

MUNDOS DE PRODUCCION¹

Las Estructuras de Acción de la Economía

A.J. STORPER, Universidad de California, Los Angeles²

Traducción de Andrea Restrepo³ y Corrección de Sergio Correa⁴

PREFACIO

Este libro es lo que Albert Hirschman podría catalogar como una "invasión". Su objetivo es explicar procesos económicos, pero de una manera que deliberadamente combina el razonamiento económico con otros tipos de pensamiento. Mucho se ha escrito recientemente acerca del papel de las fuerzas "no-económicas" tales como las instituciones, las culturas, y las prácticas sociales en la vida económica. Nuestro objetivo es tomar esas fuerzas como el centro del proceso económico, y no considerarlas como "no-económicas". Ellas toman la forma de unas convenciones – reglas de acción y coordinación generadas por humanos, rutinizadas y sumamente implícitas – las cuales se fusionan en los que llamamos "las estructuras de acción económica". Identificamos cuatro estructuras de acción básicas que llamamos "**posibles mundos de producción**" y exploramos en detalle en este libro. Dichas estructuras soportan la movilización de los recursos económicos, la organización de los sistemas productivos y los mercados de factores, modelos de toma de decisión económica por medio de agentes, y formas de ganancia. El problema económico para los actores, como lo

¹ Este artículo es tomado de la revista ECONOMIC GEOGRAPHY, julio de 1986, Los Ángeles, Estados Unidos.

² Profesor de desarrollo regional e investigación social. Universidad de California, Los Ángeles- Estados Unidos

³ Estudiante de octavo semestre de economía de la Universidad Eafit.

definimos, es la conexión entre tales estructuras, con productos y tecnologías de producción, de manera coherente. Nuestros casos de estudio examinan cómo estos posibles mundos soportan complejos de producción innovadora en una variedad de sectores y países.

Tanto análisis económico, sobretodo en versiones institucionalistas, está complejizado por la dificultad de los ajustes económicos, por lo "paradójico", "perverso" e "inesperado" del producto de la política económica o por cambios en el ambiente económico. Con frecuencia, los intentos por diseñar políticas fracasan, cuando los "actores" de dichas políticas no "reaccionan" apropiadamente frente a los "estímulos" aplicados en ellos. En muchos casos, se ha convertido cada vez más difícil encontrar una gran cantidad de personas que estén de acuerdo con las metas y los medios económicos más apropiados. La premisa de este libro es que ***las formas en que los actores interpretan lo que otros están haciendo, y cómo ellos se coordinan entre sí, son construidas por convención.***

Si no pudiéramos entender esas estructuras de acción convencionales, no podríamos darnos cuenta por qué estos actores individuales y colectivos hacen lo que hacen. Tratamos de mostrar que muchos de los caminos para el desarrollo económico, así sean exitosamente competitivos o no, pueden ser internamente coherentes para las personas que participan de ellos, en formas que no siempre la teoría económica entiende, inclusive existiendo el análisis institucional. Estos caminos están estrechamente ligados a las identidades económicas de las naciones y las regiones. Es decir, que las estructuras de acción despegadas de sus actores económicos, identifican a tales actores uno con otro y con el mundo exterior por medio de productos que emergen de sus actividades.

⁴ Estudiante de séptimo semestre de economía de la Universidad Eafit.

En este libro hemos intencionalmente conservado una tensión entre el análisis “desde afuera” y la atención prestada a la interpretación de los actores “dentro” de las situaciones de la acción económica. De alguna manera somos como etnógrafos, pero también nos situamos fuera del contexto de los actores. Las economías deben fabricar productos y los mercados tienen una fuerza disciplinante; por medio de la modelación de la coherencia entre convenciones, productos y tecnologías de producción, a través de su desempeño en los mercados, nosotros podemos mostrar que ***aunque las convenciones (e instituciones) de un sistema de producción tienen un fuerte grado de coherencia para los actores mismos, ellos no necesariamente tienen el más alto nivel de coherencia dentro del concepto más tradicional de competitividad.*** Uno de los principales misterios de estas identidades económicas y del desarrollo que las acompaña es que la retroalimentación recibida del desempeño de los exámenes externos a los exámenes internos es más directa, mucho más compleja de lo que está admitido en el pensamiento económico. En términos de la teoría social, la división entre estructura y agencia está esencialmente abandonada en nuestra propuesta. ***Una economía de convenciones es una economía de estructuras construidas, el resultado de un encuentro amistoso entre fuerzas sociales y mentalidades, de tal manera que las prácticas son formadas y en su turno crean las economías alrededor de ellas.***

