial y en sus políticas domésticas, particularmente las de desarrollo económico y social.

⁷ Ver las críticas de Anwar Shaik (1999) y de Joan Robinson (1953) a la teoría económica convencional.

Por otra parte, la experiencia reciente tanto en el mundo industrializado (crisis financiera internacional, crisis europea, desaceleración de la economía china) como en los países en vías de desarrollo indica que se está lejos aún de haberse encontrado soluciones globales frente a la crisis de regulación y reproducción social capitalistas. El advenimiento de la llamada *era de la información* (CASTELLS, 2001), la automatización de los procesos industriales, los nuevos modelos de flexibilidad laboral y el formidable desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) buscando la interconexión global, no han alcanzado a configurar una alternativa de expansión económica y de prosperidad semejante a la experimentada en los años de la segunda posguerra, con la llegada del fordismo y de las políticas keynesianas, en el marco de la entonces recién construida hegemonía económica y política de los Estados Unidos. El *boom* de las computadoras, particularmente de la *Personal Computer* (PC), los teléfonos celulares y demás dispositivos periféricos, no han logrado constituir una nueva “locomotora del crecimiento” semejante a la que representó el automóvil, con sus efectos de arrastre hacia atrás y hacia adelante en toda la economía.

En el plano internacional, la uniformidad e interdependencia impulsada por la globalización neoliberal, con sus pretensiones de constituir un mercado mundial único, paradójicamente ha generado una reacción contraria hacia la diversidad y el surgimiento de polos regionales de poder que apuntan hacia una nueva configuración (multipolar) de la economía mundial (HUNTINGTON, 2000) y hacia nuevas contradicciones relacionadas con el uso de los recursos, el agua, el medio ambiente y la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. Al colocar al mercado como el eje vertebrador de la vida económica y social, el capitalismo globalizado y neoliberal debilitó profundamente al Estado como factor de cohesión social y en su papel de intervención en la economía nacional, restándole eficacia (entre otras) en sus funciones regulatorias y compensatorias de las fallas del mercado y en su capacidad de brindar protección a la población frente a los capitalistas y los embates del crimen organizado⁸. Sin embargo, a medida que en el actual contexto de crisis crece la complejidad de la vida social y se multiplican los conflictos en todos los niveles (económicos, sociales políticos, ambientales), crece también la necesidad de recuperar la capacidad de respuesta de la sociedad y sus instituciones (entre ellas particularmente el Estado) para administrar y racionalizar esta complejidad y conflictividad crecientes.

Pero no solamente se ha debilitado al Estado y sus instituciones; el capitalismo ha resultado un sistema económico y social altamente depredador de los seres humanos y de su medio ambiente. Así, al carecer de una verdadera *sustentabilidad* (ambiental, económica y social), el capitalismo ha puesto en peligro la existencia de las sociedades humanas y de ecosistemas vitales para la vida humana, animal y vegetal e, incluso para la existencia misma del planeta, como lo señalan la ecoeconomía (RIECHMANN *et al*, 1995), la ecología radical (STERN, 2007, p. 17) y el ecosocialismo (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002). La desertificación de los suelos, la contaminación del aire que respiramos y el envenenamiento de las aguas de los ríos, lagunas y océanos, productos todos de la actividad industrial, impulsada por la búsqueda desenfrenada de la ganancia, han conducido al calentamiento global, con consecuencias que actualmente nadie es capaz de prever y mucho menos de evitar. Ello ha llevado a un

⁸ Tanto los capitalistas como el crimen organizado son grupos sociales que, independientemente de su carácter “legal” o “ilegal”, buscan exactamente lo mismo: la maximización de la ganancia económica. Por consiguiente, su estructura altamente jerarquizada y centralizada, así como su funcionamiento, obedecen a la misma lógica.

grupo de académicos a desarrollar la teoría del *decrecimiento económico* (KALLIS; KERSCHNER; MARTINEZ-ALIER, 2012), criticando no solamente las teorías del desarrollo y del crecimiento económico tradicionales, sino también los *conceptos mismos* de crecimiento y desarrollo. No podemos pasar por alto la crítica hecha al neoliberalismo por David Harvey (2007), que ha caracterizado al patrón capitalista dominante en la era neoliberal como de *acumulación por desposesión*.

