

Apuntes sobre el concepto de Modelo Productivo: estructura, formación social y producción de subjetividades.

Blanco, Osvaldo y Dasten, Julián.

Cita:

Blanco, Osvaldo y Dasten, Julián (2014). *Apuntes sobre el concepto de Modelo Productivo: estructura, formación social y producción de subjetividades*. *Trabajo y sociedad*, (22), 461-478.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/osvaldo.blanco/2>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pzP8/prw>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.



Apuntes sobre el concepto de Modelo Productivo: estructura, formación social y producción de subjetividades

Notes about the concept of Productive Model: structure, social formation and production of subjectivities

Oswaldo BLANCO* y Dasten JULIÁN**

Recibido: 22.02.13

Revisión editorial: 12.05.13

Aprobado definitivamente: 07.08.13

RESUMEN

En este artículo se discute el desarrollo de un concepto de modelo de producción como modo de acumulación, de producción de relaciones sociales, de subjetividad y organización de la sociedad. Se presenta una mirada a sus interpretaciones y genealogías conceptuales, su aplicación bajo distintos paradigmas, y una propuesta desde la teoría social para ampliar su campo de análisis y significado. Se introduce el problema de la complejidad y multidimensionalidad en la conformación de subjetividades e identidades desde el espacio de trabajo y el no-trabajo, ampliando el campo de análisis más-allá del mundo, propiamente económicamente productivo, del trabajo. Finalmente se proponen orientaciones para estudios empíricos para la sistematización de la actual matriz de dominación, a partir de fenómenos emergentes en el campo del mundo del trabajo.

Palabras Clave: Modelo productivo – Subjetividad - Clase social – Consumo – Identidad.

ABSTRACT

This article discusses the development of a production model concept as a mode of accumulation, production of social relations, subjectivity and social organization. It presents a look at their interpretations and conceptual genealogies, its application under different paradigms, and a proposal from social theory to extend the field of analysis and meaning. We introduce the problem of complexity and multidimensionality in the formation of subjectivities and identities from the work- and non-work contexts, extending the field of analysis, beyond the world of work, which is itself economically productive. Finally we propose guidelines for empirical studies to systematize the current matrix of domination, from emergent phenomena in the field of the World of Work.

Keywords: Productive Model – Subjectivity - Social Class – Consumption - Identity.

* Sociólogo. Magíster en Ciencias Sociales, Mención en Sociología de la Modernización, Universidad de Chile. Becario CONICYT, 2012-2015. Doctorando en Sociología por la Universidad Alberto Hurtado, Chile. E-mail: oblanco4@gmail.com

** Sociólogo. Becario CONICYT, 2010-2014. Doctorando en Sociología del Trabajo, Industria y Sociología económica. Lehrstuhl für arbeits-, industrie- und Wirtschaftssoziologie. Institut für Soziologie. Friedrich Schiller Universität. Jena, Alemania. E-mail: dasten@gmail.com

SUMARIO

Introducción. 1. Intermedio: El modelo productivo más allá de la producción. 2. Especificidades subjetivas y disciplinarias del modelo. 3. Consumo y Endeudamiento. Conclusiones.

Introducción

Lo más importante no es el nombre, sino el concepto detrás de un nombre, cuestión particularmente cierta al hablar de “modelo productivo”. Si se revisa un poco de bibliografía, descubriremos una serie de términos con “parecidos de familia” que podrían ser usados indistintamente: modo de producción (Marx), modelos de desarrollo (cepalianos y desarrollistas), estilos de desarrollo (Aníbal Pinto), régimen de acumulación (Boyer y los regulacionistas franceses), reestructuración productiva (De La Garza), entre otros. El común denominador de esta cadena de términos es que todos ellos –partiendo por el concepto de “modo de producción” de Marx – intentan articular dimensiones económicas, políticas y sociales, e incluso culturales. Es decir, se trataría de conceptos con suficiente nivel de abstracción como para dar cuenta de procesos interrelacionados que, en sí mismos, suelen ser objetos de estudios de parte de perspectivas y/o disciplinas específicas, llámense económicas, políticas o sociológicas, las cuales terminan por fragmentar la realidad y atomizar las características de los fenómenos. Por ello mismo, la fuerza de estos conceptos y de la producción teórica que aquí destacamos, pone su énfasis en el aspecto relacional que entrama lo económico, lo político y lo social como una ciencia reconstructiva de la sociedad.

En el presente artículo –que es apenas representa un esbozo para un trabajo de más largo alcance que los autores mantienen en elaboración – la especificidad de lo que entenderemos por “modelo productivo” está vinculado con un concepto que, teniendo las características ya antes mencionadas y compartidas con otros conceptos similares, tiene como principal énfasis los siguientes elementos: a) un régimen o modo específico de acumulación; b) formas específicas de ejercicio del poder; c) unas relaciones entre clases sociales; d) una particular definición de plusvalía; e) formas específicas de subjetividad relativas al consumo de bienes y servicios. En el presente artículo esbozaremos un incipiente programa de investigación tendiente a articular un modelo de relaciones de estas dimensiones. Nuestra perspectiva apunta a que, en términos generales, alrededor de estos elementos giran las interrelaciones entre dimensiones económicas, políticas y sociales a las cuales queremos aludir con el término de “modelo productivo”.

Queremos dar un énfasis sociológico al concepto de “modelo productivo”, alejándolo de, a lo menos, dos enfoques: 1) el de las perspectivas economicistas preocupadas de las lógicas internas de los ciclos y estrategias de crecimiento económico, con una cierta tendencia a los ciclismos deterministas y/o a énfasis en la forma específica de acumulación y a los elementos económicos como causa primera de la interrelación con las dimensiones políticas y sociales; 2) las perspectivas *politicistas*, las que centran su análisis en la morfología de los sistemas políticos y sus relaciones, las cuales impondrían nuevas reglas al juego para los procesos de acumulación de capital. Por lo general, el *economicismo* y el *politicismo* derivan en una economía política que deja al plano de lo social como subordinado a un

ejercicio coercitivo, esto es, una especie de efecto o variable dependiente¹ que, delimitada estructuralmente, paradójicamente no forma parte de los análisis de la sociedad.

Nuestra propuesta es establecer una especie de mapeo de los primeros cimientos para un programa de investigación que tenga como marco fundamental al concepto de “modelo productivo” y su relación con la configuración social. De esta forma, pretendemos que el concepto de “modelo productivo” derive en un programa de investigación que posibilite el uso de conceptos sociológicos y el desarrollo de estudios empíricos, dando cuenta del énfasis relacional, complejo y articulado, como características principales de los procesos sociales, y que por lo general son relegadas a un segundo plano por parte de un empirismo positivista pseudo-causal.

Señalábamos anteriormente que el concepto de “modelo productivo”, si bien guarda relación con paradigmas y enfoques que ya cuentan con una importante tradición investigativa, posee la particularidad de un énfasis en procesos sociales analizados a partir de los elementos del régimen o modo específico de acumulación, las formas específicas de ejercicio del poder, las relaciones entre clases sociales y la redefinición particular del término de plusvalía relativa. Veamos en qué consisten estos elementos, dejando en compás de espera el concepto de régimen de acumulación que desarrollaremos más adelante en un acápite especialmente dedicado a contextualizar sus cambios desde la década de los 70’ en América Latina.

Señalemos que los términos de “poder” y de “clases sociales” resultan poseer un cariz sociológico cuando por ello se entiende la designación de relaciones entre personas y grupos, remitiendo a relaciones sociales entre estos grupos y no a simples agregaciones estadísticas. Por ejemplo, cuando se habla de poder se designa una relación de dominación o subordinación de unas personas o grupos de éstas por sobre la voluntad de otros (la definición clásica de poder definida por Max Weber), pero también conlleva una forma particular de producción biopolítica de subjetividad (Foucault), y por ello, de sociedad.