El principal reto hoy para la política económica es reconciliar los exámenes internos, mientras son entendidos por las personas que construyen sistemas económicos- especialmente en los territorios cuyos gobiernos actúan basándose en la actividad económica- y los exámenes externos de los productos y los mercados financieros, que tienden cada vez más a escapar de tales fronteras. No existe un solo modelo de crecimiento y eficiencia que converja estos dos extremos alrededor del mundo, ni siquiera en mercados de productos, estrechamente definidos. Una economía compuesta por convenciones es uno de

los mundos de producción pluralizados; la economía mundial de hoy es de diversidad, heterogeneidad, y desigualdades, inclusive por encima de las historias de éxito. *La paradoja, no apreciada por la ciencia social de hoy, es que las políticas y los políticos deben estar situados dentro y con respeto hacia las diversas y económicamente viables estructuras de acción encontradas en diferentes industrias, para convivir con un sistema de circulación de mercancías cada vez más unificado y global, con dinero y personas.*

Un debate económico para los años 1990s: acción y diversidad versus modelos de crecimiento

1 El final del viejo modelo de crecimiento

Los altos niveles de deuda pública y privada se extienden en los años 1980s y el gasto social no puede abastecer más la demanda. Los indicadores se niegan casi durante dos décadas- a comportarse de forma coherente de acuerdo con el modelo de crecimiento de la "Edad Dorada". Los creadores de la política económica en estos países (grandes capitalistas) -en la derecha y la izquierda- están en gran medida desprovistos de programas significativos para resolver simultáneamente problema de los salarios/ingresos y el desempleo: todos sus programas incluyen un acuerdo entre conservar los salarios e ingresos y crear empleo. (pág. 2)

Existe una nueva teoría alternativa de crecimiento y una sola fórmula exitosa para desarrollar política industrial o regional en este fin de siglo. *El concepto que exploraremos en este libro es el de una diversidad durable y concreta de formas de coordinación económica en niveles intra e ínter sectorial y no el de un modelo unificado de crecimiento.* Aquí explicamos la desigualdad, diversidad y heterogeneidad de la vida económica por medio del concepto teórico de múltiples mundos de producción posibles. Estas son estructuras de acción económica,

centradas en convenciones entre actores económicos que le posibilitan a ellos una coordinación de forma coherente, conjuntos de prácticas económicas que conllevan a productos exitosos (pág. 4)

2 Especialización internacional e identidades económicas de las naciones y las regiones

Este aumento dramático en el comercio también está asociado con el aumento extensivo de la especialización en las economías industriales más avanzadas. Un gran nivel de desagregación de bienes es necesario para apreciar esta especialización. Cuando las estadísticas son altamente agregadas, aparece una tendencia hacia la convergencia de modelos con tendencias plenamente sectoriales de especialización en diferentes países, en parte debido a los modelos convergentes de consumo en las economías avanzadas y en parte debido a que un pedazo grande del comercio está considerado dentro de los intercambios intra-industriales (hasta el 70% en el caso de algunos países europeos). En oposición a esto, sin embargo, existe un nivel incremental de especialización de productos intra-industriales, es decir, especialización y diferenciación de la producción dentro de los mismos sectores esenciales.⁴ (pág. 5)

(...) Como lo muestran Pavitt y Patel (1990), las grandes compañías en países avanzados tienen acceso a un rango de tecnologías de producción amplio pero prefieren un rango de productos mucho más estrecho. (pág. 5)