La crisis económica global y los esfuerzos por enfrentarla han tenido como resultado una difuminación creciente de los *límites* entre lo público y lo privado. Ello lo atestigua la adopción cada vez mayor por parte de los distintos órganos de gobierno y entidades del sector público de una serie de herramientas económico-administrativas, utilizadas normalmente por las empresas privadas; entre otras, la incorporación de las nuevas prácticas de gestión empresarial a la administración pública, así como los procesos de formulación, implementación y evaluación de “políticas públicas” con que los gobiernos neoliberales han sustituido a la planeación económica, particularmente a la planeación del desarrollo industrial.

En el contexto ideológico-político del “Estado mínimo” preconizado por el neoliberalismo, las “políticas públicas” se desarrollan como parte de un nuevo enfoque: la llamada *gobernanza* (DÍAZ DE LEÓN, 2013), concepto construido sobre la base de una búsqueda deliberada de consensos por parte de los distintos agentes sociales –empresas, familias, consumidores y agencias de gobierno– en aras de minimizar en la práctica social inmediata los conflictos de un mundo en crisis, cada vez más globalizado pero paradójicamente más polarizado. Por esta razón, los temas de gobernanza, que de ninguna manera son privativos del sector público, aparecen como parte de un nuevo paradigma que incluye los temas de la transparencia en la evaluación de resultados y en la rendición de cuentas de empresas y gobiernos, así como el de la ética como un activo “intangible” de las empresas que impacta directamente en su capacidad de apropiarse de mayor valor económico, lograr mayor aceptación social, y conseguir con ello una mayor rentabilidad del capital.

Analizaremos aquí a lo largo de tres secciones y sin afán de exhaustividad, algunas de las más importantes transformaciones de la economía mundial, así como sus efectos sobre las relaciones entre: a) el trabajo asalariado y el capital (primera sección); b) entre el Estado, las empresas y el mercado (segunda sección) y; c) entre lo global, lo nacional y lo regional (tercera sección). Partimos metodológicamente de la relación salarial, dado que constituye *la relación de base* del sistema capitalista (MARX, 1968; SOLÍS GONZÁLEZ, 1990, p. 25), a partir de la cual las distintas instancias de lo social adquieren relieve y contenido, particularmente la relación entre el Estado y el mercado. Analizamos también la relación entre lo nacional y lo regional porque creemos que es a partir de lo local (regional) que se pueden construir alternativas frente a la crisis basadas en la movilización social y la participación ciudadana.

1 Algunos efectos de la crisis sobre la relación trabajo asalariado – capital

El mundo contemporáneo está frente a una *redefinición estructural* de las relaciones laborales, la cual oculta una agresión masiva al trabajo asalariado que le da su signo a la globalización neoliberal. Por medio de la misma, el capital busca restablecer sus maltrechas condiciones de valorización teniendo como objetivo trasladar el costo de la crisis a los trabajado-

res para evitar una mayor caída de la tasa general de ganancia y, eventualmente, aumentarla. Esto ha comportado la precarización del empleo, los fenómenos de *segmentación* de los mercados de trabajo (FERNÁNDEZ-HUERGA, 2010) y, en general, la tendencia hacia lo que se denomina eufemísticamente una “gestión libre” de la fuerza de trabajo en las distintas economías capitalistas.

Las implicaciones económicas y sociales de estos fenómenos son enormes y pueden considerarse como parte de la respuesta del capital frente a su crisis estructural. Tanto a nivel de las condiciones de trabajo, de la disciplina laboral, de la precarización de los salarios y del fenómeno de la informalización de la economía, las teorías económico-administrativas se han abocado al estudio de las tendencias del mercado laboral y de los distintos intentos hechos por el empresariado para lograr una mayor “flexibilidad del trabajo”⁹, como puntos de partida de nuevas prácticas de gestión empresarial que restablezcan la rentabilidad del capital, y que supuestamente sean “socialmente responsables”. Así, se pretende garantizar el respeto a los derechos de los trabajadores (fundamentalmente los de género), la sustentabilidad medioambiental, a los consumidores y a la comunidad en general (CRAWFORD; SCALETTA, 2005).

Así, las nuevas estrategias empresariales se han orientado hacia la creación de condiciones para organizar el trabajo de manera más rentable. El resultado ha sido la *modificación de las formas de organización del trabajo* y de las propias actividades asalariadas. Ello ha contribuido al cambio del contexto organizativo-institucional del trabajo asalariado (que se encuentra cada vez menos representado por la fabricación en masa), con una creciente diferenciación de tipos de trabajos y mayor exigencia de calificaciones (CORIAT, 2003). En este ámbito, frente a la gran empresa organizada bajo formas monopólicas y oligopólicas, se desarrollan dificultosamente las pequeñas y medianas empresas (Pymes), las que con frecuencia realizan sus actividades en condiciones de mercado adversas, formas de organización del trabajo precarias, con contratos laborales muy individualizados. Esta tendencia coexiste contradictoriamente con el sistema taylorista-fordista de actividades de producción estandarizadas, ejecutadas en el marco de las grandes empresas.

