

Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción

Enrique de la Garza Toledo

UAM-I, México

Desde la década pasada la polémica acerca de la crisis y el futuro de los modelos de producción y de industrialización se ha vuelto central. La polémica está relacionada con la transformación del modelo económico, pero el nivel de análisis y las variables que se consideran son diferentes de las convencionales. Es decir, esta discusión atañe más a las corrientes institucionalistas en economía que a los neoclásicos, a la sociología industrial y del trabajo, a las relaciones industriales y a la sociología económica.

A pesar de que mucho se ha escrito acerca del futuro de las formas de producción, no hay consensos de cuales son los atributos de un modelo de producción e incluso hay varias formas de considerar el concepto de Modelo. El primer problema estriba en la falta de criterios comunes acerca de cuales niveles de realidad dentro de la empresa y fuera de ella a tomar en cuenta y, sobre todo, de cual de estos sería el central en la definición de un modelo de producción. Las teorías sobre Modelos de Producción comúnmente postulan los atributos de estos y posteriormente confrontan con lo real sus teorías. Sin embargo, no parecen estar claros los criterios de validación de dichos atributos, puesto que tampoco se resuelve el segundo problema que es más de carácter metodológico, es decir si un modelo es un tipo ideal o es una norma a seguir aunque no se verifique en la mayoría de los casos (Clarke, 1990). Estas complicaciones metodológicas se han tratado de salvar postulando conceptos alternativos de Modelos de Producción, pero sin profundizar en las metodologías de su construcción y validación. Es difícil pensar que por prueba y error se acercará uno mejor a la realidad. En particular la rica teorización e investigación empírica acerca de Modelos de Producción ha permanecido relativamente aislada de discusiones más amplias de la teoría social. Lo anterior posiblemente se deba a la fuerte influencia de la economía como disciplina en estas investigaciones. Esta ciencia ha permanecido relativamente separada de las otras ciencias sociales desde el siglo pasado. Como señala Elster (1990), en el siglo XIX se produjo una escisión en el pensamiento social, entre la economía neoclásica y su concepto de hombre racional combinado con el individualismo metodológico y las otras ciencias sociales que dieron importancia a lo que la economía llamaba *irracional* en forma despectiva - los campos de la cultura, el sentimiento, el sentido estético, los razonamientos y cogniciones cotidianos - combinados con concepciones *holistas* acerca de los fenómenos sociales. A partir de ahí, la economía ignoró polémicas fundamentales tales como las del estructuralismo con la fenomenología, las del evolucionismo y la contingencia, las del Historicismo y el positivismo, la del funcionalismo con el marxismo, así como las epistemológicas entre el positivismo y la Hermeneútica, con Popper, los postestructuralistas, la postmodernidad y las teorías del discurso y los constructivistas (Habermas, 1984). En todo caso, dentro de las polémicas profundas la opción por un punto de partida en el actor racional sí fue discutida y profundizado con los aportes de Von Mises, Simon, la corriente de las expectativas racionales y la de teoría de juegos. En este mismo tenor, las teorías acerca de Modelos de Producción parecieran moverse dentro de los estrechos marcos epistemológicos y metodológicos de las teorías económicas, sin recuperar e incorporar otros grandes problemas de las teorías sociales de este siglo, especialmente las relaciones entre estructuras (incluido cual concepto de estructura), subjetividades (cuales sujetos y como elaboran sus estrategias) y acciones (individuales y colectivas) (De la Garza, 1997). Sin la incorporación de este triángulo es fácil que las teorías sobre Modelos de Producción caigan inconscientemente en alguna forma de estructuralismo, de evolucionismo, de positivismo o de racionalismo. Por el otro lado, sin discutir los problemas epistemológicos actuales resulta fácil proponer teorías semejantes a sistemas hipotético deductivos, plantear la prueba de las hipótesis deducidas de aquellos marcos teóricos, considerar datos duros desubjetivados y proceder a la prueba empírica de dichas hipótesis. Es decir, como si el positivismo estuviera en sus momentos de gloria y no haya sido cuestionado desde hace tiempo, como detallaremos

más adelante, su concepto standard de teoría, el camino de la prueba de las hipótesis y la idea de dato duro que existe *per se* en la realidad (Zemelman, 1992). Los anteriores problemas no son mera sofisticación impertinente, sino que las respuestas que se den explícita o implícitamente influirán en la potencia de la Teoría y su capacidad de hablar de la realidad. Así, si sólo se consideran factores estructurales en los cambios de Modelos de Producción, implícitamente se puede tener una posición estructuralista para la cual la forma como los sujetos den sentido a su situación y deciden resulta irrelevante. De una posición así a la idea de actores racionales puede haber solo un paso (De la Garza, 1992). Habría que añadir las tentaciones del evolucionismo, la evolución en Modelos de Producción; del funcionalismo (las partes del sistema o Modelo de Producción desempeñan una función positiva para la integración del Modelo), además de la posibilidad de la convergencia de Modelos de Producción en el nivel mundial, al ignorar factores locales, concepción que puede tener detrás la búsqueda de leyes universales en la conformación de Modelos de Producción. Este aspecto conecta con los problemas epistemológicos y metodológicos, pero no es fácil imaginar una alternativa al concepto standard de teoría. ¿Se puede conciliar el afán de la ciencia de generalizar con la influencia de factores locales sin caer en el Historicismo? ¿La Teoría como puede incorporar lo particular? (Maturana, 1995) Estos problemas se relacionan con otros más mundanos y apremiantes: ¿Hay convergencia internacional en Modelos de Producción? (Hyman, y Streeck, 1988) ¿Los sujetos sociales pueden diseñar dentro de ciertos límites Modelos de Producción *ad hoc*? ¿En los contenidos de los Modelos de Producción cual es la influencia del interés de los sujetos, de su forma de dar sentido y cuál la de los factores estructurales?

Por otro lado, el concepto de Modelo de Producción se cruza con el de Modelo de Industrialización que, además de forma productiva, tiende a abarcar instituciones reguladoras macroeconómicas, estatales, locales o regionales y a los sujetos sociales intervinientes. Este concepto puede a su vez conectarse con otro más amplio que podríamos denominar formación socioeconómica en tanto articulación de los niveles de acumulación de capital, Modelos de producción-circulación-reproducción y consumo, relaciones entre sectores de la economía, y determinado comportamiento de las balanzas de pagos y políticas económicas de los Estados con sus respectivas relaciones entre las clases fundamentales. El paso del nivel de Modelo de Producción al de Industrialización y de este al de Formación Socioeconómica no puede resolverse a la manera de la Sociología Económica que cree que al transitar de la empresa al encadenamiento entre firmas o bien del que busca empleo a las redes sociales que ayudan a anidar las trayectorias laborales se puede dar cuenta de la Totalidad. A una Totalidad de redes le faltan muchos otros niveles que no se resolverían con hacer una descripción exhaustiva de estas redes, por ejemplo la intervención del Estado o los conflictos colectivos o el sistema político. Es decir, el problema epistemológico vuelve a saltar en la sociología económica cuando el individualismo metodológico neoclásico se le substituye por la red, pero se conserva el cálculo racional. El primer aspecto entraña un nuevo reduccionismo, la realidad social reducida a las redes sociales, en el segundo se deja de lado la amplia discusión acerca de sujetos, subjetividad y construcción de la realidad social por el sujeto. En todo caso, esta perspectiva interesada por el desarrollo económico hace eco del antiestatismo de la cultura neoliberal y se refugia en lo pequeño de la red social inmediata o de los encadenamientos productivos y sus instituciones de coordinación de rango medio.

