

Julio César Neffa* y Enrique de la Garza Toledo**

MODELOS ECONÓMICOS, MODELO PRODUCTIVO Y ESTRATEGIAS DE GANANCIA: CONCEPTOS Y PROBLEMATIZACIÓN

EL OBJETIVO de este ensayo es proponer un marco conceptual para situar la discusión acerca de los modelos económicos y modelos productivos en varios países de América Latina. Para su redacción, hemos tomado en cuenta como guía las investigaciones del GERPISA que dieron lugar a una publicación de Robert Boyer y Michel Freyssenet (2001)¹. Pero como es el resultado de una investigación centrada en la industria automotriz y básicamente en los países capitalistas industrializados (en adelante, PCI), no es posible hacer una transposición directa para comprender e interpretar la realidad del sistema productivo nacional de los países latinoamericanos en su conjunto. Sin embargo, las precisiones conceptuales de ese trabajo son de extrema utilidad para

* Doctor en Economía del Trabajo, investigador superior del CONICET, profesor de la Universidades de Buenos Aires y La Plata.

** Doctor en Sociología, profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, presidente de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo.

1 Robert Boyer y Michel Freyssenet crearon y animaron un proyecto de investigación comparativo y de carácter internacional GERPISA –Groupe d'étude et de recherche permanent sur l'industrie et les salariés de l'automobile (Grupo de estudio e investigación permanente sobre la industria y los asalariados automotrices)– centrado en la industria automotriz.

estimularnos a contrastar ambas realidades y elaborar categorías de análisis y conceptos teóricos adecuados a nuestra propia realidad.

INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente, se ha periodizado en el medio académico la historia económica de los países capitalistas durante el siglo XIX y hasta comienzos del XXI en varias fases.

La primera fase, de producción de tipo artesanal que predominó en esos países hasta comienzos del siglo XIX, se caracterizó por una gran variedad de mercancías poco sofisticadas producidas de manera diferenciada por obreros de oficio que organizaban su propio trabajo para satisfacer la demanda de las categorías sociales superiores, las únicas que en ese entonces eran capaces de acceder a bienes de consumo durable. Este período se correspondió con lo que Marx denominó la etapa “manufacturera”, en la que los obreros no estaban sometidos al ritmo de la máquina sino que la subordinación era formal, pues los trabajadores calificados conservaban el control de su proceso de trabajo.

La segunda etapa corresponde a lo que Marx llamó la fase de la “gran industria”, caracterizada por la introducción del maquinismo, el obrero es parcializado y sometido al ritmo de las máquinas, todavía sin introducirse la administración científica del trabajo, y la subordinación continuaba siendo formal.

En una tercera etapa, desde fines del siglo XIX, se generaron nuevas formas de organizar la producción y el trabajo inspiradas por la organización científica del trabajo utilizando las técnicas y métodos taylorianos, primero en el sector industrial y posteriormente en los servicios, impulsadas por Henry Fayol. La penetración y difusión de la división social y técnica del trabajo, la estandarización de los insumos u objetos de trabajo y de los medios de trabajo y la especialización de los trabajadores hicieron posible una subordinación real de los trabajadores, y permitieron que las empresas grandes incrementaran progresivamente la producción y la productividad sin requerir mayores inversiones en capital físico, debido a los sistemas de producción en series, la racionalización de la producción, la estandarización de los medios de producción y de los insumos, la intensificación del trabajo procurando el ahorro del tiempo muerto recurriendo a un cambio en los sistemas de remuneración, pagando los salarios según el rendimiento.

Se trata de la tercera fase, la de la llamada “producción masiva” de bienes de consumo durable primero y luego en una extensa variedad de ramas de actividad, que consiste en la mecanización para la fabricación en grandes series de bienes estandarizados por parte de obreros que mayoritariamente eran especializados sin mayor calificación, cuyo trabajo estaba rigurosamente delimitado y prescripto. Gracias a

las economías de escala realizadas, la producción masiva de productos homogéneos con la consiguiente reducción de los costos unitarios de producción y el incremento de los salarios reales, hecho posible por el reparto hacia los asalariados de una fracción del incremento de la productividad, los sectores populares pudieron acceder al consumo de los productos industriales. Dentro de esta fase, el “fordismo” implicó una nueva *norma de producción* –la mecanización de las cadenas de montaje– acompañada de nuevas *normas de consumo masivo* –acceso a bienes de consumo durables por parte de los asalariados– y nuevas *normas de vida* de los trabajadores urbanos, que se concretaron en los sectores económicos modernos de los PCI en el período que va desde la segunda posguerra hasta mediados de los años setenta, cuando emergió la segunda gran crisis internacional del siglo XX.

Durante la década del ochenta –cuando para salir de la crisis todos los países llevan a cabo una profunda racionalización y reestructuración de sus sistemas productivos– se observa la consolidación de una cuarta fase, denominada por algunos de manera abusiva “modelo japonés” y que otros simplifican y llaman genéricamente “toyotismo”, sin percibir que dentro de aquel país no existía uno, sino una gran diversidad de modelos productivos. El trabajo en grupos, el sistema justo a tiempo, el control total de la calidad, la búsqueda del perfeccionamiento continuo de la producción y la polivalencia funcional fueron logrados gracias al involucramiento de los asalariados, la garantía de estabilidad en el empleo, los sistemas de remuneración variables en función de la antigüedad y la *performance* de los trabajadores y a una relación más estrecha y amigable con los proveedores y subcontratistas. En este modelo, la producción masiva ya no es de productos homogéneos, sino cada vez más de productos diversificados, introduciendo la novedad dentro de un mismo modelo tomando en cuenta la variación de la demanda para tratar de satisfacerla en el momento oportuno, y tratando de satisfacer con productos baratos y de calidad a un mercado competitivo y mundializado. Las diversas modalidades del “modelo japonés” tienen en común que dejan parcialmente de lado la división del trabajo técnica (en tareas) y social (entre tareas de concepción y ejecución) de origen tayloriano. Miembros del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) realizaron una importante investigación para descubrir el secreto de la competitividad japonesa, y como resultado teorizaron este sistema con el nombre de *lean production* o “producción adelgazada” (IMVP, *International Motor Vehicle Program*). Womack et al. (1992) estuvieron en el origen de una moda que prevaleció durante una década en los medios científicos y del *management* postulando que ese nuevo proceso de trabajo “iba a cambiar el mundo”. Pero en la década del noventa, Japón entró en una crisis recesiva, que mostró los

límites del nuevo sistema, redujo el potencial exportador y dio lugar a una deslocalización internacional de sus grandes empresas y al establecimiento de alianzas con sectores y ramas donde predominaban formas más tradicionales de producir e hizo aparecer las limitaciones existentes para que ese modelo, tan idiosincrásico, se tratara de difundir de manera generalizada a escala planetaria, aun cuando en varios países no estaban reunidas todas las condiciones para ello. La hibridación fue la norma en todos los casos de deslocalización.

Pero, desde entonces, los procesos de mundialización de la producción y de financiarización de la economía, el incremento del consumo basado en el crédito barato sin verificar la existencia de garantías por parte de los deudores, en paralelo con la especulación financiera, el déficit fiscal y de comercio exterior de los Estados Unidos, contribuyeron a que el modelo económico entrara en crisis en ese país a mediados de 2007, y desde allí repercutiera hacia el resto del mundo.

El centro de interés del GERPISA fue el análisis de los modelos productivos como un nivel de la realidad socioeconómica diferente de la macroeconomía, y se basaba en dos conceptos de inspiración marxiana y regulacionista: por una parte, la importancia que tiene la evolución de la relación salarial en sus diversas modalidades dentro de las empresas; y, por otro lado, las condiciones que se debían reunir para que las empresas logaran obtener y mantener un elevado margen de rentabilidad, habida cuenta de las condiciones y restricciones que predominan entre los actores a nivel de accionistas, bancos, dirigentes empresariales, asalariados, sindicalistas, proveedores, consumidores, Estado, colectividades públicas, teniendo en cuenta las perspectivas económicas y sociales propias de cada lugar. A continuación, se detallan los principales conceptos teóricos construidos alrededor del concepto de modelos productivos (Boyer y Freyssenet, 1995).

¿QUÉ SE ENTIENDE POR UN MODELO ECONÓMICO?

Generalmente, se habla de modelo económico cuando se trata de formalizar la estructura y el funcionamiento de un sistema productivo nacional, para mostrar la lógica o la racionalidad con las que funcionan, se articulan e interaccionan las variables macroeconómicas. Interpretándolo con la ayuda de un marco teórico-conceptual, el modelo sintetiza cuáles son los objetivos buscados por los actores económicos, cuál es su comportamiento y cuáles pueden ser sus resultados.

Pero si la teoría utilizada no es correcta, el modelo puede dar lugar a burdas simplificaciones, como cuando se hace la hipótesis de que el funcionamiento de la economía libre de externalidades y fallas de mercado dentro del modo de producción capitalista va a dar siempre como resultado un equilibrio con pleno empleo, como resultado de

la aplicación de cálculos racionales efectuados por todos los actores individuales que, buscando su propio interés y sin estar sometidos a restricciones, compiten en el mercado y se orientan permanentemente y a cualquier costo a maximizar en el margen sus utilidades, de lo cual resultaría finalmente una situación óptima de equilibrio para todos, tomados individualmente y para el conjunto.

Sin embargo, se sabe que también intervienen como factores explicativos del funcionamiento del conjunto de variables económicas, por una parte, las instituciones y las normas, y, por otra parte, las formas de organización de las empresas, de la producción y del trabajo, así como las actitudes y comportamientos de los actores dotados de valores culturales, que accionan con una racionalidad limitada, pues previamente a la acción dotan de sentido a sus expectativas.

