

El rol emergente de los intermediarios
sociales en la nueva economía

Michael J. Piore

Documento 46

AUTORIDADES

DECANO
Carlos A. Degrossi

VICEDECANO
Juan Carlos Viegas

SECRETARIO DE
INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO
Jorge Schvarzer

DIRECTORA DEL INSTITUTO DE
INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y MATEMÁTICAS
SECCIÓN ADMINISTRACIÓN
Francisco Suárez

DIRECTORA DEL CENTRO DE
ESTUDIOS DE SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO
Mirta Vuotto

El rol emergente de los intermediarios sociales en la nueva economía¹

Michael J. Piore²

Es un honor para mí abrir una conferencia de este nivel. Pero es, a la vez, un rol difícil de cumplir para un académico en un área donde el conocimiento académico es pobre y frente a una audiencia constituida por muchas personas con un rico bagaje práctico, basado en la realidad económica actual. Pensé que intentaría, sin embargo, enmarcar el problema que trata la conferencia en términos de la cuestión más amplia de cómo los universitarios y académicos están comenzando a entender el rol de los intermediarios sociales en la evolución de la economía, y por qué ese entendimiento es relativamente nuevo. Mi expectativa para hacerlo es no tanto anticipar los documentos que ustedes presentarán en los días venideros, sino sugerir algunas de las cuestiones críticas sobre las que uno podría buscar respuestas en los documentos y en las discusiones.

Por “intermediarios sociales” me refiero a aquellas instituciones que median entre la economía y otras áreas de la actividad social y mantienen un equilibrio entre ellas. En instituciones de este tipo se ubican los sindicatos y las organizaciones gubernamentales, pero también cooperativas, empresas domésticas, instituciones religiosas y, cada vez más, redes de profesionales y gente de negocios basadas en la raza, el sexo, la etnia, y la religión. En síntesis, la mayoría de los tipos de instituciones que están representadas en esta conferencia.

Estas no son instituciones en las que generalmente pensemos como centrales en el funcionamiento efectivo de una economía capitalista. Sin embargo, si observamos los grandes teóricos sociales, cuyas visiones modelaron nuestra comprensión del capitalismo desde mediados del siglo diecinueve hasta bien entrada la segunda mitad del siglo veinte – Karl Marx (Marx 1961, 1978), Max Weber (Weber 1958), Joseph Schumpeter (Schumpeter 1950), y Karl Polanyi (Polanyi 1944) por qué las fechas? - cada uno tenía una visión de cómo era mediada la relación entre la economía y la sociedad. Esas visiones, a pesar de las considerables diferencias políticas entre ellos, en esencia coincidían. Además, las visiones formaban parte de un consenso más amplio sobre la trayectoria del desarrollo del capitalismo avanzado y sus estructuras institucionales características, un consenso que terminó siendo compartido por la sociedad en forma más general. Una de las características del período en el que hoy vivimos es que este consenso se ha disuelto.

1. Intermediarios sociales: la antigua visión

Lo que Marx, Weber, Schumpeter y Polanyi predijeron fue una creciente separación entre la economía y el resto de la sociedad. La visión fue quizás más completamente articulada por Weber, quien la vio como la consecuencia de la racionalización de la actividad económica. El desarrollo capitalista, por tanto, involucraba una separación radical entre la producción y el intercambio por un lado, y el hogar por el otro. La actividad económica habría de trasladarse del hogar a la fábrica o a la oficina. Entonces, el comportamiento en el campo económico estaría gobernado por una racionalidad distinta: el racionalismo científico, la contabilidad de doble entrada, los estándares de eficiencia en la distribución de recompensas y privilegios, etc. También la identidad empezaría a estar dominada por los roles económicos como, por ejemplo, la ocupación o profesión y, especialmente para Marx, la clase económica. Otras identidades y estándares de juicio podrían sobrevivir, pero sólo en otros campos sociales y, más probablemente, como vestigios de un período de desarrollo anterior.