2.1 El crecimiento de la especialización en el comercio: lo que la teoría tiene que decir.

Existen tres posibles explicaciones para el crecimiento del comercio entre países de niveles de desarrollo similar y generalizado: *factor diferenciales de costos*,

⁴ Stigler, 1939

economías de escala y dominio tecnológico. Una parte grande y creciente del comercio del mundo referido anteriormente consiste de intercambios que no pueden ser explicados por las teorías tradicionales de ventajas comparativas. Nosotros vivimos(...) en un mundo diferente al ricardiano (...) donde no hay dotación de factores de producción para productos tecnológicamente estables y sin embargo son producidos (como insumos intermedios)(p: 6)

Las tecnologías básicas, de esta manera, se vuelven una especie de conocimiento común en las economías desarrolladas (y un número de economías en desarrollo), esto lleva a costos de producción rápidamente convergentes para productos estandarizados o productos genéricos. (pág. 6)

La concentración del mercado mundial ha tendido a disminuir en muchas industrias a pesar de que en muchos sectores y países la producción doméstica está concentrada en más pocas manos que nunca. Sin embargo esta explicación está incompleta en ciertos aspectos. Primero, se ha reflexionado mucho acerca de que las economías de mínimo óptimo de escala, en la producción de muchos bienes, son estables o están decayendo, debido a la creciente flexibilidad (en particular de programabilidad) del equipo de capital; esto contrarresta algunas de las necesidades de escala en la producción intermedia. Inclusive, el comercio está incrementándose en un gran número de mercados afectados por este fenómeno; así como el de partes automotrices. Segundo, el comercio parece estar creciendo inclusive en mercados de productos donde las economías de escala han sido tradicionalmente muy bajas (más evidentemente en industrias tradicionales tales como vestido y textiles). Tercero, hay una ambigüedad crítica al respecto de la significancia de las economías de escala en los casos de las economías pequeñas y abiertas. Tome el ejemplo donde los gustos de una nación demandan grandes cantidades y calidades muy específicas de un bien en particular, y donde la economía de esa nación es pequeña y abierta (por ejemplo, el grado de apertura de Bélgica es 45%, pero el de Estados Unidos es de 12%).

(...) La causa subyacente de la explicación del comercio no puede ser exclusivamente atribuida a las economías de escala; aunque las explicaciones de escala pudieran haber empujado a los Belgas al mercado internacional en el primer lugar, la demanda del mercado mundial para su producción terminada ahora atrae consigo a la producción debido a las cualidades de sus productos. De esta manera, estamos en un terreno donde la mera existencia de economías de escala explica muy poco por qué la especialización del comercio existe y persiste. En esos mercados no caracterizados por altas barreras de entrada, o en esos mercados donde las barreras de entrada están presentes pero la especialización del intercambio es estable o está en crecimiento, debe haber algo que posibilite algún tipo de ventaja lograda por los competidores potenciales centrada en la imitación rápida (catch-up). (pág. 7,8)

Esta fuerza (el catch-up) es una destreza tecnológica, debido a los procesos locales superiores o a la tecnología de producción. La tecnología de producción es particularmente importante debido al aumento y la difusión de las tecnologías de procesos y su creciente flexibilidad con respecto a la producción dinámica en el tiempo. La destreza tecnológica está crecientemente reflejada en el rango y la velocidad de la innovación productiva, tanto para que en cualquier momento se incremente el comercio aunque existan algunos centros con escasos niveles de producción. Estas "economías de variedad dinámica en el tiempo", dependen de la habilidad de un sistema de producción para poder generar una multitud de producción en el campo del producto en el que se encuentra especializado, para que el efecto producido por la fuerza "catch up" debido a la tendencia de la imitación y de los niveles de convergencia productiva sea sobrepasado. Esto puede ser logrado con o sin la presencia de una economía de variedad. (por ejemplo el hacer muchos productos al mismo tiempo). (pág. 8)

En contraste con nuestra observación de que los productos estandarizados o la tecnología y los productos genéricos son rápidamente difundidos en el mundo

actual, debe haber otros casos donde las fuerzas de la desestandarización y de la especialización (o la re-dedicación de productos hacia usos particulares) están trabajando fuertemente, definiendo de esta manera al proceso competitivo en términos de ventajas tecnológicas en vez de definirlo como meros costos o escala. El proceso, simultáneamente "intelectual" y "material", que continuamente genera productos que no son completamente estandarizados o dirigidos a mercados genéricos se denomina como aprendizaje tecnológico y organizacional.