El paradigma tecno-económico con que se pretende enfrentar la crisis, incorpora como algunos de sus elementos centrales las políticas públicas de desregulación político-administrativa, de privatización de las actividades productivas de bienes y servicios del sector público y de represión cada vez más fuerte sobre los trabajadores, los cuales enfrentan altas tasas de desempleo masivo que los obliga a aceptar condiciones laborales desventajosas: contratos laborales por cortos periodos de tiempo, sin prestaciones sociales ni seguridad en el empleo, mayor intensidad del trabajo y bajos niveles de remuneración.

Así, a partir de los años ochenta se produce una importante reforma en los procesos de fijación de salarios y de negociación colectiva, centrándose la misma ya no en el ámbito nacio-

⁹ La flexibilidad laboral es un término eufemístico para referirse a la imposición a los trabajadores, por parte del patronato pero sancionada por el gobierno, de contratos de trabajo por tiempo determinado (que sustituyen a los contratos definitivos), sin prestaciones laborales ni reconocimiento de antigüedad (para ahorrarse pensiones y jubilaciones), y con la posibilidad de despidos y rebajas salariales impuestas por los patrones según la rentabilidad de la empresa. De hecho, desaparecen los contratos colectivos de trabajo negociados entre empresas y sindicatos bajo el arbitraje del Estado, para dar paso a contratos individuales de trabajo impuestos unilateralmente por las empresas.

nal, regional o sectorial sino a nivel de la empresa individual, bajo el criterio de ajustar los salarios según la productividad del trabajador y de acuerdo a los requerimientos inmediatos de mano de obra (principio del *just-in-time*) por parte de la empresa. La llamada “flexibilidad” del mercado de trabajo ha significado de hecho la proliferación de empleos precarios, desprotegidos y de pocos ingresos, así como la expansión espectacular del sector informal y, en el caso de México y los países centroamericanos, de la migración creciente hacia los Estados Unidos de trabajadores indocumentados.

Como respuesta a esta tendencia, las empresas sobre todo en los países industrialmente avanzados, han adoptado una serie de prácticas destinadas a mejorar su imagen y las relaciones con sus trabajadores, intentando crear un ambiente laboral más propicio a la productividad y menos conflictivo con su entorno social y medioambiental. La implantación de sistemas de aseguramiento de la calidad, de gestión medio-ambiental y de prevención de riesgos laborales, aparentemente apunta a crear una nueva cultura en las organizaciones. Ello ha impulsado el desarrollo de nuevos modelos de gestión que persiguen, cada uno desde perspectivas diferentes, la “eficacia” y la “eficiencia” en un marco de “gobernanza” económica. Para el *management* organizacional, implantar este sistema de gestión ética supone lograr la colaboración de clases basada en la confianza recíproca, honradez, lealtad, buena fe, transparencia y cultura organizativa, junto con el deseo de difundir en su entorno social la cultura de la gestión ética, para acercar a la empresa a la sociedad en general.

En el mundo industrialmente avanzado, la tendencia es a que las empresas desarrollen una diversidad de acciones de “responsabilidad social” (SOLÍS GONZÁLEZ, 2008, p. 228) respecto a los principales grupos de interés con los que se relaciona: accionistas, trabajadores, clientes, proveedores y la sociedad en general. La actividad empresarial busca presentarse con el ropaje de los beneficios sociales que su ejercicio supuestamente comporta o debe comportar. En este discurso ideológico, toda empresa “sana” que genera puestos de trabajo directos e indirectos, es fuente de riqueza social, más allá de los beneficios que generen sus productos y servicios a sus usuarios, a la propia empresa y a sus accionistas. El desarrollo sustentable se sitúa como el aparente fin a alcanzar, por medio de la adecuada implantación de modelos empresariales socialmente responsables, en el que los distintos grupos de interés vinculados con la empresa serían el centro de atención prioritaria para la gerencia.