I. Las teorías de Modelos de Producción, problemas teóricos y epistemológicos

Hasta muy recientemente, en los noventa, un conjunto de teorías que se han referido a la reestructuración productiva, de las tecnologías, organización y relaciones del trabajo, han sido identificadas como de los Modelos de Producción (Amin, 1994). Por el interés por relacionarlas con los Modelos de Desarrollo sus orígenes podrían rastrearse en dos vertientes recientes: por un lado en las teorías económicas institucionalistas y el llamado *Estructuralismo* de la CEPAL y su concepto de etapa de desarrollo. Del institucionalismo las nuevas teorías de Modelos de Producción retoman dos ideas centrales: una, que no hay tendencias normales al equilibrio, que son necesarias políticas y acuerdos entre actores; segunda, que la economía no funciona sin instituciones, por tanto que no hay factores exógenos, sino que cada Modelo de Producción implica formas determinadas de regulación (Aglietta, 1979). De la teoría clásica de la CEPAL es posible que se recupere algo semejante a lo que esta llamó Modelo de Desarrollo, y aunque este se ubicaba en el nivel macroeconómico consideraba también la forma de

relación entre sectores de la economía, ente mercado interno y externo y las políticas de los Estados. En versiones más sofisticadas como aquella de *Estilo de desarrollo* se tomaba también en cuenta las relaciones de fuerza entre las clases sociales, la cultura y teorías dominantes. Sin embargo, el concepto de Modelo de Desarrollo, así como las concepciones institucionalistas en economía no incorporaron explícitamente el nivel del Modelo de Producción, sí tomaron en cuenta la tecnología fue en el sentido de su impacto en la balanza de pagos pero no como proceso de trabajo. Es decir, el institucionalismo y el estructuralismo en economía sí algo aportaron a las teorías actuales de Modelos de Producción fueron sus marcos amplios no economistas para relacionar los Modelos de Producción con los de desarrollo, pero no proporcionaron conceptos específicos sobre el proceso productivo. En este nivel las nuevas teorías tuvieron que abreviar de fuentes diferentes.

La segunda vertiente que ha influenciado a las nuevas teorías sobre Modelos de Producción es la tradición de las relaciones industriales (Goldthorpe, 1989) y de la sociología del trabajo (Touraine, 1985). En esta línea en los años 50 y 60 se habló de etapas y sujetos de los procesos productivos, se analizó con detalle al taylorismo y al fordismo como formas de organizar el trabajo en dos vertientes principales: la marxista que arranca del obrerismo italiano y francés inicialmente (Panzieri y Mallet, 1972) y la corriente sajona mejor difundida que la primera de Braverman (Braverman, 1974). Ambas parten de Marx, donde habría que buscar los orígenes más lejanos de las preocupaciones por caracterizar etapas de los procesos de trabajo capitalistas, en sus teorizaciones acerca de la manufactura y la gran industria. En Marx el mérito es más amplio porque trató de relacionar proceso de trabajo con proceso de valorización o de creación de valor, articulando categorías del primero con las del segundo, e iniciando una rica tradición no economista de la economía que partía del proceso de producción, abandonada con el predominio de los neoclásicos en economía pero que tampoco fue recuperada posteriormente por los keynesianos. Es decir, en el origen último de las teorías sobre Modelos de Producción está Marx, que es el primero que establece una tipología de procesos productivos (manufactureros e industriales) en relación con la tecnología y la forma de organizar el trabajo, estas variables se relacionan a su vez con la calificación y el control del obrero sobre su trabajo. Muchos años después los obreristas trataron de ampliar el análisis de Marx introduciendo los conceptos de taylorismo y fordismo, así como de procesos automatizados e identificando figuras obreras características de cada período (obrero de oficio, masa, y nueva clase obrera).

La otra vertiente de esta forma de análisis corresponde a Touraine cuando en su trabajo acerca de la evolución de la formación profesional identifica procesos y figuras semejantes a las obreristas. Sin embargo, esta tradición de la sociología del trabajo pocas veces fue capaz de articular etapas de los procesos productivos con modelo de desarrollo y forma del Estado (una excepción fue Mallet) y, en esa medida, permaneció incomunicada de los neoclásicos, los keynesianos y los institucionalistas. Tuvo que llegar la crisis del keynesianismo en los setenta y del marxismo unos años después, que empujaron al predominio de los nuevos neoclásicos lo que, junto con el inicio de la reestructuración productiva en los ochenta, permitió el surgimiento de teorías sobre Modelos de Producción con resabios marxistas, institucionalistas y keynesianos, que específicamente retomaron de la tradición de la sociología del trabajo el interés por una teorización particular sobre el proceso productivo, aunque tratando de relacionarla con algo semejante a Modelo de Desarrollo. El aporte de la perspectiva de Relaciones Industriales se ubica sobre todo en la superestructura de instituciones de regulación de las relaciones entre el capital y el trabajo creadas a principios de este siglo y que estuvieron asociadas al Estado interventor, pero también, al decir de varias de las Teorías que ahora nos interesan, al predominio del taylorismo fordismo. La primera de la Teorías de esta generación que habla de Modelos de Producción fue la Regulacionista francesa, que con sus conceptos de régimen de acumulación (articulación entre producción y demanda) relaciona el proceso productivo con el distributivo y el del consumo, incorporando en el productivo teorías acerca del proceso de trabajo; por el otro lado, recuperando parte del institucionalismo y de las relaciones industriales acuña su segundo concepto central, el de Modo de Regulación, es decir, las instituciones que regulan la articulación entre producción y consumo, incluyendo a las relaciones capital trabajo (Boyer, 1988). Finalmente, la idea de etapa de desarrollo aparece también y estas etapas implican cambios en Modelos de Producción, de consumo, de regulación laboral y de la economía en su conjunto.

A partir del Regulacionismo han aparecido diversas teorías que hasta los noventa se han identificado como de Modelos de Producción, algunas emparentadas con el regulacionismo, otras con orígenes

diversos a partir de teorías de la organización, de relaciones laborales o de la propia sociología industrial y del trabajo.

Las principales teorías actuales que de manera central o derivada hacen referencia al futuro de los Modelos de Producción serían las siguientes:

- a). Las Postfordistas en sus tres modalidades: Neoshumpeterianismo, Regulacionismo y Especialización Flexible
- b). Toyotismo
- c). Lean Production
- d). Nuevos Conceptos de Producción
- e). Sistemomanufactura
- f). Nuevas Relaciones Industriales
- g). Industrial Governance

Algunas de estas teorías no tienen el centro el proceso productivo, aunque lo toman en cuenta, y están más interesados en una visión global acerca de las formas de crecimiento económico o al Sistema de Relaciones Industriales, en particular en Modelos de Industrialización. Otras se refieren casi exclusivamente al proceso productivo.

Los niveles de análisis que privilegian estas teorías se traslapan pero no coinciden exactamente, ni en variables a considerar y sobre todo en su jerarquía:

a) Neoshumpeterianos: se privilegia la innovación tecnológica y los procesos de aprendizaje y adaptación, así como las instituciones relacionadas con investigación, desarrollo, educación y capacitación. La organización del trabajo aparece en relación con la innovación tecnológica pero el desarrollo teórico importante es en la línea que va de la invención a la innovación y a la inversión, y en las instituciones mediadoras de estos procesos, en especial el aprendizaje y la adaptación (Perez y Ominami, 1986).

b) Regulacionismo: es realmente una teoría del desarrollo, analizado a través de los conceptos centrales de Régimen de Acumulación y Modo de Regulación, el centro está en las instituciones de regulación de la relación entre producción y consumo; sin embargo, a diferencia de otras teorías del desarrollo convencionales, se da especial importancia a las transformaciones en los procesos productivos, en particular a las formas de organización del trabajo y las relaciones laborales. En los noventa ha sufrido grandes transformaciones que ponen en duda sus propuestas original (Amin, 1994).

c) Especialización Flexible: parte de la variabilidad del mercado y la exigencia para las empresas de cambios frecuentes en presentación y productos que lleva a la producción en pequeños lotes; en esta medida las pequeñas y medianas empresas podrían ser competitivas al aplicar tecnología microelectrónica reprogramable y nuevas relaciones consensuales entre obreros y patrones, con recalificación de la fuerza de trabajo. El panorama favorable a la pequeña y mediana empresa se complementa con el concepto de *distrito industrial*: red de pequeñas y medianas empresas de apoyo mutuo que crean sus propias instituciones locales, estableciendo relaciones de cooperación que les da una ventaja competitiva adicional y diferente a la de las grandes firmas (Sabel y Zeitlin, 1985) (Sabel, 1982).