Por esto se entiende como la continua habilidad para reinventar, diferencia, mejorar y reconfigurar productos por medio de un cambio de frente dinámico en cuanto a estrategia, habilidades de producción especializadas y maquinaria.

Parece que hemos entrado en un período del proceso del capitalismo en el cual el comercio y la especialización están impulsados por el lado de la oferta del comportamiento de aprendizaje de los especialistas. Tal comportamiento de aprendizaje se ha tornado en una característica esencial de la lógica de la "mejor práctica" en las economías capitalistas avanzadas. (...) El lado de la oferta del comportamiento se convierte en el centro de la intención para entender los modelos emergentes del comercio, y el crecimiento, que son el resultado de la dinámica de la exitosa especialización dinámica. (pág. 11)

2.2 La diversidad y la complejidad: la acción económica en la economía

La belleza de la teoría estándar de crecimiento económico es su simplicidad: el crecimiento puede ser colapsado en una serie de cambios en los factores de aplicación a la producción y a sus productividades, con esta última grandemente regulada por variables exógenas (tecnológicas o el cambio en la población). El centro de la teoría se encuentra en el papel que juegan los mercados en la transmisión de información que permita asignar recursos de manera más eficiente; cuando la proporción de la inversión tecnológica de la población está en su lugar, la eficiencia significa crecimiento; cuando no, significa tratar de hacer lo

mejor bajo las circunstancias dadas. La organización de la producción está guiada por la búsqueda de una asignación óptima de los recursos productivos en el contexto de las existencias exógenas de conocimiento, de equipo técnico o como máximo, en la presencia de procesos determinísticos de cambio en las existencias de conocimiento o del capital productivo. (pág. 11)

De manera más importante, **las innovaciones son el resultado de la información asimétrica retenida por el innovador y son frecuentemente motivadas por las ganancias super-normales (cuasi-rentas).** (pág. 12). El desarrollo de la información asimétrica (formalizada como ciencia o en la forma de habilidades tradicionales o prácticas descodificadas) y cómo los actores reaccionan a ella (empresas, individuos, grupos sociales, gobiernos) es uno de los misterios centrales de la vida económica y social. Sabemos que tal información tiene un carácter endógeno localizado, de otro modo cada país tercermundista, dándole un poco de capital, sería capaz de producir los mejores bienes, y no existiría el problema de la difusión tecnológica entre empresas, regiones e industrias.

Incluso es más misterioso encontrar que ciertas formas de conocimiento extensamente disponible, abstracto y codificado son adoptadas más rápidamente por algunas empresas, regiones o industrias que por otras, incluso cuando los saldos potenciales económicos directos para tal innovación están igualados, es decir, la respuesta simple hacia la información y por lo tanto el desarrollo posterior de ese conocimiento en los productos (su transformación en una personificación asimétrica), parece depender de distintas rutinas de actores con relaciones hacia las señales. Las capacidades de los actores para "ver" y para "procesar" información son altamente variables. (pág. 13)

Discutiremos en este libro porque las cualidades de un producto, la organización de un sistema de producción y por ende el crecimiento, están inherentemente

conectadas con las condiciones "sustantivas" que permiten a las economías seleccionarse en configuraciones de ventajas absolutas y comparativas. La selección, en este caso, significa no sólo la elección de una menú con ventajas existentes para los productos y los procesos, sino la creación de esas opciones. El desarrollo es la consecuencia de la acción estratégica y reflexiva para generar múltiples opciones para la supervivencia y el crecimiento. Las posibles elecciones "eficientes", los espacios de elección y las reglas de elección evolucionan juntas; los sistemas de producción resultantes son órdenes de rutina, mentalidades, prácticas y objetos, todos humanamente contruidos. (pág. 16)