A su vez, cuando hablamos de clases sociales, nos referimos a formas particulares de relación entre grupos (relaciones de “explotación” o extracción de plusvalía) que ocupan una posición determinada en una estructura/formación social. Podemos hacer aquí una observación respecto del uso del término estructura social (marcado por la influencia del estructuralismo esencialista que tiene a deducir “la” estructura) y su problematización respecto del concepto de “formación social”. La noción de “formación social” – hasta donde nosotros la entendemos a partir de nuestras lecturas marxistas – puede definirse de la siguiente forma. Al interior de un modo de producción determinado, pueden existir diversas formas de producción. Los modos de producción, por su carácter abstracto, puro o ideal, no existen en la realidad concreta. El modo de producción capitalista ha mostrado una tendencia a pasar por diferentes etapas, cada una con sus específicas maneras de relaciones sociales capitalistas (acumulación primitiva, capitalismo competitivo, monopolista, etc.). Precisamente, cuando se estudian los mecanismos que obstaculizan o favorecen el paso de una etapa a otra dentro del modo de producción capitalista es que el marxismo ha usado la noción de *formación social*. Desde un enfoque marxista, por formación social debemos entender al análisis de las sociedades en tanto distintos modos de producción o diferentes tipos de relaciones de producción en una misma formación social (Wright,

¹ Por ejemplo, existe un creciente uso del término “modelo de acumulación” de Robert Boyer y la escuela regulacionista francesa. Un artículo del año 2010 lo define de la siguiente forma: “conjunto de regularidades y mutuas implicancias entre las variables económicas, las políticas económicas y un determinado estado de relaciones de fuerza entre las fracciones de clase en un período y espacio determinado (...) Asimismo, se establecen determinadas relaciones de prelación, es decir, de jerarquía explicativa de determinadas variables y características para comprender las dinámicas propias de un modelo particular: por ejemplo, el destacado papel de la política cambiaria, el proceso inflacionario y el nuevo esquema de precios relativos, la centralidad del capital productivo-exportador, el mantenimiento del doble superávit (comercial y fiscal) y las transferencias de recursos para construir hegemonía como algunas de las claves centrales para desentrañar el problema de estudio planteado” (Varesi y Pinazo, 2010; cursivas nuestras).

1989; 1994). Por ejemplo, la presencia de clases precapitalistas en el seno de sociedades capitalistas o de clases postcapitalistas en esa misma sociedad. Otro ejemplo de formación social: estudiar cómo se combinan dentro de una sociedad dada la producción capitalista competitiva y de pequeña escala con la producción capitalista centralizada, concentrada y de gran escala. Como fuese, el nivel de la formación social implica, por el lado de la estructura de clases, el estudio de la coexistencia de clases basadas en diferentes modos de producción, mientras que, por el lado de la formación de clases, implica el estudio de alianzas políticas entre clases. Todo esto nos sirve para entender que el concepto de “modelo productivo” que nosotros estamos proponiendo implica, para el caso de Chile y América Latina, que no existen “modelos productivos” absolutos, sino más bien el traslape entre éstos. El paso de un modelo productivo a otro no implica la evolución pura de un estadio a otro. De hecho, en América Latina coexisten distintos modelos productivos: modernos, otros en base a pequeñas empresas y otros netamente de economías de subsistencia. En los países en desarrollo como el nuestro, los procesos de globalización, modernización y desarrollo no son una secuencia, sino más bien suelen ser una superposición de elementos. Son rupturas y quiebres políticos, culturales y sociales los que marcan esa heterogeneidad traslapada (Atria, 2004). Segmentos de la sociedad que están en el seno de la primera oleada de una modernización “industrializante” ya conviven con segmentos que están plenamente insertos en la segunda oleada, la globalización tecnológica y del conocimiento. En muchos de estos casos, dudosamente puede incluso hablarse de transiciones de una a otra oleada.

Por otra parte, al tiempo que los conceptos de poder y de clases sociales remiten a términos relacionales, ambos términos se determinan mutuamente: no es posible pensar en la explotación de unas clases sobre otras sin que exista un telón de fondo dado por el poder. Mientras el poder es un concepto abstracto y general, el término clase social puntualiza esta abstracción y la lleva al ámbito de las relaciones sociales de producción. Pero también, viceversa: las relaciones entre clases se inscriben en los cuerpos y subjetividades y con ello se dispersan por todo el plano social, más allá incluso del ámbito netamente productivo que las origina.

Sigamos en el ámbito productivo – por ahora – y demos cuenta del elemento de la “plusvalía relativa” en tanto organización del trabajo de terceros (Blanco, 2011). Como se sabe, en el Volumen I de “El Capital”, Marx distingue dos conceptos esenciales: i) plusvalía absoluta y ii) plusvalía relativa. Ambas son formas de ganancia capitalista, pero, más allá de eso, son métodos de administración de la fuerza de trabajo que posee la burguesía para aumentar el grado de explotación e incremento del plustrabajo. Mientras la “plusvalía absoluta” consiste en aumentar la masa de plusvalía mediante el alargamiento de la jornada de trabajo, la “plusvalía relativa” consiste en aumentar la masa de plusvalía disminuyendo el valor de la fuerza de trabajo a partir de un progreso técnico de las fuerzas productivas. Cuando la fuerza productiva del trabajo aumenta y la jornada laboral se mantiene constante, el tiempo en que el obrero trabaja para reproducir su fuerza de trabajo se reduce y la masa de plustrabajo aumenta. Podríamos decir que la “plusvalía absoluta” es el método de explotación más básico, alcanzando su máxima difusión en los estadios iniciales del capitalismo basado en el trabajo manual (Blanco, 2011). Por el contrario, la “plusvalía relativa” es racional, técnica, científica, y surge cuando apareció y se desarrolló la gran industria maquinizada conjuntamente a los métodos de administración y gestión de la fuerza de trabajo, momento en que resultó posible aumentar la productividad. La racionalización y eficiencia de la productividad disminuyó el tiempo socialmente necesario y aumentó el plustrabajo dado por el tiempo de trabajo excedente. Así, la organización del trabajo de terceros eleva la intensidad y productividad del trabajo. Por tanto, el concepto de plusvalía relativa toma elementos de la gestión u organización del trabajo, vale decir, toma elementos que remiten al diseño de la producción (De la Garza, 1999).

Una hipótesis que tenemos al respecto es que el taylorismo, el fordismo y los métodos post-fordistas implican modificaciones en la gestión del trabajo de terceros. Ahora, tal y como aquí lo planteamos, no se trata del paso de una forma de plusvalía relativa a otra, sino más bien la *superposición* de éstas. Por tanto, la inserción del concepto de “plusvalía relativa” remite a la posibilidad de entender los

cambios entre distintos “modelos productivos” que coexisten unos con otros (más que “transitan” de uno a otro).

En relación a esto último, hay que recalcar los aspectos particulares de la realidad latinoamericana. Por ejemplo, el toyotismo en Chile y América Latina ha sido llevado a cabo por pocas empresas. Esta versión débil post-fordista se da en medio de preeminencia de métodos tayloristas-fordistas, en un contexto de abundante mano de obra, baja capacitación y seguridad en el empleo, desindustrialización, expansión truncada de la industrialización y baja tecnologización, articulación de formas capitalistas y no capitalistas de producción (prevalencia de una acumulación de tipo “extensiva” y centrada en el Sector II²) y una inserción internacional subordinada o dependiente (Aboites, Miotti y Quenán, 1998; Zapata 2003; De la Garza y Neffa, 2010; Cornejo 2011). A ello habría que agregar también las convicciones culturales despóticas de las elites gerenciales, las políticas de desarrollo llevadas a cabo por los gobiernos y el papel de los sindicatos respecto de la producción (De la Garza, 2005; De la Garza y Neffa, 2010).

Por otra parte, la inserción del concepto de plusvalía relativa permite entender que un “modelo productivo” conlleva relaciones entre clases sociales legitimadas e instauradas como relaciones de poder que, a su vez, son formas de organización de la producción misma. Sólo hablando en términos estrictamente ideales o tipológicos, el cambio de un “modelo productivo” implica al menos unos cambios en los patrones de acumulación, unos cambios en las relaciones de producción y cambios en la forma de producción de subjetividad. Es decir, el cambio de un “modelo productivo” a otro (por ejemplo, el paso del modelo anterior de la matriz industrialista-nacional-desarrollista al actual de la globalización post-fordista y post-nacional y post-industrialista) implica, en términos tipológicos, no sólo una nueva forma de acumulación de capital, sino también la configuración o rediseño de las relaciones de aseguramiento de la tasa de ganancia (baja de los costes fijos de producción, nuevas relaciones salariales, formas de empleo, etc.) dadas a partir de nuevas formas de explotación. Las formas de organizar la producción sólo tienen sentido cuando se les entiende como un cambio en las relaciones sociales tendientes a redefinir la relación de explotación y en la composición orgánica del capital.