d) Toyotismo y *Lean Production*: se trata de teorías estrictamente centradas en el proceso productivo y su transformación organizativa sintetizada en la aplicación del Control Total de la Calidad y el Justo a Tiempo. Los énfasis pueden variar entre las dos teorías, en la toyotista se trataría sobre todo de un cambio en las relaciones sociales en los procesos de producción al generarse un trabajador participativo, involucrado, polivalente, recapacitado y sobre todo identificado con la empresa. Es decir el punto central del toyotismo es la nueva cultura laboral. La teoría del *lean producción* también considera aspectos como los señalados, pero estos están articulados dentro de la meta de lograr una producción adelgazada, con mínimos stocks, desperdicios, mano de obra y tiempos muertos.

e) Los Nuevos conceptos de producción discuten acerca de si las tendencias productivas van hacia una integración sistémica de tipo técnico utilizando la computación y la informática en los procesos de producción o si se trata de una nueva producción antropocéntrica (Kerr y Schumann, 1998).

f) Sistemomanufactura: pone el énfasis en el carácter integrado, sistémico, de las nuevas tecnologías al aplicar la informática en los procesos productivos.

g) Nuevas relaciones industriales: el foco de esta teoría no es el proceso productivo, pero lo toca en tanto relaciones laborales en el trabajo. En esta medida plantea las tendencias hacia la descentralización de las relaciones industriales y laborales, así como a su flexibilización. Sin embargo, descentralización y flexibilidad trata de vincularse con opciones democratizadoras de las decisiones, consensos, negociación colectiva de nuevo tipo (Katz y Sabel, 1985).

h) *Industrial governance*: está emparentada con la especialización flexible, pero constituye una generalización de aquella que estaba reducida a la empresa pequeña y mediana. Se trata de analizar las instituciones que gobiernan la economía, coordinando sus diversos sectores, a través de conceptos como Capital Social (ventaja que dan las relaciones de cooperación no estrictamente mercantiles a las empresas), Clusters (cadenas cooperativas de empresas), jerarquías, burocracias, asociaciones y redes informales, junto a mercados, tomando en cuenta las luchas por el poder que se emprenden en estas redes. Estrictamente se trata de una teoría que se aleja de las preocupaciones sobre Modelos de Producción y se vuelca hacia afuera de la empresa y sus relaciones entre firmas, Estado y otras asociaciones.

Como hemos visto de manera muy breve, las teorías actuales que de alguna forma se refieren a Modelos de Producción privilegian aspectos diferentes de la realidad y algunos de ellos son más Modelos de industrialización que de producción. En estas últimas el Trabajo se ve marginado del análisis con respecto de otras variables, particularmente las de relaciones entre empresas. Sin embargo todas tienen algunos puntos en común: primero, el aceptar la flexibilidad del trabajo como nueva necesidad frente a mercados abiertos, globales (Hyman, 1996) (Pollert, 1991) (Pollert, 1998). Aunque habría que puntualizar que el aspecto que se destaca más de la flexibilidad cambia entre teorías, al referirse cada una a niveles diferentes de realidad: flexibilidad del trabajo al interior de la producción, del mercado de trabajo, del producto, del proceso, de la empresa, de las relaciones con otras empresas. El otro punto en común es que los estudios empíricos emprendidos a partir de estas teorías aparecen más que como diagnóstico acerca de cómo es la nueva realidad de la producción, como normatividad: la apuesta por relaciones entre actores consensuales, pactadas y descentralizadas hacia lo bajo.

Desde el punto de vista de la predicción acerca de los Modelos de Producción que predominarán, estas teorías pueden dividirse en dos vertientes: unas de carácter estructuralista, en cuanto a considerar que las presiones del mercado globalizado conducirán finalmente al modelo de producción que postulan como el deseable. Es decir, las estructuras, en particular del mercado, determinarán en el mediano y largo plazo a los actores, estos pueden en la coyuntura tomara decisiones equivocadas, pero finalmente la prueba y error del mercado los conducirá hacia lo que se plantea como el futuro modelo de producción. Hay que hacer notar que estas teorías critican explícitamente la noción de actor racional de los neoclásicos y tienden a introducir factores de carácter moral en los comportamientos productivos; sin embargo, al insistir en que las formas cooperativas de producción, con sus componentes de identidad, son más eficientes que las puramente racionales, de hecho están postulando para la acción social un modelo de optimización con componentes morales fijos, de acción racional con respecto a valores, como diría Weber. El estructuralismo en algunas de estas teorías puede arrastrarlas hacia el evolucionismo, es decir, el postular alguna sucesión de Modelos de producción, por ejemplo, del antiguo, al de libre competencia, al fordista y al Posfordista. Es cierto que el evolucionismo es negado por todas estas teorías de manera explícita, pero sin dicho evolucionismo no sería posible plantear la convergencia actual hacia el *lean production*, por ejemplo. Estructuralismo y evolucionismo tienen que ver con antiguas pretensiones positivistas de establecer leyes universales, en esta visión los factores locales y sobre todo la voluntad de los sujetos y sus acciones pueden ser puestas entre paréntesis frente a leyes universales del cambio de Modelos de Producción. Es decir, se trata de la perspectiva para la cual lo local puede ser abstraído en un universal o bien resulta un residuo que no debe aparecer en la teorización. El funcionalismo también es frecuente en la forma de teorizar los Modelos de Producción, que estos sean definidos a partir de sus supuestos rasgos, por ejemplo el taylorismo implicaría la separación entre concepción y ejecución, el trabajo monótono, repetitivo, estandarizado, descompuesto en tiempos y movimientos, la idea de trabajo

individualizado, el no involucramiento, el control a través de una estricta reglamentación del trabajo, con métodos y herramientas asignados por los departamentos especializados, producción estaría separada de supervisión, mantenimiento y control de calidad. Todos estos rasgos resultan funcionales a la idea central de separación entre concepción y ejecución, de que el trabajador obedezca y sea controlado externamente. El problema es que las empresas realizan frecuentemente adaptaciones e innovaciones a las doctrinas de manejo de personal y de esta manera no se presentan puros los rasgos de los modelos como en el ejemplo del taylorismo (Wood, 1987) (Wood, 1991) (Wood, 1989). ¿Cuáles serían los criterios para decidir que estamos frente a un Modelo de Producción diferente? ¿Los Modelos de Producción realmente existentes tendrían que ser estrictamente coherentes en todos sus rasgos o pueden aceptar contradicciones reales como parte constitutiva de los mismos? Una contradicción real no es igual a la negación del principio lógico de la no contradicción, se trataría de un rasgo de un Modelo de Producción que de acuerdo con la teoría no debería presentarse o bien el contrario del que debería presentarse. Por ejemplo, si los trabajadores en cadenas de montaje hacen a la vez algo de control de calidad puede tener efectos positivos o negativos sobre la productividad, pero simplemente estaría en contradicción con la doctrina taylorista pura de separar tajantemente concepción de ejecución.

Otras de estas teorías tienden a dar más juego a los actores que pueden tener intereses diversos, entrar en conflicto, y, en esta medida, el futuro está relativamente abierto puesto que cuentan los factores locales, no solo los supuestamente universales vinculados con la globalización (Industrial Governance), los actores tampoco serían estrictamente racionales y por tanto las tendencias de cambio no serían hacia un sólo Modelo de Producción (Neoregulacionismo), aunque se rescatan en general las ideas de flexibilidad con consenso, coordinación o regulación que supuestamente darían una superioridad productiva y de estabilidad al modelo, cayendo involuntariamente en la primera posición (Streek, 1989).