Las estructuras institucionales están ejemplificadas, en muchos sentidos, por el ideal norteamericano de los años cincuenta (Osterman et al. 2001). En la visión que comenzó a dominar la reconstrucción de la sociedad norteamericana después de la Segunda Guerra Mundial el hogar estaba representado en la economía por un único asalariado masculino, dominante. Sus ingresos

¹ Título original: The Emergent Role of Social Intermediaries in the New Economy, en *Annals of Public and Cooperative Economics*, Blackwell Publishers, Vol. 72, N° 3 September 2001.

² Massachusetts Institute of Technology

mantenían al resto del hogar afuera de la economía. Las estructuras de trabajo estaban determinadas por las necesidades de la eficiencia económica, pero los trabajadores y sus familias eran libres de perseguir cualquier objetivo o valor fuera del lugar de trabajo. Los conflictos entre la economía y otros valores sociales podían, por tanto, ser resueltos aumentando los sueldos o concentrándose en las reglas y procedimientos que gobernaban el ámbito laboral independientemente del resto de la sociedad. La relación estaba mediada por los sindicatos industriales masivos que emergieron en los Estados Unidos en los años treinta. Sin embargo, en el período de posguerra los sindicatos fueron limitados de manera creciente por la ley y la práctica de negociar los salarios, y un conjunto de condiciones de trabajo que estaban aisladas de las prácticas gerenciales, que afectaban la eficiencia del ámbito laboral en sentido weberiano.

La distinción entre trabajo y otras estructuras sociales permanece, pero es cada vez más cuestionada por una gran cantidad de nuevas estructuras. No sólo se disolvió la familia nuclear como la unidad social dominante, y las mujeres, aún en las familias de marido y mujer, ingresaron como mano de obra en cantidades tan grandes que el salario del hombre y sus organizaciones de trabajo ya no median la relación entre la familia y la economía, sino que surgieron, o resurgieron, formas de trabajo que actualmente parecen integrar ambas. En la vanguardia de la alta tecnología se habla cada vez más de la gente que trabaja en su casa, y una de las áreas de competición más intensa se da entre las tecnologías que competirán para conectar este trabajo doméstico a la economía en general. Las identidades basadas en categorías no económicas como la raza, etnia, religión, sexo y orientación sexual también han resurgido. Recientemente hemos comenzado un nuevo estudio en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) suscitado por la observación de que virtualmente cada profesional y comunidad ocupacional se encuentra atravesado por redes organizadas a lo largo de estas líneas. Los sindicatos también están cada vez más activos en organizarse a lo largo de estas líneas, y los asuntos de la negociación colectiva ya no están limitados por una noción de prerrogativas gerenciales ni limitadas a los sueldos, horas, y a otros términos y condiciones del empleo. El punto no es que aquello que una vez consideramos vestigios de la era pre-capitalista ha ocupado la economía, sino que la línea entre la economía y la sociedad se ha desdibujado, y el espectro de instituciones y organizaciones involucradas en mediar esa relación, se ha incrementado enormemente.

Estos cambios en el rol de los intermediarios sociales han sido acompañados por cambios en otras estructuras institucionales, que alguna vez fueron consideradas como características del capitalismo avanzado. Dos parecen ser particularmente importantes: la gran organización corporativa y el Estado Nación (Piore 1994; Piore and Sabel 1984). La gran empresa corporativa fue el motor de la investigación y el desarrollo, y estructuró los mercados y el proceso productivo para sus propios productos particulares. El Estado Nación creó una estructura legal para la economía como un todo y mantuvo el poder adquisitivo agregado suficiente como para validar las políticas de las corporaciones en sus propios mercados individuales. En esta visión de una economía industrial quedaba poco espacio para autonomía local (o regional) o para pequeñas empresas. Todos estos autores veían estas instituciones como críticas en las fases tempranas del desarrollo capitalista, y ambos, Weber y Schumpeter, sentían una gran nostalgia por el mundo que éstas constituían. Pero en el capitalismo tardío eran, en el mejor de los casos, formas rudimentarias de organización, irrelevantes para el modo en que el sistema operaba, y destinadas a desaparecer progresivamente en el tiempo. Tampoco había lugar para asociaciones voluntarias y/o comunitarias, incluso en la provisión de servicios sociales. Estos eran provistos por el Estado Nación en su rol de estado benefactor o por empresas corporativas mediante lo que llegó a ser conocido como capitalismo de bienestar. Las identidades sociales basadas en formas no-económicas como la religión, la etnia o lazos familiares habían de ser reemplazadas por lo que Weber llamó "la jaula de hierro" (Weber, 1958).