El objetivo explícito de los modelos de gestión socialmente responsable es el de suministrar elementos de dirección y administración consistentes con el desarrollo de empresas con rentabilidad económica y sustentabilidad social y ambiental, que supuestamente satisfagan las necesidades legítimas de los distintos grupos de interés vinculados con la empresa y que generen externalidades que supuestamente beneficien a la sociedad. En América Latina no se tiene aún una cultura empresarial con responsabilidad social suficientemente extendida. El balance realizado por *Ethical Corporation* (2014, p. 20-21) sobre este tema muestra que América Latina está lejos de los avances alcanzados por la responsabilidad social empresarial en EE.UU. y en Europa, aunque al parecer hay ciertos esfuerzos por avanzar en ese sentido. Por otra parte, el advenimiento del neoliberalismo y la apertura comercial y financiera impulsada por éste, ha significado en algunos países subdesarrollados la transformación de sus economías en *economías de mafia*, donde además los regímenes políticos y sus gobiernos en turno se han transformado en *Estados narco*, plagados por la corrupción, la impunidad y la connivencia de funcionarios públicos de todos los niveles de gobierno con el crimen organi-

zado. Ello ha debilitado los Estados-Nación y trastrocado las relaciones sociales de producción, lo que ha tenido un efecto muy negativo sobre las inversiones, el empleo y la capacidad productiva de los países en esta lamentable situación, agudizando la pobreza y las desigualdades sociales (SOLÍS GONZÁLEZ, 2012). La crisis global del capitalismo y, como respuesta a la misma, la implantación de políticas públicas de orientación neoliberal, se ha manifestado así en varios países subdesarrollados como fenómenos de estancamiento económico de largo plazo, acompañados de procesos de debilitamiento extremo o de franca desintegración de los Estados nacionales.

2 Algunos efectos de la crisis sobre las relaciones entre el Estado, las empresas y el mercado

Las nuevas prácticas de gestión empresarial se ubican en el centro de una doble exigencia: por un lado, tienen que responder a los imperativos de una inserción exitosa y estable en la economía global, caracterizada por una competencia exacerbada y un panorama geopolítico cada vez más complejo, lo que dificulta la rentabilidad de las empresas. Por el otro, están obligadas a dar respuesta a las necesidades de la valorización del capital frente a su propio mercado interno y el entorno doméstico. En este contexto, es necesario abordar los temas relativos a la gestión estratégica del desarrollo industrial y productivo, los modelos de integración intra e intersectorial, la negociación entre el Estado y los capitales nacionales con las empresas transnacionales y, por último pero no menos importante, el papel de las Pymes en la integración hacia adentro de las cadenas productivas, en el esfuerzo exportador y en la creación de empleos. Aquí nos centraremos básicamente en este último rubro constituido por las Pymes, dada la importancia que tienen en nuestros países como unidades empresariales productivas de carácter nacional, frente a las grandes empresas y conglomerados transnacionales.

Actualmente, a nivel internacional los gobiernos reconocen la importancia de las Pymes y su contribución al crecimiento económico, a la cohesión social, al empleo y al desarrollo regional y local. Las Pymes representan entre el 96 y el 99% de las empresas y generan entre 60% y 70% del empleo en las economías pertenecientes a la OCDE (2002). Sin embargo, muchos de los problemas tradicionales que enfrentan las Pymes, como la falta de financiamiento, las dificultades en el acceso a la tecnología, sus limitadas capacidades administrativas, su baja productividad y los problemas regulatorios, se hacen más evidentes en un ambiente globalizado. Sin embargo, las Pymes representan el sector emergente más importante, no solamente en las economías en vías de desarrollo sino también en el mundo industrializado. Las Pymes favorecen la competencia y la generación de emprendedores, a diferencia de los grandes conglomerados empresariales de carácter monopolístico u oligopólico. Los promotores de las Pymes argumentan que este tipo de empresas son generalmente –y relativamente– más productivas que las grandes firmas debido a su alto índice de flexibilidad ante las condiciones del mercado. Sin embargo, fallas en los mercados, así como también fallas institucionales como la falta de planeación integral del desarrollo industrial, impiden el desarrollo del potencial productivo y social de las Pymes.

Por más de veinte años el sector de las Pymes en los países europeos ha adquirido paulatinamente mayor peso específico, debido a que se le considera una positiva forma de evitar la recesión mediante la creación de oportunidades de empleo, así como a través de la genera-

ción de crecimiento a nivel local, al tiempo que las grandes empresas manufactureras y los conglomerados multinacionales se contraen bajo el efecto de la crisis. El relativamente nuevo modelo de la “triple hélice” (ETZKOWITZ, 1998), en el que se integran las Pymes con gobierno, universidades y organismos de la sociedad civil para constituir clústeres y parques científicos y tecnológicos, resulta un ejemplo a seguir en países en vías de desarrollo, donde existe una urgente necesidad de estrategias innovadoras para la generación de conocimiento y crecimiento económico (DAVID; FORAY, 2003), dada la ausencia histórica de una verdadera revolución industrial, como en los EE.UU. y Europa.