El análisis histórico muestra que, por lo general, los modelos económicos no han sido el producto automático de una búsqueda intencional por parte de actores o agentes que se han puesto de acuerdo previamente para adoptar decisiones en búsqueda de una racionalidad económica, que las elecciones de dichos actores sean coherentes entre sí y que aquellos podrían aplicarse en cualquier tiempo y espacio. Por el contrario, analizados *ex post*, los modelos son el fruto de respuestas elaboradas por actores –con intereses diferentes y que no siempre se han puesto previamente de acuerdo– a problemas y conflictos que se plantean en su ámbito directo de acción derivados de las fallas y/o contradicciones estructurales en el funcionamiento de los modelos vigentes; los mismos provienen de problemas endógenos o del contexto macroeconómico.

A nivel macro, los modelos económicos se sitúan en un espacio geográfico, el Estado-nación, tienen lugar en una época histórica, son difícilmente reproducibles en otros países porque en su génesis tienen en cuenta las trayectorias nacionales, la *path dependency*. Dadas las dificultades para encontrar características homogéneas entre países y empresas, es posible recurrir a clasificarlos en grupos según correlaciones estadísticas, pero esa alternativa cuantitativa no puede sustituir a la coherencia, la viabilidad y la eficacia que deberían caracterizar a un modelo.

Las dimensiones centrales puntualizadas para definir un modelo económico o de crecimiento tienen en cuenta el dinamismo de factores estructurales, entre los cuales cabe señalar los que se detallan a continuación (Boyer, 1989; 2007; Boyer y Freyssenet, 2001).

- Producción:
 - el/los motores del crecimiento económico nacional (consumo interno, inversiones, importaciones, exportaciones);

- el/los sectores que dinamizan la economía (agropecuario, industrial, servicios) y si fuera el sector industrial, cuál es la sección productiva dominante (bienes de consumo durable o no durable, bienes intermedios, bienes de producción);
 - las funciones del cambio científico y tecnológico y de las innovaciones productivas para incrementar la productividad como fuente de competitividad y de generación de ingresos; y
 - el papel y la proporción del Estado, las empresas capitalistas (transnacionales y de capital nacional) y la economía social en el volumen de la producción.
- Demanda:
 - la orientación de la demanda o el destino del producto (proporción para el consumo interno y para las exportaciones); y
 - la inserción del sistema productivo nacional en la división internacional del trabajo (DIT), según el tipo de bienes y servicios importados y exportados, dependiendo de la apertura comercial, la participación en uniones económicas, o políticas de “crecimiento hacia adentro” basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), etcétera.
 - La relación salarial, el uso y reproducción de la fuerza de trabajo:
 - la estructura y el funcionamiento del mercado de trabajo (tasas de actividad, empleo, desempleo, subempleo, trabajo informal, trabajo no registrado, trabajo precario);
 - las condiciones y medio ambiente de trabajo prevalecientes en el país con su impacto sobre la vida y la salud de los trabajadores;
 - las remuneraciones y el poder de compra de los asalariados y del resto de los trabajadores; y
 - el papel de la relación salarial dentro de la jerarquía de las formas institucionales.
 - Distribución del ingreso y calidad de vida:
 - las formas adoptadas por la distribución del ingreso entre capital y trabajo como resultado de la interacción de las variables estructurales mencionadas (de manera sintética, las mismas fueron clasificadas según el GERPISA en concentrada y desigual, competitiva, monopólica o administrada, coordinada o equitativa, que mantienen entre ellas una cierta jerarquía), y sus consecuencias sobre la estratificación social que determina las condiciones generales de vida de la población, con sus implicaciones sobre la indigencia, la pobreza, la marginalidad y la exclusión social.

- La forma institucional que adoptan el Estado y la moneda:
 - configuran las dimensiones, las características y las maneras de concurrencia en el mercado y condicionan la relación salarial.

De estos factores estructurales surgen las condiciones y límites macroeconómicos para que los actores de las empresas capitalistas definan sus estrategias de ganancia teniendo en cuenta el marco institucional, las políticas públicas y las tensiones, conflictos, confrontaciones y rupturas entre los actores sociales intervinientes, que según la correlación de fuerzas puestas en juego dan lugar a acuerdos, compromisos, normas y leyes que se cristalizan en las cinco formas institucionales propuestas por la Teoría de la Regulación (Boyer, 2007).

A continuación, se enumeran varios modelos económicos verificados históricamente, describiendo sus características; los mismos tuvieron vigencia hasta que se desencadenó la actual crisis financiera y económica internacional. Esta nómina no es excluyente y normativa; su utilidad es la de permitir situar estructuralmente los rasgos predominantes del sistema productivo de los países objeto de este estudio. Se recurre a utilizar el concepto teórico de tipologías, reconociendo sus limitaciones.

Dada la heterogeneidad estructural propia de los PCI, estos modelos típicos no tienen una vigencia generalizada en todos los sectores económicos de un país. Con frecuencia, se observa una transición entre un modelo y otro, la hibridación de los modelos en un mismo país, y que algunos tienen más vigencia en un sector de la economía que en los demás. Por otra parte, su vigencia no excluye la posibilidad de que con el transcurso del tiempo se produzca un cambio estructural o una transición impulsada por límites o restricciones internas, por conflictos sociales, para hacer frente a crisis exógenas, o como resultado de la adopción de políticas voluntaristas.

Sin dudas, en el momento de la estabilización o de la salida de la actual crisis, estos modelos se habrán agotado o transformado profundamente en los países donde tuvieron origen y otros podrán surgir, totalmente nuevos, como resultado de una hibridación.

- *El modo “internamente competitivo y sometido a la competencia externa”* fue el que predominó en la mayoría de los países europeos industrializados antes de la Primera Guerra Mundial. Lo imitaron otros países durante el período que transcurre entre las dos guerras mundiales y estuvo vigente en el Reino Unido durante el gobierno de la Sra. Thatcher. Es el modelo que se inspira del marco teórico neoclásico, que promueve la liberalización mundial de los intercambios. En los países que adoptaron este

modelo, la distribución del ingreso nacional está concentrada y se define según sean las relaciones de fuerza descentralizadas a nivel local y por rama de actividad, entre actores sociales, categorías de asalariados y oportunidades financieras. Existe una fuerte “restricción externa” que genera incertidumbre y riesgos, incentiva las empresas para resistir y condiciona a los asalariados para adoptar decisiones en un contexto de mercados competitivos que presionan para reducir costos e incrementar la productividad. Por esa causa, el mercado de bienes es inestable y segmentado. En el mercado de trabajo predomina la flexibilidad y la precariedad, y si bien las tasas de desempleo son moderadas existe un ejército industrial de reserva, y es fuerte la propensión a la movilidad de los asalariados entre empresas para reducir su incertidumbre y maximizar el salario cuando ello es posible. Es un mercado fragmentado, porque cada una de las categorías y grupos profesionales se organizan buscando obtener o defender su autonomía actuando independientemente de los demás, para conservar las ventajas adquiridas, en previsión de períodos menos favorables.

- *El modelo “internamente competitivo y basado en un consumo interno limitado”* está caracterizado por un crecimiento impulsado por el consumo interno y por una distribución del ingreso concentrada. Fue el modelo aplicado en Estados Unidos y en algunos países europeos en el período de entreguerras. Los Estados Unidos volvieron más tarde parcialmente a este modelo durante los gobiernos del Partido Republicano (Reagan, Bush, padre e hijo) tratando de desregular los últimos sectores en los que la distribución del ingreso se hacía aún de manera “nacionalmente coordinada”. El grado de apertura de la economía era reducido. El crecimiento basado en el consumo interno genera una demanda más estable y amplia que en el modelo anterior, pero la distribución concentrada del ingreso tiende a limitar la extensión del consumo incluyendo sólo hasta las clases medias, tanto independientes como asalariadas. Las economías de escala que permite este modelo estimulan la división social y técnica del trabajo, provocando la especialización productiva en bienes estandarizados pero de baja calidad destinados al mercado interno y un cambio en la estructura de la mano de obra donde predominan los obreros especializados, lo cual permite el desarrollo de la acción sindical reivindicativa que busca concretar entre ellos una solidaridad nacional y limitar la competencia entre asalariados dentro del mercado de trabajo.

- *El modelo “competitivo y exportador/precio”* fue el característico de ciertos países asiáticos que desde los años 1970 estaban desprovistos o poco dotados de materias primas, pero con suficiente mano de obra formada, que eran receptivos de conocimientos científicos, investigadores y tecnólogos extranjeros y fueron fortalecidos por los países occidentales que formaban la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) por razones históricas y geoestratégicas muy especiales (para contener la extensión del campo socialista). Por esta causa, ellos pudieron exportar fácilmente hacia los PCI –y sin fuertes contrapartidas– primero productos baratos de la gama más baja y luego bienes más elaborados y de calidad, vendidos a precios muy competitivos respecto de los productos nacionales. Algunos de esos Estados aprovecharon deliberadamente esta coyuntura internacional y ofrecieron créditos a tasas muy bajas, para promover la constitución de una industria con capital estrictamente nacional, especialmente en el sector de bienes de consumo durable, invirtiendo en la formación profesional, la educación tecnológica y en investigación y desarrollo, organizando la transferencia de tecnologías hacia el sistema productivo. Corea y Taiwán son los ejemplos más conocidos.