Ni el Estado Nación ni la gran corporación burocrática han desaparecido, pero su viabilidad a largo plazo es ahora ampliamente cuestionada. El rol del estado benefactor ha sido socavado por la globalización. En el nuevo mundo, la prosperidad económica depende menos de las instituciones a nivel nacional, de lo que lo hace de aquéllas que gobiernan y regulan el comercio internacional, y las naciones individuales están obligadas a ajustar las instituciones nacionales para cumplir con la ley internacional para poder mantener su lugar en el emergente régimen de comercio. Pero al mismo tiempo, las localidades y regiones dentro de las fronteras del antiguo Estado Nación pueden prosperar de forma independiente cultivando nichos en el mercado internacional.

La corporación burocrática también ha perdido su posición preeminente como la institución económica central. Por cierto, las corporaciones particulares continúan dominando las industrias y las regiones. Su importancia se ve de hecho realzada por la necesidad de coordinar actividades a lo largo de la superficie terrestre, y por el tamaño y alcance de la infraestructura y la inversión organizacional que esto requiere. Pero parece haber además, un espacio creciente para las pequeñas empresas, tanto en el desarrollo de nuevas tecnologías como por su agilidad y rapidez

para encontrar espacios dentro de los vastos mercados creados por la internacionalización. Las mismas formas que Weber, Marx y Schumpeter vieron como vestigios – pequeñas empresas, lazos sociales asociados con identidades regionales y étnicas, la economía local – han resurgido como actores económicos críticos (Piore 1996).

2. Intermediarios sociales

El rol de los intermediarios sociales comienza a destacarse por el declive del Estado Nación y la gran corporación burocrática, y el surgimiento de aglomerados locales o regionales de pequeñas empresas en su lugar. Los problemas que esto ha creado tienen tres aspectos: 1) dirección estratégica, 2) infraestructura, 3) coordinación y comunicación. Los dos primeros son relativamente claros y tengo poco para agregar. La gran corporación cumplió una función importante en la organización de los mercados para sus productos, y en construir y mantener activos compartidos en la forma de capital físico, capital humano e infraestructura organizacional. Cuando las operaciones que alguna vez fueran llevadas a cabo dentro de los límites de una organización individual se extienden entre un vasto número de pequeños negocios independientes, no existe una organización capaz de obtener el fruto por realizar estas funciones y, por lo tanto, ninguna con un incentivo como para prestarles atención. El Estado Nación cumplió una función similar para las economías nacionales. Los estados más pequeños algunas veces también proveían dirección estratégica en la elección y desarrollo de nuevas áreas de especialización, en el desarrollo de recursos naturales y en la inversión en educación, investigación y desarrollo. El Estado ha sido particularmente importante en este aspecto en los países de desarrollo tardío como Japón, Korea y Taiwán. Desde luego, las oficinas centrales corporativas han jugado este rol en las grandes empresas comerciales (Amsden, 1989, 2001).

Las economías regionales y locales no han tenido liderazgo y dirección de este tipo. Sería natural que los gobiernos regionales y locales desarrollen la capacidad para proveer esto. Pero los intermediarios sociales pueden ser importantes en la construcción de consenso político e ímpetu para que los gobiernos locales actúen de este modo.