En síntesis, las teorías sobre Modelos de Producción presentan dos problemas generales: 1). Su concepción del cambio social, del cambio en los Modelos de Producción. Hay una fuerte tendencia a privilegiar las presiones del mercado mundial bajo el supuesto de que son las formas productivas flexibles y consensuales las que rinden mejores resultados en productividad y calidad. Es decir, hay una presión estructural central que obliga al cambio de Modelo de Producción, que tarde o temprano sería por el camino de la flexibilidad con bilateralidad y consenso. En algunas de estas teorías la cooperación y el consenso se plantean para los *clusters* entre empresas. La lógica para llegar a esta conclusión sería la siguiente: a). La crisis de los setenta fue en parte de la productividad, b). Esta crisis de la productividad fue del Modelo de Producción taylorista fordista y su principio fundamental de separar concepción de ejecución y de no involucramiento de los trabajadores, c) Las nuevas condiciones del mercado obligan a un nuevo Modelo de Producción con segmentaciones menos rígidas entre puestos y funciones, flexibilidad, participación, involucramiento y reparto de beneficios entre empresa y trabajadores. En parte se constatan cambios en este sentido pero no hay país que hasta la fecha los haya realizado en la mayoría de sus empresas, en ese momento la teoría se vuelve normatividad e implícitamente la única vía en el mediano plazo de acuerdo a la explicación de la crisis de los setenta y los supuestos del nuevo modelo. Pero esta visión del cambio social resulta excesivamente elemental y está cercana a la idea de cambio productivo impulsado por manos invisibles del mercado. Tal vez la diferencia con los neoclásicos sea en el fondo que para aquellos no interesan los Modelos de Producción, estos se ajustan de acuerdo con las señales del mercado, para los postfordistas interesan los Modelos de Producción pero habría uno que tendría que imponerse de acuerdo con las necesidades del mercado (Baglioni, 1987) (Baglioni y Crouch, 1990). En ambas teorías los actores pueden interpretar mal las señales del mercado, en ese caso fracasarán, para los primero por lo tanto no interesa la forma del Modelo de Producción, para los segundos se trataría como para Augusto Comte de señalar a los actores el camino de esas fuerzas impersonales para que no sufran y fracasen. Es decir, el primer problema que está en el fondo es como concebir el cambio social.

Una alternativa es pensar que hay presiones estructurales, por ejemplo las del mercado y otras, que las hay globales y locales, pero que los sujetos sociales, empresarios, gobiernos, sindicatos, trabajadores, siempre dan sentido a esas presiones estructurales antes de actuar. Por supuesto que una forma de dar sentido es como si fueran actores racionales, es decir, con una relación con la realidad puramente cognitiva, con capacidad de cálculo acerca de los resultados de sus opciones y con metas definidas a priori como aquellas que optimizan la relación medios fines. Otro camino es tratar de recuperar los mejores avances de las otras ciencias sociales, las que han profundizado en diversos campos de la

subjetividad, entendida como proceso de dar sentido y decidir. De tal forma, que no habría una sola manera de dar sentido y por lo tanto una sola forma de decidir y por consecuencia un solo Modelo de Producción a pesar de que las presiones estructurales fueran semejantes, que no lo son vistas en detalle (Hartley, 1992) (Garfinkel, 1986) (Freedman, 1992) (Jurgens, 1995) (Meda, 1996). Si a lo anterior añadimos que los actores no simplemente transforman la realidad de acuerdo con las presiones mencionadas y su subjetividad sino porque entran en interacción de determinadas maneras, se completa el circuito entre estructuras subjetividades y acciones que en su análisis concreto y complejo pueden dar mejor cuenta de la diversidad de Modelos de Producción y abrir realmente opciones de transformación más allá de la lógica positivista que permea a los neoclásicos y en el fondo a casi todas las teorías actuales sobre Modelos de Producción. Es decir, frente a la idea de devenir se puede oponer la de construcción acotada por estructuras que también cambian, construcción en la subjetividad, pero también en la realidad material.

El segundo problema general de las teorías sobre Modelos de Producción es epistemológico y metodológico, que por un lado se traduce en la confusión entre diagnóstico y normatividad. En las investigaciones empíricas normalmente se escogen casos que de antemano se sabe que justificarán, al menos en parte, las tendencias deseables para estas teorías, pero ninguna de ellas puede presumir de haber sido representativamente verificada en ningún país. Sin embargo, la no verificación no lleva a falsear las teorías sino a postular que se está en un período de transición que finalmente seguirá el curso deseado. Hay otros tres recursos utilizados en estas teorías para sostenerlas, a pesar de la aparición de muchos casos que las falsean: la utilización de sufijos (pre, proto, sub, neo, pseudo) que denotan generalmente período de transición o escasa maduración, algo semejante al antiguo concepto de subdesarrollo; el concepto de equivalentes funcionales; y, el de hibridación. El primero no sería simplemente la mezcla de rasgos de Modelos como en la hibridación sino rasgos indeseables por escasa maduración o porque los actores que deciden las reestructuraciones productivas no han entendido bien las señales del mercado e impulsados por su pasado hacen cambios que no tienen las bondades del postfordismo. Por ejemplo Lipietz visitando una maquila en Tijuana habló de *japoneización de pacotilla*, también pudo denominar *pseudotoyotismo* porque junto a círculos de calidad, equipos de trabajo, justo a tiempo la segmentación entre concepción y ejecución es rígida, los salarios muy bajos, la estabilidad en el empleo no existe.

El de equivalentes funcionales significa que si un rasgo del modelo no se presenta en la realidad es porque hay otro rasgo no propio del modelo que cumple una función semejante a la del ausente. El de hibridación es el de combinatoria de modelos. Las tres situaciones pueden ser ciertas, pero si uno quiere sostener su teoría lo más como fácil es plantear que no se verifica estrictamente porque hay inmadurez en la realidad o equivalentes funcionales o porque es un híbrido. Pero este es el mejor camino para cerrar la investigación de Modelos de Producción solo a los que actualmente se manejan en el mercado intelectual; es decir, cerrarse a la posibilidad de existencia de otros modelos no teorizados. Por ejemplo, la situación tan común en América Latina de aplicación en empresas modernas de aspectos parciales de la Calidad Total o del Justo a Tiempo tendería a ser conceptualizada como híbridos entre taylorismo, fordismo y toyotismo (un híbrido) o bien a considerar que aspectos tayloristas son equivalentes funcionales a otros toyotistas ausentes, o que estamos en un período de transición, si la preferencia ideológica es que vamos hacia un mundo mejor. Es cierto que las teorías no tienen exclusivamente la función de explicar o predecir, también sirven de guía para la acción e incluso son discursos por los que se lucha, aunque no se crea estrictamente en sus hipótesis. Dilucidar la función principal que está cumpliendo una teoría en una coyuntura es importante.

Frente a estas trampas metodológicas y la evidencia empírica en América Latina de la existencia de múltiples anomalías con respecto de los Modelos de Producción más comunes, una opción es abrir la observación empírica y la teorización a la realidad. La forma tradicional de proceder es postular conceptos y sus relaciones, ordenarlos en hipótesis y proceder a su verificación. Sin embargo esta forma hipotética deductiva tiene dos desventajas, que no proporciona guías de construcción de conceptos y en el mejor de los casos permite aceptar o desechar y no reconstruir teoría; y, segundo, cuando el diagnóstico se confunde con la normatividad, la lógica de las hipótesis es más fuerte que las verificaciones y, por tanto, las teorías no se desechan simplemente cuando no se verifican, siempre hay el recurso de atribuirlo a circunstancias *ad hoc*, o bien de plantear que en el futuro si se verificarán.