- *El modelo “nacionalmente coordinado y basado en el consumo masivo”* fue el modelo de crecimiento y distribución de ingresos vigente en los Estados Unidos, desde los años 1940 hasta comienzos de los años 1980, y en Francia e Italia de los años 1950 hasta mediados de los años 1980. Comúnmente se lo denomina “fordista”. Se caracteriza por una amplia dimensión de los mercados, un crecimiento impulsado por un consumo masivo de bienes durables que se extiende y desarrolla debido a una distribución nacionalmente coordinada y moderadamente jerarquizada de los incrementos de productividad bajo la forma de aumento del poder adquisitivo de los salarios, en un contexto de casi pleno empleo, con una apertura internacional moderada que protege el mercado interno. En ese contexto, los trabajadores conquistaron derechos en cuanto a la estabilidad y la seguridad en el empleo, la indexación salarial, una amplia protección social; se organizaron en poderosos sindicatos nacionales por rama de actividad –aunque con una baja tasa de sindicalización–, que se convirtieron en los interlocutores necesarios de empresarios y gobiernos para proteger el empleo y negociar la formación de los ingresos. La elevación general del nivel de vida, la jerarquización moderada y estabilizada de los ingresos, la movilidad social

ascendente y una cultura que estimulaba el consumo generaron un amplio mercado para el equipamiento masivo de bienes de consumo durable en los hogares de los diversos sectores sociales y se redujeron parcialmente las desigualdades entre los trabajadores asalariados nacionales.

- *El modelo “coordinado internamente y exportador especializado de productos con altas tecnologías y de calidad”* fue el que se puso en evidencia en Alemania desde los años 1950 y se mantuvo hasta comienzos del siglo XXI, y el de Suecia también desde los años 1950 hasta fines de los años 1980, cuando comenzó a atravesar una crisis de su modo de distribución del ingreso. Los partidos socialdemócratas y/o socialcristianos intervinieron activamente adoptando políticas para consolidar este modelo. El crecimiento nacional se basaba en la exportación de bienes o servicios lo suficientemente especializados y de calidad como para no ser objeto de competencia por los precios. La distribución del ingreso nacional se hacía en función de los incrementos de esta competitividad, de manera nacionalmente coordinada y escasamente jerarquizada, de tal modo que el consumo interno estimula el crecimiento y, por esa vía, la inversión. El mercado interno generado por tal modelo está moderadamente jerarquizado, y en el mismo predominan los segmentos medios y superiores de asalariados altamente calificados debido a los altos salarios percibidos. La especialización productiva en bienes de alta gama y de calidad es el factor que incrementa las exportaciones. El mercado de trabajo, por su parte, está caracterizado por: gran estabilidad en el empleo, reducido desempleo, importante proporción de asalariados calificados, fuerte proporción de trabajadores extranjeros poco calificados en la industria y los servicios, sindicatos poderosos y cooperativos que participan en la gestión empresarial y una amplia protección social. Pero este modelo es muy sensible a las crisis internacionales y caídas de la demanda mundial de bienes de producción o de consumo de calidad.
- *El modelo “coordinado internamente y exportador/precio de productos industriales”*: el crecimiento está impulsado por las exportaciones de productos manufacturados estandarizados, producidos masivamente, de calidad y competitivos por sus precios. La distribución del ingreso nacionalmente coordinada y moderadamente jerarquizada se hace en función de los resultados de la exportación. Este modelo fue el elegido por Japón y continúa aplicándolo –aunque con menos éxito– a pesar de las crisis. Como sucedía en el caso anterior, el consumo interno y la

inversión dependen esencialmente de las exportaciones, que tienen como límite la fortaleza de su moneda. La fuerza de trabajo tiene un elevado nivel de formación profesional. La productividad es elevada, se estimula la polivalencia y el involucramiento de los asalariados, lo cual permite incrementar los salarios reales en función de los resultados. El mercado interno depende del mantenimiento de la competitividad-precio de los sectores exportadores, que incita a reducir los costos y moderar los aumentos salariales. El desempleo es bajo, el mercado de trabajo es estable pero su organización y la duración de la jornada deben ser flexibles para seguir la evolución de la demanda, innovar en cuanto a los productos y mantener la competitividad-precio (Coriat, 1991; Hirata, 1992; Womack et al., 1992).

- *El modelo caracterizado por “la escasez y la prioridad a la inversión”* predominó en varios países del Este Europeo durante los períodos de movilización política, militar y económica de la segunda posguerra, ya sea para sentar las bases del desarrollo económico, prepararse para la guerra, o para reparar sus daños. Fue el caso de los regímenes socialistas de Europa oriental y de varios países que tuvieron que reconstruirse para compensar el impacto provocado por la invasión nazi. La economía fue objeto de una planificación centralizada que redujo el margen de libertad de los responsables de las unidades económicas y con ello su competitividad. La prioridad se dio a la inversión en la industria pesada y el equipamiento militar en detrimento del consumo de bienes durables. El (pseudo) pleno empleo se dio junto con una baja productividad, salarios directos reducidos, protección social insuficiente y la movilidad social fue limitada. Este modelo fue puesto en cuestión por razones políticas, económicas y sociales, o simplemente abandonado luego de la caída del Muro de Berlín y de que estos países comenzaran con muchas dificultades la transición desde economías centralmente administradas hacia economías de mercado, tratando de insertarse en la Unión Europea.
- *El modelo “arrastrado por las finanzas”*, que acaba de colapsar en 2007, es el que surgió como resultado del Consenso de Washington en los años ochenta y que predominó sobre todo en Estados Unidos y Gran Bretaña. Son países de vieja industrialización, poco competitivos, con modernos y eficaces sistemas de ciencia y tecnología, con presupuestos y comercio exterior deficitarios, pero que experimentaron una tendencia a la disminución de las tasas de crecimiento de la productividad. Una proporción importante del presupuesto se destina para fines militares. Para

ser competitivos, desarrollaron un amplio mercado financiero doméstico, con la existencia de poderosos intermediarios financieros y bajas tasas de interés que estimularon la demanda. El crédito para consumo o inversión se otorgaba rápidamente con facilidades y bajas tasas de interés, en función del patrimonio del deudor o de sus colaterales; el nivel de consumo de los hogares estuvo determinado por el salario directo y por el elevado grado de endeudamiento; la protección social de carácter público fue insuficiente para los sectores de ingresos medios y bajos, especialmente en materia de salud; los salarios reales se estancaron o disminuyeron; la distribución del ingreso fue cada vez más concentrada y la inversión resultante de las tasas de ganancia se canalizaba, según las leyes del mercado, hacia los productos donde existía una demanda solvente. La reciente llegada al poder del Partido Demócrata y del presidente Obama representó un cambio significativo en las orientaciones de política económica, pero encontró muchas dificultades y enfrentamientos con el Partido Republicano y los grandes grupos económicos y financieros que impiden predecir los resultados.

- *El modelo “heterogéneo, desigual y rentista”* se caracteriza por un crecimiento impulsado por la exportación de materias primas (minerales, petróleo, gas) y/o productos agrícolas poco o nada manufacturados y por una distribución de los excedentes concentrada, fuertemente desigual y de tendencia clientelista. Es un modelo vigente en economías primarias exportadoras especializadas en un número reducido de productos. Una parte importante del ingreso nacional es acaparado por las empresas transnacionales exportadoras y por sectores nacionales dominantes; estos últimos lo redistribuyen parcialmente de acuerdo con sus necesidades prácticas y políticas a otras capas sociales dependientes, cuyo apoyo contribuye a la estabilidad política. La evolución de las cotizaciones mundiales de las *commodities* fija el ritmo del crecimiento del PIB, y se dispone de poca autonomía para amortizar los shocks e imprevistos de la economía internacional. Debido a estos factores, el mercado interno es volátil, sufre fuertes aceleraciones y caídas, acrecentadas por los cambios en las condiciones legales de producción y de comercio exterior que tienen finalmente fuertes impactos sobre el mercado de trabajo.
- *El modelo “arrastrado por la inversión extranjera directa”* implica la incorporación de bienes de producción e insumos con innovaciones científicas y tecnológicas incorporadas y su difusión dentro de ciertos sectores o ramas del sistema productivo nacional

donde se encuentran recursos naturales y se obtienen facilidades y ventajas impositivas. El dinamismo de este modelo no está centrado en el mercado interno, pone el acento en la producción destinada al comercio exterior y está expuesto a una competencia exacerbada, por lo cual se trata de controlar el incremento de los salarios domésticos. Lo que sucede en esos sectores o ramas –que, por lo general, funcionan como “enclaves”– tiene poca relación e impacto sobre el resto de la economía, porque hay escasa articulación e integración productiva; la mayor parte de los excedentes no se invierte en el país, pues son repatriados hacia las casas matrices y desde el Estado no se estimula la generación de empresas de capital nacional que puedan competirles. La generación de empleo productivo es limitada y se concentra en esos sectores o ramas de actividad, donde la productividad y los salarios son elevados, pero sin que estos tengan un mayor impacto sobre los costos debido a la tecnología utilizada. En algunos países, este modelo se puede encontrar combinado con la economía primaria exportadora.