3. Coordinación y comunicación

El más sutil y, para un economista, más interesante rol de los intermediarios sociales está en la comunicación y coordinación. Para poder apreciar este rol, sin embargo, uno debe entender no sólo los elementos del viejo consenso que se ha disuelto, sino también los elementos que han sobrevivido. Éstos conciernen a la capacidad de la economía para un crecimiento a largo plazo y a la forma en que se logra ese crecimiento. Un punto básico de acuerdo entre Marx, Schumpeter, Weber y Polanyi fue la capacidad de las economías capitalistas para incrementar la cantidad de bienes y servicios que producen de forma continua en el tiempo. En este punto, si en ningún otro, difirieron fundamentalmente de los economistas clásicos (Smith, Ricardo, y Malthus), quienes vieron el resultado final del desarrollo como un estado estancado.

También compartían –y nosotros hoy continuamos compartiendo- un conocimiento básico sobre las fuentes de ese crecimiento. Estas tienen dos aspectos: una es la división del trabajo; la segunda, es el cambio tecnológico. La comprensión de la división del trabajo tenía sus raíces en la economía clásica. La división del trabajo produce crecimiento a través de la especialización de los recursos. El proceso de crecimiento, en estos términos, es capturado por la transición de un Robinson Crusoe autosuficiente en su isla tropical al experto fabricante de alfileres y, en última instancia, la fábrica de alfileres. Robinson Crusoe sabía un poco de todos los oficios y mucho de ninguno. Los fabricantes de alfileres, e incluso más, los obreros que colocan las cabezas y los obreros que afilan las puntas en la fábrica, están especializados en sus trabajos y, debido a que lo están, son infinitamente más productivos. Pero los fabricantes de alfileres no pueden trabajar fuera de su especialidad. Esto implica, como lo señaló Adam Smith, que la especialización estará limitada por la extensión del mercado. A menos que el mercado sea lo suficientemente grande como para absorber la producción extra que genera la especialización, el incremento de la eficiencia se verá disipada en el desempleo.

La comprensión de las estructuras institucionales críticas del capitalismo tenía sus raíces en la división del trabajo. Ese proceso genera como un producto secundario una coordinación y comunicación. Robinson Crusoe puede coordinar las distintas actividades que realiza por sí mismo, en su cabeza. Pero a medida que los recursos se tornan más especializados, son dependientes unos de otros; necesitan ser agrupados con otros recursos de manera ordenada para ser efectivos. En un cierto sentido, el problema clave de la economía moderna es el de cómo será llevada a cabo esta coordinación. La teoría económica convencional es esencialmente una teoría de un sistema de coordinación, la coordinación a través del sistema de precios generado por un mercado competitivo. El sistema de precios es una especie de lenguaje que le dice a los actores

económicos qué producir y cómo producirlo. En cierto sentido, la gran corporación burocrática es un mecanismo alternativo que lleva a cabo la coordinación directamente a través de reglas y procedimientos administrativos. Esas reglas también pueden ser vistas como un lenguaje. Pero el mercado es el sistema preferido de coordinación mejor comprendido por los economistas, y la mayoría de las prescripciones políticas de la política económica en los últimos años involucraron la sustitución del mercado por el control burocrático (Smith, 1986).

La división del trabajo es, sin embargo, sólo una fuente del crecimiento económico y dinamismo. En última instancia, el crecimiento a través de la especialización, incluso con un mercado en expansión, está sujeto a rendimientos decrecientes, y es esto lo que llevó, en la economía clásica, al estancamiento del estado estable. Pero existe una segunda fuente de crecimiento, el cambio tecnológico. Para Marx era un producto de la división del trabajo; para Schumpeter y Weber era un factor independiente. Pero para los tres, superó los rendimientos decrecientes de la especialización, y creó una economía que pudo mantener su dinamismo infinitamente en el tiempo.