II. La Configuración como alternativa del concepto standard de Teoría

Las teorías sobre Modelos de Producción en parte se encuentran en un atolladero porque no han reflexionado acerca de cómo abrirse ante la realidad, por el contrario se han proclamado atributos teóricos de los diversos modelos y estos han tratado de sostenerse contra viento y marea en un proceso semejante al que Khun describe en su *Estructura de la Revoluciones Científicas* o bien el que Lakatos denominó creación de cinturones de protección del núcleo de una teoría para evitar ser refutada. Los creadores de las teorías de Modelos de Producción han formado discípulos, fundado revistas e institutos a partir de los cuales se han dedicado a difundir la buena nueva, la lucha entre los sostenedores de los diversos modelos es encarnizada, pero su suerte no se sella por las simples verificaciones, se trata también de una batalla por el poder intelectual y académico, que a veces tienen sus derivaciones hacia ciertos círculos tecnoprofesionales de los gobiernos. Es decir, no se trata de una simple disputa entre académicos, es parte del conflicto que define el futuro de las sociedades en una relación compleja con las corrientes neoliberales, con los organismos financieros internacionales, con los partidos liberales o bien de la nueva socialdemocracia. Por ejemplo, la disputa entre Regulacionistas franceses y sostenedores norteamericanos de la especialización flexible, implica por un lado las críticas acerbas mutuas en el nivel teórico, institucionalmente la lucha entre centros internacionales de creación de teoría y de futuros (París o N.Y.), pero también posibilidad de influir en organismos internacionales (OIT, PNUD, CEPAL) y en algunos casos en políticas económicas de gobiernos. Por ejemplo, si habría que apoyar y apostar por los distritos industriales o el desarrollo de clusters como organismos intermedios de apoyo empresarial o bien fomentar una flexibilidad negociada con los sindicatos y la creación de nuevas instituciones de regulación. En este debate apasionado entre los sostenedores de las diversas teorías de los Modelos de Producción y de todos estos con los neoliberales, se exageran o bien ocultan realidades, se confunden diagnósticos con normatividades para sostener las diversas propuestas. En América Latina el camino más común adoptado por los investigadores ha sido el de adherirse a alguna de las teorías y sostenerla apoyándose si es posible en la red internacional de fieles (Gerpisa, Columbia, Cornell, Gottingen, IMT, Sussex). Pero nuestra triste realidad requiere de una mirada diferente de los intelectuales, de una visión que no trate de acomodar realidades a modelos teóricos, sino que se abra ante la realidad y sea capaz de proponer teoría y mejor aún opciones de futuro. Esta apuesta no puede ser resultado simple de opciones teóricas o metodológicas sino de un compromiso diferente del intelectual, que no ponga por delante financiamientos posibles, publicaciones, bonos por productividad, ni autoelogios en las redes de fieles. Sin embargo, el solo compromiso por buscar soluciones alternativas tendría que apuntalarse con una perspectiva teórica y metodológica que hiciera explícito cual es problema central con respecto de los Modelos de Producción: la búsqueda de mayor competitividad para la empresa o bien la construcción de una sociedad más justa a través de la constitución de sujetos sociales del trabajo en un sentido amplio, es decir no reducidos a los trabajadores asalariados sindicalizados de las manufacturas. Lo anterior implica también una mirada diferente del cambio social: de las tendencias inexorables de la globalización, fragmentación extrema, subsunción de lo social en lo individual a la posibilidad de la constitución de sujetos social alternativos diferentes de los que ahora dominan la sociedad global.

Supone una perspectiva de futuro en parte de construcción voluntaria, dentro de parámetros que tampoco son fijos, en la que el futuro está relativamente abierto y depende de estructuras, subjetividades y acciones y que no puede metodológicamente analizar los Modelos de Producción en formación a partir de marcos teóricos rígidos utilizados en forma hipotética deductiva. El concepto standard de teoría, entendida como sistema de hipótesis vinculadas entre sí en forma deductiva, tiende a encajonar a los sujetos en estructuras, la teoría misma es una estructura cuyo destino es ser verificada o refutada pero no reconstruida. Por ejemplo, si se postula que un distrito industrial está constituido por un conjunto de pequeñas y medianas empresas, aglomeradas en un territorio no extenso, con relaciones e instituciones locales no reducibles a lo mercantil, es decir solidarias entre los pequeños patrones y de estos con sus trabajadores, utilizando tecnologías microelectrónicas reprogramables, condiciones que les dan competitividad superior en economías que reclaman cambios frecuentes de productos, la producción en pequeños lotes resulta competitiva con respecto de la grande. Tenemos así un Modelo de Producción con ciertos atributos, pero cargados de valores, la apuesta por la pequeña y mediana empresa frente al gigantismo y rigidez de la gran corporación, la utopía de la sociedad del trabajo substituida por la del

pequeño productor. Del planteamiento teórico se pasa primero a la ilustración en el norte de Italia, regiones de Alemania o de los Estados Unidos, de ahí los discípulos buscarán distritos industriales hasta por debajo de la cama, a veces por convicción ideológica, otras por la posibilidad del acceso a recursos. La evidencia empírica mostrará que aspectos parciales de este modelo industrial se encuentran en otros lugares, por ejemplo aglomeración de PyMES sin alta tecnología o bien sin relaciones cordiales con sus obreros, se dirá que son *predistritos* y que pueden desarrollarse como tales. A continuación se venderá la idea de distritos a los empresarios pequeños y medianos, así como algunos funcionarios de ministerios industrias no completamente neoliberales, a partir de ahí se diseñan programas de apoyo a las PyMES para asociarlas, hasta el Banco Mundial dedicará algunos recursos en este sentido. Pero por este camino, se ignora y se oculta la situación de las PyMES que no están encadenadas y de sus trabajadores que son la mayoría, al mismo tiempo se les dice que creando organismos propios de apoyo mutuo sin injerencia gubernamental pueden prosperar en mercados abiertos y ser competitivas con respecto de los grandes consorcios. Pero la realidad marcha por otro lado, la mayoría de las PyMES no tienen recursos suficientes de todo tipo para ser competitivas en el mercado internacional, se tienen que conformar con mercados raquíticos o convertirse en parte del sector informal, sus trabajadores laboran en situaciones lamentables. Esa decir, el sostenimiento a ultranza de las bondades de los distritos, sin considerar otros factores y tendencias se convierte en una ideología diferente pero no menos encubridora que la neoliberal.

Abrirse teóricamente frente a la realidad implica una actitud inquisitiva y crítica, pero también opciones metodológicas diversas de la concepción estándar de teoría y de método como prueba de hipótesis. En cuanto al concepto de teoría, en su versión positivista más desarrollada era asimilada a lo inobservable que requería de reglas de correspondencia para conectar conceptos e hipótesis teóricas con indicadores y datos empíricos. Sin embargo, la discusión postestructuralista y analítica que partió de los setenta y que ahora es una de las que predominan cuestiona la distinción entre teórico y observable, así como entre teórico y lenguaje común (Moulines, 1986) Sneed, 1976) (Stegmuller, 1976) (Suppe, 1989) (Suppe, 1967). Es decir, las teorías pueden tener términos inobservables junto a otros observables, así como incluir elementos del lenguaje común junto a otros que no lo sean. Es decir, en las concepciones actuales, las teorías más que sistemas de enunciados se asemejarían a redes e implicarían perfiles entre términos más o menos teóricos con grados diversos de claridad en sus significados y sus relaciones.

Una alternativa al concepto de teoría tradicional como sistema de hipótesis relacionadas entre sí en forma deductiva es el de *Configuración* (Shedrovitsky, 1972): un concepto posee contenido a priori, antes de ser verificado; una configuración es un arreglo de características que se extraen de la misma realidad, es decir es un resultado más que un a priori que se someta a verificación. Lo anterior influye en el propio proceso de acercamiento empírico: la vía conceptual es la de la hipótesis en la que las relaciones entre conceptos y contenidos de estos deben ser claras, la de la configuración es la de planteamiento amplio y abierto de dimensiones, sin constituir un solo concepto, referidos al problema que interesa y donde sus relaciones o exclusiones no se conocen a priori. Tampoco se trata de un punto de vista empirista, por el contrario se parte de las teorías en juego, aunque no de una sola de ellas para no cerrar opciones. De tal manera que los factores a considerar en una Configuración vienen inicialmente de las teorías, pero no conforman un concepto ni sus relaciones con otros son aceptadas de antemano. En el método hipotético deductivo se procede del concepto al dato y se verifica o no, en esta otra alternativa se va de las dimensiones a los datos y en esta confrontación se acepta, se desecha o se incorporan dimensiones no consideradas en las teorías originales. En el primer método, el proceso acaba con la verificación de la hipótesis. En la opción que sostenemos la confrontación con el mundo empírico debe complementarse con el descubrimiento de nuevas relaciones entre configuraciones, afinar sus dimensiones, analizar y no suponer ni rechazar a priori funcionalidades, contradicciones, discontinuidades u obscuridades. En la primera opción el resultado puede ser la verificación de un modelo, por ejemplo de producción o industrial, en la segunda es la construcción de una Configuración de Configuraciones, con potencialidades, limitaciones e incertidumbres a llenar por la acción de sujetos, de tal manera que futuro no es estrictamente predecible, a lo sumo definible como espacio de acción viable en la coyuntura.

