

# Concepto de la empresa, elección del empresario y cambio social. Consideraciones para una teoría de sociología económica

---

Jean Saglio

---

(Traducción: M<sup>a</sup> Cruz Martínez)



## I. Las diferentes posturas en el análisis de los distritos industriales de las Pymes

La existencia y el dinamismo industrial de los distritos de pequeñas y medianas empresas pueden estar saturados de numerosos estudios en diferentes países. Semejante fenómeno, sin embargo, no es nuevo, ya en los albores de Primera Revolución Industrial tales distritos existían y algunos han perdurado desde entonces, adaptándose a los diversos cambios que han sufrido sus entornos. En muchos casos, estos distritos manifiestan una capacidad de adaptación comparable a las transformaciones de su entorno nacional o internacional, ya se trate de transformaciones de sus mercados o de cambios técnicos que afecten a los modos de producción que ponen en marcha.

El interés puesto en estos fenómenos lleva a los investigadores a salir de las paradojas inducidas por la utilización, en estos casos, de teorías económicas y sociológicas estándares, y a preguntarse por la pertinencia de estas teorías generalmente admitidas. La postura de estas investigaciones no se limita a un mejor conocimiento de los fenómenos locales o localizados, sino que se sitúa, en parte o al menos, a un nivel más elevado de comprensión del funcionamiento de las sociedades industriales y de mercado

Las explicaciones clásicas dadas para describir el comportamiento de los empresarios parecen poco oportunas en este tipo de casos. Aquí, los empresarios son, la mayoría de las veces, personas de la zona muy bien introducidas en los círculos sociales de la localidad como inversores de capitales. Para poner en marcha su proyecto recurren a los recursos locales y familiares, y los banqueros locales insertados dentro de estos grupos no parecen utilizar los mismos criterios de análisis y de selección que sus colegas.

Globalmente, el dinamismo económico del cual dan prueba estos distritos industriales no parece reducible a una sola suma de dinamismos individuales de cada empresa. Existiría un efecto de sinergia que viene, en fase de crecimiento al menos, a desmultiplicar los efectos benéficos del crecimiento para cada una de las empresas. Para tener en cuenta tales efectos de agregación es más pertinente dedicarse a reflexionar sobre la relación entre empresas y su eficacia económica, al menos tanto como se dedica a los mecanismos del funcionamiento interno de las empresas. Pa-

ra delimitar estos fenómenos el "tejido industrial" sería un objeto de análisis más pertinente que la propia empresa.

Este descentramiento no es anodino en materia de análisis económico y sociológico. En el análisis clásico, el entorno de la empresa, ya se trate de proveedores, clientes, banqueros o competidores, es siempre más o menos hostil al desarrollo y sobre todo al mantenimiento de la independencia y de la autonomía de la empresa. El banquero siempre busca incrementar su influencia en la empresa, desvalorizando la parte de capital que él no controla; el competidor busca aumentar su parte en el mercado, disminuyendo aquella de la empresa adversaria; el cliente busca bajar los precios o comprar a un proveedor que le consienta una bajada mínima; el proveedor tiende a incrementar sus precios y a distender los plazos de entrega, y a bajar la calidad. Ahora bien, los comportamientos exactamente opuestos son observados con frecuencia por los que describen el funcionamiento de estos distritos industriales.

Haciendo hincapié en el funcionamiento del tejido industrial, se busca también eludir otro obstáculo clásico de la teoría económica estándar. Si ese tejido existe y es eficaz administra, para los diferentes actores del sistema, un conjunto de bienes materiales o inmateriales que no son apropiables por las instituciones o los individuos privados. En el sentido descrito por Mancur Olson (Olson), se trata de bienes colectivos y se sabe que una de las paradojas de la economía clásica consiste en que la inversión individual en la producción o en la obtención de un bien colectivo no es jamás justificable por la teoría económica estándar.

Por lo tanto, se comprenderá que el análisis de los tejidos industriales no pueden basarse simplemente en la teoría clásica de la empresa. Para comprenderlas es necesario retomar un modelo de análisis diferente que permita, sin embargo, comprender la existencia de las empresas insertas en este tejido, considerándolas como uno de los productos institucionales del mismo funcionamiento del tejido.

En el caso de los distritos de las PYMES, cierto número de funciones de relación con el entorno, incluso la fijación de modos de funcionamiento interno de la empresa, están aseguradas por el tejido industrial. Dentro de estas redes sociales, que vinculan las empresas unas con otras e incluyen también otros miembros sociales, las relaciones sociales entre los diferentes actores no son reducibles a simples cambios comerciales, ni a cambios económicos. Algunas instituciones de la comunidad desempeñar importan-

tes papeles en materia económica, a la vez que en otros campos de la vida social. En algunos distritos italianos se ha podido mostrar (Bagnasco y Trigilia) que las relaciones de parentela en el seno de familias extensas podían ser unos recursos nada despreciables para los empresarios como para los asalariados. En los mismos distritos, las instituciones tradicionales de la comunidad como las iglesias, los partidos, o los sindicatos desempeñan frecuentemente un papel muy importante en el mantenimiento de la dinámica industrial local. Al menos la comprensión de estos dinamis-mos locales exige ampliar mucho el abanico de los modos de relaciones a tener en cuenta, y conduce a impedir que todas estas relaciones sociales no tengan como único fundamento y como única explicación legítima su contribución a la eficacia económica.

Tal perspectiva induce a reconsiderarlas categorías fundamentales en las cuales nosotros estamos habituados a pensar, tanto en la organización de la empresa como en los cambios con el entorno. Asimismo, será necesario interrogarnos sobre la automaticidad de la cualificación del intercambio económico de toda transacción que pone en juego una firma industrial o comercial: ¿se puede admitir, al menos en algunos casos, que la empresa sea una táctica de los actores para mantener entre ellos unos tipos de intercambio regidos por otras normas que no sean las leyes del mercado?

## I. Costes de transacción y teorías de la empresa

Las teorías económicas clásicas o estándares cuando analizan el funcionamiento de las industrias, hacen hincapié en la "función de producción". En este enfoque, la organización social interna de la empresa no es para el dirigente más que el medio de mejorar los resultados globales de la empresa (o la coacción bajo la cual está obligado actuar.) El interés de los dirigentes estaría orientado en este modelo de enfoque sintético de la empresa. Las variaciones del entorno se convierten entonces en coacciones externas sobre las cuales los dirigentes tienen muy poco poder, pero que deben imperiosamente tener en cuenta en sus cálculos y en sus estrategias.

El enfoque neo-institucionalista de la empresa, haciendo hincapié en el análisis de los costes de transacción, se presenta como una crítica de este enfoque

clásico y neoclásico. Williamson insiste en que en este nuevo enfoque la empresa es, en primer lugar y antes que nada, concebida como una estructura de decisión. En la teoría clásica, la preponderancia de la función de producción imponía de alguna manera las buenas elecciones de los que tomaban las decisiones. Por supuesto, se podía considerar que esta determinación de la "buena solución" no era total y absoluta, y quedaba a los dirigentes la elección de la táctica y del momento. Williamson y los partidarios de la escuela neo-institucionalista introducen dos elementos de elección nuevos e importantes que minimizan la importancia de la función de producción: el que debe tomar decisiones no está ineludiblemente forzado a operar en el marco de la empresa, puede también elegir soluciones fuera de ésta; los modos de relacionarse los diferentes actores en el interior de la organización no son comprensibles como un sistema de mercado.

### 1.1.1. La empresa y el mercado

En el enfoque clásico, la función central del dirigente de la empresa consiste en desplazar progresivamente la configuración de la empresa que dirige, de manera que cada vez sea más importante y cada vez sea más lucrativa en el mercado. Retomando el enfoque iniciado por Coase, en su artículo de 1937, los partidarios del enfoque neo-institucionalista transforman la percepción del papel del dirigente. Su primer papel consiste en arbitrar constantemente entre la realización de las operaciones económicas en la empresa y el abastecimiento de su servicio fuera de ésta. No obstante, las diferencias entre estos dos tipos de funcionamiento económico son radicales. El límite de la empresa no es, como en la teoría clásica, asimilable a la apropiación privada por la empresa de un puesto en el mercado. Se pasa del mundo del mercado al de la organización, es decir, a un sistema de relaciones entre los individuos fundamentalmente heterogéneos en el mercado. Dos preguntas surgen en este caso: ¿cómo el empresario elige entre estos dos modos de producción? y ¿por qué la coordinación en la organización podría en algunos casos revelarse más eficiente que la coordinación en el mercado?

