Gary HERRIGEL, *Manufacturing Possibilities. Creative Action and Industrial Recomposition in the United States, Germany and Japan*, Oxford University Press, Oxford, 2010, 279 pp.

El libro de Gary Herrigel sigue la estela de los conocidos trabajos de otros sociólogos e historiadores de la economía como Charles Sabel y Jonathan Zeitlin sobre los cambios en las empresas durante lo que se ha dado en llamar la Segunda Ruptura Industrial. El autor propone una visión alternativa a los modelos que propugnan la economía liberal y la teoría social institucionalista. La primera considera que la creciente competencia internacional, derivada de la globalización económica, conduce a las economías desarrolladas a una creciente convergencia de sus prácticas industriales, del funcionamiento de sus mercados laborales y de las estructuras de gobierno corporativo de las empresas. Frente a esta hipótesis de transformación e igualación de las economías liberalizadas, los institucionalistas destacan la fuerza de los arreglos institucionales en las denominadas economías coordinadas de mercado, propias de países como Alemania o Japón, que determinan el proceso de cambio conduciendo a diferentes variantes del capitalismo. Herrigel rechaza el determinismo de la teoría institucionalista y la visión teleológica de la economía neoliberal, y propone un enfoque alternativo en el que la continuidad de las prácticas industriales y de los arreglos institucionales se ve trastocada por las crisis, obligando a los actores sociales, mediante la acción creativa, a reorganizar el marco institucional en el que interactúan para poder dar respuesta a los desafíos que se les plantean y que no encuentran solución en las formas organizativas heredadas.

Para demostrar la validez de su teoría pragmática, Herrigel recurre al análisis empírico, centrando su estudio en las trasformaciones acaecidas durante la segunda mitad del siglo xx en el sector manufacturero de Estados Unidos, Alemania y Japón, y, en particular, en la siderurgia, la fabricación de maquinaria y la industria automovilística. Industrias en las que, a pesar de los procesos de reestructuración sufridos en el último cuarto del siglo xx, los tres países siguen siendo líderes mundiales. El libro se abre con una introducción en la que, aparte de exponer el planteamiento teórico citado más arriba, se justifican los motivos que le han llevado a escoger estas industrias como objeto de estudio. A continuación pasa al análisis empírico, que se recoge en dos partes claramente diferenciadas. La primera (capítulos 1 a 3) estudia la evolución de la industria siderúrgica en los tres países desde la segunda guerra mundial hasta la actualidad. La segunda parte (capítulos 4 a 7) se centra en el proceso de desintegra-

ción vertical experimentado en las últimas décadas por el sector del automóvil y la industria mecánica de los países desarrollados.

La primera parte constituye en sí misma una monografía sobre la historia de la siderurgia en Estados Unidos, Alemania y Japón desde la segunda guerra mundial hasta la actualidad. El primer capítulo analiza la reorganización del sector en Alemania y Japón tras la segunda guerra mundial y la influencia en la primera de la ocupación estadounidense. El nuevo marco de relaciones entre los agentes sociales vinculados al sector siderúrgico estuvo fuertemente influido por el dictado de Estados Unidos, que buscaba eliminar aquellos aspectos de las relaciones industriales que se consideraban relacionados con los regímenes autoritarios y, por tanto, incompatibles con el modelo democrático que trataba de instaurar. La combinación de las directrices americanas con la tradición industrial de ambos países dio lugar a nuevas prácticas industriales y a sistemas productivos más competitivos que los existentes en Estados Unidos. El segundo capítulo estudia las transformaciones del periodo 1950-1974, destacando la temprana adopción de los convertidores de oxígeno en Japón y Alemania, frente a un modelo más conservador en Estados Unidos. Sin embargo, el aspecto más destacable del capítulo es el análisis de las negociaciones y los mecanismos de coordinación entre los actores vinculados al sector (empresas, trabajadores y gobiernos). Aunque en cada uno de los países hubo un marco diferente de relaciones industriales, en los tres existieron mecanismos de coordinación entre empresas para consolidar oligopolios estables, capaces incluso de fijar precios; también hubo cooperación entre el sector y el gobierno para pactar las políticas de competencia, y se creó un modelo de relaciones laborales sustentado fundamentalmente en la negociación colectiva. El tercer capítulo, encabezado con el significativo título de «*Left for dead?*», describe la reestructuración experimentada por el sector tras las crisis que se sucedieron desde 1974. A pesar de que los actores sociales respondieron en cada país con diferentes arreglos institucionales, el resultado de la reestructuración tuvo características muy similares: cambio de modelo tecnológico, con la pérdida de peso de la gran siderurgia integral en favor de las *minimills*, y notable reducción de la capacidad productiva, con el consiguiente recorte en la mano de obra. En resumen, los tres capítulos ofrecen una magnífica síntesis de la evolución del sector siderúrgico en la segunda mitad del siglo xx en los tres países, centrada en las relaciones entre los actores sociales vinculados al sector, haciendo especial hincapié en su transformación ante los desafíos planteados por el cambio tecnológico y las presiones derivadas de la globalización y la creciente competencia internacional.