Las consideraciones metodológicas anteriores se relacionan con la polémica de si las Configuraciones Productivas tienden a la convergencia (toyotismo, Postfordismo o lean production por ejemplo) o si sus formas también están determinados por condiciones locales, subjetividades y acciones y, por tanto, puedan originarse diversas Configuraciones en semejantes condiciones de mercado. También habría que

considerar el nivel de complejidad a tomar en cuenta, una manera de reducir la complejidad en estos temas es la consideración de temporalidad y espacialidad, entre mas corto el tiempo y el espacio la influencia de lo local será superior.

III Configuraciones sociotécnicas de producción y Estrategias Empresariales

Tendríamos que preguntarnos en este punto por las dimensiones de los conceptos de Modelo de Producción y de Industrialización y el ángulo de análisis de los mismos. Si en el regulacionismo original el ángulo fue el Desarrollo Económico (régimen de acumulación) y sus modos de regulación, ya en los noventa coincide con las teorías de Modelos de Industrialización en que lo que importa principalmente es la competitividad de la empresa (las estrategias de negocios). Es decir, la unidad de análisis es la empresa, sea como Modelo de Producir o como red entre aquellas. El trabajo y en particular la relación capital-trabajo es relegada. Lo anterior no es irrelevante en cuanto al contenido del concepto y sus dimensiones. Por ejemplo, para Marx la manufactura es definida principalmente por sus implicaciones en la calificación, enajenación y explotación, así como en el control del trabajador sobre su trabajo. En el caso de las teorías sobre Modelos de Producción actuales, por ejemplo para Freyssenet (1998) y Boyer (1998) el punto de partida son las “estrategias de negocios” de las empresas e identifican la existencia actual de cinco: la de volumen con diversidad del producto; la de reducción continua de costos a volumen constante; la innovadora con flexibilidad; la de calidad con especialización; y la de solo volumen. Estas estrategias son el componente principal de las dimensiones de un Modelo Industrial para estos autores. Este modelo industrial implicaría además un modo de industrialización (autocentros, exportadores, con ausencia de relaciones entre productividad, competitividad y salarios), un rango de productos, una organización de la producción y relaciones de empleo. Como se ve, las relaciones entre el capital y el trabajo están incluidas, pero no son el foco principal del análisis sino la empresa y los factores que la llevan al éxito o al fracaso. La conclusión es que hay tres modelos de producción en juego actualmente: el *Sloanismo* (diversidad de productos con producción en masa); el *Toyotismo* (reducción de costos); y el *Hondismo* (innovación y flexibilidad extremas). A esto se agrega el concepto de Hibridación, que ya no es simple mezcla de modelos sino adaptación de estos al ambiente por aprendizaje. De tal forma que habría hibridaciones por imitación, por equivalentes funcionales y por invención. Se trata de un concepto ampliado de hibridación que no es simple mezcla y que abre la posibilidad de la evolución por hibridación. Forma extraña de aplicación del concepto puesto que los híbridos son estériles y no hay teorías de la evolución por hibridación, en todo caso por mestizaje. La marginación del trabajo en estos análisis queda de manifiesto al privilegiar Boyer el concepto de aprendizaje en la adaptación e hibridación, sin tomar en cuenta el conflicto. Aunque se critica la idea de actor racional aplicable a la empresa y de función de producción determinista, sin embargo la crítica sigue en el ámbito de las teorías económicas heterodoxas, sin tomar en cuenta otras perspectivas como las sociológicas, más ricas y propositivas. Por ejemplo, la no convergencia en un solo modelo se atribuye: a la incertidumbre del mercado, a la no total sincronización entre departamentos productivos (modularización de la empresa) y a los límites cognitivos y de capacidad de cálculo. Lo que hace falta es la introducción de una teoría de la acción en el concepto de Modelo de Producción. Sin esta teoría de la acción no se puede avanzar de la propuesta de no convergencia porque esta resulta de las críticas a la convergencia y no de una alternativa metodológica y teórica. Es decir, la no existencia de una sola función de producción no es suficiente puesto que aunque haya varios óptimos de cualquier manera hay que explicar como de cualquier forma las empresas funcionan. Esto es quedarse a medio camino, las diversas funciones de producción se articulan cotidianamente en la práctica y por tanto no es que por haber muchos óptimos parciales y desarticulados sea la razón de la no convergencia, sino que el óptimo cambia cotidianamente en función de la interacción de los sujetos, de tal forma que lo desarticulado (modularizado diría Boyer) en realidad se rearticula cotidianamente, pero no de manera mecánica a través de una o de varias funciones de producción. Además, estos actores no simplemente tienen funciones de aprendizaje para la innovación, sino de manera amplia de interacción, con componentes de poder, culturales y de negociación cotidiana. Solo así se resuelven cotidianamente las incertidumbres, de otra forma la producción no podría transcurrir porque esta no es simple combinatoria de factores productivos sino específicamente de relaciones sociales. En el equipo de GERPISA se ha avanzado en descartar las tesis de la convergencia, a diferencia

de los primeros escritos regulacionistas, pero el avance es mínimo en la definición de los conceptos de Modelo de Producción y de Industrialización porque siguen siendo sumatorias de dimensiones a las que fácilmente se pueden agregar o quitar. En todo caso no queda explicitado el ángulo del llenado del concepto sin el cual las dimensiones resultan antojadizas. Si este fuera la competitividad de la empresa, sin duda que hay dimensiones que han sido dejadas de fuera y que son importantes, si fuera el Modelo de Desarrollo hay un paso hacia atrás con respecto de la conceptualización regulacionista original. En todo caso, el avance de GERPISA es también por firma del acta de defunción del postfordismo. ¿Será que las esperanzas en el futuro esplendoroso de éste se han desvanecido ante la realidad del neoliberalismo?

En todo caso continúa sin resolverse cuales son los atributos de un Modelo de Producción, y cuales los de un Modelo de Industrialización y aunque aparece ahora con fuerza el concepto de estrategia de negocios para denotar las decisiones de un actor fundamental, el empresariado, este queda reducido a una tipología. No cabe duda que el estructuralismo de Levi Strauss que puso tanto el énfasis en las combinatorias, aun de formas de acción, está todavía presente en esta forma de teorizar. Por tanto su apertura frente a lo real es insuficiente, por esto concluye Boyer que lo que predomina son las hibridaciones.