La respuesta a la primera pregunta que nos propone Coase está en la línea del análisis neo-clásico. Por otra parte es absolutamente lícito que este autor se sitúe en la continuidad de los estudios marshallianos, haciendo claramente referencia a los conceptos del cálculo marginal y de sustitución. La opción entre estos dos tipos de coordinación de la empresa es para

Coase una cuestión de cálculo económico marginal: el empresario utiliza la coordinación en la empresa hasta que ésta sea menos eficiente que la coordinación del mercado o que la creación de una segunda unidad de producción.

En su respuesta a la segunda pregunta, Coase comienza por contestar la pertinencia de las respuestas habituales dadas para explicar la creación de empresas por los empresarios. El coste de utilización de la coordinación del mercado no es nulo, por el contrario puede resultar superior al coste de la coordinación de la empresa. Esta situación puede encontrarse cuando los costes de acceso al mercado son elevados, pero el caso más frecuente es aquél en que los costes de estabilización o de reproducción de la relación mercantil son elevados. El contrato que compromete en un término relativamente largo y garantiza así la reproducción de la relación es entonces una solución mejor que el recurso al mercado. Lo que diferencia la empresa del mercado, lo que establece los límites, es que en el interior de la empresa las relaciones entre los agentes económicos están manejadas por contratos y no por los precios de mercado, y este sistema de contratos establece y preserva la autoridad del empresario.

Se puede observar que el concepto de empresa deviene relativamente independiente de la definición estrictamente jurídica de la empresa y acentuadamente del sistema de propiedad. Por otra parte, se podrá preguntarse, lo que no hace Coase, en qué medida las dos formas de organización de producción, que son el mercado de un lado y la empresa de otro, no son más que los extremos de un "continuum" comprendiendo muchas otras formas intermedias de organización económica. En particular, parece posible atribuir a las redes de empresas una definición derivada de esa de la empresa: los actores en ella estarían muy comprometidos por contratos y las relaciones serían durables, pero ninguna autoridad central vendría a uniformarse y a coordinar la totalidad de estos contratos. En tal enfoque, la red sería una forma de organización económica intermediaria entre la empresa y el mercado: de la empresa retomarían la existencia de contratos durables, estableciendo las relaciones entre los diferentes agentes económicos; del mercado retomarían la ausencia de coordinación centralizada de las diferentes relaciones. Esta posibilidad de extensión de los modos de coordinación posible ha sido muy estudiado por Williamson quien, sin precisar la naturaleza de estos modos intermedios, prevé en ellos una posible existencia.

Sin embargo, Williamson, teniendo en cuenta las aportaciones de la sociología de las organizaciones, introduce varios correctivos en el modelo inicial de Coase. Por supuesto, para él la elección entre la coordinación por los mercados y la coordinación por la organización reside una de las decisiones centrales del empresario. Pero para Williamson, la racionalidad que preside esta elección no es tan fácilmente determinada como parece suponer Coase refiriéndose a los conceptos y a las herramientas neo-clásicas. El cálculo no es totalmente objetivable en la medida en que depende de las opciones, de las expectativas y de las estrategias de los diferentes actores. Para salir de esta dificultad, Williamson preconiza utilizar unas herramientas de comparación de diversas soluciones potenciales, que tienen más en cuenta las diferencias institucionales que lo hace el cálculo marginalista. Por qué razón habría una gran variabilidad de soluciones organizacionales y racionales puestas en práctica por los actores. Sobre este punto la respuesta de Williamson se sitúa en la continuidad de las tesis desarrolladas por Simon sobre comportamiento estratégico de los actores en las organizaciones: la racionalidad que ponen en práctica no es jamás total, o mejor dicho, el actor tiene siempre una intención racional pero ésta queda contenida por la inexactitud de las informaciones o de sus capacidades.

### 1.1.2. Costes de transacción y enfoque de los contratos

La segunda diferencia fundamental, según Williamson, entre un análisis que se fundamenta en los costes de transacción y el análisis marginalista de los neoclásicos se refiere a la orientación de los actores. En los análisis de tipo clásico y neoclásico, el agente económico es cambiado por la simple búsqueda de la maximización de su interés individual. El análisis neoinstitucionalista da lugar a una concepción más compleja de valores, de móviles y de intereses de acción. Comprometido con contratos que lo vinculan con sus diferentes socios, ya no está simplemente transformado por la misma lógica de la búsqueda de un interés inmediato o más bien, la designación de éste llega a ser una operación compleja. El tipo de estrategias que pone en práctica se convierte en uno de los elementos que permite comprender la construcción del interés en lugar de que éste sea un primer elemento. Así, el actor puede ser optimista y mostrar las estrategias más complejas que modifican sus escalas de valores. En lugar de limitarse a no ser más que "homo economicus", él quiere que se le considere como un "contractual man".

¿Se trata por ello de una remisión de las categorías antropológicas fundamentales sobre las cuales se funda el análisis económico? Para él esta complejidad de estrategias no se origina en los caracteres antropológicos que el análisis económico no tenía en cuenta, sino en la complejidad del sistema de cambios económicos. Estos fenómenos se originan con frecuencia en el funcionamiento normal del sistema económico, sin embargo, deben ser considerados como imperfecciones. La economía de los neoinstitucionalistas y las teorías económicas clásicas y neoclásicas se apoyan todas en los mismos fundamentos antropológicos y en las mismas leyes fundamentales.

Se aborda ya aquí el fundamento antropológico de la teoría económica que estaría alrededor de la simple cuestión, y a pesar de ello crucial, de la naturaleza del conflicto. Esto es válido todavía para los neoinstitucionalistas, una imperfección del funcionamiento de las organizaciones económicas que se origina en las incomprensiones.

A partir de tal punto de vista se puede volver a introducir una jerarquía entre las diversas formas de organización de la producción. La organización, o la empresa es el medio para que el empresario minimice los costes parásitos que vayan a perturbar el funcionamiento eficaz del mercado. Esto queda muy en la línea de la teórica óptima de la economía pura. Sin embargo, se puede comprender que para Williamson tal distinción demuestra la casuística. Porque las imperfecciones de las transacciones concretas forman parte de la naturaleza misma del sistema económico, lo mismo que para Simon las imperfecciones de la racionalidad forman parte de la misma naturaleza del actor económico. Sin embargo, el análisis debe considerarlas como obligaciones secundarias y no como recursos esenciales. Aquí todavía la analogía con la mecánica se manifiesta claramente: los fenómenos de roce frenan, incluso bloquean, el movimiento, no pueden en ningún caso engendrarlo.

En este enfoque, el conjunto de organizaciones de producción aparecen como males menores necesarios, medios de paliar estas imperfecciones del funcionamiento de los mercados concretos. Estas tienen por función reducir los costos de transacción y no promover el crecimiento.

### 1.2. La teoría Marshalliana de los distritos industriales

El tener en cuenta el funcionamiento de los distritos de las pequeñas y medianas industrias conduciría, como ya lo hemos dicho, a poner en cuestión cierto

número de fundamentos centrales de las teorías económicas clásicas. Tal punto de vista no es unánimemente compartido por los observadores de estos distritos industriales, particularmente los análisis que propone Becattini, tras los trabajos de investigación sobre algunos distritos italianos, pretenden al contrario fundarse directamente en las hipótesis de Marshall.