Es en ésta espiral en donde colocamos nuestro acento y tratamos de integrar una visión multidimensional de las relaciones sociales, que desde una perspectiva reconstructiva integran diversos fenómenos que articulan el campo de producción de lo social. A continuación elaboramos presentamos una contextualización histórica (temporal y espacial) de la reorganización de nuestra práctica investigativa, con la crisis de acumulación de los años 70’ y sus consecuencias en América Latina. Luego, articulamos éste contexto, los cambios en el régimen de acumulación y el neoliberalismo, con las nuevas formas de construcción de subjetividad y disciplinamiento en el consumo y el endeudamiento. Finalmente, cerramos con conclusiones que instalan algunas ideas para la construcción de un proyecto de investigación empírico en ésta línea de correspondencia entre los cambios de acumulación y la producción de subjetividad.

1. Intermedio: El modelo productivo más allá de la producción

Hasta ahora hemos visto los elementos del poder, de las relaciones (lucha) entre las clases sociales y de las diferentes formas de gestión de la producción de la fuerza de trabajo. Falta por revisar el cuarto término que nos proponemos: el de régimen de acumulación.

A partir de la década de los ’70 se acrecentó la crisis inflacionaria por el aumento del petróleo. La prioridad económica no fue mantener a un nivel bajo las tasas de desempleo, sino minimizar la tasa de

² Recordemos en el Sector II es señalado por Marx como aquél sector de la producción enfocado en la producción de medios de consumo, a diferencia del Sector I que está centrado en la producción de medios de producción.

inflación. Además, dicha crisis no fue una crisis de mercado, sino una crisis del gasto público, por tanto, existieron restricciones e intervenciones directas del Estado en infraestructuras, políticas de salarios, regulación del mercado y del trabajo (Murillo, Aguilar, Grondona y Motto 2006). La combinación keynesiana de crecimiento económico con una economía capitalista basada en el consumo masivo requería una población lo más plenamente empleada posible y cada vez mejor pagada y protegida³.

En términos generales, esta época significa el fin de la hegemonía del capitalismo industrial y del trabajo salariado como eje de cohesión social. La globalización implicó el final del capitalismo con predominio industrial y su reemplazo por un capitalismo centrado en servicios y en el sector financiero (Blanco, 2011).

Pongamos las cosas en perspectiva histórica para señalar que, una vez superado el acuerdo original de Bretton Woods, había mucho dinero y grandes posibilidades de movilizarlo a través de las fronteras. Uno de sus principales destinos fue América Latina y el Caribe, generando un descomunal crecimiento de la deuda externa (privada y pública) de los países de la región (Murillo, Aguilar, Grondona y Motto, 2006; Murillo, 2008). De esta manera, el abandono del patrón-oro es crucial para el proceso de financiarización de la economía, liberando a la economía internacional por fuera de las instancias internacionales de regulación. Junto a ello, los “petrodólares” ayudaron a crear el marco para que aumentaran los préstamos internacionales (gobiernos y empresarios de América Latina hicieron uso de ello), aumentando así la deuda. Surgió entonces una necesidad de atraer la masa monetaria volátil, condicionando la política económica de los Estados nacionales y erosionando su soberanía. El capital especulativo buscó mayor libertad de movimiento, lejos de las restricciones financieras impuestas por el Estado nación (Murillo Murillo, Aguilar, Grondona y Motto, 2006; Giraud, 2000; Hardt y Negri, 2005).

El cambio de paradigma responde al hecho de que aquellos problemas que representaban caídas de la tasa de ganancia y trabas a la acumulación de capitales se pretendieron resolver con un cambio de las reglas de juego. El viejo orden económico estructurado a la salida de las dos guerras mundiales, mediadas por la crisis del treinta, ya no cumplía su función. El modelo se expresaba como crisis de rentabilidad y por ello se requería su transformación en un “nuevo orden” del capitalismo (Gambina, 1999).

Ello nos permite señalar que, en términos ideales, la crisis de un “modelo productivo” hegemónico (y su reemplazo por uno nuevo⁴) tiene que ver con las pautas de las tasas de ganancia, las cuales, en tanto dadas por mecanismos de explotación, están directamente ligadas a la lucha de clases. En ese sentido, cuando el modelo de producción keynesiano se transformó en el neoliberal, las clases sociales dominantes fueron las que definieron un nuevo modo de acumulación de capital y de control de la fuerza de trabajo que generara nuevas estrategias que aseguraran un crecimiento en la tasa de ganancia y la restitución de su poder de clase (Harvey, 2007).

En una etapa histórica, lo que predomina es un “modelo productivo” hegemónico que coexiste con otros. En efecto, concebimos la coexistencia de diferentes modelos productivos en una misma estructura/formación social compleja, aunque lo cierto es que es posible identificar en esta matriz un sector o facción hegemónica. La idea del paso de un modelo a otro implica la reducción y simplificación de la lucha de clases; más bien, lo que hay es una superposición de modelos productivos de diferente naturaleza: tecnologías de la información y del conocimiento, industrial, pequeñas empresas y subsistencia. Por ende, no sólo hablamos de una lucha vertical entre burgueses y proletarios, sino también la lucha horizontal entre facciones de la burguesía mundial (Cornejo, 2011:

³ Para este debate recomendamos los textos de Giraud (2000) y Del Búfalo (2005).

⁴ Insistimos que no existe un paso de un modelo a otro, sino una superposición de éstos. Por ello, aquí sólo estamos hablando en términos “ideales” (tipos puros).

124-131). De hecho, hasta ahora ha sido la lucha horizontal entre capitalistas la que ha reorganizado los regímenes de acumulación, lucha que hoy lleva con gran ventaja el capital financiero. En otras palabras, para no caer en una suerte de determinismo *esencialista*, proponemos la explicación de la reproducción y crisis de los ciclos económicos desde el concepto de “modelo productivo”, el cual considera la acumulación y distribución institucionalizada de la riqueza, legitimada por la lucha de clases y por procesos de dominación, como un proceso contradictorio, heterogéneo y en constante mutación.

Hasta ahora hemos visto los elementos del poder, de las relaciones (lucha) entre las clases sociales y de las diferentes formas de gestión de la producción de la fuerza de trabajo que se ensamblan entre sí. Hemos dicho también que en una misma fase histórica coexisten diferentes modelos productivos, dando cuenta de una figura donde unos elementos están más al centro y otros más al borde, en un entroncamiento de distintos modelos productivos girando cada uno a su propio ritmo a partir de la órbita gravitacional del modelo de producción hegemónico, es decir, aquél monopolizado por la facción de la burguesía hegemónica en una etapa histórica dada (siendo actualmente hegemónico el sector financiero, de servicios y de utilización de tecnología de alto nivel para la gestión y circulación del conocimiento y la información).

De esta forma, un “modelo productivo” es una manera dinámica de acumulación y distribución de personas, objetos (materiales e inmateriales), riqueza y conocimientos. Ello implica “una forma de organizar las unidades económicas, la producción y el trabajo para sostener las tasas de ganancia y obtener mejores resultados en términos de rentabilidad” (De la Garza y Neffa, 2010: 28), así como de explotación sobre la fuerza de trabajo. Todo esto garantizado por modos específicos de regulación (Boyer, 2007), es decir, arreglos institucionales políticos condicionados por las pautas dadas en el permanente movimiento y dinámica de los agentes/actores de la relación capital-trabajo (De la Garza y Neffa, 2010).