En América Latina es sumamente importante el desarrollo de las Pymes, las cuales pueden ser un elemento fundamental para constituir una política industrial competitiva hacia afuera pero integrada hacia adentro, dado el papel que juegan estas empresas en la creación de empleos y en la integración hacia adentro de cadenas productivas. Desafortunadamente, la mayoría de los empleos generados por las Pymes son precarios, mal remunerados y bajo modalidades intensivas de explotación del trabajo asalariado. De hecho, la densificación e integración del tejido industrial incorporando no solamente a las grandes empresas, sino también a las medianas y pequeñas, debe ser un objetivo estratégico para el Estado el cual, sin el lastre de las políticas neoliberales, podría alcanzarlo mediante la planificación de la política industrial, actualmente dispersa y desintegrada, cuando no francamente inexistente¹⁰.

Por otra parte, en tanto que las Pymes en economías desarrolladas han sido fuertemente impulsadas por varias décadas, en las economías emergentes esta tendencia es de relativamente reciente aparición. Las Pymes presentan problemas similares en diversas partes del mundo. Sin embargo, en países desarrollados como los europeos, se ha favorecido la creación de leyes que las protegen. En contraste, las Pymes de los países en vías de desarrollo se encuentran muy lejos de contar con la protección del Estado a través de políticas estructurales de mediano y largo plazo, dado el profundo debilitamiento en que ha caído el mismo.

3 Algunos efectos de la crisis sobre la relación entre lo nacional y lo regional

En estrecha relación con el punto anterior, las políticas públicas y las nuevas prácticas de gestión deben involucrar a la sociedad civil e incorporar los temas relativos a la llamada “triple hélice” de la economía del conocimiento, así como los modelos de economía y gestión del conocimiento y de las redes de conocimiento, como punto de partida para la incorporación sistemática del capital llamado “intangible” a la creación de valor, pero sobre una base de participación democrática que contrarreste la tendencia de los grupos de poder de apoderarse de toda iniciativa que genere valor económico. De hecho, como lo demuestran las experiencias nacionales e internacionales en materia de desarrollo económico con equidad y competitividad *a partir de iniciativas locales*, la economía del conocimiento se ha revelado como una opción estratégica fundamental para impulsar el desarrollo regional con sustentabilidad, así como la competitividad industrial, además de promover el reordenamiento del espacio regional, la descentralización político-administrativa y las políticas de racionalización del desarrollo urbano-industrial. Para ello, se requieren políticas públicas estratégicas

¹⁰ En México, el secretario de Comercio y Fomento Industrial (hoy secretaría de Economía) durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), Jaime Serra Puche, declaró con desfachatez que la mejor política industrial era no tener ninguna.

de articulación de las cadenas productivas nacionales, en donde las incubadoras de empresas son un recurso clave para detonar innovaciones tecnológicas que se traduzcan en conocimiento y, por consiguiente, en mayor valor agregado.

En el ámbito nacional, se debe considerar al desarrollo científico y tecnológico como un elemento estratégico para el desarrollo de los países sobre una base democrática. Lograr la independencia científica y tecnológica en los países latinoamericanos depende de la capacidad de construir sistemas nacionales de ciencia y tecnología, generadores de innovaciones tecnológicas adecuadas a las necesidades de cada país. De hecho, en los países en desarrollo la apatía por producir ciencia y tecnología para aplicarla en el sector productivo y generar mayor valor agregado, es un indicativo en cada caso de la ausencia de un verdadero proyecto de nación y de la falta de educación en todos los niveles de la sociedad, incluyendo el sector empresarial. Actualmente es un hecho universalmente aceptado que la innovación tecnológica es una de las variables centrales para impulsar el crecimiento económico.

Por consiguiente, la ciencia y la tecnología están en la base de los altos niveles de productividad y competitividad en los países con mayor desarrollo industrial, y son en buena medida palancas necesarias (aunque no suficientes) para impulsar y sostener un elevado poder adquisitivo de la población en general. El insuficiente desarrollo científico y tecnológico es uno de los principales factores que frenan el desarrollo industrial y la competitividad en la mayoría de las empresas. Además, las nuevas orientaciones que se impulsan en América Latina en materia de innovación científico-tecnológica y productividad, están sesgadas por el contexto en que se están dando, que no es otro que el del neoliberalismo globalizado en países subdesarrollados.