La elaboración conceptual de Becattini propone como objetivos la comprensión multiforme de fenómenos locales ligados a la emergencia histórica de tales distritos industriales. De entrada, no es una cuestión de privilegio a priori uno de los elementos constitutivos del distrito, o de buscar un Dios ex maquina cuyo conocimiento permitiría aclarar y comprender el conjunto de procesos. De hecho, el enfoque de tales procesos y de tales distritos debe ser multidisciplinar, porque la percepción de los elementos que los componen demuestra lo mismo del análisis económico que del análisis sociológico o histórico.

En la primera definición que da Becattini expone los rasgos que pertenecen a la configuración propiamente económica del distrito industrial y los rasgos que se refieren al funcionamiento social de la colectividad local. Hay, observa él, simultáneamente, la existencia de una identidad local fuerte y un distrito industrial, sin que uno de los elementos sea inmediatamente considerado como subordinado al otro.

Lo que permite especificar y caracterizar esta comunidad local, no es la pertenencia de los individuos a un mismo distrito industrial o su clase económica, es más bien un conjunto cultural de valores comúnmente compartidos. Este sistema de valores es homogéneo para toda la comunidad, lo que no significa que permita evitar los conflictos. Más bien, su existencia permite administrarlos dándoles sentido.

Asimismo, Becattini insiste en que la identidad comunitaria no es cerrada, sino abierta. Emanada de un grupo que posee una tradición histórica de integración y asimilación de nuevas incorporaciones. La frontera es, pues, permeable. Ya sea en el plano demográfico o en materia económica, la comunidad no vive en la autarquía. Está, por el contrario, en constante cambio con su entorno. De hecho, respecto al orden de valores, la capacidad de asimilación que encierra cambios potenciales está muy valorizada.

El otro aspecto de la definición del distrito industrial es la "gran cantidad de empresas" que lo forman. Este distrito industrial no es uno cualquiera. Por el contrario, la definición supone que estas empresas, al menos en su mayoría, están articuladas técnicamente unas con otras y contribuyen conjuntamente a una

producción bien específica que se identifica como el producto industrial del distrito. Cada una de ellas está especializada en una fase específica del proceso de producción colectiva y, por esto están en situación de interdependencia técnico económica.

Por esto, Becattini señala que existe seguramente condiciones tecnológicas de producción que limitan los tipos de producción susceptibles de ser puestos en práctica en estos distritos industriales. En efecto, sería necesario que el proceso de producción sea susceptible de ser segmentado en fases autónomas. En cambio, la condición de estabilidad histórica de estos distritos es que cada empresa opera con el "optimum" tecnológico.

Los recursos humanos del distrito industrial presentan tres características notables. En primer lugar, existe un "continuum" social en el sentido, dentro de la estratificación social local, que ninguna frontera entre grupo de pertenencia se considera hermética. En segundo lugar, se puede también identificar un tipo particular de empresario local. Este no es un simple empresario preocupado solamente por lo que pasa en el interior de su empresa o en los mercados con los cuales realiza sus negocios. A estas cualidades clásicas del empresario, es necesario añadirle una preocupación constante por informarse de lo que pasa en el ámbito del distrito industrial local, tanto en materia propiamente técnica y económica como en materia social. Esta fuerte implicación local distingue lo que Becattini llama el "empresario puro" del empresario más clásico

¿Cómo estas cualidades específicas del empresario puro pueden integrarse en un modelo de explicación más general? ¿Se trata de una fuente, de una particularidad excepcional, y por ello difícilmente explicable, o bien el mismo modelo de cambios económicos específico de la zona considerada está fortalecido por esta característica?

¿El arraigo local no es que el empresario puro demuestre, en sus relaciones con los otros actores del distrito industrial, un modo de cálculo o una estrategia que no corresponde directamente a los cánones del comportamiento económico de los empresarios clásicos? Confiándose unas relaciones económicas y sociales del ámbito local espera, a la vuelta, las informaciones de los mercados que no conoce en el momento en el cuál realiza la inversión. Evidentemente la experiencia colectiva local que él ha aprendido es que esa era la condición requerida para confirmar su pertenencia a la esfera social de las empresas del distrito. ¿Cómo se puede atribuir una racionalidad, incluso limitada, a tal modelo de cálculo?

Por último, el tercer elemento característico de los recursos humanos de un distrito industrial reside en la existencia de un ejército de reserva de trabajadores, trabajadores a domicilio y trabajadores a tiempo parcial susceptibles de aceptar rápidamente el aumento o la disminución de su contribución local a la producción. Sin embargo están integrados en el grupo social a través de sus redes familiares y de su vida cotidiana. Por esto, disponen de recursos que les permiten hacer menos dramáticas las consecuencias de las fluctuaciones drásticas de los niveles de actividad de las empresas del distrito.

Aquí, aún nos hace falta comprender cual es la racionalidad subyacente de esta estrategia para los individuos que la ponen en práctica. Por supuesto, en una situación económica general con dificultades de empleo y de paro generalizado, el mantenimiento de las redes de socialización activas es una estrategia eficaz para los individuos, (Ganne y Motte 1980.)

Al lado de estos modelos particulares de gestión de los recursos humanos, el distrito industrial pone también en práctica un modo específico de gestionar los mercados. En primer lugar y aunque sea hoy admitido por muchos de los que trabajan en las pequeñas y medianas empresas, es necesario subrayar el lugar que ocupan estas empresas en los mercados internacionales. Las empresas trabajan e intervienen en los mercados internacionales. Incluso, en algunos casos, dictan la ley en ellos, esencialmente tratándose de productos de moda, aunque no se reduce solamente a estos casos.

En sus actividades comerciales en los mercados internacionales muy competitivos, los actores del distrito consideran que la información dada por la única estructura de precios es considerablemente insuficiente. Por eso existe, para establecer estas relaciones con los mercados internacionales, unas empresas locales especializadas. Estos vendedores comercializan los productos del distrito, pero al mismo tiempo aseguran también la promoción colectiva de una cierta imagen positiva del distrito en su conjunto. Las relaciones que mantienen así con el exterior no son especializadas, en el sentido en que no consistirían más que vender los productos y llevar de nuevo al distrito las ganancias de este comercio. Pero los vínculos que los vendedores mantienen con el exterior son complejos y permiten la transferencia de información técnica, económica, financiera y social.

La gestión de los mercados no se limita a la gestión colectiva de posiciones en los mercados internacionales. En el interior del mismo distrito las empresas y los individuos ponen en práctica una cierta concepción de la competencia y de la cooperación. Para

ellos, en primer lugar, los dos conceptos no son antónimos. Eso significa también una cierta concepción de la importancia social de la sanción económica. La competencia ya existe y puede conducir a la desaparición de una empresa. Becattini señala la existencia de normas locales de comportamiento que permiten juzgar si un individuo se conduce "como Dios manda" o si transgrede las normas del grupo, en segundo lugar, el hecho de que estas normas no sean aquéllas del éxito económico, ya que un perdedor puede ser considerado como apto para jugar de nuevo.

En comparación con el funcionamiento de la gran industria, Becattini destaca tres diferencias importantes. En primer lugar, el sistema no niega el conflicto de intereses, pero busca una solución de tal manera que favorezca la dinámica individual de la empresa y su adaptación a un entorno en continuo cambio, en lugar de favorecer las soluciones de tipo burocrático. La segunda diferencia que destaca Becattini entre el distrito industrial y la gran empresa lleva a la concepción del progreso técnico. Según él, existe un vínculo fuerte en el sistema de valores entre el progreso técnico y el progreso social. Aquí el progreso técnico es siempre considerado como un proceso social de cambio. La advertencia me parece absolutamente pertinente para describir lo que pasa en el distrito. En cambio, me parece abusivo considerar que la gran empresa tuviera ineludiblemente, debido a su tamaño, una situación diferente. Por último Becattini insiste también en la existencia de un sistema local de financiación de la industria.