Como ya lo apuntamos, la globalización implica una fase donde el motor del ciclo productivo y de acumulación ya no será hegemónico por el desarrollo de la estructura industrial. En América latina, básicamente, se da una fuerte hegemonía de la combinación entre el crecimiento de exportaciones basadas en los recursos naturales o en la maquila, según las regiones, y la producción de los bienes y servicios ligados al consumo de los sectores de altos ingresos, así como en la difusión en los sectores populares – pese a la disminución o el estancamiento de sus ingresos – de las pautas de consumo del centro (Arceo, 2005). Las configuraciones productivas similares al toyotismo precario (tecnologías intermedias, mano de obra no calificada, nuevas formas de organización del trabajo, bajos salarios, poca seguridad en el empleo, alto desgaste de la mano de obra, culturas laborales instrumentalistas y gerenciales despóticas) se entroncan con la permanencia de formas tayloristas-fordistas, cuestión que fue en parte por causas estructurales (abundante mano de obra barata y poco calificada, precarios sistemas de relaciones industriales, sindicatos debilitados o sometidos a las gerencias) (De la Garza y Neffa, 2010: 41-42). Con ello, el concepto de “modelo productivo” nos permite dar cuenta de una estructura/formación social nunca pura, sino que más bien producto del traslape de elementos altamente modernos con elementos primitivamente de subsistencia, dando cuenta de una amalgama compleja de clases y facciones de clases sociales.

Más allá de los patrones de acumulación y de las relaciones sociales de producción, un “modelo productivo” no es simplemente un sistema económico de acumulación y distribución de riqueza. O, más bien dicho, el sistema económico de acumulación y las relaciones entre clases sociales están sustentados por el poder, entendiéndolo por ello la presencia de la legitimidad (como en Weber) que hace que los individuos subordinados a esta matriz avalen su propia subordinación.

Por lo cual, un “modelo productivo” es también una forma de producción de subjetividades, de reproducción del poder y de sus cadenas de dominación/resistencia. Lo interesante del poder es que se ha vuelto biopolítico (Foucault), es decir, deja de ser concebido fuertemente estructurado e

institucionalizado, tal y como lo había sido conceptualizado por toda la tradición clásica desde El Príncipe de Maquiavelo o el Leviatán de Hobbes hasta la dominación weberiana (*Herrschaft*).

En este sentido, nos interesa señalar que al salirnos del ámbito de la producción llegamos a una dimensión más-allá de lo productivo reducido a términos económicos. Se constituye así el mercado en un ámbito a analizar en el “modelo productivo” ya que es en el espacio del mercado donde un “modelo productivo” adquiere su realización, donde un sistema de intercambio cobra su totalidad (Adorno 2006).

Con este punto queremos dar un matiz diferente a versiones más economicistas de esta mirada institucional del “modelo productivo”. Cuando decimos ello apuntamos directamente a una problematización de las dimensiones implicadas en los procesos de cambio de las formas de producción de subjetividad. A lo menos, se puede analizar dicotómicamente: 1) la producción subjetiva de una fuerza de trabajo readaptada a las nuevas circunstancias de la producción, es decir, flexibilizada, precarizada, etc., implicando una condición de disposición y sujeción sobre la base de la relación entre capital-corporalidad y vida (Osorio, 2006); 2) la producción subjetiva vista ya no desde el ámbito intrínseco de la producción (del trabajo), sino del consumo, como forma específica de tiempo de reposición de la fuerza de trabajo que reclama el propio capital y como una práctica articulada en la forma de una estructura de consumo que caracteriza históricamente cada régimen de acumulación (Aglietta, 1979).

De ahí el concepto que aquí trabajamos de “modelo productivo”, el cual se entrelaza con las prácticas de “poder” o “dominación” y no se reduce, por tanto, a la “explotación”. Este último es más bien un concepto ligado a las relaciones sociales de producción, la extracción de plusvalía y la generación de un trabajo excedente. De esta forma, hablamos de cambios en la forma de producción de una subjetividad en/de la fuerza de trabajo para convertirse en una consumidora que resignifica y articula sus hábitos con respecto a las mercancías de acuerdo a las posibilidades de sobrevivencia y status social, un problema que la teoría crítica ya se preguntaba con respecto a la conformidad, la dominación de la racionalidad tecnológica y la unidimensionalidad del pensamiento (Marcuse, 1993).

Desde esta perspectiva hacemos un trazado desde los métodos de gestión de la fuerza de trabajo, las teorías y enfoques organizacionales (ligadas a la “plusvalía relativa”, los modelos disciplinares en el trabajo, etc.) hacia las teorías de la generación de nuevas necesidades (o un patrón de consumo) y de la producción/gestión social del deseo y la fetichización. Involucramos en ello desde las tecnologías del marketing estratégico y el diseño de una estética funcional hasta los estudios de mercado y la publicidad. Todas estas últimas son partes de una máquina compleja para la reproducción del capital, el imaginario y la vida. En suma, es una cuestión biopolítica, o del biocapital en el amplio sentido de la expresión (Osorio, 2006), pues implica elementos materiales ligados al ámbito de las relaciones sociales de producción y la generación imaginaria de los ámbitos de deseabilidad (Zangaro, 2011) como parte de su ciclo de reproducción, así como a las constitución de las características de las relaciones sociales entre personas mediadas por las cosas (mercancías) en una lógica abstracta de intercambios.

Dentro de nuestro análisis, esto implícita una centralidad de la cuestión del trabajo como producción de subjetividad. No obstante, tanto en la praxis del trabajo, como en su falta (esto es, en el desempleo/subocupación, en su precariedad, en su informalidad, etc.) hay un proceso que determina una serie de posibilidades de relacionarse con el mundo que están mediadas por el dinero en tanto elemento simbólico y abstracciones que permite la provisión de las mercancías en un sistema de disposiciones temporales y de condicionamientos a la reproducción de la vida. En ese sentido, el “modelo productivo” se instala “más allá de” un modelo estrictamente centrado en la producción, para abrir paso a las decisiones que rodean el proceso de reproducción en la circulación de las mercancías,

los patrones de consumo, las características de las lógicas de recuperación de la fuerza de trabajo y las lógicas de su reproducción, etc.⁵.

A la vez, la velocidad con que ha mutado la morfología del trabajo (Antúnez, 2003), ha dado forma a nuevos núcleos de trabajadores/as que simplemente no se encuentran en el imaginario de la clase trabajadora del anterior modelo de producción, y que hacen que la temática sobre la complejidad de la clase trabajadora (Murray, 1996; Watermann, 2003; Antúnez, 2005) asuma cada vez una mayor profundidad para entender los espacios de constitución de subjetividad y disciplinamiento en el trabajo, y en el no-trabajo.

La heterogeneidad de formas que articulan la nueva clase trabajadora, que avanza en un proceso de degradación y de precarización laboral, se hace sentir, tanto en empleos anteriormente cargados de status en el mundo del trabajo, como en las bases de un trabajo con baja cualificación y proletariado. Es por ello, que las condiciones de organización, los espacios de sujeción del trabajo, la estructuración de acciones colectivas y las formas de reconocimiento se vuelven centrales para entender en principio la nueva forma y las tensiones que atraviesa, tanto la nueva morfología de la clase-que-vive-del-trabajo (Antúnez, 2005), como la reorganización de las zonas de desintegración (Castel, 1991), en la constante amenaza de exclusión y desafiliación social.

Éste fenómeno desigualmente permiten, además, un acercamiento a los segmentos populares y las zonas de marginalidad, y de exclusión del mundo laboral, hacia una convergencia estructural con la condición de precariedad, como una nueva “cuestión social” (Murray, 1996; Dörre, 2010), fenómeno que cobra una importancia central para el análisis de las clases sociales en contextos socio-históricos como el chileno, donde el (concepto de) trabajo tiende a la heterogeneidad y a su ampliación (De la Garza, 2005), integrando zonas de exclusión y polarización social, reordenando las coordenadas para entender las condiciones de reproducción y producción de sentidos, en un espacio de trabajo cada vez más atomizado y globalizado, y de sujetos cada vez más diversos y dispersos.

Este proceso de transición y perfeccionamiento de técnicas de disciplinamiento implicó generar conexiones, articulación y despliegue de una “red dispositiva” que articulara una amplia gama de formas de sujeción que estarían encaminadas a generar y modelar un “sujeto sujeto a” un disciplinamiento externo, coercitivo, pero a la vez que involucra psíquicamente una disposición subjetiva a “sujetarse a” – racionalizando como hecho práctico (naturalizado) el ejercicio de comportamientos – a las pautas de regulación requeridas en pos de una empresa “al servicio del cliente, con calidad total, flexible y adaptable en tiempo y forma” (Figari y Hernández, 2008: 3), lo cual está atravesado por las lógicas de individualización de las relaciones de trabajo, o sea formas de selectividad que promuevan la competencia interna entre trabajadores, la apuesta a una cultura meritocrática, etc., en donde el/la trabajador/a se encuentra indispensablemente puesto como un empresario de sí mismo, a través de una serie de aplicaciones de tecnologías (del yo) que fortalecen esta lógica de acumulación/trabajo (Dörre 2011; Figari 2011; Zangaro, 2011; Julián, 2012).