3 Más allá de la dicotomía estructura-acción

Una rica literatura en industrialización comparativa sugiere que el crecimiento económico es el producto de estructuras y culturas institucionales y políticas particulares, a menudo localizadas. (...) La "política de la producción", en todos los niveles, desde un estado, hasta una industria, una empresa, una región, un lugar de trabajo, afecta profundamente la evolución de la producción. El capitalismo una vez más está admitido para tener fundamentos culturales –donde los grupos de individuos con racionalidades diferentes tienen tiempos preferenciales y funciones de utilidad diferentes, por lo tanto se seleccionan ellos entre diferentes actividades y las organizan en una gran variedad de formas, algunas más eficientes que otras.(pág. 16)

No es provechoso aislar las acciones de los individuos y luego preguntar por las intenciones o racionalidades en ellas, de un lado, o por las normas y las reglas externas de otro lado. Los individuos tienen incertidumbre en todas las situaciones económicas (...) así que el punto de partida es el esfuerzo interpretativo del individuo, una forma de acción fuerte en y dentro de ella. El propósito práctico y común de los actores económicos es hacer e intercambiar productos. Es el producto quien personifica y por lo tanto desarrolla las

potencialidades de los recursos de acción. El producto dentro de su particularidad y diversidad, es el espacio crítico y estratégico de la economía para los actores. Las tecnologías y los mercados son conjuntos variados de recursos, contruidos por grupos de actores y movilizados de acuerdo con las convenciones entre ellos, para poder efectuar su coordinación alrededor de los productos. (pág. 19)

3.1 Convención

La elaboración de productos genera situaciones de actividad social compleja, es decir, fundadas en la interdependencia con otros actores, y que implican para cada actor un tipo de incertidumbre difusa y radical con respecto a las formas en que otros actores esperan y desarrollan. La forma y la naturaleza particular de esa incertidumbre varía de acuerdo con los contornos de la situación pragmática y con las diferentes formas de resolverla, y por consiguiente, ser capaces de proceder y triunfar en la actividad colectiva de la producción – la elaboración de cada tipo de producto, en otras palabras, está caracterizado por una serie de incertidumbres entre los actores comprendidos. (pág. 20)

Las diferentes tareas pragmáticas de cualquier economía necesitan coordinación entre los individuos que las atienden, y esta coordinación sólo puede surgir cuando sus interpretaciones llevan a una especie de “acuerdo” acerca de lo que se va a hacer, en el sentido de que lo que cada persona hace, satisface las expectativas de los otros de quien él o ella depende. Se necesita tal acuerdo–específico a la situación pragmática actual – entre compradores y vendedores de un bien, entre oferentes de producto y el consumidor, entre un trabajador y otro en el shop floor, entre gerente y trabajador, de lo contrario, la actividad colectiva y mutuamente interdependiente no puede continuar. Por supuesto, no nos referimos a un “acuerdo” en el sentido de un contrato formal o de una regla explícita, sino a un contexto común entre actores, una serie de puntos de

referencia que van más allá de ellos como individuos, pero que sin embargo es construido y entendido por ellos en el curso de sus acciones. Estos puntos de referencia que evalúan y explican una situación, y que se coordinan entre otros actores son esencialmente establecidos por convenciones entre las personas. Las convenciones emergen como respuestas, así como definiciones de esta incertidumbre, los intentos para ordenar el proceso económico para que la producción y el intercambio puedan realizarse de acuerdo con las expectativas que definen la eficiencia. Las convenciones algo como expectativas, o incluso "hipótesis" formuladas por personas con respecto a la relación entre sus acciones y aquellos otros de quienes ellos deben depender para la realización de su objetivo. Cuando las interacciones son reproducidas una y otra vez en situaciones similares y cuando las acciones emprendidas han sido exitosas, ellas se convierten en rutinas. Entonces nosotros olvidamos su carácter hipotético inicial. Las convenciones de esta manera se vuelven una parte íntima de la historia incorporada en los comportamientos.