El objetivo de las políticas neoliberales, en particular en los países dependientes “en vías de desarrollo”, es lograr las mayores ganancias posibles para el capital transnacional y las oligarquías locales, sin importarles coadyuvar a alcanzar las metas de desarrollo nacional basadas en la expansión del mercado interno. Por consiguiente, se requiere presionar al Estado a partir de iniciativas de la sociedad civil para reorientar la innovación científica y tecnológica hacia metas nacionales, que favorezcan a las pequeñas y medianas empresas y la creación de empleos.

Las economías líderes en el mundo contemporáneo son aquellas basadas en el conocimiento, en donde el desarrollo de redes de colaboración y comunidades de prácticas para administrarlo (CASAS GUERRERO, 2001), es un requisito indispensable para una estrategia que se proponga superar los retos y obtener ventajas competitivas. Las comunidades de prácticas pueden desarrollarse en cualquier sitio donde exista un grupo de personas con interés por aprender y compartir esa práctica. De hecho, estas redes y comunidades representan una condición intrínseca para la generación de conocimiento. Investigadores, académicos, managers y profesionistas enfrentan constantemente nuevos retos y requieren, para superarlos, de nuevos conocimientos y formas innovadoras de resolver problemas.

La competitividad de las empresas en un mundo globalizado tiene un fuerte componente basado en la inversión en conocimiento, lo que les permite ser innovadoras en tecnología y consolidar su posición en los mercados globales. En los países latinoamericanos, se debe impulsar decididamente la creación de centros de investigación pública y privada, distribuidos

a lo largo y ancho del territorio nacional, que cuenten con investigación básica y aplicada, y que desarrollen tecnología en sectores de punta. Como corolario, es necesario impulsar la creación de clústeres industriales y parques científicos y tecnológicos (BELLAVISTA; ADÁN, 2009) donde concurren las grandes, medianas y pequeñas empresas conjuntamente con las universidades y los centros de investigación científica y tecnológica, al amparo de iniciativas gubernamentales en los niveles local, estatal y federal.

En este contexto, la necesidad de desarrollar modelos de gestión de redes y comunidades del conocimiento es evidente, como forma de contrarrestar las insuficiencias de las actuales prácticas empresariales surgidas de la crisis, y avanzar en la apropiación, por parte de la sociedad civil, de los mecanismos de producción, difusión y valorización del conocimiento sobre un plano más democrático, que sirva incluso para impulsar desde abajo movimientos comunitarios de cooperativas de producción, de consumo y de autofinanciamiento.

Conclusiones

A partir de la caracterización que hicimos de la crisis capitalista global, se analizaron algunos de los cambios ocurridos en la economía mundial y sus efectos en las relaciones sociales fundamentales: la relación trabajo asalariado/capital y la relación entre el Estado, las empresas y el mercado. La respuesta a esta crisis desde los centros de poder hegemónicos, ha sido la instauración de un no tan nuevo paradigma económico: el neoliberalismo, el cual pretende situar al mercado como el mecanismo fundamental y único de la cohesión social y de la asignación óptima de los recursos económicos a nivel global y nacional, así como desplazar al Estado de su función de regeneración del capital (HABERMAS, 1978), con el fin de reducirlo a su mínima expresión. Sin embargo, la uniformidad e interdependencia impulsada por la globalización neoliberal, con sus pretensiones de constituir un mercado mundial único, ha fracasado desde el momento que olvidó una verdad fundamental, validada por la historia y la teoría: *el capitalismo como sistema social y económico basado en la gran industria y en la explotación del trabajo asalariado, ha requerido desde su nacimiento en el siglo XVII tanto del mercado como del Estado para caminar sobre sus dos piernas.*

Paradójicamente, la crisis ha generado una reacción contraria hacia la diversidad y el surgimiento de polos regionales de poder. Este fenómeno apunta hacia una nueva configuración (multipolar) de la economía mundial y hacia nuevas contradicciones. Estas contradicciones están relacionadas con el uso de los recursos, el agua, el medio ambiente, la sobreexplotación de la fuerza de trabajo y la mayor concentración de la riqueza (e incremento concomitante de la pobreza) que la globalización neoliberal ha llevado aparejadas. Así, la experiencia reciente tanto en el mundo industrializado (crisis financiera internacional, crisis europea, crisis ambiental) como en los países en vías de desarrollo (pérdida del crecimiento económico espectacular que habían experimentado las economías emergentes en Asia y en América latina, caída bursátil en China y contagio internacional), indica que se está lejos aún de haberse encontrado soluciones globales frente a la crisis de regulación y reproducción social capitalista que padece el mundo contemporáneo.