Todas estas características permiten a Becattini hablar de "distritos industriales marshalianos". El fundamento de la economía del distrito, como de las empresas individuales del distrito, es la continua valoración del beneficio diferencial de los costes de producción entre el interior y el exterior. Sin embargo, este criterio único de elección es insuficiente para explicar la permanencia histórica del distrito. Es necesario también para que se acepte continuar con el juego local que el empresario valore positivamente su participación en el desarrollo local. En este argumento Becattini admite de forma implícita que el empresario realice constantemente un cálculo económico, de tipo marginalista, para valorar las ventajas y los inconvenientes con el pretexto de establecer, de seguir y de aumentar sus actividades industriales sobre el propio terreno. El argumento resulta trivial, ¿pero es por ello totalmente pertinente.? En primer lugar, no parece muy pertinente para explicar el asentamiento de empresas. Los empresarios que se lanzan a la aventura de crear una nueva unidad de producción no son individuos que vienen de fuera del sistema. Es proba-

ble que para ellos la opción no es aquí o allá, sino que les lleva a los términos de crear o no crear. En su caso las ventajas comparativas del distrito pesan poco si no es globalmente para explicar su tendencia a la creación y disponibilidad local de recursos accesibles.

En segundo lugar, no es tampoco evidente que una vez la empresa puesta en marcha, no sean más que las ventajas económicas de mantenimiento sobre el propio terreno las que convengan a los empresarios para no establecer su empresa en la región. Convendría no perder de vista que el que debe tomar decisiones no es más que un empresario, el cuál no viviría más que para y por su empresa y que muchos otros criterios de que la única maximización del beneficio de la empresa pueden entrar en cuenta en su cálculo. Es necesario que exista un sentimiento común de pertenencia a una comunidad, percibida como la base objetiva de las individuales y de las familias. La empresa no es más que una institución secundaria, indispensable por supuesto para la realización de sus logros, pero integrada en un conjunto más amplio, lo cual no constituye más que uno de los elementos. El distrito industrial, con sus dos elementos ligados que son la gran cantidad de empresas y la comunidad de individuos, es el elemento más importante.

Por esto, señala Becattini que el distrito es una forma intermedia, constantemente amenaza por dos degeneraciones: la integración de una empresa por la concentración de industrias y el estallido de desintegración por el recurso a un solo mercado. Por tanto, es especialmente sensible a dos peligros que son el aumento del paro, que amenaza corromper la comunidad, y el debilitamiento de las tasas de creación de empresas que paralizan el dinamismo del distrito.

### 1.3. Elementos de discusión crítica

Hasta este punto me he contentado con seguir los argumentos de los autores seleccionados, introduciendo simplemente algunas observaciones marginales para una discusión y una crítica más sistemática. Así pues, antes de pasar a una presentación más positiva y más constructiva de los elementos que deberían permitir fundamentar un enfoque más renovado, o al menos mejorado, de estos fenómenos, me parece oportuno presentar de una manera más continuada y argumentada algunos puntos particulares de la discusión y la crítica.

#### 1.3.1 La pluralidad de identidades activas

¿Cuál es la entidad de referencia que nosotros denominamos más alejada del grupo de identidad, a la

cual se refiere el que debe tomar las decisiones cuando planea una decisión cualquiera? En el análisis clásico este punto está tratado por omisión: el que debe tomar las decisiones es el empresario, su grupo de referencia es la empresa. Williamson retoma la misma posición explicándola: la opción ante la cual se encuentra consiste en producir en la empresa o recurrir al mercado exterior. En el análisis de los distritos industriales que hace Becattini la situación es más compleja, ya que un tercer término puede intercalarse entre estas dos soluciones extremas. El empresario puede efectivamente recurrir al mercado local, es decir, a otras empresas, pero perteneciendo no obstante a un mismo grupo social. En este caso el tipo de contrato no es análogo al de mercado de Williamson, ya que el empresario puede negociar en espera de los beneficios recíprocos, aunque estos no estén estipulados explícitamente en el contrato.

El distrito industrial es un grupo particular al cual el empresario, por su comportamiento, manifiesta que espera pertenecer. Como lo señala justamente Becattini, el distrito no es reducible a la agrupación de empresas que lo componen.

He ahí, que los que deben tomar las decisiones económicas en un mercado que, en lugar de dejarse guiar por un solo índice de precios, manifiestan orientaciones de preferencia dirigidas hacia otros individuos e instituciones con las cuales consideran compartir comunidades de referencia. Se trata de una orientación de preferencia porque la pertenencia aquí no dicta de forma imperativa la opción. Pero al menos a precios idénticos y a veces incluso con algún aumento, se constata entonces que el comprador no se comporta de forma aleatoria y va sistemáticamente eligiendo sus vendedores entre aquéllos que estima que pertenecen a la misma comunidad de referencia.

Así caracterizado, el fenómeno es ciertamente mucho más difundido que los distritos industriales. El distrito industrial no es más que una de las modalidades particulares de identidad social económicamente activa, pero muchas otras instituciones pueden también ser utilizadas de esta manera: la familia, la región, la nacionalidad, la etnia se convierten en criterios de referencia económica. "compremos lo francés" "compremos lo inglés", son tantos los eslóganes que han podido tener impacto en el comportamiento de los compradores, aún cuando se trate de los que deben tomar las decisiones en las industrias.

¿El tener en cuenta estos comportamientos no nos conduce ampliamente a modificar nuestro punto de vista en el análisis de la toma de una decisión económica? En el análisis clásico y neo-clásico, tal como es establecido por Williamson así como por Becattini, el cambio económico es el medio de manifestar su

pertenencia y su apego a una colectividad social. ¿Uno puede contentarse considerando este comportamiento como único medio táctico de mejora y de eficacia de sus propios recursos? ¿Debemos indefinidamente, con el pretexto de que tenemos contacto con los directores de empresas, “economizar” sus manifestaciones de adhesión social? ¿No podemos, al contrario, “socializar” de vez en cuando sus estrategias económicas?

En su comportamiento real, los agentes económicos, incluidos los directores, cometen numerosos actos que, en una buena lógica, deben ser considerados como “errores”. El análisis sociológico no puede aceptar tal normativa. No es preciso para el mismo proceso explicar los comportamientos económicos considerados como “correctos”, es decir, conformes a la lógica económica, y los comportamientos “incorrectos”, es decir, contrarios a ésta misma cuando conduce a la desaparición pura y simple de empresas.

Ahora bien, no es suficiente para adherirse a la posición defendida por Simon y continuada, así lo han visto tanto los analistas clásicos de las organizaciones como Williamson. No basta con considerar que los límites de la racionalidad del actor se deben a la deficiencia de sus informaciones o a la deficiencia de las relaciones entre los actores. Es necesario también que tengamos en cuenta los casos, más frecuentes, que se suponen generalmente en el sistema de valores propio del individuo, e incorporado en algunas instituciones, es incoherente con la racionalidad económica, y no obstante se impone al actor. Generalizando a partir de las observaciones hechas por Becattini, podemos ver que la elección es ahora desplazada porque se ha convertido, para el que debe tomar las decisiones en: ¿debo solamente tener en cuenta mi interés económico individual y dejarme guiar por el mercado y sus mecanismos de regulación, o debo en principio manifestar mi pertenencia a una comunidad y seguir las normas implícitas?. “Homo Economicus versus Homo Socius”.

## 2. Del cambio social al sistema industrial

**L**as concepciones puestas en práctica, implícita o explícitamente, por los analistas clásicos y neo-clásicos de la empresa se apoyan en una segmentación arbitraria de los campos de acción y los móviles de acción. En tal análisis, la activi-

dad empresarial, que está dentro de la comprensión de la dinámica económica, es considerada como un fin en sí mismo. El hecho de que pueda ser la táctica de una estrategia social más amplia no ha sido tomada en cuenta. Del mismo modo que las eventuales contrapartidas sociales del cambio económico no son consideradas como elementos de importancia a la hora de tomar decisiones.

Las críticas que hemos expuesto en la primera parte de este texto muestran que tal concepción es demasiado reductora y apenas permite comprender y analizar algunos comportamientos de empresas en el mercado. Hemos visto que, incluso en los cambios mercantiles habituales, era necesario tener en cuenta las identidades colectivas sobre las cuales se construyen los ámbitos sociales del cambio. Afirmar que en el cambio los individuos buscan la maximización de su interés, no basta para comprender cómo se han formado los grupos sociales de referencia en los que este análisis toma su sentido.