- *El modelo orientado a la “exportación de productos agropecuarios poco o nada elaborados”,* que predomina en numerosos países en desarrollo de pequeña dimensión, se caracteriza por una concentración y especialización de la producción primaria en una reducida cantidad de bienes generados por empresas que usan tecnologías avanzadas pero con poco trabajo incorporado y bajos costos unitarios, para lograr economías de escala. La producción se orienta en función de las oportunidades brindadas por los mercados internacionales más que en las necesidades del país, implica una fuerte apertura exportadora y la dependencia respecto de servicios y productos importados de carácter estratégico (insumos intermedios, bienes de capital, tecnología patentada). El modelo depende mucho de la demanda externa y de la elasticidad-precio de las exportaciones, pero los precios de esos productos se determinan exógenamente en los mercados importadores y se imponen a la producción nacional. Se trata de una economía primaria exportadora.
- *El modelo de “desarrollo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI)”*, ha sido el más frecuente en los grandes países latinoamericanos. La ISI promueve la producción manufacturera nacional especializada en bienes poco sofisticados de consumo –tanto básicos como durables–, pero depende fuertemente de la importación de tecnología, insumos estratégicos y bienes de producción modernos; el riesgo para el

país que lo adopte y no avance hacia la integración vertical de la industria es el de quedar distanciado de la frontera tecnológica. Es un modelo que está sometido a problemas periódicos de balance de pagos, pues el crecimiento depende de la capacidad de importar bienes de capital e insumos estratégicos y, en caso de crisis, se recurre a fuertes devaluaciones (*stop and go*) para aumentar las exportaciones, pero con impacto inflacionario y sobre el empleo. La productividad es baja por causa de la debilidad de las tasas de inversión y de la incorporación de innovaciones científicas y tecnológicas. El mercado de trabajo funciona en condiciones de casi pleno empleo, los salarios reales son bajos y crecen lentamente, pero en esas condiciones junto con el empleo mejora la distribución funcional del ingreso. El Estado juega un papel importante por medio de la política económica, los controles aduaneros con tarifas y cupos para importar productos que se fabrican en el país, los subsidios a la exportación, las tasas de cambio múltiples, las políticas sociales y laborales, etc. El desarrollo del modelo de la ISI está fuertemente influenciado por la tasa de inversión (esencialmente interna), el nivel de la tasa de cambio (para proteger contra los productos competitivos importados y estimular las exportaciones) y por los salarios y la distribución del ingreso que constituyen lo esencial del mercado interno.

MODELOS PRODUCTIVOS Y ESTRATEGIAS DE GANANCIA

A nivel microeconómico, el modelo productivo es la forma en la que, dentro de países donde predomina el MPC, se organizan las unidades económicas, la producción y el trabajo para sostener las tasas de ganancia y obtener los mejores resultados en materia de rentabilidad. Este objetivo se busca mediante el incremento de la productividad adoptando los medios más adecuados para ello e intentando el involucramiento del personal para ganar más espacio dentro del mercado y evitar ser desplazados por la competencia. Pero esta acción no se limita solamente al ámbito de la empresa, pues a nivel nacional e internacional las empresas actúan para que se adopten políticas públicas, por medio de sus organizaciones profesionales, grupos de presión, haciendo lobby e impulsando movimientos sociales.

Pero como ya se postuló, la experiencia muestra que la realidad es muy compleja, y en un mismo momento histórico, dentro de un mismo país y sector productivo es posible intentar poner en práctica *no sólo uno, sino varios* modelos diferentes capaces de dar buenos resultados. No se puede entonces postular la existencia de un solo y mejor modelo, como lo hacía la *one best way* tayloriana (Neffa, 1990; 1998).

Según la lógica del modo de producción capitalista, las empresas privadas deben competir en un mercado que es cada vez más exigente; al final del ejercicio, para lograr sobrevivir y eventualmente expandirse, además de cubrir los costos y amortizar el capital, deben obtener ganancias para compensar a los capitalistas que invirtieron y para incrementar la dotación de capital con el objeto de incorporar innovaciones, aumentar la escala de la producción y/o generar nuevos productos, incrementar la productividad y de esa manera reducir los costos unitarios y tratar de ampliar sus partes de mercado. A este proceso, Boyer y Freyssenet lo denominan *estrategia de ganancia*.

Pero no existe un determinismo: las estrategias de ganancia son muy diversas, no pueden implementarse en todo tiempo y lugar, de cualquier manera y utilizando cualquier medio. Para tener éxito y permanecer deben satisfacer exigencias que son específicas para cada tipo de estrategia y guardar cierta coherencia.

Los medios empleados para ello son a menudo el fruto de decisiones sucesivas de gestión que pueden articularse positivamente y de manera orgánica a lo largo de un proceso, o que finalmente –ex post– pueden resultar contradictorias porque generan tensiones y conflictos entre los actores de la empresa, o tienen que enfrentarse a restricciones externas.

De manera dinámica, los modelos productivos pueden definirse como “compromisos de manejo o de gestión de las empresas” que tratan de implementarse de modo durable para obtener beneficios poniendo en práctica una de las posibles estrategias de ganancia –o una combinación compatible de varias–, siempre que sean viables en el marco del modelo económico de los países en los que las empresas se implantan, organizan sus actividades y funcionan.

Los diversos modelos productivos que están presentes en una determinada rama de actividad o sector de la economía se originan para responder a tres desafíos: la configuración de los modelos económicos o de desarrollo, la elección de una estrategia de ganancia y, finalmente, la adopción o invención de medios para implementarla que sean coherentes entre sí y aceptables por parte de los actores de la empresa.

De esa manera, y para verificar la pertinencia de esos conceptos, Boyer y Freyssenet identificaron en el sector automotriz de los PCI por lo menos seis modelos productivos vigentes en el último cuarto del siglo XX: los modelos “tayloriano”, “woollardiano”, “fordiano”, “sloaniano”, “toyotiano” y “hondiano”.

LOS TRES COMPONENTES DE UN MODELO PRODUCTIVO

Las configuraciones productivas de las empresas presentan muchos aspectos, según sean las exigencias de las estrategias de ganancia a implementar.

Para Boyer y Freyssenet, lo más importante para analizar las estrategias de ganancia puede agruparse en tres grandes componentes: la política-producto, la organización productiva y la relación salarial.

La política-producto está condicionada por la inserción del país dentro de la división internacional del trabajo y concierne a los mercados (local, regional, nacional, internacional) y segmentos de mercado (según niveles de ingreso, exigencias de calidad, grupos de edad y sexo) a los que se orienta la producción para decidir cuáles son los objetivos en cuanto al volumen de ventas, el diseño de los productos ofrecidos y de su gama, su novedad, la diversidad de modelos, la calidad ofrecida y demandada por los consumidores y la tasa de margen que se proponen obtener.

La organización productiva de las empresas está relacionada con los métodos y medios elegidos para concretar la política-producto y responder a una demanda solvente, lo cual depende de varios factores. Entre ellos: los procesos de trabajo utilizados; el grado de integración vertical o de tercerización de las actividades; los métodos y técnicas adoptadas para la fabricación y la comercialización; los criterios de gestión utilizados; la organización de las gerencias o departamentos encargados internamente de la concepción del producto, logística y abastecimiento; y la distribución espacial de los proveedores y clientes.

La relación salarial (las instituciones y normas que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo) comprende: los sistemas de selección, reclutamiento, clasificación y formación profesional de la fuerza de trabajo según categorías; el grado de estabilidad y seguridad o de precariedad en el empleo; el nivel de la remuneración directa e indirecta ofrecido según las exigencias de los puestos, las calificaciones y las competencias de los trabajadores, así como la existencia o no de “un ejército industrial de reserva”; los sistemas de control, disciplinamiento y sanción de los asalariados; la clasificación de puestos y las posibilidades de ascensos o de promoción profesional; la duración y configuración del tiempo de trabajo; y la existencia de instancias sindicales de representación de los asalariados y las posibilidades de participación informal o institucional en la gestión para expresar las necesidades o reivindicaciones y formular propuestas vinculadas a la organización de sus procesos de trabajo.

La relación salarial, que es una dimensión macroeconómica, no excluye la existencia de conflictos capital-trabajo, ni el peso de la subjetividad de los actores intervinientes y la búsqueda de construir individual y colectivamente su propia identidad.

UNA DEFINICIÓN DE LOS MODELOS PRODUCTIVOS QUE PERMITE IDENTIFICARLOS

Un modelo productivo no surge de golpe, por “generación espontánea” y de la nada; tampoco puede imponerse arbitrariamente en una

sociedad, pues requiere un cierto consenso de los actores sociales para ser aceptado.

El modelo se constituye al término de un proceso, donde los agentes actúan movidos por su racionalidad “limitada” (Simon) y que no es el producto automático de una búsqueda intencional emprendida por actores o agentes que se han puesto de acuerdo previamente para adoptar decisiones que sean coherentes entre sí. Con frecuencia se deben enfrentar presiones estructurales que escapan a la voluntad de los actores; se trata de un proceso que busca –con mayor o menor éxito– establecer una cierta coherencia entre los elementos mencionados: la política en cuanto al producto, la organización productiva y la relación salarial vigente en la empresa y, por otra parte, la estrategia de ganancia perseguida.

Este objetivo sólo se alcanza con éxito si se cumplen, entre otras, las siguientes condiciones:

- La estrategia de ganancia debe ser compatible y pertinente con el marco del modelo económico o modo de desarrollo de la entidad económica (mercados) y política (Estados) en la que la firma despliega su actividad.
- La estrategia debe ser formulada y los grandes objetivos deben ser puestos en conocimiento de los actores directamente involucrados, a fin de que la acepten, la internalicen y la tomen en cuenta para que guíen su desempeño.
- Que a partir de la resolución de tensiones y conflictos y de mutuas concesiones negociadas, se construya un compromiso (explícito o implícito) que dure cierto tiempo, entre los actores de la estrategia (propietarios o accionistas, dirigentes, asalariados, sindicatos, demandantes y proveedores), en cuanto a los propósitos y criterios de gestión de la empresa y con respecto de los medios empleados para implementar de forma coherente la estrategia elegida.