El debilitamiento del Estado y el estancamiento económico provocado por la adopción de políticas neoliberales de apertura irrestricta de la economía y las finanzas, ha llevado a una agravación de la crisis económica y financiera global. En el caso de los países industrialmen-

te avanzados, además de un proceso de terciarización y de financiarización asociado a la crisis económica global, existe también una crisis de valores y de motivación social que ha llevado al incremento desmesurado de la demanda de estupefacientes de todo tipo, lo cual ha sentado las bases de un negocio ilícito altamente rentable que ha trastocado las relaciones sociales (económicas y políticas) de los distintos países (productores y consumidores) relacionados con el circuito de la droga. Esto ha permitido que el crimen organizado, además del narcotráfico, se diversifique de manera muy importante hacia el tráfico de armas, de personas, la explotación de los recursos naturales y hacia la extorsión, el secuestro y el contrabando.

En algunos países subdesarrollados, la globalización neoliberal ha llevado al estancamiento económico de largo plazo y a la financiarización de sus economías. Esto ha traído como consecuencia la desindustrialización prematura y la desnacionalización de sus aparatos productivos. Así, la apertura de los mercados y la minimización del Estado ha favorecido la conformación de economías capitalistas de mafia y el surgimiento de Estados-narco, que ejercen su dominio sobre la población no a través del sufragio universal sino a través del fraude electoral y la violencia. El imperio de la ley en estas sociedades es prácticamente inexistente, por la sencilla razón de que históricamente nunca alcanzó a constituirse. El corolario de todo esto ha sido la militarización de los aparatos del Estado y el surgimiento de una violencia social e institucional que tiene paralizada hoy por hoy a la sociedad.

Por todas estas razones, hay que buscar una solución a la crisis global basada en las potencialidades de crecimiento económico y desarrollo social de las comunidades mismas. Los regímenes de crecimiento económico que surjan de la actual situación de crisis, así como las políticas públicas y las nuevas prácticas empresariales, deben incorporar a la sociedad civil para la construcción de alternativas económicas y sociales más democráticas y participativas. El movimiento cooperativista debe encontrar nuevo impulso en la economía y la sociedad basada en el conocimiento, en el marco de nuevos esquemas de producción, comercialización y financiamiento como los parques científicos y tecnológicos, apoyados por iniciativas locales de la sociedad civil y por los gobiernos, las pequeñas y medianas empresas y las universidades y centros de investigación públicos y privados. Esta podría ser la base de un nuevo punto de partida desde abajo, alternativo al de los centros hegemónicos de poder.

Referências

ALTVATER, Elmar; MAHNKOPF, B. **Los límites de la globalización**. México: Siglo XXI, 2002.

AZAM, G.; LÖWY, M. Movimiento Altermundista y desafíos de Río + 20. **Revista Biodiversidad en América Latina y El Caribe**, 22 feb. 2012. Disponible en: <http://www.biodiversidadla.org/Portada_Principal/Documentos/Movimiento_Altermundista_y_desafios_de_Rio_20>. Acceso en: 17 abr. 2016.

BELLAVISTA, J.; ADÁN, C. Los parques científicos y tecnológicos en el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la empresa. **Dossier**, Madrid, n. 161, p. 6-11, 2 sep. 2009. Disponible en: <<http://www.sebbm.com/pdf/161/do2161.pdf>>. Acceso en: 17 abr. 2016.

CASAS GUERRERO, R. coord. **La formación de redes de conocimiento**: una perspectiva regional desde México. Barcelona: IIS-UNAM/Anthropos, 2001.

CASTELLS, M. **La era de la información**. México: Siglo XXI, 2001. 3 v.

CORIAT, B. **El taller y el cronómetro**. México: Siglo XXI Editores, 2003.

CRAWFORD, D.; SCALETTA, T. The Balanced Scorecard and Corporate Social Responsibility: aligning values for profit. **CMA Management**, v. 79, n. 6, Oct. 2005. Disponible en: <<http://www.thefreelibrary.com/The+Balanced+Scorecard+and+corporate+social+responsibility%3A+aligning...-a0142620197>>. Acceso en: 17 abr. 2016.

DAVID, P.; FORAY, D. Fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento. **Comercio Exterior**, v. 52, n. 6, p. 472-490, jun. 2003.

