

La fundamental convergencia teórica entre el pensamiento económico

de la escuela monetarista de Chicago y el de los
sociólogos constructivistas moderados: agente
individual, organizaciones e instituciones*

The fundamental theoretical
convergence between the economic
thought of the Chicago monetarist school and that
of the moderate constructivist sociologists:
individual agent, organizations and institutions

Sagar Hernández Chuliá**

Recibido: 5 de octubre de 2018

Revisado: 10 de noviembre de 2018

Aprobado: 5 de diciembre de 2018

* Este artículo constituye una adaptación parcial del epígrafe 4.2 “Relación de la escuela monetarista de Chicago con el constructivismo en sociología” de la tesis doctoral “Principales puntos de convergencia entre las escuelas hegemónicas de teoría económica y sociológica desde la Ilustración escocesa hasta nuestros días”. Cómo citar este artículo: Hernández, S. (2019). La fundamental convergencia teórica entre el pensamiento económico de la escuela monetarista de Chicago y el de los sociólogos constructivistas moderados: agente individual, organizaciones e instituciones. *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, 20(33), 39-77. DOI: <https://doi.org/10.15331/22484914.4876>

** Profesor del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma de Madrid. Correo electrónico: sagar.hernandez@uam.es

Resumen

La presente investigación pretende demostrar la fundamental convergencia teórica existente entre las aportaciones procedentes de los economistas de la escuela monetarista de Chicago y las de los sociólogos constructivistas moderados, para ciertas esferas concretas de sus análisis. Con tal propósito, se agrupan estas contribuciones en torno a tres categorías: agente individual, organizaciones e instituciones. En este sentido, se concluye con que su modelo formal maximizador de agente presenta una racionalidad limitada, opera en entornos de información imperfecta, imputa costes a su proceso de toma de decisiones y desarrolla expectativas racionales. Además, en relación con las organizaciones, estos autores examinan la relación entre formas de propiedad y gestión en las empresas, comprenden estas como mecanismos de reducción de la incertidumbre, consideran la división del trabajo como un principio fundamental de su funcionamiento y estudian el comportamiento de oligopolios, Estado y sindicatos en el mercado. Finalmente, comprenden las instituciones como fenómenos generales, naturales y potencialmente conflictivos.

Palabras clave: teoría económica, teoría sociológica, escuela de Chicago.

Clasificación JEL: A12, B41, N01, Y80

Abstract

This research aims to demonstrate the fundamental theoretical convergence between the contributions from economists of the Chicago monetarist school and those from the moderate constructivist sociologists, for certain specific areas of their analysis. To this end, we group these contributions in three categories: individual agent, organizations and institutions. In this sense, we conclude that their formal maximizing agent model presents a limited rationality, operates in imperfect information environments, attributes costs to its decision making process and develops rational expectations. Furthermore, in relation to organizations, these authors examine the relationship between forms of ownership and management in companies, understand these as mechanisms to reduce uncertainty, consider the division of labor as a fundamental principle of its operation and study the behavior of oligopolies, State and unions in the market. Finally, they understand institutions as general, natural and potentially conflicting phenomena.

Keywords: Economic theory, sociological theory, Chicago school.

Classification JEL: A12, B41, N01, Y80

1. Introducción¹

En un texto previo (Hernández, 2018) identificamos a Milton Friedman y George Stigler como los dos economistas más representativos de la escuela de Chicago. Por otra parte, y valiéndonos parcialmente de la aproximación a la historia del pensamiento sociológico que desarrolla Lamo de Espinosa (2001), señalamos a Daniel Bell, Peter F. Drucker, Manuel Castells, Anthony Giddens, Ulrich Beck o Pierre Bourdieu como las principales figuras que integran la corriente constructivista moderada en sociología. El criterio clasificatorio que reúne a estos seis investigadores remite a su pretensión de integrar, en pie de igualdad, las explicaciones y causas comunicativas y laborales a fin de analizar la sociedad. Posteriormente, y en atención a la estrategia analítica por la que se decanta cada uno de ellos, los dividimos en dos grandes grupos. Así, por un lado, se encuentran aquellos que abogan por establecer conceptos teóricos generales en los que se sintetizan, a un mismo tiempo, elementos de muy diferentes esferas conceptuales (aquí situamos a Giddens, Beck y Bourdieu); y, por otro, con aquellos que, como en el caso de Bell, Drucker o Castells, elaboran un modelo sistémico que implica la existencia de múltiples esferas sociales diferenciadas; cada una de las cuales presenta una lógica interna propia.