De manera inversa, se ha comprobado históricamente que existen empresas que no son viables de modo duradero y no logran inventar, copiar o adaptar un modelo productivo eficaz para tener éxito en el mercado elegido; se trata de empresas cuya estrategia de ganancia se enfrenta a restricciones internas y externas por varias causas: no ha sido bien formulada, ya no es más pertinente, o porque el compromiso construido para gobernar la empresa se enfrentó con serios obstáculos para encontrar y aplicar los medios coherentes para llevarlo a cabo que fueran aceptables por todos los actores, o porque, como resultado de un conflicto no resuelto, el modelo fue cuestionado por uno o varios de ellos que tenían un papel determinante.

Cuando a lo largo del tiempo los términos y el contenido del compromiso de gobierno de la empresa se modifican de manera arbitraria o contradictoria y se generan conflictos internos y tensiones duraderas, el modelo productivo formulado inicialmente encuentra límites, sufre transformaciones y emergen dificultades y contradicciones para que pueda lograrse un nuevo compromiso de gobernanza para sustituirlo.

Como habíamos adelantado, en esas circunstancias, el modelo productivo pierde estabilidad y se vuelve sólo una *configuración productiva de existencia volátil*. Si esta es frágil o incoherente, con el correr del tiempo erosiona los fundamentos de la rentabilidad y, por lo tanto, de la continuidad de la empresa.

Pero la experiencia histórica también muestra la evidencia de que, por diversos factores, una estrategia de ganancia que en un determinado momento histórico era coherente y pertinente puede llegar a fracasar y no dar lugar a ningún modelo productivo estable.

LAS ESTRATEGIAS DE GANANCIA DE LAS EMPRESAS

Las empresas que deseen mantenerse y crecer en el modo de producción capitalista deben necesariamente obtener beneficios. Las estrategias y las fuentes de ganancia directamente vinculadas a la producción de bienes y servicios son diferentes según las empresas, las ramas de actividad y el sector donde se desempeñan.

Como ejemplo, pero referido específicamente al sector de la industria automotriz, se habían identificado a fines del siglo XX seis estrategias, según Boyer y Freyssenet.

- Las *economías de escala*, que consisten en aumentar el volumen de producción para distribuir el monto de los costos fijos sobre un volumen lo más amplio posible de productos, para así reducir los costos unitarios y competir vía precios, con la finalidad de captar una mayor proporción del mercado aun cuando este no se haya expandido, es decir, que lo logran desplazando a sus competidores.
- La *diversificación de la oferta* sin por ello abandonar la clientela tradicional, y aunque las dimensiones del mercado no se hayan modificado, consiste en que se trate de ampliar la oferta a todos o a un importante grupo de los demás clientes solventes, respondiendo a sus propias necesidades y expectativas para satisfacer su demanda o creándoles una necesidad por medio de la publicidad.
- La *calidad del producto* y su certificación o el prestigio reconocido de la marca contribuyen a fidelizar los actuales clientes, constituyen un justificativo para adoptar la iniciativa de fijar un

precio superior al de sus competidores sin perder clientes, o puede permitir a la empresa ganar mayores partes del mercado, aun cuando el mismo no se haya incrementado.

- La *innovación en cuanto a productos que responden a nuevas necesidades y tienen éxito en el mercado* permite anticiparse a los potenciales competidores y garantiza, por un cierto tiempo al menos, la obtención de una renta tecnológica, registrar luego la patente y así obtener derechos legales de monopolio y satisfacer una nueva demanda que estaba emergiendo.
- La *flexibilidad de la organización productiva y de la fuerza de trabajo* permite responder de manera más adecuada a las variaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda, ajustando rápidamente el volumen y las calificaciones de la fuerza de trabajo para bajar los costos, con el propósito ya fuera de conservar sus partes de mercado frente a la competencia, captar mayores proporciones del mismo o penetrar en nuevos mercados.
- La *reducción permanente de los costos*, tanto de los factores de producción como del proceso productivo, los gastos financieros y de comercialización, para competir según los precios y lograr un mayor margen de ganancias en un mercado de dimensiones estables, sin que necesariamente aumente el volumen de la producción para obtener por ese medio economías crecientes de escala.

La experiencia latinoamericana permitiría agregar otras estrategias a este listado, que es propio de los PCI y de las empresas de la industria automotriz. Por ejemplo, el comportamiento monopólico, oligopólico o monopsónico de grandes empresas que les permitiría obtener beneficios extraordinarios al fijar precios por encima de los del mercado, en el primer caso, y por debajo, en el segundo. Otra fuente de ganancias se relaciona con diversas formas de corrupción aprovechando la cercanía de empresarios con el poder y se concreta en los sobrepagos en los procesos licitatorios y en el pago de coimas para tener un trato privilegiado. También hay ganancias que surgen de comportamientos dolosos: la entrega de bienes o la prestación de servicios por debajo del volumen o de menor calidad que la establecida en el contrato de compra. A este listado, no exhaustivo, cabría agregar la evasión fiscal o previsional, que reduce los costos de producción y aumenta el margen de ganancias.

La elección de una de estas fuentes de ganancia, de varias combinaciones posibles entre ellas que sean viables o la emergencia de otras nuevas, constituye lo que se denomina “estrategia de ganancia” de las empresas.

Boyer y Freyssenet postulan que dentro de una misma rama o sector, o produciendo bienes o servicios similares, las empresas de un país se diferencian entre sí, en primer lugar, por sus estrategias de ganancia, antes que subdividirse en función de los medios utilizados para implementarlas.

Dada la existencia de una heterogeneidad estructural, sin que la lista mencionada anteriormente sea exhaustiva, pero teniendo en cuenta la experiencia pasada y sin prejuizar sobre la emergencia de otras estrategias de ganancia que podrían diseñarse en el futuro, es posible verificar la existencia de varias estrategias dentro de una misma rama de actividad.

Ninguna empresa que desee perdurar o desarrollarse dentro del modo de producción capitalista puede, de partida, subestimar alguna de estas fuentes de ganancia u otras que se hayan identificado. Pero cabe señalar que todas ellas –de manera singular o combinadas– no son igualmente posibles de ser implementarlas en cada una de las empresas de un mismo sector o rama de actividad. Para aplicarlas es necesario que, además de los actores involucrados, existan situaciones de mercado y condiciones específicas de organización de las empresas, de la producción y del trabajo coherentes entre sí, que sólo existen permanentemente en ciertos modelos económicos.

Por ejemplo, no se podría tratar de obtener economías de escala en un país determinado si no se cumplen las condiciones para que se consolide un consumo masivo por parte de los asalariados que expanda la demanda; por otra parte, no es posible lograr sensibles economías de escala si la producción está muy diversificada, y si por escasez de demanda el mercado es de tamaño reducido.

Por otra parte, cuando una empresa intenta penetrar en un nuevo mercado, le será difícil tener éxito si trata de utilizar la misma estrategia que es aplicada para ese mismo producto o servicio por las empresas dominantes exitosas.

Igualmente, varias de dichas estrategias no pueden ser explotadas al mismo tiempo por la misma empresa, esta debe optar por una de ellas o combinarlas.

PROBLEMATIZACIÓN

La teorización sobre modelos de producción ha sido relevante especialmente para disciplinas y subdisciplinas cuyas perspectivas apliquen dicho concepto tal como lo emplean la economía institucionalista, la economía evolucionista, la sociología industrial y del trabajo, las relaciones de trabajo, la sociología económica, la administración y gestión de la mano de obra y la ciencia política aplicada a la empresa (De la Garza Toledo, 1999). No es que todas estas lo utilicen tal cual, pero

hacen referencia a uno o más niveles del mismo, de tal forma que su adopción podría significar tener visiones más integrales de lo que sucede en los procesos productivos. De hecho, los orígenes del concepto se remontan a dos tradiciones que como tales no se encontraron en el pasado: por un lado, las teorías económicas institucionalistas y el estructuralismo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y su concepto de modelo de desarrollo; y, por el otro, la tradición de la economía y sociología del trabajo que propuso etapas en los procesos productivos capitalistas y que venían del tratamiento del problema en *El capital*, de K. Marx (De la Garza Toledo, 2001). Dentro del marxismo, serían los aportes de Mallet, el obrerismo italiano, Braverman, de Touraine cuando describe las etapas del desarrollo profesional, pero el origen más remoto es posible que se encuentre en Marx cuando define las etapas de la producción capitalista: cooperación simple, manufactura y gran industria.

El concepto de modelo de producción surge con la gran reestructuración capitalista de los ochenta, vinculado al de reestructuración productiva –que se manifestó en las dimensiones tecnológicas, organizacionales, en las relaciones laborales, en el perfil de la mano de obra demandada, en las culturas laborales y gerenciales; que estimuló la subcontratación, la tercerización y los nuevos encadenamientos productivos y entre clientes y proveedores–. Esta reestructuración fue anticipada por las teorías regulacionistas (Boyer, 1989), neo-schumpeterianas (Boyer y Drache, 1996) y de la especialización flexible (Piore y Sabel, 1990), y permitió el surgimiento de otras teorías diversas inspiradas en el toyotismo, como la *lean production*, los nuevos conceptos de producción y de relaciones industriales, el *industrial governance* (Lindberg et al., 1991), los *clusters* (Gereffi et al., 2002), la economía del conocimiento (Villavicencio, 2004) y las teorías del aprendizaje (Cohendet et al., 2003), así como el de sistemas nacionales de innovación (Casalet, 2004). Si bien es cierto que todas estas teorías no se refieren al mismo nivel de realidad de lo que ha sido la reestructuración productiva, el concepto de modelo de producción podría ayudar a tener visiones más integrales en muchas de las teorías mencionadas.