En esta segunda parte, quisiéramos mostrar que la utilización más sistemática de algunas categorías clásicas de antropología económica permite resolver este problema, y lleva a considerar el cambio económico como una de las modalidades posibles de la categoría más amplia que es el cambio social. Así pues, es en el análisis de la fijación de normas donde está la clave para entender la naturaleza exacta de los cambios económicos efectivos y del funcionamiento de las instituciones económicas.

### 2.1 Las dimensiones antropológicas del cambio

La fijación de los modos de cambio económico es, en primer lugar y antes de nada, una actividad política en el más puro sentido. Porque antes de ser una táctica de enriquecimiento individual, el intercambio de bienes, de la naturaleza que sean, es el medio más cómodo para evitar la guerra y el conflicto generalizado, pero también el medio para construir alianzas y solidaridades, así como el medio de establecer y simbolizar las jerarquías sociales. La economía es una de las tácticas para evitar la violencia y la guerra, tanto la guerra civil como la guerra entre grupos o sociedades rivales. Cuando el vínculo social se rompe, la violencia aparece inmediatamente.

En lugar de ser una categoría casi natural, que se impondría a los individuos fuera incluso de toda consideración social e histórica, el cambio económico tal como nosotros podemos aprehenderlo debe ser considerado como un modalidad particular entre cambios posibles. La opción entre las diversas modalidades de cambio es más bien una operación política en el sentido estricto, ya que rige el orden social. Incluso el

mercado, en el sentido más puro de los economistas clásicos, es el resultado de un estudio político de organización de los cambios, se vuelve a encontrar esta consideración tanto en Polanyi como en los análisis de Favereau. Para comprender la estructura y el significado de los cambios es necesario, como lo recuerda Marcel Mauss desde el principio del “ensayo sobre el don” y toma en consideración el régimen de cambio.

*“Describimos los fenómenos de cambio y de contrato en sociedades que están no privadas de mercados como lo han pretendido —porque el mercado es un fenómeno humano que según nosotros no es ajeno a ninguna sociedad conocida—, pero cuyo régimen de cambio es diferente del nuestro.”* (Mauss, 1960 p. 148)

Lo que estructura cada régimen de cambio propio a una sociedad determinada revela más bien la moral y la economía que la simple agregación de intereses individuales. Es lo que, como demuestra Mauss, el fracaso del cambio no conduce solamente al empobrecimiento de los actores, pero sí al hecho de que entren los grupos en la lógica del enfrentamiento y de la guerra. La regulación social de los cambios no tiene por único juego la determinación del enriquecimiento lícito e ilícito, pero ofrece, sobre todo, la paz social y el entendimiento entre los grupos en la sociedad. Por esto, la regulación del cambio es una cuestión de derecho y moral tanto como de economía. ¿Cómo funciona la articulación entre la economía de cambio y el sistema de determinar las normas jurídicas y morales de una sociedad concreta? La respuesta dada por Mauss descarta la idea de una regulación impuesta por las relaciones entre los individuos. Al contrario, insiste rotundamente en el hecho de que, en esta operación, son las relaciones entre grupos sociales las que son objeto de la regulación. Lo cual se construye a través de la norma del cambio que obliga a devolver los donativos, es una jerarquía social que concierne no sólo a los individuos, sino a los grupos sociales, unos con respecto a otros. No se trata de una simple regulación de los modos de enriquecimiento individual, más allá de eso, la moral económica así configurada es una operación positiva del posicionamiento de los individuos en los grupos sociales, unos con otros. Lo que hace el análisis está desfasado en comparación con el fundamento del análisis tradicional de la economía: porque se centra tanto, sino más, en el significado de la transacción que en los elementos de la transacción propiamente dichos. En la lectura que Mauss hace de ello, el cambio económico, la acumulación de riquezas como su consumo son los medios fundamentales para establecer y consolidar

las posiciones en el grupo y en la sociedad. Es lo que da sentido a toda transacción.

En el caso de los distritos industriales, como se ha visto, se demuestra que es preciso captar algunos cambios entre las empresas, viendo su significación en el sistema social local para comprender las dinámicas. La opción de un subcontratista o de un distribuidor no es siempre la mejor opción económica, y los que deben tomar la decisión son conscientes algunas veces de ello. En este caso también se llega a que tales opciones conducen a dificultades para la supervivencia de la empresa: el distrito industrial no es siempre el modo de producción más rentable, basta con que una de las empresas sea poco rentable para que el distrito sea afectado por ello. No obstante, las obligaciones sociales del grupo de pertenencia se vuelven una alternativa casi obligatoria.

Desde entonces, tener en cuenta la significación social del cambio, incluso en el caso de las industrias modernas, no es solamente un suplemento añadido al estudio de la transacción. Se puede encontrar buen número de casos en los cuales, la transacción constituye, por el contrario, la clave de la explicación y en la cual su rentabilidad económica puede ser considerada simplemente como una obligación complementaria, sin que ella sea, propiamente hablando, la explicación de la decisión. En tal perspectiva, el cambio mercantil, tal como se analiza clásicamente, no es más que una categoría particular controlada por un sistema de cambios amplio y los cambios industriales están ineludiblemente inscritos en la categoría más restringida.

¿Cómo analizar tales sistemas de cambio? ¿Las diversas categorías no son, en este punto, heterogéneas contrariamente a la idea esbozada por Mauss, sería irreal, incluso imposible, englobarlas a todas en un mismo estudio? Unas revelarían el análisis económico, otras por último la moral social y cada uno de estos campos sería comprensible un modo de análisis particular.

A pesar de ello, existen tentativas que han hecho lo contrario con total resignación. Basándonos en algunas de ellas y más particularmente, por un lado, en los análisis de Peter Blau, y por otro lado, en las de John R. Commons, quisiéramos mostrar que es posible avanzar en la construcción de una sociología de la economía aplicada a nuestras sociedades desarrolladas.

## 2.2 El cambio social como categoría fundamental

El cambio mercantil, incluso más ampliamente el cambio con finalidades económicas, mostraría un

conjunto de fenómenos y de comportamientos entre individuos u organizaciones. Homans se establece como objetivo llegar a formular proposiciones generales, válidas para toda una serie de fenómenos de psicología, y obtenidas de la observación en laboratorio y del estudio de investigación con pequeñas grupos. Su enunciado básico es que toda interacción entre los individuos debe ser considerada como un intercambio de bienes, materiales o inmateriales. Sin embargo, el pensamiento de Homans no trata de hacer de la economía el paradigma central del análisis de los fenómenos sociales. Al contrario, más bien es necesario considerar el cambio económico como una de las categorías posibles de cambio, es decir, de fenómenos de interacción entre individuos. La investigación debe incluir, así pues, los fenómenos económicos como una de la clase de fenómenos a explicar.

En la explicación de su trabajo Homans se ha contentado con enunciar las condiciones para el equilibrio de las estructuras sociales, y particularmente las de los grupos pequeños, que él mismo o la gente de su escuela han sido inducidos a observar. Distingue dos que son análogas a las condiciones de equilibrio definidas por los economistas clásicos. En primer lugar, cuando el equilibrio es difícilmente alcanzado en el juego de la persecución del interés individual, se obtiene más fácilmente en el caso en que exista una norma de justicia retributiva que fije los compromisos y las remuneraciones de los individuos. En segundo lugar, Homans constata que esta norma de justicia retributiva debe también, para que el sistema consiga un equilibrio estable, articular las remuneraciones de los individuos: los más competentes deben al mismo tiempo aportar una contribución mayor importante y obtener una retribución más elevada.

Por lo tanto, las condiciones del equilibrio de la organización, dicho más generalmente, las condiciones de la estabilidad de las relaciones entre los grupos sociales no son solamente reducibles a las condiciones del equilibrio resultante del mecanismo de formación de los precios en el mercado. Porque ya no es la rareza la que define el punto de equilibrio de las remuneraciones, sino también, la competencia admitida. Ahora bien nada indica que necesariamente los individuos más competentes, o al menos que dispongan de la competencia más dominante requerida, sean también los más raros.