Pues bien, en esta investigación, y con fines estrictamente expositivos, es a este último grupo de sociólogos, al de los constructivistas moderados de perfil sistémico, al que se toman como representantes legítimos de la generación constructivista moderada en su totalidad, a fin de comparar su doctrina teórica con la expuesta por las figuras más representativas de la escuela monetarista de Chicago respecto a tres categorías concretas: agente individual, organizaciones e instituciones.

2. Agente individual

Con respecto a la caracterización que llevan a cabo estos autores de los agentes individuales, lo primero que se señala es que esta categoría presenta dos posibles vías de aproximación: la formal, basada en la construcción por parte del investigador de

1 El lector puede aproximarse a este artículo de dos maneras. Por una parte, dado que su línea argumental resulta plenamente autocontenida, puede comprenderlo como un texto autónomo que da cuenta de la fundamental convergencia teórica que se produce entre el pensamiento económico defendido por los autores adscritos a la escuela monetarista de Chicago; y el de los sociólogos constructivistas moderados en tres categorías concretas: agente individual, organizaciones e instituciones. Por otra, puede considerarlo como una investigación complementaria a otro artículo publicado por el mismo autor (Hernández, 2018). Si opta por esta segunda opción, se encontrará ante un ejemplo de cómo las apuestas teleológicas, epistemológicas y metodológicas que llevan a cabo los autores analizados establecen el espacio de posibilidades mismo dentro del cual pueden adquirir sentido las tres categorías aquí presentadas. En cualquier caso, el lector debe tener muy presente que la elección de estas tres categorías concretas responde a su utilidad heurística a la hora de analizar el pensamiento, tanto económico, como sociológico de estos autores, ya sea debido a su presencia (y, por tanto, a la forma concreta que estas adopten) o a su ausencia.

modelos pretendidamente no realistas con fines estrictamente heurísticos; y el material, que atiende a su efectiva acción en el mundo.

Los autores de la escuela monetarista de Chicago parten del establecimiento de un modelo formal de agente individual que desarrolla conductas rigurosamente maximizadoras. En este sentido, Friedman resulta particularmente explícito cuando afirma que “supondremos que el individuo actúa como si persiguiese e intentase maximizar un fin único” (Friedman, 1993, p. 56. *Cursiva en el original*); es decir, según este autor, “hay que interpretar a los agentes económicos como seres que tratan de maximizar su utilidad, o mejor, la utilidad esperada” (Friedman, 1993, p. 342). Stigler se pronuncia en una línea muy similar en un artículo que firma junto con Gary S. Becker al declarar: “estamos proponiendo la hipótesis de que el comportamiento humano generalizado y/o habitual puede ser explicado mediante un cálculo generalizado del comportamiento maximizador de la utilidad” (Stigler y Becker, 1977, p. 76). No obstante, no debemos perder de vista que Stigler, a fin de completar su propio modelo, introduce también ciertas modificaciones a este esquema inicial procedentes de la acción efectiva que desarrollan los agentes individuales en el mundo.

Así, por ejemplo, al establecer el tipo de agente individual que opera en el mercado, resalta la importancia de referirse a su capacidad intelectual, ya que esta “influencia, y a menudo de una manera decisiva, su comportamiento; y, por lo tanto, el comportamiento de los mercados” (Stigler, 1982, p. 65). Esta forma de proceder supone de *facto* incorporar a su modelo formal el supuesto de racionalidad limitada al reconocer que “la mente humana no es una varita mágica que vibra en presencia de la verdad” (Stigler, 1965, p. 5). Es más, según este autor, “nuestra comprensión de la vida económica resulta incompleta si no tenemos en cuenta sistemáticamente los fríos vientos de la ignorancia” (Stigler, 1961, p. 224). Pero lo más relevante de esta inclusión de la premisa de racionalidad limitada remite a su causa. Stigler, en contra de su propia doctrina epistemológica, se vale de ella debido a su carácter realista. En este sentido, por ejemplo, al tratar sobre el precio de una mercancía que debe ser transportada del lugar de producción al de consumo, señala que su importe final ha de responder a una ecuación cuyo resultado procede de la suma del precio en el lugar de origen más la cuantía del transporte. No obstante, inmediatamente después, añade también que “esta ecuación se sostendría continuamente si el conocimiento fuera perfecto o si el producto pudiera almacenarse de forma gratuita. En general, sin embargo, estas condiciones no se cumplen en los mercados reales” (Stigler y Sherwin, 1985, p. 556).