Es decir, este concepto remite al nivel de realidad de la planta productiva o de la corporación que tiene diversas plantas, y el problema central del mismo es la eficiencia productiva, o bien la productividad y la calidad, condiciones necesarias de la competitividad. Sobre esta productividad y calidad, es de esperarse que influyan la tecnología dura utilizada, la forma de organizar el trabajo, las relaciones laborales e industriales, el perfil de la mano de obra y sus formas de aprendizaje, la cultura laboral, la gerencial y de los mandos medios (De la Garza Toledo, 2003).

También recuerdan que las empresas tienen vínculos inmediatos o mediatos con el entorno. Los primeros pueden ser entre clientes y proveedores, pues es posible establecer encadenamientos productivos o de servicios: pero, asimismo, la compañía puede estar ubicada dentro de un sistema de innovación que abarque organismos intermedios para el desarrollo científico y tecnológico o bien de la gestión de la empresa en el que participen centros de investigación y desarrollo del gobierno, privados o mixtos, así como universidades y otras asociaciones civiles. De la misma forma, la empresa tiene vínculos inmediatos con el mercado de trabajo, con instituciones de su entorno de tipo laboral, económico o político, con organizaciones empresariales, sindicales o de otro tipo, y son impactadas por determinadas políticas públicas. Asimismo, pueden relacionarse con el mercado de la tecnología y el financiero.

En forma mediata, la unidad económica recibe el impacto de variables macroeconómicas como la inflación, la tasa de cambio, la inversión extranjera, la balanza comercial, de servicios o de pagos, el déficit o excedente de las finanzas públicas, la tasa de interés. En otras palabras, el análisis de la macroeconomía se vería enriquecido con el concepto de modelos de producción al diferenciar un nivel micro pero estrechamente relacionado con el comportamiento económico de las empresas, que serviría para explicar mejor los comportamientos *messo* de la empresa con el entorno inmediato pero también los macroeconómicos. No es que lo macro se reduzca a lo micro, sino que estos niveles están articulados con sus respectivas mediaciones.

Pero el concepto de modelo de producción trae consigo la noción de la coherencia en un sistema que idealmente no tendría contradicciones. Aunque sin dudas hay teorías que al manejar los conceptos como tipos ideales no pretenden que estos existan en la realidad empírica –tal era el planteamiento metodológico de Weber–, sin embargo, como decía Nagel –el gran epistemólogo, en su disputa con Friedman acerca de la pertinencia o no del actor racional–, de supuestos irreales no se pueden obtener conclusiones verdaderas (Swedberg, 2001).

Por tal razón, algunos proponen sustituir el concepto de modelo sistémico por el de configuración productiva (De la Garza Toledo, 2005a; 2005b).

Una configuración productiva aceptaría la posibilidad de la contradicción entre algunos de sus elementos, en donde esta siempre estaría presente y la diferencia entre configuraciones sería por la extensión y profundidad de sus contradicciones en una escala de menores a mayores o graves; la existencia de un nivel soportable de contradicciones no significaría que la configuración se paralizaría sino simplemente que los actores involucrados tendrían que hacer esfuerzos de ajuste para que aquello no sucediera. Una configuración, por tanto, implicaría

solamente la existencia de funcionalidades parciales, junto a disfuncionalidades, contradicciones, fragmentaciones u oscuridades, que se manifestarían en un proceso dinámico, es decir, en el que la interacción entre diversos agentes podría conciliar o agravar las contradicciones en función de acuerdos o desacuerdos y dependiendo de las fuerzas de cada parte así como del contexto. Una configuración también puede implicar que las relaciones entre sus partes pudieran reconocer diversos niveles de dureza o laxitud. Por ejemplo, si la maquila de ensamble fuera un tipo de modelo productivo, combinaría nuevas formas de organización del trabajo que potencialmente deberían emplear a los trabajadores más calificados e identificados con la empresa, pero en la realidad estos hacen un trabajo taylorizado con alta movilidad voluntaria externa por parte de los trabajadores (CEPAL, 1998). En vez de hablar de un híbrido entre toyotismo y taylorismo-fordismo es posible que se trate de un modelo productivo diferente por su persistencia, éxitos y fracasos, que se explican por la emergencia de las nuevas formas de organización pero en un contexto nacional de abundante mano de obra no calificada y poco protegida por los sindicatos. Es decir, habría que ser cuidadosos con el concepto de hibridación para referirnos a la combinación entre dos o más modelos de producción: en primer lugar, porque como decíamos con anterioridad no necesariamente la definición de configuración tendría que incluir una alta coherencia o integración funcional de las partes con respecto del todo que es la empresa o el entorno; y, segundo, porque luego de definir determinados modelos para la industria automotriz no necesariamente habría que buscarlos en otros sectores, e incluso en el seno de la industria automotriz la vía de la inducción para formar nuevos modelos siempre es insegura para abarcar todas las posibilidades. De tal forma que podría abrirse a la posibilidad de que un modelo llamado “híbrido” fuera en realidad un modelo o configuración que no ha sido teorizado anteriormente (Kopinak, 1999). Esto mismo sucede con una visión muy estricta de las dimensiones o elementos de un modelo, que limitaría la posibilidad de que en ciertos procesos productivos una dimensión diferente fuera importante. Por ejemplo, en la modelística regulacionista no se considera explícitamente, aunque pudiera estar implícita en el concepto de relación salarial², dentro de las dimensiones de modelo de producción a la cultura laboral, cuando muchas disciplinas consideran que esta influye en el comportamiento productivo de una empresa (Wright, 2001). Por esto preferimos pensar en las dimensiones en términos puramente

2 Las teorías sobre cultura laboral se han desarrollado sobre todo en el ámbito de la sociología del trabajo y la antropología; su incorporación a la teorización sobre modelos de producción podría enriquecerlas.

indicativos más que en forma cerrada, más como heurística que como teoría completa y acabada.

Lo anterior es especialmente evidente cuando desde el modelo o configuración productiva en la industria se quisiera pasar a los servicios y a la agricultura. En una parte de los servicios se puede hablar de la producción del servicio con un producto inmaterial o material. Ejemplo de los primeros sería la obra de teatro y de los segundos, la producción de software. En la primera situación, la producción, circulación y consumo se dan en un solo acto y el producto no se almacena para revenderse, sino que se agota en la subjetividad del espectador; en la segunda, los símbolos objetivados que conforman el software pueden revenderse y acumularse a pesar de no ser objetos físico-materiales, están objetivados y tienen una existencia independiente del productor y el consumidor (De la Garza Toledo, 2009).

Para las labores de comercio, la economía política marxista las considera fuera del ámbito de la producción y, por tanto, no se podría hablar en aquellas de configuraciones o modelos productivos, sin embargo, no se puede negar *que hay procesos de trabajo en el acto de vender*, lo mismo que en los bancos y finanzas, y puede hablarse en estas ramas, por ende, de configuraciones laborales.

Muchos servicios implican la existencia de una relación directa entre productor y consumidor (concierto de música, venta cara a cara, atención en hospitales, trabajo en escuelas, etcétera). En esta situación, el proceso de producción involucra al propio cliente, que por lo pronto no se puede realizar sin su presencia y este interviene a su manera en el proceso productivo en forma activa –formándose en la fila de la comida rápida, ordenando el pedido de acuerdo con las claves que señale la empresa– o, en ocasiones, operándose una “taylorización del cliente” por parte de la empresa. De tal forma que un concepto de configuración productiva en los servicios tuviera que incluir al cliente, a diferencia de la industria automotriz tradicional (en los nuevos esquemas de ventas de estas empresas se toma en cuenta las preferencias específicas del cliente, aunque no es comparable con la prestación de un servicio en el que la presencia del cliente es parte consustancial del mismo) la interacción entre productor y cliente con todo su componente en significados en los “trabajos de proximidad”, con componentes afectivos, morales, cognitivos o estéticos que pueden ser importantes y que es parte de lo que se vende como servicio, no se trata sólo de cultura laboral con respecto a la empresa sino en especial con respecto al cliente; algunos denominan a estas actividades la “fábrica de sonrisas”.

Asimismo, en muchos servicios se tiene que incorporar dentro del concepto de configuración productiva a otros agentes diferentes de los obreros, patrones y clientes –como en el trabajo del taxista en el que

intervienen los otros automovilistas, peatones, agentes de tránsito– y, en especial, el problema de la relación con el espacio en aquellas actividades que no están enclaustradas en el territorio de una empresa, como las ventas o reparaciones a domicilio, la venta callejera, la limpieza de cristales de automóviles, etc. En el caso de la agricultura, puede ser muy importante la influencia en la producción de la relación de medios de producción y trabajadores con la naturaleza, cosa que se minimiza en el territorio de una fábrica, salvo excepciones, así como los parámetros de tipo genético en plantas o animales que sólo parcialmente se pueden modificar o controlar, y como las plagas, las enfermedades o el clima.

Pero sobre todo, al concepto de modelo de producción o de configuración productiva habría que darle mayor dinamismo mediante una inclusión más abierta de los sujetos en interacción, primero dentro de la empresa y luego al exterior, buscando salvar las limitaciones del estructuralismo, del positivismo y del funcionalismo.

Es decir, si el modelo productivo o, en su lugar, la configuración productiva es una estructura productiva, esta no se mueve sola sino que sirve de basamento a sujetos diversos que pueden, o no, coincidir en sus interacciones y en la construcción de significados: en el nivel de la planta, los obreros, mandos medios y gerencia; en la cadena productiva, los clientes con los proveedores y agentes gubernamentales; en las instituciones de educación, los docentes, los alumnos, los padres y los sindicatos; los políticos en los “otros trabajos”.