Sin embargo, en sus análisis, Homans está impregnado por una concepción clásica del cambio. Años más tarde, es Peter Blau quien dará una formulación más amplia del cambio social que parece más pertinente para nuestra investigación. Según él, el cambio

social se distingue del cambio económico por el hecho de que la contrapartida de la prestación inicial no está especificada en el momento de éste. Los actores de la relación, como los cambistas de regalos en el análisis de Mauss, conocen muy bien la obligación de dar y la obligación de devolver los donativos. Gracias a esta relación que establecen entre ellos los actores sociales, construyen así, a la vez, los vínculos de equivalencia y los vínculos de subordinación.

El cambio social es un medio de administrar las relaciones estratégicas con otros actores sociales. Las liberalizaciones y otros "donativos" se incluyen en los sistemas de regulación de cambios que definen las equivalencias y las contrapartidas que el actor puede esperar de sus actos. Por otra parte, es este sistema de contrapartidas y de equivalencias el cual permite comprender y analizar las estrategias individuales, es decir, el hecho de que los individuos se comprometan en los cambios, pero mientras que la relación se adapte al pago de un precio convenido de antemano, el receptor de la liberalización está más bien comprometido en una obligación de contrapartida de vencimiento sin que ésta esté precisamente fijada, y esta obligación no claramente especificada crea el vínculo social, lo cual no es por ello ineludiblemente irónica. Por lo tanto la contrapartida no está fijada, se puede asimilar el cambio social a un contrato concreto. Lo que no es una verdadera obligación, en el sentido contractual de la palabra, sino un compromiso que descansa sobre la confianza que el prestatario inicial acuerda con su colega. Por supuesto, pueden existir costumbres que hacen previsible la naturaleza y el contenido de la contraprestación esperada, pero sin embargo, la naturaleza exacta de esta contraprestación puede ser negociada directamente. La confianza se establece en el compromiso y no en la obligación.

Para generalizarse, implica que exista un mínimo de normas comunes entre los diferentes actores que permitan situar las contraprestaciones previsibles y necesariamente definir las. Es decir, que estos cambios si no obedecen a la norma de fijación de los precios como los cambios mercantiles clásicos, sí obedecen a normas comunes conocidas y reconocidas por los actores. El cambio social permite, no solamente establecer y medir las influencias recíprocas de unos y de otros, sino que permite también crear y manifestar una identidad común a un grupo de actores que tienen vínculos unos con otros.

No es solamente porque implica el compromiso y no el pago, que el cambio social difiere del cambio económico mercantil tradicional. Es también porque es susceptible de ser ampliado a casos de pluralidad

de miembros, y entonces crear una relación que no sea estrictamente dual pero sí multipolar. Existe efectivamente casos en que no sólo la contraprestación no está estrictamente definida, pero en que incluso la identidad del contraprestatario no está fijada de antemano. Entonces es el grupo colectivamente (incluso un grupo con identidad no claramente específica) al cual pertenece el contraprestatario, el que se encuentra en obligación de "devolverlo". El ejemplo de la comida de negocios lo muestra muy bien en la medida en que la contraprestación puede venir del individuo invitado, pero también de su empresa

Se puede también imaginar que la contraprestación sea una suma de prestaciones individuales cuyos valores unitarios, tanto para aquél que los recibe como para aquellos que los dan, no tienen una medida común con la prestación inicial. Es por ello un favor político: el hombre político que, por sus gestiones, obtiene una prestación para uno de sus administrados no espera de este único beneficiario una contraprestación equivalente. Por el contrario, cuenta con que el grupo en su conjunto, al que pertenece el individuo, le acordará un apoyo colectivo en las elecciones posteriores o un apoyo a sus acciones. La liberalización de su parte será aquella que refuerce la solidaridad y la cohesión del grupo y no aquellas que conducen a la armonía.

Por estos mecanismos el cambio social no produce solamente unos vínculos binarios de obligación y de fidelidad, unas estructuras de poder, sino también conduce a un reforzamiento de las entidades colectivas.

Hay que tener en cuenta estas estructuras de cambio, que aparecen a veces con desequilibrio desde el punto de vista contable, permite sobrepasar el límite tecnológico del modelo del distrito industrial enunciado por Becattini. En el distrito industrial, en efecto, la proximidad de las empresas, su participación en un mismo escalafón de producción es necesaria, porque la prestación de uno debe ser pagada en su devolución con una contrapartida equivalente al beneficio que sea utilizable por el donante. Puede, en tal caso, tratarse de una estructura de "cambio político" en el sentido empleado por Bagnasco, en tal caso la empresa local incrementa la estabilidad de su propia mano de obra. También puede ser que la contrapartida efectiva sea muy difícil, sino imposible, de diferenciar tan exactamente. Uno se encuentra entonces con un mecanismo de cambio social y el único punto demostrable es que la empresa busca manifestar su pertenencia y su apego a un grupo determinado.

Tomando nuestros ejemplos en el ámbito de las relaciones económicas entre industrias, hemos querido mostrar que el cambio económico mercantil es insuficiente para analizar el conjunto de relaciones que se tejen en las industrias. Pero también se puede considerar que las dos formas de cambio no son exclusivas una de la otra. ¿Es entonces necesario limitarse considerando que el cambio económico no sería, en cierto modo, más que un adjunto del mercado que permite estabilizarlo con un modo de relaciones más flexibles que los contratos neoinstitucionalistas?

Hemos visto que una de las características interesantes del cambio social era el refuerzo que trae consigo la constitución y la existencia de identidades colectivas. Hemos constatado que el cambio social no se establece más que cuando existen unas normas particulares que estipulan, al menos, las clases de contrapartidas potenciales que el donante puede esperar legítimamente del beneficio de la prestación inicial. El cambio mercantil no es por esto más que una categoría especial del cambio social, en la cual la contrapartida está fijada para minimizar los riesgos que podrían encontrarse con la no especificación de la contraprestación. O en otras palabras, ¿el cambio mercantil tradicional no es el medio de cambiar minimizando lo más posible, es decir, eliminando el compromiso?

### 2.3 El análisis institucionalista de las transacciones

La fijación por negociación de las normas que regulan la transacción es uno de los momentos esenciales de la constitución del sistema de cambios. Señalemos que utilizando aquí el término de negociación nos referimos a toda una categoría de modos de fijación de las normas y no solamente a las normas más instituidas de la negociación formal entre dos actores. Llamamos negociación a la actividad de enunciar las normas de transacción admitidas por los diferentes miembros, por lo que incluye situaciones de poder totalmente desequilibradas, como pueden ser algunas situaciones de dominación.

Hay que tener en cuenta que la fijación de las normas como actividad económica de base corresponde a uno de los fundamentos de la teoría desarrollada por John R. Commons en su enfoque institucionalista. Según él, el enfoque común de los economistas neo-institucionalistas tropieza con tener en cuenta acciones económicas que no corresponden a intercambios materiales de bienes de servicios, es decir, a transferencias de propiedad, pero sí a cambios en las normas que regulan el uso y beneficio sacado de los bienes.

Para Commons, los economistas clásicos no pueden tener en cuenta este tipo de acciones porque se interesan en primer lugar, y antes que nada, por las relaciones del hombre con la naturaleza. Su principal objeto de análisis es el intercambio, es decir, la transferencia de un bien. Para ellos la cuestión a regular es la del intercambio de bienes en la medida en que lo que buscan los individuos es la posesión, la disposición de bienes y que éstas estén motivadas por las necesidades y por los deseos. Ahora bien, como lo muestra su ejemplo, no es solamente por la propiedad de bienes ("ownership") por lo que hay conflicto potencial, sino también por el derecho de su uso ("property").

Por el contrario, propone interesarse en principio por las relaciones del hombre con el hombre en las cuales se definan las modalidades del uso de bienes "property" y no solamente las de su propiedad. La unidad del análisis fundamental debe situarse en la encrucijada de la ley, de la economía y de la etnia.