De esta forma, un “modelo productivo” gestiona la otredad. El sentido de la dominación del concepto de “modelo productivo”, planteado por nosotros, está relacionado con el hecho que esa otredad es alcanzada por la praxis de negación a la subordinación (dentro de la estrategia empresarial, trabajador/a disciplinado/a, motivación, etc.) como el caso del sindicalismo (despidos en las huelgas, etc.). La expulsión (y el miedo a ella) implica un espacio de dominación latente que configura y modela pautas de interacción de forma “razonable”.

⁵ Michel Aglietta señala que “el consumo es una actividad o, más bien, un proceso, es decir, un conjunto organizado de actividades predominantemente privadas, pero sujetas a una lógica general de reconstitución de las fuerzas gastadas en las prácticas sociales y de conservación de las capacidades y actitudes implicadas en las relaciones sociales de las que los sujetos son apoyo” (Aglietta, 1979: 134; cursivas nuestras).

2. *Especificidades subjetivas y disciplinarias del modelo: Consumo y Endeudamiento*

En este contexto la esfera del consumo se convierte en un mecanismo que da cuenta de una relación de exclusión/integración (consumo como forma de satisfacer necesidades o comprar satisfactores para ellas), la cual es limitada por las características del empleo, el tiempo de trabajo, su intensidad en términos de gastos de fuerza humana, por los otros tiempos relacionados con él y la ocupación. Es decir, el mercado de trabajo reconstruye, en primer lugar, una forma de consumo, pero, en segundo lugar, debido a la baja en la tasa de ganancia, los modelos de sobreexplotación del trabajo, las crisis de sobreproducción de mercancías, la financiarización, etc., reconstruyen un sistema de ingreso al consumo por la vía del crédito y del “salario líquido” (Moulián, 2002), lo cual genera un cambio en la matriz productiva y en el modo de acumulación.

Este modelo genera una base disciplinante del sujeto no sólo como trabajador, sino que también como consumidor. Allí es donde está la instalación del dispositivo, la construcción del deseo, una producción y una observación del “uno mismo” que remiten a distintos niveles de identificación con el “objeto” mercancía. En otras palabras, el “modelo de producción” va acompañado de un “modelo de consumo”: dos caras de una misma moneda. Ambos están articulados de forma complementaria en tanto forma de dominación y subordinación de la clase trabajadora, no trabajadora y sectores populares por medio de la abstracción del dinero, la construcción permanente del deseo y las posibilidades de su satisfacción. Esto constituye en conjunto una forma específica del modelo de acumulación, el cual puede involucrar en sí distintos “modelos de producción” y distintas formas de consumo vinculadas a las estrategias de las clases sociales y su reproducción-distinción (Bourdieu, 1988).

De esta forma, tenemos hasta aquí a lo menos una doble dimensionalidad del concepto de “modelo productivo” compuesto por un eje de lo productivo y un segundo eje de consumo, que a nuestro juicio refuerzan dan pistas para el trabajo epistémico de articulación de lo que De la Garza y Neffa entienden como “configuración productiva”⁶.

Partimos de la hipótesis que señala que si el “modelo productivo” y su respectiva estructura/formación social cambian, entonces las relaciones mencionadas también lo hacen. En suma, son los modelos productivos los que definen no sólo la estratificación social, sino también la forma en que los distintos grupos, estratos y clases sociales acceden a bienes y servicios socialmente valorados.

La fase anterior a la década de los ‘70 donde predominaba un “modelo productivo” industrialista de corte fordista y una economía keynesiana y se caracterizaba por un consumo masivo muy estandarizado que se sustentaba en alzas de salarios y que, al aumentar la demanda, eran compensados con una tendencia inflacionaria. Además, la estructura/formación social daba cuenta de movilizaciones basadas en identidades de clases muy nítidas.

En cambio, el actual “modelo productivo” de los años 90’ hasta hoy se caracteriza por un consumo diferenciado. No hay alzas salariales dirigidas a aumentar la demanda. A su vez, hay poca inflación, con baja movilización clasista y con una identidad social muy heterogénea. Nuestra tesis al respecto es que la capacidad de consumo depende más del crédito que de alza de salarios, cuestión que explicaría el hecho que los ciudadanos estén afectos al endeudamiento. El estilo de desarrollo vigente se caracteriza por una integración social caracterizada por un consumo que en la gran cantidad de las veces está dado por el endeudamiento. En suma, el consumo en base al endeudamiento (y no en base a aumento de salarios) confirma y sustenta la actual hegemonía del capital financiero.

⁶ Para un análisis en profundidad de este concepto y su propuesta metodológica recomendamos De La Garza, E. y Julio César Neffa, (2010)

El consumo remite a ciertas pautas que aseguran un determinado “modelo productivo” y que establece un cierto ritmo de acumulación de capital de las clases dominantes. De esta forma, el concepto de “modelo productivo” supera el ámbito de las relaciones de producción y le da una interpretación también a los aspectos del consumo, vale decir, del uso, fetichización y hábitos de los sujetos respecto de los productos o mercancías. Hablamos indistintamente de producto o mercancía, pues en Marketing, cuando se habla del arte de vender productos, el término “producto” sirve indiferenciadamente ya sea para aludir a una cosa física como a un servicio inmaterial. Cuando hablamos de mercancía, también queremos hacerlo en ese sentido teniendo en cuenta que el capitalismo de hoy ya no es predominantemente industrial, sino financiero y centrado en el sector terciario (servicios).

El consumo es una actividad que se cumple despertando, aliviando y provocando el deseo individual y colectivo. Para Bauman, el “orgullo” de pertenecer a la “marca” es sólo el síntoma de pertenencia a una comunidad de consumidores, pero una comunidad internamente escindida por el individualismo consumista (Bauman, 2003)⁷. En realidad, la comunidad de consumidores es una quimera; el peregrinaje por el mall, como diría Moulián (2002), remite a un consumo que es siempre individual, aún cuando éste sea realizado con otros consumidores acompañantes.

No obstante, esta perspectiva que remite a un proceso individual del consumo debe complementarse con una perspectiva relacional de éste. En efecto, debemos dejar atrás el sesgo en que caen constantemente los estudios de segmentación en el consumo, los cuales se centran en el consumo como acto de compra (medida por una única variable: ingresos) como atributo de los individuos y sus familias. Debemos ir más allá del hecho obvio que las mercancías que se consumen se obtienen en el mercado en tanto espacio de “compra”. Este último, básicamente distributivo, no daría cuenta de los procesos de relación entre las personas y los objetos. Por ello, hay que buscar los procesos de enclasmientos simbólicos del estatus que las prácticas de consumo construyen. En ese sentido, el consumo es un acto individual, pero también una relación social: nos relacionamos con los otros sujetos mediante los objetos a los cuales accedemos vía mercado.