El cambio tecnológico también requiere coordinación y comunicación. Pero el tipo de comunicación y coordinación requerido para el cambio tecnológico, es muy distinto del requerido para integrar una economía de recursos especializados. La última funciona mejor cuando las señales son claras y no ambiguas. Tanto el sistema de precios como las reglas burocráticas tienen esa propiedad. Son lenguajes en un sentido, pero lenguajes muy despojados, similares al Código Morse. El cambio tecnológico requiere una comunicación de otro tipo, y como resultado requiere otro tipo de lenguaje. Ese lenguaje es mucho más parecido a un lenguaje real. Los lenguajes reales son mucho más ricos que el Código Morse, y la comunicación a la que dan origen está llena de incertidumbre y ambigüedad. Requiere una constante interpretación. Ese proceso de interpretación origina un nuevo significado. La ambigüedad e incertidumbre es, en otras palabras, el espacio dentro del cual se produce la *innovación*; la interpretación que resuelve la ambigüedad y la incertidumbre es el *proceso de innovación*. Es, en efecto, un cambio tecnológico. El lenguaje de este tipo es la expresión por excelencia de la sociabilidad humana. Por lo tanto, no es un accidente que ambos, el mercado y la burocracia, que operan sin un verdadero lenguaje, sean formas institucionales que eliminan la interacción directa entre los seres humanos. Cada individuo existe en una forma de aislamiento extremo- ejemplificado por el *panóptico* de Bentham como fue interpretado por Foucault (Foucault, 1977)- que impide la comunicación cara a cara. La necesidad de la sociabilidad, que estas formas niegan, a fin de mantener una economía tecnológicamente dinámica lleva a la reintegración de la economía y la sociedad, y destaca el nuevo rol de los intermediarios sociales (Piore, 1995).

4. Los mercados, las cadenas de provisión y los distritos industriales

Podemos ver lo que está en juego aquí, si hacemos un breve paréntesis del problema teórico del capitalismo como es entendido por los economistas, y observamos el problema práctico de los gerentes y los encargados de formular políticas cuando lidian con las operaciones diarias en la economía. A pesar de la centralidad del mercado en sus ideologías declaradas, este ha demostrado ser una guía limitada para la práctica. Para los gerentes privados y los profesionales en negocios, la teoría de la gerencia corporativa tal como es enseñada en la carrera de Administración de Empresas, ha servido como una especie de sustituto del mercado. Entre los planificadores del desarrollo, particularmente a un nivel estatal y local, otros dos conceptos analíticos de menor nivel, con los cuales estoy seguro muchos de ustedes ya están familiarizados, se han vuelto populares: cadenas de provisión y distritos industriales. Tienen en común el hecho de que la comunicación cara a cara sustituye a los impersonales precios de un mercado competitivo en la coordinación de la actividad económica.

La cadena de provisión es, en muchos sentidos, el equivalente contemporáneo de la gran corporación burocrática en la nueva economía global "descentralizada". Una cadena de provisión consiste básicamente en la secuencia de relaciones de input-output necesarias para producir un determinado producto. Las posiciones en la cadena están generalmente muy estrechamente ligadas; los recursos son tan altamente especializados el uno para el otro que tienen una gran dificultad en cambiar a otros usos (Gereffi y Korsewicz, 1994).

La cadena de provisión rejea la noción de que los productos que llegan al mercado son el producto final de una cadena de relaciones de inputs y outputs que se extienden, hacia atrás, a través de una variedad de industrias hasta los inputs iniciales de materias primas. Muchas de estas cadenas están organizadas como una extensión del sistema tradicional de producción en masa, con posiciones altamente especializadas e integradas entre sí a lo largo de la cadena. Están demasiado especializadas como para moverse a otro sitio en el sistema económico; del mismo modo, es muy difícil encontrar sustitutos en otros lugares para aquéllos que las compran. Unir todos estos tipos de recursos en respuesta a las señales de los precios en un mercado competitivo sería como buscar una aguja en un pajar. Como resultado, la cadena es típicamente manejada y