La noción formal de convención, elaborada por David Lewis (1969), es :

Una regularidad, R, en el comportamientos de los miembros de una población P, cuando actúan en una situación actual S, es una convención, sí y sólo si, por cada ejemplo de S, para los miembros de P:

1. Cada una se ajusta a R
2. Cada una anticipa que todas las demás se ajustarán a R
3. Cada una prefiere ajustarse a R con la condición de las otras lo hagan.

Como S es un problema de coordinación, la conformidad hacia R resulta en un equilibrio de coordinación. (pág. 21)

De esta manera, la convención tiene múltiples significados, referidos a : (a) reglas de acción individual espontánea, (b) la construcción de acuerdos entre personas, y (c) instituciones. Se refiere a la presencia simultánea de estas tres dimensiones

en situaciones de acción colectiva, cada una con una extensión espacial-temporal diferente, y traslapándose en formas complejas en un momento determinado y con una situación dada. En la práctica sólo se logra inicialmente asumiendo la existencia de un contexto común, formulando expectativas con respecto a las acciones de otros, y de esta manera comprometerse en acciones colectivas coordinadas: esta es la dimensión de las convenciones heredadas, duraderas, algunas tomando la forma de unas reglas y de unas instituciones formales (pág 22)

Hay diferencias críticas entre la forma como analizaremos las convenciones en este libro, y la forma como Lewis y otros filósofos analíticos la tratan. Como Thevenot (1991) ha sugerido, es incorrecto suponer que la convención surge automáticamente bajo condiciones externas específicas, o en lo que podemos llamar una "situación" dada, y que por lo tanto, cuando quiera que exista esa situación, también existirá la convención. Una situación puede ser identificada por sí misma (interpretada) de muchas formas diferentes y de esta manera puede conducir a acciones que son variables de un momento a otro. Sigue, que esa coordinación entre actores no depende de aplicaciones correctas de supuestas reglas de decisión ambiguas, sino de la interpretación en el curso de acción. (pág.23)

El proceso por medio del cual los actores interpretan sus situaciones y luego ingresan hacia formas de coordinación pragmáticas con otros actores es el trabajo de la construcción de la economía. Los actores seleccionan y construyen cursos de acción significativos en la producción, engendrando formas de coordinación rutinizadas y extensamente implícitas, las cuales llamamos convenciones. Es en la generación de las convenciones y luego el acercamiento a ellas en la actividad práctica, que los caminos creativos y fuera-del-equilibrio del desarrollo a los que se hizo referencia anteriormente son construidos. Existe una gran diversidad de posibles convenciones para organizar la actividad productiva, y también una gran

diversidad de exámenes económicos posibles y convencionalmente aprobados para comprobar si una actividad es económicamente viable o "eficiente". (pág.23)

Entonces el punto es, que las estructuras y las agencias son construcciones sociales, donde ambas (estructuras y agencias) son objetivadas en cosas, personas, y rutinas. Tratar de encontrar profundamente la estructura independiente de la agencia es inútil; tratar de encontrar verdadera libertad humana independiente de la estructura es igualmente inútil. Debemos mostrar que en las economías modernas, las formas concretas de las "leyes" varían enormemente de producto a producto y de lugar a lugar, de acuerdo con la forma como los actores interpretan la incertidumbre que enfrentan y que coordinan con otros, de manera que los resuelvan. Esta acción – la acción fundamental en una economía – comprende ceder autonomía a un proceso social – el cual es la creación de las convenciones (pág. 24)

En la definición del problema pragmático que enfrentan, y en la resolución de la incertidumbre mediante el esfuerzo interpretativo, no hay motivo para creer que existe una separación clara para los actores entre las dimensiones económicas y no económicas del problema. Puede ser que tales separaciones se logran y se cree en ellas como un tema de una doctrina específica o de las convenciones, y luego surgen como precondiciones necesarias de la eficiencia económica (como en el caso del liberalismo) (pág. 24)

El objeto del análisis económico, así como para todos los análisis sociales, es un objeto híbrido, en el cual las categorías de acción y de estructura y dentro de ellas los aspectos económicos y no-económicos, pueden desaparecer hacia campos de objetos y rutinas construidas. Los sistemas de producción y las economías son tales objetos híbridos.