La segunda parte es menos homogénea que la primera, ya que se trata de una recopilación de cuatro trabajos independientes –de hecho, tres de los cuatro capítulos se apoyan en publicaciones de las que Herrigel es coautor y que han sido parcialmente modificadas para el libro–. Estos trabajos tienen una temática común: la tendencia hacia la desintegración vertical, experimentada por el sector del automóvil y la industria mecánica durante los últimos treinta años en Europa y Estados Unidos. El capítulo 4 explica las características generales del proceso de desintegración vertical y los vínculos que se establecen entre los fabricantes de maquinaria (*original equipment manufacturers*) y las empresas suministradoras de componentes. Aunque existen diferen-

tes modelos de relación, Herrigel considera que en los últimos tiempos se está imponiendo un patrón, que denomina *Sustained Contingent Collaboration*, caracterizado por la flexibilidad, la no exclusividad y el desarrollo de capacidades en la producción y en el diseño del producto por ambas partes. El capítulo 5 analiza la tendencia experimentada en las tres últimas décadas desde el modelo jerárquico propio de la organización industrial fordista/chandleriana hacia la desintegración vertical. Se analizan el reparto de tareas a lo largo de la cadena de suministro entre los diferentes tipos de empresas y la especialización productiva según se trate de países avanzados o de países en vías de desarrollo. Estos cambios tienen su origen en la creciente competencia global, que se traduce en fuertes presiones sobre las empresas para reducir costes y para desarrollar productos más rápidamente, lo que necesariamente implica apostar por la innovación. Una vez analizadas las características generales de este proceso de deslocalización y desintegración vertical y sus causas, los capítulos 6 y 7 estudian su impacto sobre los arreglos institucionales entre empresas y agentes sociales en Estados Unidos y Alemania. La desintegración vertical está conduciendo en estos países a la creación de nuevos arreglos político-industriales dirigidos a facilitar la innovación y a permitir adaptarse a un contexto de cambio continuo.

El libro se cierra con unas conclusiones en las que el Herrigel destaca cómo los casos estudiados demuestran que la acción creativa de los actores sociales entra en juego cada vez que se produce una ruptura que plantea un desafío al que los arreglos institucionales y las prácticas tradicionales no son capaces de dar respuesta. La acción creativa da lugar a una reestructuración de los arreglos sociales, que implica nuevas prácticas industriales, diferentes roles de los agentes sociales y cambios en las prácticas reguladoras y en la política industrial.

En resumen, aunque el libro, más que una monografía, es una compilación de trabajos unidos por un tema común, resulta muy recomendable para todos aquellos interesados en comprender los cambios acaecidos en la empresa y en la economía tras la Segunda Ruptura Industrial, a través de un análisis que integra los aspectos económicos, sociales y tecnológicos.

Miguel Ángel Sáez García