dirigida por un centro de poder: los ensambladores en la industria automotriz; por grandes minoristas y tiendas departamentales en partes de la moderna industria de confección. En el viejo mundo de la producción en masa previa a la globalización, estas cadenas podrían haber estado geográficamente ligadas dentro de un solo Estado Nación o incluso una gran empresa corporativa. La famosa planta de River Rouge de Ford era en esencia una enorme cadena de provisión anclada a un mismo lugar: el acero ingresaba a la planta por un extremo y un automóvil terminado emergía del otro. La única pieza faltante en la moderna cadena del automóvil era la distribución comercialización? de Ford. Pero con el desmoronamiento de las barreras para comerciar y las nuevas tecnologías de comunicación y transporte, las cadenas de provisión se están expandiendo cada vez más alrededor del globo y la ubicación tiende a ser muy sensible a las ventajas relativas a los costos. Una manera en que las comunidades locales pueden desarrollarse y prosperar económicamente es atrayendo posiciones en la cadena de provisión. Pero las ubicaciones particulares de los eslabones de la cadena de provisión son muy sensibles a los costos relativos de la mano de obra. Por esta razón, los lazos son frágiles y la prosperidad de la economía es precaria.

El interés contemporáneo por el distrito industrial refleja el éxito de las pequeñas ciudades en el centro de Italia que han prosperado en la economía mundial por producir productos especializados y altamente innovadores para nichos de mercados de moda y equipamiento de precisión industrial y médico (Pyke, Becattini, y Sengenberger, 1990; Schmitz y Madvi, 1999). Se ha extendido para cubrir aglomerados regionales de alta tecnología como el Silicon Valley en California y Route 128 cerca de Boston (Saxenian 1994). Sin embargo, el concepto fue en realidad desarrollado por Alfred Marshall a fines del siglo diecinueve en un intento por comprender las estructuras de ciertos pueblos industriales ingleses. El distrito industrial consiste típicamente en una red de pequeños productores independientes, cada uno especializándose en diferentes aspectos del proceso productivo o en el diseño y desarrollo de prototipos y equipamiento. Los recursos en el distrito son típicamente más flexibles y apareados con mucho menos firmeza que aquéllos a lo largo de la cadena de provisión, y la relación entre las distintas firmas está siendo continuamente reconfigurada a medida que la especificación precisa del producto cambia en respuesta a variaciones en los gustos del mercado y los nuevos desarrollos tecnológicos. La ventaja competitiva del distrito industrial es su habilidad para producir productos nuevos y únicos y tiene, por tanto, una ventaja competitiva que es particular a la ubicación y no cambia en respuesta a variaciones en los precios relativos de los factores. Es, en consecuencia, una forma más durable y sólida de ventaja local. Pero la ventaja no está basada en las características físicas de la localidad, sino en algo con respecto a las relaciones sociales entre las personas que viven allí. Es en la creación y mantenimiento de estas relaciones físicas donde los intermediarios sociales parecen tener un rol importante.

El distrito industrial es parte de una clase más grande de estructuras organizacionales que recién estamos comenzando a comprender (Castells, 1996, 1997). Incluidas en esta clase están las nuevas estructuras gerenciales de grandes organizaciones corporativas como equipos de proyectos interdisciplinarios e inter-organizacionales y matriz gerencial. La literatura académica generalmente se refiere a estas estructuras como redes. El término se refiere al hecho de que las interconexiones entre las distintas unidades son múltiples, y no siguen patrones regulares y estructurados. La configuración de las firmas pequeñas dentro de un distrito industrial está cambiando continuamente; los equipos dentro de la nueva organización cooperativa son reformados y reorganizados para cada proyecto y a veces también en el curso de un proyecto dado. Este sistema es un contraste claro con los intercambios a lo largo de una cadena de provisión o a lo largo de la cadena de comando en una corporación burocrática clásica. Pero el término "red" es, también un poco engañoso, porque las relaciones dentro de un mercado competitivo, asimismo constituyen una red.

La diferencia fundamental entre las relaciones dentro de la red en un mercado competitivo, y aquéllas dentro de los distritos industriales y las nuevas formas de organizaciones corporativas, es el tipo de comunicación que ocurre dentro de ellos. La comunicación en un mercado se da a prudente distancia y a través del sistema de precios, y el lenguaje de los precios es, como hemos visto con el Código Morse. Es absolutamente claro y no ambiguo. La comunicación dentro de las nuevas redes es directa, de persona a persona, y es rica, compleja y llena de ambigüedad. La ambigüedad esta asociada a la capacidad de estas redes para la innovación y el cambio tecnológico. Mucho de lo que ocurre dentro de estas redes está focalizado en la ambigüedad y tiene como objetivo la clarificación. Es a través de ese proceso que emergen los nuevos productos y técnicas de producción. Es como si todo lo que puede emerger de un mercado competitivo o incluso de una organización burocrática ya estuviera allí, anticipado por la definición de los productos comercializados y a los cuales están fijados los precios, o por las reglas y regulaciones que gobiernan la burocracia.