Puede haber estrategias empresariales de ganancia con relación al proceso productivo (tecnológicas, de organización, de relaciones laborales, de contratación de mano de obra, de culturas laborales), también estrategias de encadenamientos como la subcontratación, la formación de *clusters*, *joint ventures* o constitución de filiales, de mercados o de negocios propiamente dichos (por precio, calidad, diversificación, masa o lotes), financieras, de relación con el Estado, laborales o de relaciones de trabajo, espaciales, etc. Todas ellas influyen en el comportamiento productivo de la empresa. Tampoco el papel de los actores en la empresa y con la empresa se reduce a su identificación con una tipología de estrategias; una cosa es una tipología y otra el concebir que los actores que en la coyuntura pueden optar dentro de un espacio de posibles estrategias las construyan en interacción y dotados de significados en cuanto a sus consecuencias. Además, estas estrategias implican la relación con medios de producción e insumos, pero también entre actores diversos que pueden imponer modificaciones a los diseños. Por ello, el problema de investigar cómo se construyen las estrategias empresariales es diferente de identificar cuál fue la estrategia escogida. La segunda es descriptiva, la primera es explicativa e

implica una reconstrucción en la investigación de lo objetivo y lo subjetivo que influyó que determinada estrategia haya sido definida como la más adecuada para la empresa.

Lo anterior se relaciona con el problema de la convergencia o divergencia global en estrategias empresariales (Casalet, 2000). Las versiones más simplificadas de la globalización (Walters, 1995) han planteado la existencia de vectores comunes mundiales que presionan a las empresas para realizar sus reestructuraciones, como puede ser la competencia en el mercado y las estrategias de productividad y calidad determinadas por los cambios tecnológicos y organizacionales, o la flexibilidad productiva. Los regulacionistas, que en el inicio simpatizaban con una convergencia hacia el posfordismo, finalmente llegaron a la conclusión de la no convergencia, pero la explicación fue por el camino de pensar en un mercado cambiante e impredecible, o bien porque en la producción no hay una sola función de producción y esta puede ser diferente por departamentos, secciones, plantas, etc. Asimismo, porque la tasa de ganancia a obtener no es óptima sino satisfactoria, en la línea de Simon, debido a la existencia de limitantes cognitivos, de información, de capacidad de cálculo, y a estar sujeta a procesos de aprendizaje, también por la influencia de las trayectorias (Boyer y Drache, 1996). Los argumentos rodean al aspecto central de por qué puede no haber convergencia en configuraciones productivas, la cuestión de que sobre el desempeño productivo y, por tanto, sobre la competitividad de las empresas, pueden influir todas las dimensiones de las configuraciones productivas y, además, estas no actúan solas como estructuras que operan automáticamente, sino que son impulsadas por sujetos que pueden coincidir o no, cooperar o entrar en conflicto. Estos sujetos accionan presionados por estructuras pero conservan márgenes más o menos amplios para decidir las formas de la acción mediante un proceso de construcción de significados en los que los códigos de sus culturas sirven como insumos para formar configuraciones sociosubjetivas para dar sentido a la situación concreta y que guían sus acciones.

Es decir, la concepción de configuración productiva puede permitir profundizar al modelo de producción y eludir los peligros del estructuralismo, por el cual las estructuras se transforman sólo por ellas mismas sin considerar a los sujetos colectivos. También, las del evolucionismo, por el cual habría una trayectoria predefinida de evolución entre modelos productivos o una sucesión necesaria de los mismos. Permitiría evitar el funcionalismo, por el cual las partes del modelo productivo tendrían que contribuir –tener una función– de integración del todo. La presencia de contradicciones no necesariamente significa que una configuración se encuentra al punto del colapso, todo depende de la gravedad de aquellas: a pesar de existir la contradicción

capital-trabajo, el capitalismo se desarrolla y durante largas etapas se desenvuelve con relativa tranquilidad antes de las crisis. Finalmente, permite no reducir la acción social a las meramente racionales, en el sentido de interesadas y calculadoras, sino que posibilita la introducción de códigos de la subjetividad social que intervienen en las formas de dar significado, incluyendo la construcción de decisiones.

Metodológicamente, habría que subrayar la necesidad de abrirse ante la realidad cambiante de la aparición y desaparición de configuraciones productivas –por ejemplo, cómo fue que se anuló la vía kalmariana– de tal forma que el camino más conveniente de investigación de las configuraciones productivas no es el del uso exagerado de los sufijos –pre, neo, cuasi, pseudo, proto–, ni el de los equivalentes funcionales –esta perspectiva llevada al absurdo implicaría que un objeto 100% diferente fuera postulable como equivalente a otro–, ni el de la hibridación. En el fondo se encuentra la lógica hipotética deductiva, es decir, postular la teoría válida, extraer hipótesis y someterlas a verificación, y si estas no se verifican estrictamente se podría plantear que se trata de un neo, pre, pseudo o proto o, mejor, un híbrido entre dos o más modelos de producción, este puede ser el camino de las teorías metafísicas que habló Popper, es decir, son infalsificables. También puede ser el camino de dejar afuera el descubrimiento de nuevas formas dando a la teoría un carácter absoluto a priori.

Los hombres hacen la Historia en condiciones que no escogieron, decía Marx en *El 18 Brumario*, y el error del antiguo materialismo fue haberse fijado sólo en la cara objetiva del objeto descuidando su cara subjetiva, señalaba Marx en *Las tesis sobre Feuerbach*, porque la Historia, como cambio social, podría ser entendida como la articulación entre objetividad y subjetividad. En este sentido, la constitución o transformación de configuraciones productivas tiene relación con condiciones que no se escogieron por parte de los sujetos involucrados, pero también con sus acciones, interacciones y formas de dar sentido a su situación, a los otros y a sus propias acciones. De otra manera, el determinismo estructural puede convertirse en fatalismo, la Historia estaría predeterminada por las estructuras y los sujetos no tendrían sino que ajustarse a aquello porque no podrían por ellos mismos alterarlo. Una concepción más fiel a la realidad que a las teorías es la que puede abrir a la posibilidad de configuraciones productivas alternativas a las dominantes, en donde los sujetos aparecieran en parte como constructores, y ver a las configuraciones productivas también como campo de lucha.

En América Latina se establecieron preferentemente 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) (De la Garza Toledo, 2005a; 2005b) y la permanencia de formas tayloristas-fordistas 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), pero también jugaron aspectos subjetivos (las concepciones de las gerencias acerca de cómo debe dirigirse una empresa, de lo que es un trabajador en América Latina, de los gobiernos en cuanto al modo de desarrollo y de los sindicatos en cuanto a su papel en la producción). El establecimiento de nuevas configuraciones productivas en nuestra región implicó conflictos, resistencias, sometimientos, pasividad de los trabajadores, según el caso, y todo esto influyó especialmente en el carácter precario de las configuraciones dominantes. Sin embargo, las configuraciones resultantes de la reestructuración iniciada en los ochenta parecieran haber llegado a su límite para impulsar el crecimiento de la productividad y la calidad.

Lo anterior nos lleva al último problema que trataremos acerca de si los modelos productivos, o bien la configuración productiva, pueden tener límites y el llegar a estos límites pueden llevar a una crisis de crecimiento de la productividad y al inicio de una crisis productiva, uno de los diversos componentes de una crisis económica. Los límites de una configuración productiva no pueden ser absolutos sino en relación con el mercado, con las instituciones extraproductivas, con el sistema político y los grandes actores sociales y sus comportamientos. En abstracto, los límites pueden provenir de sus diversas dimensiones, tecnología, organización, relaciones laborales, calificaciones, culturas, o de su entorno inmediato, encadenamientos, macroeconomía, macropolítica.

Al interior de los procesos productivos y como antecedentes de los modelos productivos actuales estuvo la crisis del taylorismo-fordismo. En el análisis regulacionista habría un plano macro relacionado con las políticas estatales, sindicales y empresariales en el nivel de una sociedad y vinculado con la producción y el consumo en masa que habrían desencadenado la crisis, pero otro sería el nivel del proceso productivo. En este último sentido, los procesos tayloristas-fordistas pudieron entrar en crisis en los países desarrollados, en cuanto llegar a un límite para incrementar la productividad, porque el postulado taylorista de segmentar, simplificar y estandarizar interminablemente ya no fuera posible continuarlo indefinidamente, primero por los límites físicos y mentales de la fuerza de trabajo, y segundo, porque segmentar más el proceso productivo aumentaría los tiempos muertos de traslado de un puesto de trabajo que impactaría las ganancias de productividad por segmentar y simplificar. En este tenor, la idea de trabajo individualizado

y de separación tajante entre concepción y ejecución impidió poner el saber hacer del trabajador más cabalmente al servicio de la empresa. Esta forma de organización del trabajo no se preocupó por penetrar la conciencia del trabajador, salvo el infundir respeto a las reglas y temor a los castigos. Asimismo, como se trataba de un régimen de producción basado en la intensificación del trabajo, el aumentar los ritmos de trabajo, con el consiguiente desgaste de la mano de obra, tendría un límite físico en la muerte del trabajador, pero antes de llegar a este punto, un límite social. Social individual en la resistencia del obrero que falta, llega tarde, se droga o emborracha, en el sabotaje a la producción. Social colectivo por medio del paro loco, la huelga, la negociación para limitar la intensidad del trabajo. Todo esto habría contribuido hacia los años setenta a que el taylorismo-fordismo en el nivel del proceso de trabajo fuera sustituido por nuevos modelos productivos. El toyotismo, como alternativa del taylorismo-fordismo, propaló el trabajo en grupo, frente al individualizado; la flexibilidad numérica, funcional y salarial, frente a las rigideces en la contratación colectiva, en la no movilidad interna y en la forma salarial según categoría laboral; fomentó el involucramiento y la participación del trabajador para utilizar ese saber hacer del obrero, induciendo una nueva cultura laboral de identificación con el trabajo, con la productividad y con la empresa. Para esto se necesitarían trabajadores más calificados y polivalentes.