Tan pronto como ha caracterizado el terreno sobre el cual se debe desarrollar el análisis, Commons introduce tres principios a los cuales debe obedecer. En primer lugar, el desplazamiento que debe sufrir el análisis pasando del estudio de las relaciones del hombre con la naturaleza, al estudio de las relaciones de los hombre unos con otros, introduce el principio del ineludible conflicto de intereses entre los actores. La relación se organiza no fuera, sino en el marco del conflicto de intereses, sin poder escapar de él. Lo cual introduce el segundo principio a tener en cuenta sabiendo la necesidad de cooperación: los intereses en presencia son conflictivos, pero también son mutuamente dependientes, para poder satisfacer su interés es necesario comprometerse en una cooperación con actores diferentes cuyos intereses están en conflicto con los suyos propios. Por último el tercer principio a tener en cuenta es el de la duración de las relaciones entre individuos: éstas no son pasajeras, se repiten y se hacen previsibles, se establece gracias a eso un orden social.

Commons propone llamar "transacción" a esta unidad base del análisis que respete esos tres principios del conflicto, de la dependencia y del orden. Existen varios tipos de transacciones identificables, Commons pone de relieve tres: la transacción de mercado "Bargaining Transaction", la transacción dependiente "Managerial transaction" y la transacción de repartición "Rationing Transaction".

La transacción de mercado transcurre entre compradores y vendedores independientes unos de otros. Para establecer tales transacciones necesitan que sean

respetadas por todo el grupo las normas sociales, que son los principios de no discriminación, de competencia leal, de precio razonable y, por último, de justicia ejercida por la ley. Incluso la transacción de mercado, en la cual los actores no permanecen vinculados después de la acción, exige el establecimiento de normas que permitan a los actores situar sus expectativas recíprocas y continuas fuera del conflicto de intereses.

En los otros dos tipos, el de la transacción dependiente y el de la transacción de repartición, los actores ya no son independientes uno del otro. En la transacción de dependencia se enfrentan un superior y un inferior. Lo que gobierna su interacción mutua es la búsqueda de la eficacia, cuando lo que gobernaba la transacción de mercado era el hecho de la rareza, que obligaba a los actores a ponerse en contacto. El modelo de este segundo tipo de transacción viene dado por el análisis de las relaciones jerárquicas de producción en las industrias modernas sometido a los métodos de "management".

En la transacción de repartición, las normas están fijadas por unos representantes de los diferentes actores que han autorizado a sus mandatarios. Este grupo de representantes constituye, así, una autoridad legal externa que reparte las cargas y las riquezas entre los individuos. Lo que define el tipo de transacción que va a ser efectivamente puesta en práctica en una operación determinada, es decir, la forma en la cual los individuos o los grupos van a orientar sus relaciones mutuas, es la norma común aceptada por los diferentes actores. El análisis debe, definitivamente, desmarcarse de los "robinsones" que tenderían a considerar los modos de relaciones sociales como unos estados de naturaleza que se imponen a los individuos debido a la naturaleza humana o a la coacción inherente a un sistema técnico. Estos sistemas de normas producen una configuración de las instituciones al mismo tiempo que, en la historia, son productos del juego de las mismas instituciones. Pueden ser modificadas y, así, introducir cambios dentro de la institución por la acción colectiva.

Proponiendo tal bosquejo de análisis, Commons tiene descentrado el objetivo principal del análisis económico: en lugar de ser el intercambio de bienes, éste se convierte en la determinación de las normas de cambio. Por ello, en una sociedad dotada de cierta estabilidad, incluso si la acción colectiva es permanentemente susceptible de producir modificaciones en estas normas, el análisis deberá interesarse por la construcción y la evolución de las diferentes instituciones susceptibles de influir en actividades económi-

cas. Un análisis de la actividad económica no puede limitarse, pues, a tener en cuenta un solo tipo de transacciones y considerar que las otras formas de transacción sean marginales.

#### 2.4. Los sistemas industriales como productos de las normas

Este rápido recorrido por la literatura disponible nos lleva a proponer efectuar, por el análisis del funcionamiento de los mercados y de las instituciones económicas, una doble diferencia con respecto a los enfoques tradicionales de estos objetos de estudio. El primero, conforme a la lectura que hemos hecho del trabajo de Peter Blau, consiste en considerar el "cambio social" como la categoría fundamental del cambio entre individuos y entre instituciones, y el cambio mercantil, como una de las modalidades posibles del cambio social que corresponde a una configuración en la cual los actores buscan la minimización absoluta de su compromiso mutuo. El contrato no es en tal caso más que una de las modalidades posibles de determinar el mínimo de compromiso requerido.

El segundo enfoque consiste en poner como objeto de análisis la construcción y enunciado de las normas que hemos denominado actividad de negociación. Por este medio, no se busca solamente cuáles son las coacciones que se imponen desde fuera a los individuos, sino interesarse sobre todo por lo que permite a los individuos prever la dirección de sus interacciones. En este sentido la norma no es siempre una imposición absoluta, es más bien una referencia, una señal comúnmente compartida que permite a los individuos saber cómo interpretar sus acciones y cómo prever el significado que los otros actores dan a estas acciones.

Así pues, sucede lo mismo con la jerarquía de salarios en el sistema francés de relaciones profesionales (Cf. Eyraud, Jobert, Rozenblatt y Tallard, 1. 989, Saglio 1.987) En la mayor parte de las negociaciones colectivas las tablas salariales no establecen más que unos salarios mínimos. Los salarios reales se desmarcan de las tablas salariales. Así, la mayor parte del tiempo están en alza, pero algunas veces en baja (en situaciones de trabajo negro o clandestino). La norma aquí no dicta imperativamente el comportamiento de los actores. Pero su existencia permite a estos posicionarse e interpretar de una forma más o menos uniforme las proposiciones concretas que hacen y las situaciones en las cuales ellos se encuentran.

Existe un conjunto de normas que rigen además las relaciones comerciales entre empresas, que estructuran el mercado (Favereau, 1.989) y permiten dar un

significado a las acciones de "cambio social" como a los cambios mercantiles más clásicos, lo mismo que existe un conjunto de normas que estructuran las relaciones de empleo o de uso de las técnicas de producción. Se puede, incluso, considerar las tecnologías mismas como una parte de las normas negociadas bajo coacción e integrar entonces su producción como una de las posturas y de los momentos de producción general de normas (Saglio, 1.987). El conjunto de normas que se aplican a la producción económica debe, sin embargo, como lo demuestra F. Eymard Duvernay a propósito de las normas de calidad de los productos, estar dotado de una coherencia de conjunto (Eymard Duvernay, 1.989). Esta coherencia no es estrictamente determinada, en el sentido en que varias modalidades de normas de relaciones profesionales pueden manifestarse rentables en un sistema técnico y mercantil de producción. Por esto, nosotros preferimos utilizar el término de congruencia de normas más que la de coherencia, en la medida en que la noción de congruencia determina una clase de fenómenos posible y no determina un modo único de funcionamiento.

El hecho de tratarse de una congruencia y no de una coherencia sólo permite, en tal caso, considerar la pluralidad de soluciones sociales posibles desde un mismo tipo de producción, incluida la tecnología de una producción determinada. Para un mismo objeto a regular, como lo son las relaciones profesionales, la cuestión de determinar el nivel de negociación y, en tal caso, determinar no solamente del/de los enunciado/s de la norma legítima, pero también del contenido mismo de las normas, es en parte indeterminada (Sellier). Por esto, hay una indeterminación del grupo social pertinente para fijar las normas del funcionamiento del sistema, la solución concreta es el resultado del juego histórico de los actores. Para caracterizar esta solución hemos empleado el término de "sistema industrial".