Un ejemplo que ilustra esto de la manera más gráfica es la industria de la telefonía celular, que hemos estado estudiando en el MIT como parte de un proyecto sobre la organización del diseño y desarrollo del producto (Piore, Lester, y Malek, 1995). El teléfono celular emergió de las radios emisoras y receptoras utilizadas por la policía, los bomberos y las compañías de taxis. Es la unión de las tecnologías de radio y teléfono, dos tradiciones ingenieriles completamente diferentes, que previamente al desarrollo del nuevo producto nunca tuvieron nada que ver una con la otra. No estaba claro en un principio para qué sería bueno el producto y quien lo usaría. No hace falta que les diga en que se está convirtiendo hoy. Lo que eso es ha emergido de una rica conversación entre ingenieros de las compañías de radio y teléfono, y ahora punto-coms de internet interactuando con consumidores de una amplia variedad de tipos. El tipo de interacción que esto involucró nunca podría haber ocurrido dentro de los confines del lenguaje de precios, ni dentro de las formas burocráticas de la vieja organización corporativa.

Hemos llegado a pensar en el proceso involucrado en desarrollar un teléfono celular como en la creación de un nuevo lenguaje, y en la interacción de las distintas partes involucradas como la interacción que ocurre en cualquier conversación personal dentro de una comunidad de un lenguaje bien desarrollado. Esas interacciones están llenas de confusión, ambigüedad y malos entendidos. No obstante, a medida que la conversación sigue su curso esa ambigüedad es resuelta y un nuevo entendimiento emerge. En un sentido más amplio, el nuevo conocimiento es el del teléfono celular como ha emergido hoy, pero ese conocimiento está basado en la resolución de literalmente cientos de series de ambigüedades pequeñas e incrementales en una conversación continua a lo largo del tiempo. Es la capacidad de sostener tal conversación, lo que constituye la fortaleza y característica definitoria de un distrito industrial.

Pero existe un problema en mantener una comunicación de este tipo en un ambiente económico: la economía es sobre el beneficio personal, cada actor busca su propio bienestar material. Frecuentemente la relación es un juego suma cero, o todos esperan que *podría* ser un juego suma cero: el bienestar de una persona gana a expensas de la otra. La economía tiende a ser un mundo de oportunismo. La ambigüedad, sin embargo, lleva al malentendido. Y el malentendido es fácilmente interpretado como un comportamiento oportunista. En la ambigüedad que da origen al malentendido se halla el potencial para la innovación y, por lo tanto, para el crecimiento económico, pero sólo si la ambigüedad es trabajada en la conversación. El peligro es que la gente la interpretará, en cambio, como oportunismo y terminará la conversación antes de que pueda dar frutos. Es aquí donde emerge el rol de los intermediarios: se los requiere para mantener el flujo de la conversación. En nuestros estudios en el MIT, hemos llegado a pensar en tal rol como en el de la anfitriona en un cóctel. En la nueva organización corporativa, es uno de los roles del gerente. Pero en organizaciones menos formales, como los distritos industriales, ese es el rol clave del intermediario social.