DÍAZ DE LEÓN, C. Nueva gestión pública y gobernanza: desafíos en su implementación. **International Journal of Good Conscience**, v. 8, n. 1, mar. 2013, p. 177-194. Disponible en: <[http://www.spentamexico.org/v8-n1/A14.8\(1\)177-194.pdf](http://www.spentamexico.org/v8-n1/A14.8(1)177-194.pdf)>. Acceso en: 17 abr. 2016.

ETHICAL CORPORATION. **The State of Responsible Business in North and Latin America**. London, 2014. Disponible en: <<http://events.ethicalcorp.com/documents/State-CSR-North-and-Latin-America-Briefing-Sample-Analysis.pdf>>. Acceso en: 17 abr. 2016.

ETZKOWITZ, H. *et al.* **Capitalizing knowledge**: new intersections of industry and academia. Albany: State University of New York Press, 1998.

FERNÁNDEZ-HUERGA, E. La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro. **Investigación Económica**, México, v. 69, n. 273, 2010.

FRIEDMAN, Milton. **Libertad de elegir**. Barcelona: Planeta-Agostini, 1992.

GALBRAITH, James. La fin du: nouveau consensus monétaire. La crise financière et l'héritage de Milton Friedman. **La vie des idées**, Paris, 18 août. 2008. Disponible en: <<http://www.laviedesidees.fr/La-fin-du-nouveau-consensus.html>>. Acceso en: 17 abr. 2016.

HABERMAS, Jürgen. **Raison et légitimité**. Paris: Payot, 1978.

HARVEY, David. **La breve historia del neoliberalismo**. Madrid: Akal, 2007.

HAYEK, Friedrich. **La route de la servitude**. Paris: Presses universitaires de France, 1946.

HECKSCHER, E. The Effect of Foreign Trade on The Distribution of Income. **Ekonomisk Tidskrift**, v. 21, p. 497-512, 1919.

HUNTINGTON, Samuel. La superpotencia solitaria. **Cuadernos de Marcha**, Montevideo, n. 158, enero. 2000.

- KALLIS, G.; KERSCHNER, C.; MARTINEZ-ALIER, J. **The Economics of Degrowth**, 2012. Disponible en: <http://gu.se/infoglueCalendar/digitalAssets/1781245508_BifogadFil_Kallis_2012_The-economics-of-degrowth.pdf>. Acceso en: 17 abr. 2016.
- LORENZI, J.-H., PASTRE, O. ; TOLEDANO, J. **La crise du XX^e siècle**. Paris: Economica, 1980.
- MARX, Karl. **Fondements de la critique de l'économie politique: Grundrisse**. Paris: Anthropos, 1968. (Col. 10/18.).
- OCDE. **Small and Medium Enterprises Outlook**. Paris, 2002.
- OHLIN, Bertil. **International Trade**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933.
- RIECHMANN, J. *et al.* **De la economía a la ecología**. Madrid: Trotta, 1995.
- ROBINSON, Joan. The Production Function and The Theory of Capital. **Review of Economic Studies**, Stockholm, v. 21, n. 2, p. 81-106, 1953-1954.
- SHAIK, Anwar. Explaining Inflation and Unemployment: an alternate to Neoliberal Economic Theory. En: VACHLOU, A. (Ed.). **Contemporary Economic Theory**. London: MacMillan, 1999. p. 89-105.
- SOLÍS GONZÁLEZ, José Luis. México 1983-1988: hacia una interpretación marxista del capitalismo y su crisis". En: GUTIÉRREZ GARZA, Esthela (coord.). **Testimonios de la crisis 4: los saldos del sexenio (1982-1988)**. México: Siglo XXI Editores, 1990. p. 23-61.
- SOLÍS GONZÁLEZ, J. L. L'État narco: Néolibéralisme et crime organisé au Mexique. **Revue Tiers Monde**, Paris, n. 212, p.173-188, oct./déc. 2012.
- SOLÍS GONZÁLEZ, J. L. Responsabilidad social empresarial. Un enfoque alternativo. **Análisis Económico**, México, 2008, v. 23, n. 53, p. 227-252, 2008.
- STERN, N. **El Informe Stern: la verdad del cambio climático**. Barcelona: Paidós, 2007.
- STIGLITZ, Joseph. **El malestar en la globalización**. Buenos Aires: Taurus, 2002.
- WILLIAMSON, John. "What Washington means by policy reform". En: WILLIAMSON, J. (Ed.), **Latin American adjustment: how much has happened?** Washington: Institute for International Economics, 1990.