4. Posibles mundos de producción: estructuras de acción colectiva

El sujeto de nuestro pragmatismo es la actividad productiva, en la cual las dimensiones clave de la acción pragmática son tales como la tecnología, las herramientas de trabajo, la actividad laboral y los mercados, para cada tipo de producto específico. Como estas dimensiones pragmáticas de producción son extremadamente heterogéneas, y debido a que su coordinación exitosa comprende la interpretación, el precedente y la convención, se dice que hay múltiples formas de coherencia en los sistemas de producción, pero que las posibilidades para una situación pragmática específica están limitadas por los patrones coherentes de coordinación o de los acuerdos. Estos patrones son los "posibles mundos de producción".

Un posible mundo de producción se constituye para un actor económico (individuos o firmas) en una coordinación esperada de sus actividades que están en producción y en intercambio, donde las expectativas son el resultado de la convención, en turno enraizadas en la recurrencia o en la precedencia. El contexto común para cada posible mundo de producción —ese abanico de puntos de referencia definidos por las convenciones— es, de esta manera una estructura de acción prevista para un actor económico. (pág. 25)

La multiplicidad de los mundos de producción que encaramos, provienen de la existencia, para las personas, de diferentes estructuras de acción asociadas con la diversidad de la calidad de los productos en una economía compleja moderna, y la manera como estas estructuras de acción permiten la coordinación de combinaciones varias de recursos humanos y físicos para tales productos. La aproximación a la producción como un problema de estructura de acción, nos facilita considerar, positivamente, la diversidad, la heterogeneidad y la complejidad en las economías modernas. (pág. 26)

4.1 Cuatro posibles mundos de producción.

En resumen, ¿ qué son estos tipos de productos y sus estructuras de acción elementales asociadas?

El **Mundo Interpersonal** es uno de los productos especializados y dedicados, es decir, hechos de acuerdo con los deseos de los consumidores. La relación entre los consumidores y los productores se basan en convenciones de confianza, reputación, especificidad de la imagen; la competencia entre productores se centra en la calidad del producto. Los ejemplos contemporáneos de esto son las industrias intensivas en la moda, el diseño y la destreza, y más en general, ciertas manufactureras intensivas en los servicios.

El **Mundo de Mercado** es el de la estandarización y ahora diferenciación. (o lo que llamamos productos "dedicados"). El usuario define sus necesidades particulares en el lenguaje universal de la estandarización que permite de esta manera que tales necesidades se traduzcan en normas objetivas y codificadas(...). Las convenciones llevan a cada individuo a ser un solicitante objetivo de intereses. Cada individuo es entonces construido como un ser racional y oportunista de la forma como está definido normalmente por la teoría económica. Pero en vez de asumir estos comportamientos como universales, así como en la teoría económica estándar, mostramos cómo ellos están atados a la construcción particular de este posible Mundo, con aplicaciones limitadas y contingentes en el espacio y en el tiempo.

El **Mundo Industrial** nos es familiar como la producción en masa. Los outputs de este Mundo son el resultado de las convenciones, así como en el Mundo de Mercado, que define los productos como objetos intercambiables para el consumidor vía las normas objetivas codificadas para los productores. A diferencia del Mundo anterior, su productos tienen mercados amplios en vez de

mercados particulares. Los usos genéricos para los outputs estandarizados permiten a las firmas planear en el mediano plazo para optimizar el uso de los recursos en el corto plazo. Distinto de la mayoría del pensamiento económico, pretendemos que este tipo de coordinación económica vía la mediación de los objetos, es sólo una forma de eficiencia para con los otros, y no la culminación de todas las prácticas económica modernas.