Precisamente, cuando señalamos que el consumo no puede aproximarse única y exclusivamente a la compra o capacidad de ingreso para acceder a determinados bienes y/o servicios, estamos diciendo que el hombre y la mujer son seres se relacionan de forma compleja con los objetos (Appadurai, 1991). Estos últimos, aparte del carácter de herramientas y mercancías ya descubiertas por la economía política, pasan también a ser objetos-símbolo y objetos-signos, es decir, detrás de ellos hay una lógica del don y el estatus (Baudrillard, 1974; 2002; 2009). Esto significa que los objetos portan un significado social, una dimensión simbólica adherida al hecho de que el objeto está en la trama de relaciones intersubjetivas, así como también una dimensión de objeto-signo que remite al hecho de su discriminación, de su diferencia o, como diría Bourdieu, de su “distinción” (Bourdieu 1990). Las dos lógicas de los objetos (simbólica y signo) remiten entonces a significados culturales por una parte y, por otra, a la discriminación o diferenciación establecida a través de su posesión y prácticas de uso. Los objetos no son presentados simplemente en su funcionalidad práctica (“valor de uso”), sino como posibilidades de adquirir un significado social: prestigio, moda, pertenencia a determinado grupo social, bienestar económico, etc. De esta manera, los individuos tienen la capacidad de transformar los bienes y servicios en objetos-signo (de diferenciación) en virtud de su significado social y cultural (en

⁷ El consumo se exterioriza sólo por un disfrute efímero, pero, a su vez, es una ficción simbólica edificada sobre la premisa de que la “libertad de elección” es la vara con la cual medimos nuestra posición en la estructura social. Esta posibilidad de consumir y la libertad de elegir es el marco en el que las personas – los consumidores – inscriben las aspiraciones de su propia vida: “un marco que dirige los esfuerzos hacia la propia superación y define el ideal de una ‘buena vida’. Cuanto mayor sea la libertad de elección y, sobre todo, cuanto más se pueda ejercer sin restricciones, mayor será el lugar que se ocupe en la escala social, mayor el respeto público y la autoestima que puedan esperarse: más se acercará el consumidor al ideal de la ‘buena vida’” (Bauman, 2003: 54).

virtud de ser objeto-símbolo), con lo cual hay implícita una operación de enclasmiento en la que los propios agentes participan de manera activa (Aguilar, 2009)⁸.

De esta forma, aquí podríamos establecer algunos puntos teóricos importantes respecto del consumo (Catalán, 2009: 40): i) No es posible reducir el consumo a mera posesión de bienes; ii) Se deben tomar en cuenta las dimensiones de uso de los bienes, esto es, las dimensiones simbólicas y discriminatorias del consumo; iii) Se debe reconocer el nuevo escenario de consumo segmentado, vale decir, se deben trazar estrategias metodológicas que permitan entender que los indicadores del consumo deben ser bienes y servicios que no pueden ser tratados como bienes universales; iv) Deben trazarse estrategias que remitan a los ámbitos de la deseabilidad, las formas de uso, generación y establecimiento de significados sociales, formas de interacción a través de los objetos, formas de relación de las personas con los objetos.

Por otro lado, es fundamental señalar en este punto que el “modelo productivo” actual basa su dominación biopolítica y bioeconómica a partir de estrechar la relación entre consumo y endeudamiento. La nuestra es una sociedad de consumo, pero de un consumo basado en el crédito y ya no de las añosas libretas de ahorro: somos “sujetos de la deuda” (Bauman, 2003).

En este punto particular de la relación entre consumo y endeudamiento se puede señalar que la masificación del consumo en Chile se traduce en que los sectores integrados al mercado por la vía del crédito cubren casi todos los sectores sociales. El mercado del crédito en nuestro país ha tendido a concentrarse en la competencia entre casas comerciales y bancos, ampliando su oferta – y, con ello, el endeudamiento – a prácticamente todos los sectores socioeconómicos⁹. En efecto, el universo de más de 20 millones de tarjetas (de retail y de bancos) se establece como una oferta ampliamente difundida en todos los sectores sociales¹⁰. No obstante, la tendencia general es que el endeudamiento en casas comerciales se concentre en los estratos socioeconómicos más bajos, mientras que el endeudamiento bancario en los más altos¹¹.

⁸ “Así, lo que Baudrillard veía como una tendencia de los grupos medios de asegurar una movilidad a través del consumo, aunque éste fuera simplemente una operación de simulacro frente a la inevitable reproducción del sistema de estratificación, que limita las posibilidades reales de variación de las posiciones que ocupan en la estructura social, Bourdieu lo verá como expresión de la propia dinámica del espacio social, toda vez que (...) los propios agentes producen prácticas enclasmantes y prácticas de enclasmiento, mediante las cuales el espacio de diferencias entre los agentes se amplifica o se simplifica simbólicamente a través de la transformación de prácticas distintivas en prácticas de distinción” (ibíd.: 138).

⁹ El caso del Retail es sumamente interesante, pues se ha logrado transformar en un actor de peso en la economía nacional, donde el año pasado logró mover unos US\$ 7.000 millones. Pero no sólo a nivel económico son importantes, sino también a nivel político, al punto de que en el actual gabinete del gobierno hay dos figuras que anteriormente fueron altos ejecutivos del retail: el ex-canciller (actual ministro de Relaciones Exteriores) Alfredo Moreno (Falabella) y el ex-biministro de Minería y Energía (actualmente en Obras Públicas) Laurence Golborne, quien fue gerente general de Cencosud.

¹⁰ En lo que respecta a las tarjetas emitidas en Chile, de un total de 20.999.216 de tarjetas de crédito vigentes a Diciembre de 2010 provenientes de la Banca y del Retail, un total de 16.111.811 (77%) son tarjetas vigentes de las casas comerciales, mientras que 4.887.405 (23%) son tarjetas vigentes bancarias (datos de la SIBF). Respecto de las tarjetas de Retail, de las aproximadamente 16 millones de tarjetas de crédito vigentes de tiendas comerciales, unas 5.117.283 están operativas (datos válidos a Septiembre de 2010), mientras que, según datos de Conadecus y Sernac, el 60% de los clientes de las tiendas comerciales tiene sobreendeudamiento.

¹¹ Un estudio desarrollado por la consultora Econsult compara ambas industrias (bancos y casas comerciales). Del total de tarjetas de crédito existentes en el país, el 77% corresponde a casas comerciales, sumando 16 millones de tarjetas, de las cuales el 37% registró operaciones vigentes en 2010. Las tarjetas de crédito del retail se concentran mayoritariamente en los segmentos de la población de menores ingresos. En efecto, más del 90% de los hogares de estratos socioeconómicos C3 y D utilizan esta fuente de crédito. Por el contrario, en el caso de los bancos, si bien es cierto que sus clientes pertenecen a todos los segmentos de la población, el crédito emitido por entidades bancarias se encuentra concentrado en los grupos de mayores ingresos, específicamente, los

Estas tendencias confirman el hecho de que la literatura muestra una ausencia de análisis del consumo y el endeudamiento de crédito en torno a una perspectiva ligada a procesos subjetivos y simbólicos. En otros términos, desconocemos cómo y porqué los grupos sociales se insertan en esta lógica de consumo-endeudamiento dada por prácticas y sentidos en torno a los objetos-símbolos y objetos-signos. Creemos que la incorporación de estas reflexiones dentro del concepto de “modelo productivo” que aquí hemos presentado podría comenzar a llenar el vacío investigativo actualmente.

La falta de estudios sobre las consecuencias subjetivas del endeudamiento han hecho que la socióloga Paula Barros identifique al menos tres dimensiones que escapan al análisis tradicional economicista: i) La percepción y proyección del “tiempo” como presente; ii) La concepción de “crédito” como extensión del presupuesto; iii) La importancia que adquiere la “red familiar” en el desempeño de las economías domésticas (Barros, 2008). El endeudamiento genera lo que el informe del PNUD calificaba como un registro angustiante para el sujeto que se mezcla con la dimensión del tiempo futuro¹². Además, esta angustia inmoviliza políticamente, es decir, el miedo a perder el trabajo y no poder pagar la deuda es un fuerte móvil de sujeción biopolítica que el actual “modelo productivo” tiene para asegurar su conservación.

Esta combinación entre elementos angustiosos, pero a la vez placenteros, da cuenta de un proceso que implica “una mirada de corto plazo, debido a la predominancia de una comprensión del tiempo exclusivamente como presente” (Barros, 2008: 7). La concepción del tiempo que tienen los sujetos, se relaciona con sus decisiones y acciones, incluidas las del campo económico, por lo que las personas enfrentan necesidades o anhelos de consumo siempre desde el presente, las que son satisfechas inmediatamente a través del crédito. En definitiva, los chilenos tenderían a percibir el tiempo como presente, posicionándose siempre desde una mirada de corto plazo (Barros, 2008: 7-9). En segundo lugar, el uso del crédito se presenta generalmente como “una herramienta de ampliación constante (y definitiva) del presupuesto familiar y no una estrategia ocasional para enfrentar determinadas coyunturas o necesidades”, vale decir, en general para los hogares chilenos el crédito es parte del presupuesto mensual con el cual cuentan las familias¹³. Y por último, en tercer lugar el endeudamiento también guarda relación no sólo con deudas con bancos y casas comerciales, sino también con la red de familiares y/o amigos¹⁴.

estratos ABC1 y C2. Al menos el 45% de los hogares pertenecientes a estos estratos socioeconómicos utilizaba tarjetas de crédito bancario (Larraín, 2006: 3-4).