Puntos flacos de esta teorización nueva de los Modelos de Producción serían: 1). Se trata de hacer tipologías sin definir cual es el problema central, es decir, el concepto de Modelo de Producción es vacío si no se define el problema que se trata de resolver. El contenido del concepto así sería diferente si el problema es como aumentar la competitividad de las empresas o su competitividad de si el problema es la constitución de formaciones socioeconómicas diferentes a la neoliberal y sus soportes en términos de sujetos. 2). En el concepto de modelo industrial, que nosotros preferimos llamar de producción se incluyen dimensiones que son del mercado (estrategias de negocios, política de productos), con otras que son del proceso productivo (organización de la producción), con algunas del sistema de relaciones industriales (políticas de empleo) y finalmente unas más del modelo de desarrollo (modo de industrialización). No dudamos que haya relación entre ellas, pero la mezcla de niveles mueve más a la confusión que a la claridad. Porque no restringir el concepto de Modelo de Producción, o como nosotros le hemos denominado, configuración sociotécnica del proceso productivo, a una noción relativamente abierta que apunte hacia cuales son los factores internos (dejando para una configuración posterior los externos) que influyen más sobre la productividad y calidad de las empresas, y que conforman el esqueleto del mundo de vida (relaciones sociales y vivencia, constitución de subjetividad) en el proceso productivo. Factores comunes serían la tecnología, la organización y gestión de la mano de obra, las relaciones laborales en el nivel de proceso de trabajo (poder, dominación, negociación, incertidumbre), el perfil laboral (socioeconómico, en calificaciones, control sobre el proceso de trabajo) y las culturas laborales. Estos factores, dimensiones propiamente, pueden ser ampliados dependiendo del proceso productivo y sus relaciones sociales. Asimismo, las relaciones entre estas dimensiones quedan abiertas a la investigación empírica. Por ejemplo, dice Frayssenet que las dimensiones del Toyotismo serían: el justo a tiempo, política de salarios y promoción en función de reducción del tiempo standard, equipos de trabajo y jornada flexible. Nada nos dice de la tecnología utilizada, de la división del trabajo, la polivalencia, la movilidad interna, las formas de supervisión, las de comunicación, las jerarquías de mando y sus estilos, las políticas de reclutamiento, de capacitación, de sanciones, la cultura obrera y la laboral, las de los mandos medios y la gerencia. De estas dimensiones se pueden hacer tipologías diversas e incluso definir tipos de Modelos de Producción como combinatorias. El problema con estos tipos ideales es precisamente que no se dan nunca puros en la realidad empírica, son ideales no simplemente por esto sino porque suponen funcionalidad y coherencia total. Pero la realidad es más contradictoria, incoherente, oscura, y con incertidumbres que los Modelos de Producción.

Las configuraciones sociotécnicas realmente existentes pueden incluir dimensiones contradictorias de tipos ideales diferentes, y no podemos afirmar ante cualquier impureza que se trata de un híbrido, puede ser más fructífero tratar de explorar sus compatibilidades e incompatibilidades, formalizaciones y actualizaciones en las prácticas cotidianas para saber si se trata de una anomalía y no de una nueva configuración.

Pero este análisis de las configuraciones sociotécnicas de producción no puede entenderse sólo en el ámbito de la empresa, sin duda hay factores del entorno que potencian o limitan dichas configuraciones. A las relaciones de la empresa con el entorno inmediato le hemos llamado unidad socioeconómica de

producción, estas relaciones pueden ser con el mercado inmediato de trabajo, de capitales, de tecnología, con clientes y proveedores, con el gobierno y otras instituciones o actores, con el llamado sistema de relaciones industriales en el nivel local, regional o nacional. Por supuesto que se incluye la problemática de los encadenamientos y los Clusters pero se les ubica en una visión más amplia del entorno, sin presuponer que una dimensión es más relevante que las otras empíricamente e incluso sin suponer que se trata de la lista exhaustiva de dimensiones.

Las Configuraciones de Unidades Socioeconómicas pueden formar una Configuración Industrial y esta con las configuraciones agropecuarias y de servicios en un entorno macroeconómico, macropolítico, de determinadas relaciones entre mercado interno y externo, con el sector financiero y el sistema relaciones industriales y culturales, y determinadas relaciones entre las clases sociales y las fuerzas políticas, constituir una Formación Socioeconómica, entendida como Configuración de Configuraciones, que implican diversos niveles de abstracción alejados de toda idea de reducción al nivel de la empresa. En otras palabras, si interesa en esta perspectiva la configuración sociotécnica de producción es como unidad de la formación socioeconómica. No estamos proponiendo simplemente una tipología más sistemática y compleja sino la idea de que no todas las relaciones en las configuraciones están igualmente especificadas, que algunas pueden aclararse a través de prácticas otras pueden permanecer relativamente ambiguas o incluso obscuras en la realidad, pero sobre todo que las Configuraciones definen campos de opciones para los sujetos y no tendencias unidireccionales de transformación

En la nueva teorización regulacionista la inclusión del concepto de estrategia de negocios con su tipología busca introducir dinamismo a las combinatorias sin lograrlo. Sin lograrlo porque las estrategias de negocios no son sino tipos que se combinan con otros tipos y que más que acción producen nuevas estructuras en combinatoria. El dinamismo auténtico de los actores implica al menos introducir dos niveles ausentes en la perspectiva regulacionista actual, los procesos de dar sentido y de decidir de dichos actores y las interacciones prácticas entre estos (Berger, 1958).

En torno de las estrategias productivas de los empresarios y sus consecuencias en las configuraciones sociotécnicas y especialmente en las relaciones laborales caben las consideraciones que hemos hecho para las Configuraciones Sociotécnicas y las Unidades Socioeconómicas de Producción (Hyman, 1987). Pero en particular con respecto de las estrategias de actores aparecen dos polémicas: estructura o estrategia y estrategia o contingencia. La primera remite a sí los cambios estructurales determinan las estrategias de los actores, en especial de los empresarios, o a la inversa sí la estrategia crea estructuras. Sobre este punto podríamos plantear que los cambios estructurales son producto y productor de la acción, sin embargo la acción no surge como resultado mecánico del cambio estructural sino que pasa por un proceso de dar sentido y de interacción entre actores que también determinan el curso de la acción. En cuanto a la contingencia o la estrategia, esta polémica plantea si los empresarios poseen un plan general de cambio en las configuraciones sociotécnicas, por ejemplo coincidente con algunos de los nuevos "Modelos de Producción" o si sus acciones obedecen a coyunturas específicas frente a las cuales se reacciona sin conformar un plan general de reestructuración productiva. Para empezar, no se podría asegurar que en toda empresa haya una estrategia en el sentido de gran plan de reestructuración de largo plazo, tampoco que los empresarios son actores totalmente racionales, estos toman decisiones pero en ellas influyen diversas ciencias, así como aspectos culturales con sus normas y valores, estética, sentimiento y formas de razonamiento acotados por formas discursivas, tradiciones mitos, definición de enemigos y amigos. Los empresarios, como todo actor real, no tienen conocimiento total ni siquiera del mercado ni de las posibles acciones de los otros sujetos, ni poseen una ciencia total para hacer optimizaciones, además el *management* puede estar dividido en sus concepciones y luchas por el poder. En esta medida, las estrategias no son totalmente coherentes y pueden presentar obscuridades e incertidumbres que se van llenando con prácticas. Es decir, las estrategias mas que grandes planes conscientes de los empresarios serían mas bien líneas medias resultantes de reestructuración productiva, que en forma acabada solo puede trazarse a posteriori, aunque elementos de diseño pueden existir a priori.

Hemos señalado que un análisis alternativo de Modelos de Producción, es a través del concepto de configuración productiva que tratara de extenderse al concepto de formación socioeconómica alternativa y que se asemeje a las antiguas preocupaciones sobre Modelos de Desarrollo. Pero el problema puede también dirigirse con el ángulo que apunta hacia la pregunta de si los trabajadores pueden tener identidades colectivas y constituir sujetos transformadores o no frente a su heterogeneidad productiva,

reproductiva, en el mercado de trabajo y en las trayectorias (Boissonnat, 1996). Este problema no puede ser afrontado solamente en el ámbito del trabajo, sino que se tendría que articular con el de la reproducción social, y al del mercado de trabajo a través del concepto de trayectoria laboral. A través de la trayectoria laboral (Moore, 1995) estaríamos obligados a abrir los conceptos de configuraciones productivas y reproductivas a una gama más amplia de dimensiones y de formas que en los estudios de Modelos de Producción, centrados en las empresas de punta. De tal forma que en cuanto al trabajo asalariado al menos se tendrían que acuñar categorías diferenciadas entre empresas basadas en la tecnología y administración científica; las no científicas; y, las actividades familiares y de autoempleo; dejando aparte a los llamados trabajos anómalos (Rendón, 1985). Para el problema de constitución de sujetos no bastarían las dimensiones de las teorías de Modelos de producción y algunas de ellas tendrían que ser vistas con una óptica diferente. Sí, las variables de tecnología, organización y gestión, relaciones laborales, calificación y cultura pueden ser pertinentes, pero analizadas a la luz de las interacciones entre sujetos y con los medios de producción, el control sobre el proceso de trabajo y los diversos regímenes de fábrica (Buroway, 1985). En las pequeñas empresas se tendrían que añadir las relaciones del trabajador con el pequeño empresario (compadrazgo, amistad, etc.). En el caso de autoempleados (en sus dos modalidades, la moderna y la precaria) la relación con el mercado y los clientes, con las autoridades públicas, con la familia (Cortés, 1990). En los trabajos anómalos (por horas, tiempo parcial, estacional) la imbricación entre varios empleos y el tiempo de desempleo. En cuanto a la reproducción se tendría que diferenciar aquella sin combinación de actividades productivas de las que sí lo son. En la formación de identidades buscando las articulaciones o bien discontinuidades subjetivas y culturales que surgen de mundos de vida diferenciados. Así, se podrían construir perfiles de trayectorias laborales a través de las biografías de los individuos y preguntarse acerca de las implicaciones sobre su identidad y constitución como sujeto. En los espacios reproductivos, la diferencia entre reproducción diferenciada temporal y espacialmente de la producción y aquellas actividades traslapadas. El concepto de cohorte o bien de ciclo de vida y ciclo de vida laboral pueden ser útiles para establecer periodizaciones en las trayectorias de empleo (Le Guidec, 1996). Finalmente, la relación entre oferta y demanda de empleo a través del concepto de red social, de estación, con sus implicaciones en conocimientos, cultura y poder podría ser incorporado al análisis.