Pero el toyotismo también tiene sus límites, como antes sucedió con el taylorismo-fordismo. El toyotismo también es un régimen de intensificación en el desgaste de la mano de obra, puede combinarse con alta tecnología, pero esto no es necesario y, efectivamente, en América Latina, fue una minoría de empresas la que emprendió una vía tecnologicista. En esta medida, el incremento en la velocidad para realizar las operaciones por parte del obrero, aunque estas sean más variadas e integradas que en el taylorismo-fordismo e implicaran mayor creatividad o trabajo en equipo, supone también un límite a la resistencia física del trabajador y a su resistencia social. En las condiciones latinoamericanas de debilidad sindical, sólo en pocos países prosperó la resistencia social por la vía organizada y sindical. En otros, fue el camino de la rotación externa voluntaria y las demandas individuales sobre las colectivas ante los tribunales del trabajo. A lo anterior habría que agregar el postulado toyotista de pedir una entrega total del trabajador que deteriora la vida familiar al extenderse las jornadas o no tomar vacaciones o días libres en aras de que la productividad no decaiga, que puede llevar a una crisis de las relaciones personales y de la identidad con la empresa antecesora de la crisis del toyotismo (resistencia cultural), porque la mejora continua no tiene límite abstracto, siempre se puede pedir más al trabajador.

En América Latina, muchas veces no se presentó el toyotismo con las características japonesas, en especial, no se reprodujeron los atributos de sus sistema de relaciones industriales en su época de oro (empleo de por vida, ascenso por antigüedad, sindicato de la casa). En cambio, el toyotismo precario latinoamericano no fue acompañado de altos salarios ni extensiva capacitación o seguridad en el empleo, continuó la segmentación entre el trabajo del obrero con el de ingenieros y técnicos, con escasa carrera profesional para los primeros, de tal forma que fue la intensificación del trabajo la explicación principal del incremento de la productividad, y el círculo virtuoso de una cultura laboral de identidad con la empresa no llegó a cerrarse. En estas condiciones, es probable que se haya llegado a un límite en tales configuraciones productivas.

CONCLUSIONES

El concepto de modelo productivo puede significar un paso adelante en las perspectivas analíticas de la economía, las relaciones de trabajo y el mercado de trabajo, que supera las limitaciones de las funciones de producción.

Pero es conveniente desarrollar el concepto de modelo productivo limitando sus énfasis sistémicos e introduciendo la contradicción no como algo anómalo sino constitutivo del propio modelo, flexibilizando las relaciones entre sus componentes y abriéndole el contenido según el contexto concreto. Este concepto alternativo puede ser el de configuración productiva.

Pero tanto el modelo como la configuración son estructuras, rígida una, flexible la otra, a las que les faltan los sujetos que realizan las acciones productivas, toman las decisiones e interaccionan. De tal forma que las estrategias resultan de presiones estructurales externas a las unidades económicas e internas a estas, pero también de las concepciones e interacciones de los sujetos. En esta línea, no sólo interesan las estrategias de negocios, las estrategias empresariales pueden ser en muy diversos órdenes (por ejemplo, de las relaciones con el Estado o con partidos políticos) y estar influenciadas e influir todas ellas en y por los comportamientos productivos.

Reconociendo presiones globales, de mercado, tecnológicas, de doctrinas gerenciales o de relaciones laborales, estas se asientan siempre en contextos locales que no se homogeneizan en instituciones, recursos, culturas, y en donde las formas de entrar los actores en interacción pueden implicar la negociación y el conflicto de acuerdo con presiones estructurales, pero también con las concepciones de dichos actores. En este sentido, el futuro puede ser divergente y a la vez tener aspectos en común, no sólo por estructuras e instituciones diversificadas sino porque los actores se hayan movido en forma diferenciada.

Asimismo, la constitución de determinadas configuraciones productivas ha sido el resultado de presiones estructurales junto con sujetos que no las escogieron, pero que supieron y pudieron imponerlas en la coyuntura.

Las configuraciones productivas pueden encontrar sus límites para incrementar la productividad por factores estructurales externos o internos a las empresas, pero también por las relaciones de fuerzas entre los sujetos. La pregunta que cabe profundizar es si las configuraciones productivas establecidas a raíz de la reestructuración iniciada en América Latina y el mundo en la década del ochenta llegaron a su límite con la crisis mundial actual. Sin embargo, el fin de una configuración productiva no es puramente por presiones estructurales; si no surgen sujetos alternativos con la fuerza y las concepciones que las revolucionen, los peligros de la restauración productiva pueden presentarse y las clases dominantes intentar insistir en las palancas de las antiguas configuraciones para salir de la crisis, aunque tuvieran que cambiar también el contexto, sobre todo político, a su favor.

BIBLIOGRAFÍA

- Boyer, R. 1989 *La Teoría de la Regulación. Un análisis crítico* (Buenos Aires: Área de Estudios e Investigaciones Laborales-SECYT/CEIL-PIETTE/CREDAL/CNRS/Humanitas).
- Boyer, R. 2007 *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la Teoría de la Regulación* (Buenos Aires: Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad).
- Boyer, R. y Drache, D. 1996 *State against markets* (London: Routledge).
- Boyer, R. y Durand, J. 1993 *L'après fordisme* (París: Syros).
- Boyer, R. y Freyssenet, M. 1995 "Emergence de nouveaux modèles industriels. Hypothèses et démarche d'analyse" en *Actes du GERPISA*, N° 15.
- Boyer, R. y Freyssenet, M. 2001 *Los modelos productivos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/CEIL-PIETTE/IADE/Lumen-Humanitas).
- Casalet, Mónica 2000 "Redes empresariales y la construcción del entorno" en De la Garza Toledo, E. (coord.) *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Casalet, Mónica 2004 "La construcción institucional del mercado de trabajo y la economía del conocimiento" en De la Garza Toledo, E. (coord.) *Teorías sociales y estudios del trabajo* (Barcelona: Anthropos).

- CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe 1998 *Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva* (México DF: CEPAL).
- Cohendet, P.; Heraud, J. y Zuscovitch, E. 2003 “Aprendizaje tecnológico, redes económicas y apropiabilidad de las innovaciones” en Chesnais, F. y Neffa, J.C. (comps.) *Sistemas de innovación y política tecnológica* (Buenos Aires: CEIL-PIETTE).
- Coriat, B. 1991 *Penser à l'envers* (París: Bourgeois).
- De la Garza Toledo, E. 1999 “Epistemología de los modelos de producción” en De la Garza Toledo, E. (comp.) *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI* (Buenos Aires: CLACSO).
- De la Garza Toledo, E. 2001 *La formación socioeconómica neoliberal* (México DF: Plaza y Valdés).
- De la Garza Toledo, E. 2003 *Compañías y trabajadores en México al inicio del siglo XXI* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- De la Garza Toledo, E. (coord.) 2005a *Modelos de producción en la maquila de exportación en México* (México DF: UAM/Plaza y Valdés).
- De la Garza Toledo, E. 2005b “¿Neoinstitucionalismo, una alternativa a la elección racional?” en *Revista Mexicana de Sociología* (México DF: UNAM) N° 1, enero-marzo.
- De la Garza Toledo, E. 2009 “Hacia un concepto ampliado de trabajo” en Neffa, J.C. y De la Garza Toledo, E. (comps.) *Trabajo, empleo, calificación profesional, relaciones de trabajo e identidad laboral* (Buenos Aires: CEIL-PIETTE/CLACSO).
- Gereffi, G.; Spener, D. y Bair, J. (eds.) 2002 *Free trade and uneven development* (Philadelphia: Temple University Press).
- Hirata, Helena (coord.) 1992 *Autour du modèle japonais* (París: L'Harmattan).
- Kopinak, K. 1999 *Desert capitalism* (Arizona: The University of Arizona Press).
- Lindberg, L. et al. 1991 “Economic governance and the analysis of structural change in American economy” en Campbell, J.C. et al. (ed.) *Governance of the American economy* (Londres: Cambridge University Press).
- Neffa, Julio César 1990 *El proceso de trabajo y la economía de tiempo. Contribución al análisis crítico de K. Marx, F.W. Taylor y H. Ford* (Buenos Aires: CREDAL/CNRS/Humanitas).

- Neffa, Julio César 1998 *Los paradigmas taylorista y fordista y su crisis* (Buenos Aires: Lumen/Trabajo y Sociedad/PIETTE).
- Piore, M. y Sabel, Ch. 1990 *La segunda ruptura industrial* (México DF: Alianza).
- Swedberg, Richard 2001 “Hacia una nueva sociología económica” en *Trabajo* (México DF) N° 4.
- Villavicencio, D. 2004 “Trabajo, aprendizaje tecnológico e innovación” en De la Garza Toledo, E. (coord.) *Teorías sociales y estudios del trabajo* (Barcelona: Anthropos).
- Walters, M. 1995 *Globalization* (Londres: Routledge).
- Womack, J.P.; Jones, D.T. y Roos, D. 1992 *Le système qui va changer le monde* (París: Dunod).
- Wright, Melissa W. 2001 “Desire and the prosthetics of supervision: a case of *maquiladora* flexibility” en *Cultural Anthropology* (Nueva York) Vol. 16, N° 3.