¹² Según el informe de Desarrollo Humano 1998 del PNUD: “las deudas de consumo permiten visualizar la dimensión temporal de la inseguridad. Las deudas dicen relación al futuro. Para algunos, los créditos de consumo pueden representar una inversión a futuro; presuponen una expectativa optimista acerca de las posibilidades futuras de pagar la deuda. Para otros, es la forma, quizá compulsiva, de vivir las oportunidades del presente, difiriendo los costos al mañana” (PNUD, 1998: 188).

¹³ Tal y como señala Barros (2008: 9-10) “ésta concepción de crédito como extensión del presupuesto, permitiría explicar la visión de los montos (y productos) como propios y no como “adeudados” a otro. No por casualidad los chilenos de estratos medios y bajos tienden a referirse a sus compras –sobre todo aquellas realizadas en cuotas, en casas comerciales – utilizando frases como: “saqué una lavadora” o “saqué un televisor”, destacando la facilidad del proceso, sugiriendo propiedad respecto de los bienes o servicios que ofrecen estas grandes tiendas y eliminando de la verbalización cualquier referencia a la deuda adquirida”.

¹⁴ En Chile (en especial en los quintiles de más bajos ingresos) la “red familiar” opera como unidad de referencia para la toma de decisiones económicas, entre las cuales está también el endeudamiento. Existen diversas investigaciones que evidencian la importancia de las redes familiares como fuente de recursos (económicos u de otro tipo) para las familias. Barros señala que en la encuesta de la Universidad Central del 2006, el 25% de los entrevistados manifestó que recurriría a algún familiar en caso de necesitar ayuda para pagar sus deudas (Barros, 2008: 11). Por otra parte, resultados de investigaciones cualitativas sobre la materia evidencian que los movimientos de dinero dentro de las redes familiares (préstamos, regalos, etc.) tienen un carácter de flujo antes que de intercambio. En el caso específico de los “prestamos”, escasamente se pide restitución de los mismos (al menos en dinero) y en ningún caso se asocian al pago de intereses. Estos flujos siempre van desde quienes tienen más recursos, hacia quienes tienen menos (desde padres a hijos, de hijos a padres o entre hermanos, según sea el

Conclusiones

El presente artículo representa un intento de esbozo de programa de investigación de la realidad social a partir del concepto de “modelo productivo”. Nuestra propuesta ha pretendido rearticular dimensiones que parecen escindidas en la mayoría de los enfoques teóricos sociológicos que consagran desde perspectivas diversas una fragmentación de la realidad. Así es como las variantes que dan primacía a las explicaciones psicológicas, economicistas y politicistas, pretenden ser superadas desde un marco más amplio de análisis, involucrando la articulación de distintas dimensiones de la producción social de la realidad y dando cabida a un enfoque relacional e integrador de la sociedad, como subjetividad objetivada y objetividad subjetivada (Adorno 1984), en la construcción de artefactos de investigación social.

Este enfoque teórico, desde el tratamiento del concepto de “modelo productivo” nos permite generar estrategias de análisis desde distintas dimensiones sociales, colocándolas en interrelación y estableciendo los encadenamientos en que los fenómenos de la acción social se encuentran imbuidos. Una mirada dialéctica que pone en operación, dinámicamente, la constante producción y reproducción de los enclaves por los cuales se caracteriza la emergencia, diversificación y sofisticación de las formas de explotación y dominación que subsisten sincrónicamente en una formación social. Estamos ante la presencia de un enfoque que dinamita la estática de los análisis clásicos de la estructura social y reconfigura los elementos de la misma, poniéndolos en constante reformulación y reorganización, anudando por medio de un trabajo reconstructivo los vacíos explicativos que caben en la interpretación fatalista y determinista de la realidad.

Fenómenos como la subocupación, la precarización del trabajo y de la vida, la marginalidad y vulnerabilidad social, etc., son fenómenos que van acompañados de una reflexividad teórica que se centra en las transformaciones metabólicas del capitalismo, sus cambios en el nivel de sus (inter)mediaciones, los espacios de sujeción y productividad de subjetividad, el consumo y la deuda. La lucha de clases cobra un papel no sordamente “explicativo-total”, sino que se concentra en dar cuenta de sus propias particularidades y la red de conexiones que hacen que cobre su especificidad histórica y espacial. En este sentido, el concepto de “modelo productivo” ofrece una apertura y descentramiento de la tipología (ideal) que envuelve e invisibiliza particularidades emergentes en su reproducción y correspondencia, expandiendo el campo de la dominación hacia el plano de las configuraciones productivas objetivas y subjetivas, en su heterogeneidad, complejidad y complementariedad.

A la vez, creemos que este concepto genera la posibilidad de una apertura en el plano de la investigación social, la orientación de los actores y movimientos sociales, que da cuenta de la complejidad y dialéctica del mundo social. Se convierte en una tarea y herramienta de análisis auto-reflexivo para las organizaciones e identidades sociales que apuestan a cambiar sus/las condiciones de vida a través de la acción colectiva y que requieren de una perspectiva abarcadora de síntesis de las categorías de trabajo, explotación y dominación a subvertir.

De allí que la relación nodal que logra articularse entre universal y particular, no como dicotómicas, sino como complementarias, reorganizan la producción teórica y la investigación social, generando puentes explicativos entre las dinámicas estructurales y la constitución de los sujetos. Si como bien dice Jameson (2010: 80) “lo que distingue a la problemática marxista reside en la centralidad del

caso). Por ello, a medida que se desciende en estrato social, aumenta la importancia que adquieren estos flujos para la sobrevivencia de los núcleos que conforman la red. Finalmente, en este punto de la importancia de la red familiar también debemos dejar explícita la influencia de la familia como “unidad de referencia para la toma de decisiones económicas, entre las cuales está también el endeudamiento”, vale decir, es la posibilidad del préstamo entre familiares los que permiten en ciertas ocasiones no tener que endeudarse con entidades bancarias o de retail.

problema de... la relación que debe establecerse entre “cultura” (o conciencia o “existencia”) y su contexto socioeconómico”, en el presente artículo nos hemos acercado a generar algunos puentes, a partir de una temática específica como lo es el consumo, para reordenar generar nuevas propuesta de investigación.

Queda planteada la propuesta de dar cuenta de los procesos de reorganización del sentido en el espacio del consumo, en el marco de las nuevas transformaciones sociales al interior de la clase trabajadora, la mutación de sus pautas de consumo-trabajo-reproducción, y la formulación de nuevos núcleos y límites de la lógica de la circulación del capital, considerando las abstracciones propias del sistema de intercambio capitalista, las nuevas formas de identidad y los procesos de identificación centradas en ella (Adorno, 1967; 1984; 2006).

Por lo tanto, este proyecto es una invitación a estos/as actores sociales a participar en su formulación, su creación y su actividad reivindicativa/transformadora, desde el plano de la misma acción, generación de conocimiento y organización. La praxis se convierte en la estrategia central de su continuidad, profundización y reformulación como proceso dinámico de construcción de conocimiento y generación de líneas de investigación.

Bibliografía

Aboites, Jaime, Luis Miotti y Carlos Quenan (1998). “Los enfoques regulacionistas y la acumulación en América Latina”, En Robert Boyer, Yves Saillard (comp.). *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, Vol. III, Trabajo y Sociedad-PIETTE/CONICET. Buenos Aires: Eudeba, pp. 119-130.

Adorno, Theodor (1967). “Sociology and Psychology”. En: *New Left Review*. N° 46, pp. 67-80.

Adorno, Theodor (1984). *Dialéctica Negativa*. España: Taurus.

Adorno, Theodor (2006): *Introducción a la Sociología*. Barcelona: Gedisa.

Aglietta, Michel (1979). *Regulación y Crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. España: Siglo XXI.

Aguilar, Omar (2009). “Principios de diferenciación material y simbólica en la estratificación social”, En Güell y A. Joignant (coord.): *El arte de clasificar a los chilenos. Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile*, P. Santiago: Ed. Universidad Diego Portales, pp. 131-153.