En esta visión las escisiones entre mundos de vida son relativas, el trabajo no tiene privilegio per se, en todo caso su eficacia en la conformación de identidad está sujeta a investigación (Castell, 1996). La totalidad es la vida, con su experiencia y representaciones, con su construcción permanente, en forma voluntaria pero dentro de ciertos parámetros, que también son móviles.

En cuanto a la formación socioeconómica no es un modelo sino una configuración de configuraciones, que parte del espacio productivo pero busca articularse por niveles con el de la acumulación del capital, el de la macroeconomía, el del consumo y la reproducción social, el de la política económica, el de las fuerzas políticas y sociales y el Estado en sentido amplio. De tal forma que los sujetos también están presentes como grandes articuladores de aquello que no es un sistema por naturaleza.

Bibliografía

- Aglietta, M. (1979) *A Theory of Capitalist Regulation*. London: Left Review Books.
- Amin, A. (1994) *Posfordism*. Oxford: Blackwell.
- Baglioni, G. (1987) *Stato, Política e Relazioni Industriali in Europa*. Milano: Franco Angelli
- Baglioni, G. y C. Crouch (1990) *European Industrial Relations*. London: SAGE.
- Berger, P. (editor) (1958) *The Human Shape of Work*. London: MacMillan Co.
- Boissonnat, J. (1996) "Combating Unemployment Restructuring Work", *International Labour Review*, 135, 6.
- Boyer, et al (1998) *Between Imitation and Innovation*. N.Y.: Oxford University Press
- Boyer, R: (1988) *La Flexibilización del Trabajo en Europa*. Madrid: Ministro del Trabajo.
- Braverman, H. (1974) *Trabajo y Capital Monopolista*. México: Nuestro Tiempo.
- Buroway, M. (1985) *The Politics of Production*. London: Verso.
- Castell, R. (1996) "Work and Usefulness to the World", *International Labuor Review*, 135, 6.
- Clarke, S. (1990) "New Utopies for Old: Fordist Dreams and Postfordism Fantacies", *Capital and Class*, 42.
- Cortés, F. (1990) *Crisis y Reproducción Social*. México: Miguel A. Porrúa.
- De la Garza, E. (1992) *Crisis y Sujetos Sociales en México*. México: Miguel A. Porrúa.
- De la Garza, E. (1997) " Trabajo y Mundos de Vida", en H. Zelman (Coord.) *Subjetividad : Umbrales del Pensamiento Social*. Madrid : Anthropos.
- Elster, J. (1990) *El Cemento de la Sociedad*. Madrid : GEDISA.
- Freedman, G. (1992) *The Anatomy of Work*. Londres : Transactions Publishers
- Freyssenet, M. , et al (1998) *One Best Way?*. N.Y.: Oxford University Press
- Garfinkel, H. (1986) *Ethnomethodological Studies of Work*. Londres : Routledge & Kegan Paul.
- Goldthorpe, J. (1989) *Ordine e Conflicto nel Capitalismo Moderno*. Milán: Il Mulino.
- Habermas, J. (1984) *The Theory of Communicative Action*. Boston: Beacon Press.
- Hartley, J. F. (1992) "The Psychology of Industrial Relations", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*.
- Hyman, R. (1996) "Los Sindicatos y la Desagregación de la Clase Obrera", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 4.
- Hyman, R. (Marzo 1987) "Strategy or Structure? Capital, Labour and Control". *Work Employment and Society*. 1, 1.
- Hyman, R. y W. Streeck (eds.) (1988) *New Technology and Industrial Relations*. Oxford: Basic Blackwell.
- Jurgens, U. (Dic. 1995) "Shaping the Future of Work", *British Journal of Industrial Rlations*, 33, 4.
- Katz, H.C., y C.F. Sabel (1985) "Industrial Relations and Industrial Adjustment in the Car Industry". *Industrial Relations* 24, 2 .
- Kerr, H. y M. Schumann (1998) "Limits of the Division of Labour: New Production and Employment Concepts in West Germany Industry". *Economic and Industrial Democracy* 8.
- Le Guidec, R. (1996) "Decline and Resurgence of Unremunerated Work", *International Labour Review*, 135, 6.

- Mallet, S. (1972) *La Nueva Clase Obrera*. Madrid: Tecnos.
- Maturana, H. (1995) *La Realidad ¿Objetiva o Construida ?*. Madrid : Anthropos.
- Meda, O. (1996) “New Perspectives of Work as a Value”, *International Labuor Review*, 135, 6.
- Moore, H. L. (Dic. 1995) “The Future of Work”, *British Journal of Industrial Relations*, 33, 4.
- Moullines, C.U. (1986) en *Estructura y Desarrollo de las Teorías Científicas*. México : UNAM.
- Offe, C. (1985) *Disorganised Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Pérez, C. Y C. Ominami (comp.) (1986) “La Tercera Revolución Tecnológica. Argentina: Gel.
- Pollert, A. (1988) “Dismantling Flexibility?” *Capital and Class* 34.
- Pollert, A. (1991) *Farewell to Flexibility?* . London: Berg.
- Rendón, T. (1985) “Notas Críticas Sobre Algunos Conceptos Utilizados en el Análisis de la Ocupación”. *Ensayos Posgrado de la Facultad de Economía , UNAM, II, 7.*
- Sabel, Ch y Zeitlin (1985) “Historical Alternatives to Mass Production”. *Past and Present* 108.
- Sabel, Ch. (1982) *Work and Politics* . Mass.: Cambridge U. Press
- Shedrovitsky (1972) “Configurations as a Method of Structuring Complex Knowledge”, *Systematics*,
- Sneed, J. (1976) *Philosophical Problems in the Empirical Science of Science*”, *Erkenntnis*, 10.
- Stegmuller, W. (1976) *The Structure and Dynamics of Theories*. N.Y. : Springer-Verlag.
- Streeck, W. (Marzo 1989) “Skills and the Limits of Neoliberalism”, *Work, Employment and Society* 3, 1.
- Suppe, F. (1989) *The Semantic Conception of Theories and Scientific Realism*. Urbano and Chicago : University of Illinois Press.
- Suppes, P. (1967) “ What is Scientific Theory ?” en S. Morgenbesser *Philosophy of Science Today*. N.Y. : Basic Books Inc.
- Touraine, A. (1985) *El Retorno del Actor*. Madrid: GEDISA.
- Wood, S. (1987) “The Deskilling Debate”. *Acta Sociológica*, 30, 1..
- Wood, S. (1991) “Japanization and/or Toyotism”. *Work, Employment and Society* 5, 4.
- Wood, S. (1993) “The Japanization of Fordism”. *Economic and Industrial Relations*, 14.
- Wood, S. (editor) (1989) *The transformation of Work*. London: Urwin Hyman.
- Zemelman, H. (1992) *Horizontes de la Razón*. Madrid : Anthropos.