Un "sistema industrial" está compuesto por un conjunto de actores y de instituciones de trabajo que comparten un mismo conjunto de normas. Tal aceptación define la pertenencia de los actores al sistema, forman parte de él los actores que mantienen relaciones continuadas y que hacen referencia al mismo conjunto de normas para establecer el significado que atribuyen a sus interacciones. Esta pertenencia puede estar fundada en diferentes criterios. A veces, es una identidad institucional que es determinante y el sistema es comparable con una organización, como es el caso de algunas empresas grandes que controlan su mercado e internalizan la gestión de las relaciones de

empleo. Así pues, sucede lo mismo, probablemente, en la situación francesa de la empresa EDF. Algunas veces esta identidad determinante se sitúa a nivel de rama como en el caso de las profesiones reguladas (Saglio y Thudéroz). A veces, se trata de una identidad local, con una identidad productiva importante o no. Es para este tipo de sistemas con identidad local que nosotros hemos propuesto la calificación de "sistemas industriales circunscritos" (Raveyre y Saglio). Muchas otras configuraciones son todavía posibles, en la medida en que el conjunto de criterios que se utilizan para definir una identidad colectiva revela probablemente el tipo de grupos no limitados. Así pues, se puede pensar que existen casos donde la identidad colectiva movilizadora corresponde a una identidad étnica, cultural, técnica, etc. A título de ejemplo, se podrá aquí evocar la multiplicidad de criterios realmente utilizados en la historia para definir las diversas asociaciones patronales francesas, se encuentran muchos: tanto la rama, la profesión, el producto fabricado, las técnicas de producción, la localización geográfica, los clientes potenciales, como el tamaño de las empresas, su estructura jurídica, las orientaciones ideológicas de los dirigentes, así como toda clase de combinaciones de los diferentes criterios (Cf. Bunel y Saglio, 1.976).

La estabilidad en las relaciones, que permite el reconocimiento de la pertenencia a un mismo grupo social, permite también el establecimiento de relaciones del tipo de cambio social con cierto compromiso de los miembros cuando falta la estabilidad y así, la ausencia de identidad colectiva compartida supone el repliegue a las simples relaciones de mercado, en el cual las normas están definidas desde fuera por el poder público. Por esto se obtiene una caracterización fenomenológica de la existencia de un sistema de normas comunes, que no son reducibles a normas de mercado impuestas desde fuera.

En qué difiere tal definición de la de organización propuesta por Williamson. Probablemente porque, como lo subraya Favereau, cualificar las normas de "dispositivos cognoscitivos colectivos" en la conformación del conjunto de normas no está fundada en una racionalidad sustancial impuesta por uno de los actores, sino en una racionalidad procesal. Y, además, debido a la diversidad de los procedimientos de establecer normas en un mismo sistema, para un conjunto plural de racionalidad procesal. Por esto, contrariamente a una organización en la cual la coherencia, incluso limitada, está asegurada por la unidad de dirección o por la autoridad política en el caso de una administración, la coherencia de las normas en un sis-

tema industrial no reduce a una organización, está siempre limitada por la frágil congruencia de los diferentes tipo de normas. La coherencia de las normas de un sistema determinado no puede, así, ser postulada. En las mejores condiciones se puede pensar que un proyecto colectivo, frecuentemente sustentado alrededor de la defensa común de la identidad, es el instrumento muchas veces utilizado para construir esta congruencia (Reynaud, 1989).

#### BIBLIOGRAFIA

- BAGNASCO A., "La costruzione sociale del mercato: strategie di impresa e esperimenti di scala in Italia", *Stato e Mercato*, nº 13 abril 1985.
- BECCATINI G.: *Some thoughts on the Marshallian industrial districts as a socio economic notion*. Comunicación presentada en el coloquio de Florencia del grupo internacional sobre las PME, Bit, marzo 1989.
- BLAU P.M.: *Exchange and Power in social Life*, Nueva York, Londres, Sydney John Wiley and sons, 1964.
- BUNEL J., SAGLIO J.: *L'Action patronale du Cnpp au petit patron*, París, Ed P.U.F., 1979.
- COASE R.H.: "The nature of the firm" en *Economica*, Nº 4, 1937, pp 386-405.
- COMMONS J.R.: *Institutionnal Economics, its place in political Economy*, The University of Wisconsin Press, 1959, 2 Vol. (1º Ed. Macmillan, 1934).
- EYMAR DUYVERNAY F.: "Conventions de qualité et formes de coordination", en *Revue Economique*, Vol 40, Nº 2, marzo 1989, pp. 329-359.
- EYRAUD F., JOBERT A., ROZENBLATT P., TALLARD M.: *Les classifications dans l'entreprise: production des hiérarchies professionnelles et salariales*, Documentation Française, 1989.
- FAVEREAU O.: "La formalisation du rôle des conventions dans l'allocation de ressources", en Salais R. Thevenot L.: *Le travail, marchés, règles, conventions* Ed. Economica, 1989.
- FAVEREAU O.: "Marchés internes, marchés externes", en *Revue Economique*, Vol 40, Nº 2, marzo 1989, pp. 273-328.
- FAVEREAU O. "Vers un calcul économique organisationnel?", en *Revue d'Economie Politique*, Nº 2, 1989, pp. 322-354.
- GANNE B., MOTTE D. et Alti: *Licenciements collectifs et reclassement: études de cas à Valence*, Rapport CORDES 1980.
- HOMANS G.C.: "Social Behavior as exchange", en *American Journal of Sociology*, Vol 63 (1958), pp. 597-607.
- MAUSS M.: "Essai sur le don" en *L'Année Sociologique* 1926, reeditado en M Mauss: *Sociologie et Anthropologie* París, Ed. PUF, 1960 (2ª Ed.)
- OLSON M.: *La logique de l'action collective*, París, Ed. PUF, 1979.
- POLANYI K.: *La grande transformation*, traducción francesa, Ed. Gallimard, 1982.
- RAVEYRE M.F. et SAGLIO J.: "Les Systèmes Industriels Localisés: Eléments Pour une Analyse Sociologique des Ensembles de P.M.E. industriels", en *Sociologie du travail* Nº 2, 1984, p. 157 à 175.

- RYNAUD J.D.: *Les Règles du jeu*, París, A. Colin, 1989.
- SABEL C, ZEITLIN J. "Historical alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth Century Industrialisation" en *Past and Present*, agosto 1985.
- SAGLIO J.: "Hiérarchies de salaires et négociations des classifications, France, 1900-1950, en *Travail et Emploi*, marzo 1986.
- SAGLIO J.: *Décisions technologiques et relations professionnelles*, comunicación de la Jornada Anual del AFERP, París, junio 1987.
- SAGLIO J., THUDEROZ C.: *Entre monopole et marché. Les professions réglementées face à l'Europe*. GLYSI CGP, 1989.
- SELLIER F.: *La Problématique du niveau dans le Système français de Relations Professionnelles*, Documento LEST, 1984.
- SIMON H.: "From substantive to procedural rationality" en LATSIS S. (Ed) *Method and appraisal in economics*, Cambridge University Press, 1976.
- WILLIAMSON O.E.: *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, Relational contracting*, Nueva York, Londres, Free Press, 1985.

### LIBROS RECIBIDOS:

BARNY, Roger: *Les contradictions de l'idéologie révolutionnaires des droits de l'homme* (1789-1796), Annales Littéraires de l'Université de Basançon n° 493, Basançon, Difusin Les Belles Letres.

EMMERICH, Gustavo E.: *Votos y Mapas*, Facultad de CC. Políticas y Administración Pública, U.A.E.M.

ESTEINOU, Francisco J.: *Economía Política y medios de comunicación*, México, Trillas Ibérica, 1990.

GAUDEMMENT, Jean: *El matrimonio en Occidente*, Madrid, Taurus, 1993.

GOODE: *Principios de Sociología*, México, Trillas Ibérica.

NOSNICK, Abraham: *Caminos de apertura. El pensamiento de Karl R. Popper*, México, Trillas Ibérica, 1991.

PEREZ, Amoros F. y ROJO TORRECILLA, E.: *Representatividad Sindical en Europa*, Barcelona, Instituto de Estudios Laborales, Universidad de Barcelona, 1993.

SANDOVAL FORERO, Eduardo A., *Migración e identidad: experiencias del exilio*, Facultad CC. Políticas y Administración Pública, U.A.E.M.