Antúñez, Ricardo (2005). *Los Sentidos del Trabajo. Ensayo sobre la afirmación y negación del trabajo*. Buenos Aires: Ed. Herramienta. Taller de Estudios Laborales.

Appadurai, Arjun (1991). *La Vida Social de las Cosas: Perspectiva Cultural de las Mercancías*, Madrid: Grijalbo.

Arceo, Enrique (2005). “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina”. En: *Cuadernos del Cendes* año 22, N° 60, Tercera época septiembre-diciembre, pp. 25-61.

Atria, Raúl (2004). *Estructura Ocupacional, Estructura Social y Clases Sociales*. Santiago de Chile; CEPAL.

Baudrillard, Jean (1974). *Critica de la economía política del signo*. México: Siglo XXI.

Baudrillard, Jean (2002). *El espejo de la producción*. España: Gedisa.

Baudrillard, Jean (2009). *La sociedad de consumo*. Madrid: Siglo XXI.

Bauman, Zigmunt (2003). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Gedisa.

Blanco, Osvaldo (2010). “De lo abstracto a lo concreto: Elementos fundamentales del aporte de Marx para el análisis del capitalismo y las clases sociales”. En: *Portal Pluma y Pincel*, Sección Filosofía, Santiago de Chile, 15 de Abril de 2010. http://www.plumaypincel.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=189:de-lo-abstracto-a-lo-concreto-elementos-fundamentales-del-aporte-de-marx-para-el-analisis-del-capitalismo-y-las-clases-sociales-osvaldo-blanco&catid=28:filosofia&Itemid=41

Blanco, Osvaldo (2011). “Radiografía básica al capitalismo financiero”. En: diario electrónico *El Irreverente*, 12 de Diciembre de 2011. <http://elirreverente.cl/?p=1970>

Barros, Paula (2008). “El endeudamiento entre los chilenos: elementos para el análisis”, ponencia presentada en el *Encuentro Pre-ALAS 2008*, Santiago de Chile. http://www.facso.cl/prealas/PDF/ponencias/economica/P_BARROS.pdf

Bourdieu, Pierre (1988). *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. España: Taurus.

Bourdieu, Pierre (1990). “Espacio social y génesis de las clases” en *Sociología y cultura*, Editorial Grijalbo, México. pp. 281-309.

Boyer, Robert (2007). *Crisis y Regímenes de Crecimiento. Una introducción a la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

Castel, Robert (1991). “Los desafilados: precariedad del trabajo y vulnerabilidad relacional”. En: *Revista Topía*, año I, N°. 3, noviembre, pp. 28-35.

Catalán, Carlos (2009): “Consumo y segmentación: algunas consideraciones conceptuales y empíricas”. En: P. Güell y A. Joignant (coord.). *El arte de clasificar a los chilenos. Enfoques sobre los modelos de estratificación en Chile*. Santiago: Ed. Universidad Diego Portales, pp. 37-60.

Cornejo, Marcelo (2011). *La acumulación de capital en Chile. Crisis y desarrollo: Últimos 40 años*. Santiago de Chile: Ed. Octubre. http://www.archivochile.com/carril_c/cc2012/cc2012-031.pdf

De la Garza, Enrique (1999). “Epistemología de las teorías sobre modelos de producción”. En E. de la Garza (comp.). *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. Buenos Aires: CLACSO.

De La Garza, Enrique y Julio César Neffa (2010). “Modelos económicos, modelo productivo y estrategias de ganancia: conceptos y problematización”. En E. De la Garza y J. Neffa (coord.). *Trabajo y modelos productivos en América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, México, y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp. 15-47.

Del Búfalo, Enzo (2002): *El Estado nacional y la economía mundial: la economía política de la globalización*, vols. I y II, Faces-UCV, Caracas.

Dörre, Klaus (2010): “La Precariedad ¿Centro cuestión social del siglo XXI?”, *Revista Actuel Marx Intervenciones*. N° 8. La pesantez de la vida cotidiana, pp. 79 – 108.

Figari, Claudia y Marcelo Hernández (2008): “Dispositivos de disciplinamiento laboral en una empresa del sector automotriz. El ‘mantenimiento total’ como espacio de disputa”, *VI Seminário do Trabalho. Trabalho, Economia e educação no Século XXI*. 26 a 30 de maio – UNESP/Marília.

Figari, Claudia (2011): “Hegemonía empresaria y nuevas lógicas de control social: la formación del mando” En: *Revista Trabajo y Sociedad*. No. 17. Vol. XV. Pp. 105-122.

Gambina, Julio (1999): “La crisis y su impacto en el empleo”. En: A. Boron, J. Gambina N. Minsburg (comp.). *Tiempos violentos; Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - EUDEBA.

Giraud, Pierre Noël (2000). *La desigualdad del mundo. Economía del mundo contemporáneo*. México: FCE.

Harvey, David (2007): *Breve Historia del Neoliberalismo*. Madrid: Akal.

Jameson, Frederic (2010). *Marxismo tardío. Adorno y la persistencia de la dialéctica*. Buenos Aires: FCE.

Julián, Dasten (2012). “Dispositivos de disciplinamiento en el Trabajo. Relaciones laborales y subjetividad(es) en Chile”. En: *Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfonterizos*. Universidad de Iquique. En prensa (Aceptado 10/08/2012).

Larraín, Christian (2006): *El acceso al crédito y a los servicios financieros. Informe de Chile*, Madrid, Secretaría General Iberoamericana.

Marcuse, Herbert (1993). *El hombre Unidimensional. Ensayo sobre la ideología de la sociedad industrial avanzada*, Madrid: Planeta-Agostini.

Moulián, Tomás (2002). *Chile actual: Anatomía de un mito*. Santiago de Chile: LOM.

Murray, Charles (1996). *Charles Murray and the Underclass: The Developing Debate*. London: The IEA Health and Welfare Unit.

Murillo, Susana, A. Aguilar, I. Grondona y E. Motto (2006). “La interpelación del Banco Mundial a América Latina y el Caribe. La ideología de la inseguridad como condición de posibilidad de la naturalización de la desigualdad y la excepcionalidad”. Buenos Aires: Clase 1 y 4, Curso del Campus-Virtual CLACSO, Aula 575.

Murillo, Susana (2008). “El estado, los organismos internacionales y la nueva cuestión social”. En: *Colonizar el dolor. La interpelación ideológica del Banco Mundial en América Latina. El caso argentino desde Blumberg a Cromañón*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp. 77-91. http://www.clgroup.cl/estudios/02_acceso_credito.pdf

Osorio, Jaime (2006). “Biopoder y biocapital. El trabajador como moderno homo sacer”. En: *Revista Herramienta*, No. 33, Buenos Aires.

Trabajo y Sociedad, Núm. 22, 2014

PNUD (1998): “La realización de las oportunidades en educación, trabajo y consumo”, En: *Desarrollo humano en Chile. Las paradojas de la modernización*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. <http://www.desarrollohumano.cl/inf98.htm>

Varesi, Gastón y Germán Pinazo (2011): “Acumulación, políticas y clases sociales en la Argentina postconvertibilidad”. En: J. Gambina, B. Rajland y D. Campione (comp.). *Hegemonía y proceso de acumulación capitalista en Latinoamérica hoy (2001-2007). El caso argentino*. Buenos Aires, FYSP & Fundación Rosa Luxemburgo, pp. 35-76.

Waterman, P. (2004) “Re: Conceptualising the World Working Class: A Matter of What and Who? Or Why and Wherefore?”. En: *Labour Again Debate. Reconceptualising the Working Class*. International Institute of Social History, Amsterdam. <http://www.iisg.nl/labouragain/reconceptualising.php>

Wright, Erik Olin (1989): “Rethinking Once Again, the concept of Class Structure”. En: *The Debate on Class*, E. O. Wright (comp.). Londres: Verso.

Wright, Erik Olin (1994). *Clases*. Madrid: Siglo XXI.

Zangaro, Marcela (2011). “Subjetividad y trabajo: el management como dispositivo de gobierno”. En: *Revista Trabajo y Sociedad*. 16. Vol. XV. Pp. 163-177.

Zapata, Francisco (2003). “¿Crisis del sindicalismo en América Latina?” Volumen 302 de Working paper series. University of Notre Dame, Helen Kellogg Institute for International Studies.