Si un rol de la anfitriona en el cóctel es asegurarse de que la conversación entre los invitados se lleve a cabo y continúe ininterrumpida en el tiempo, un segundo rol es manejar el carácter de la conversación como para determinar el tipo de entendimiento que es probable que emerja en el proceso. Si uno piensa en el "entendimiento" como esencialmente análogo al desarrollo de un nuevo lenguaje, aquí nos estamos refiriendo al carácter del lenguaje. En un sentido, esta es la parte más misteriosa del proceso. Parece estar gobernado por quién resulta invitado a la fiesta, quién le habla a quién cuando llegan, y de qué hablan. En nuestro caso del teléfono celular, por ejemplo, la cuestión es qué tipos de ingenieros y qué tipos de clientes líderes participan en el desarrollo temprano del teléfono, cómo estos ingenieros y clientes se relacionan entre sí, y sobre qué temas hablan. También podemos decir algo sobre las propiedades del lenguaje que nos gustaría ver emerger del proceso. Las características importantes son las tres que siguen: primero, el nuevo lenguaje debe ser lo suficientemente distintivo como para darle a la comunidad una ventaja competitiva en el mercado. Segundo, debe ser lo suficientemente cercano al lenguaje de los proveedores como para que la comunidad pueda obtener los inputs que necesita para producir, y suficientemente cercano al lenguaje de los clientes como para que puedan apreciar su producto. Tercero, necesita ser una comunidad de lenguaje dinámico que esté constantemente absorbiendo los nuevos elementos, de manera que generen los espacios ambiguos en los que un nuevo significado es producido, sin tanta heterogeneidad que haga que la comunicación real sea imposible. Esto es mucho pedir. Para una orientación de lo que esto puede llegar a significar en la práctica, necesitamos analizar la discusión de los próximos días.

Referencias

AMSDEN, A. H., 1989, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, New York.

- AMSDEN A., 2001, *The Rise of The Rest, 1850-2000: Late Industrialization Outside the North Atlantic Economies*, Oxford University Press.
- CASTELLS M., 1996, 1997, *The Information Age: Economy, Society and Culture*, Volume I: *The Rise of the Network Society* and Volume II: *The Power of Identity*, Blackwell, Cambridge.
- CHANDLER A., 1977, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Belknap Press, Cambridge MA.
- FOUCAULT M., 1977, *Discipline and Punish: the Birth of the Prison*, Pantheon Books, New York.
- MARX K., 1961, *Capital*, Foreign Languages Publishing Houses, Moscow.
- MARX K., 1978 (1848), *Manifesto of the Communist Party* in Tucker R. (ed.) *The Marx – Engels Reader*, Norton and Co., New York, pp. 469-500.
- OSTERMAN P., KOCHAN T., LOCKE R. and PIORE M., forthcoming 2001, *Working in America: Labor Market Policies for the New Century*, MIT Press, Cambridge, MA.
- PIORE M. J., 1994, "Corporate Reform in American Manufacturing and the challenge to Economic Theory", in Allen, T. J. and Scott Morton, M. S. (eds.), *Information Technology and the Corporation of the 1990s: Research Studies*, Oxford University Press, New York.
- 1995, *Beyond Individualism*, Harvard University Press, Cambridge MA.
 - 1996, 'Review of the Handbook of Economic Sociology'. *Journal of Economic Literature*, 34 (2), 741-754.
- LESTER R. and MALEK K., 1995, 'Case studies in the organization of product development: the cellular telephone equipment industry', MIT IPC Working Paper 95-008 WP.
- and SABEL C., *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Inc.
- POLANYI K., 1944, *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston MA.
- PYKE F., BECATTINI G. and SENGENBERGER W. (eds), 1990, *Industrial Districts and Interfirm Cooperation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- SAXENIAN A., 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- SCHMITZ H. and NADVI K., 1999, 'Clustering and industrialization: introduction', *World Development*, 27 (9), 1503-1514.
- SCHUMPETER J.A., 1950, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper & Row, New York.
- SMITH A., 1986, 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Penguin Books, London.
- WEBER M., 1958, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Scribner, New York.

La serie Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo es una publicación trimestral indexada en Catálogo Latindex (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal).

Los Documentos se publican desde 1996 y contienen:

- Resultados de investigaciones realizadas por miembros del Centro,
- Presentación de actividades académicas,
- Traducciones de artículos publicados en revistas especializadas en economía social.

Documento 46

Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo.

Impreso y compaginado en la Imprenta de la Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Septiembre de 2004.