El Mundo de los Recursos Intellectuales es el de la creación : las nuevas tecnologías son creadas en una multiplicidad de formas, incluyendo nuevos materiales, nuevos métodos de producción, y enteramente nuevos tipos de productos. La clave dinámica de este Mundo es llevar tipos específicos de conocimiento y hacerlos genéricos, en el sentido ampliamente aplicable; la tensión entre novedad y aceptación es central. Las convenciones coordinan a los actores vía las reglas científicas y profesionales. (pág.27)

5. Mundos de producción reales

Toda la producción debe, en la realidad, sobrevivir a los exámenes de la coherencia económica. Para las economías contemporáneas avanzadas (altos salarios y altos costos), hemos visto que tal coherencia es atribuible a su continua habilidad para reinventar, diferenciar, y reconfigurar sus productos para colocarse ellos en la frontera tecnológica (en el sentido de la calidad de los productos, que tal vez sean también responsables por definirlos), en un sector específico. La coherencia, en este sentido, significa crear ventajas absolutas que propulsan hacia una especialización económica. Definimos a los sistemas de actividad productiva que triunfan en realizar esto como "mundos de producción reales" (pág. 28)

Este "examen" de coherencia no es ni completamente endógeno ni mecánicamente exógeno, sino una articulación compleja entre los dos, tanto

acción como estructura. En los mundos de producción reales las firmas y los otros actores han tenido éxito en construir formas de coordinación que les permite generar una senda de desarrollo corriente de las calidades de los productos. No todos los tejidos económicos son mundos de producción reales; muchos sistemas de producción tienen menos estatus que el de un grupo compuesto de recursos y acciones que no reflejan una existencia común para sus actores. (pág. 29)

Dos criterios para identificar los mundos de producción reales serán explorados en este libro. Para la firma, la ganancia es la medida esencial de la ejecución. La ganancia es un criterio tanto exógeno y endógeno. La ganancia tiene una composición diferente de un mundo a otro, debido a las restricciones pragmáticas objetivas, que difieren de producto a producto. Como un resultado, existen diferenciales de tasas de ganancia durables en las economías modernas. Estas son las dimensiones endógenas de la ganancia. Dentro de cualquier campo de actividad, las circunstancias externas dictan normas de tasas de beneficio, y las firmas exitosas muestran el camino hacia la mejor composición de las ganancias en cada mundo. Estas son dimensiones externas del examen de ganancia.

El segundo criterio para identificar los mundos de producción reales es la **repartición del mercado internacional** para los productos comerciados. (...) En una economía global, la especialización creciente debido a las ventajas absolutas le da una vuelta al poder innovativo endógeno de unas firmas particulares y de los sistemas de producción nacionales o regionales. Pero tal poder está ligado a un examen, y este examen es fundamentalmente su propia parte del mercado internacional en el mediano plazo (pág. 29).

El desarrollo de los mundos de producción reales basado en las estructuras de acción de los mundos interpersonal, intelectual y de mercado, ofrecen a las

economías regionales y nacionales posibilidades crecientes para el crecimiento económico en el contexto de una interdependencia global creciente. Ellos ofrecen a los actores económicos de las naciones y las regiones, la posibilidad de construir identidades económicas que los insertan favorablemente en la economía mundial.

Queremos decir explícitamente , redefinir las preguntas de competitividad caracterizando el problema del desarrollo económico exitoso como una de las estructuras de acción en la forma de unos mundos de producción reales. Existen muchas rutas para el éxito, no sólo una, y teorías unificadas de competitividad. (pág. 29)

Los modelos de participación en los mundos de producción reales, comprenden la coordinación entre actores dentro de divisiones técnicas de trabajo entre las firmas, a menudo intrincadas, así como divisiones sociales de trabajo entre firmas, complejas, por medio de relaciones de input-output, así como interdependencias no comerciadas. Tales relaciones de participación comprender frecuentemente la coordinación de actores, quienes ellos mismos están en diferentes estructuras de acción elementales, en diferentes mundos de producción reales.)...) Los mundos de producción reales raramente comprenden firmas únicas "campeonas", aunque tales firmas pueden jugar papeles importantes en algunos mundos reales. El análisis de los mundos de producción reales, de esta manera se basa en el nivel de una rama de producción y no firmas individuales o establecimientos. Las firmas son organizaciones importantes dentro de estos tejidos, pero no hay razón para hacer de la firma un enfoque central del análisis económico.