Además de esta racionalidad limitada, el modelo de agente individual que elaboran los economistas de Chicago presenta otras dos características, por una parte, se encuentra en un entorno de información imperfecta; por otra, el proceso de toma de decisiones

implica costes². Con respecto al primer factor, Stigler destaca cómo la dispersión de precios responde al hecho de que los agentes no disponen de información perfecta. En este sentido, señala explícitamente que dicho fenómeno puede ser comprendido como “una medición sesgada de la ignorancia, ya que no existe absoluta homogeneidad de productos si tenemos en cuenta las condiciones de venta dentro del concepto de mercancía” (Stigler, 1961, p. 214). Es precisamente en este entorno de información imperfecta en el que, según Friedman, introducimos la hipótesis de que “los individuos actúan *como si* asignasen probabilidades personales a todos los eventos posibles” (Friedman, 1993, p. 114. *Cursiva en el original*). Es decir, Friedman aboga por valerse de la teoría de la elección según la utilidad esperada:

Supondré que los individuos eligen entre alternativas que implican riesgo como si conociesen la distribución de probabilidades de las rentas unida a cada alternativa y trataran de maximizar el valor esperado de una cantidad, llamada ‘utilidad’, que es función de la renta. (Friedman, 1993, p. 323)

En referencia a los costes que implica el proceso de toma de decisiones, el propio Stigler (1961, p. 220) subraya también que los agentes no pueden disponer en ningún caso de información perfecta porque, por ejemplo, “las condiciones de oferta y demanda; y, por lo tanto, la distribución de precios, se modifican con el tiempo”. Esta situación fuerza, tanto a vendedores como a compradores, a examinar las cambiantes condiciones del mercado; y esta investigación conlleva costes. Como él mismo señala en el artículo que redacta junto a Becker, “a fin de tomar una decisión, uno requiere información, y esta debe ser analizada” (Stigler y Becker, 1977, p. 82). Así, de este hecho deduce que:

Los costes de búsqueda de información y de la aplicación de esta a una nueva situación son tales que el hábito resulta, a menudo, una forma más eficiente de hacer frente a cambios moderados o temporales desde una perspectiva maximizadora de la utilidad. (Stigler y Becker, 1977, p. 82)³

Por otra parte, entre estas cambiantes condiciones del mercado que, tanto compradores como vendedores deben explorar antes de llevar a cabo sus operaciones, se encuentra también la entrada y salida de nuevos oferentes y demandantes. En este sentido, Stigler

2 Ahora bien, antes de continuar debemos hacer una aclaración. Cuando señalamos que el modelo de agente individual que desarrollan los economistas de Chicago presenta una racionalidad limitada, estamos haciendo referencia a que sus “procedimientos mentales” no resultan del todo “eficientes”. Sin embargo, cuando afirmamos que se encuentra en un entorno de información imperfecta, nos limitamos a poner de manifiesto que la información a la que dicho agente puede acceder resulta incompleta. Se trata de dos cuestiones que, aunque pueden presentarse conjuntamente, no se refieren a un mismo fenómeno.

3 Este argumento se establece como la puerta de entrada gracias a la cual la “economía de la información” se introduce en el pensamiento económico. La peculiaridad de esta corriente de pensamiento remite al hecho de que sus partidarios abogan por “el uso de la teoría económica estándar del comportamiento maximizador de la utilidad para determinar cuánta información adquirirían las personas, con especial atención a los precios a los que comprarían y venderían” (Stigler, 1982, p. 66). Friedman (1993, pp. 285-286) reconoce de forma explícita las aportaciones que en esta área ha desarrollado Stigler; y las aplica, tanto a los trabajadores que buscan empleo, como a los empresarios que analizan el mercado laboral a fin de dar con los empleados más adecuados para su empresa.

(1961, p. 216) destaca que “la identificación de compradores y vendedores reduce drásticamente el costo de la búsqueda. La solución alternativa es el desarrollo de comerciantes especializados cuyo principal servicio sea proporcionar un lugar de encuentro para potenciales compradores y vendedores”. Así, por ejemplo, se comprende el fenómeno publicitario como un poderoso mecanismo orientado a reducir los costes de toma de decisiones, ya que se constituye como “un método para proporcionar a los compradores potenciales el conocimiento de la identidad de los vendedores. Está claro que es un instrumento sumamente eficaz para la eliminación de la ignorancia” (Stigler, 1961, p. 220).

Al atender la cuestión concreta de las expectativas, son precisamente los autores de la escuela monetarista de Chicago los primeros que caracterizan estas como racionales (Friedman, 1993, p. 280). Según la doctrina previa de las expectativas adaptativas, los agentes económicos, al elaborar sus predicciones, solo tienen en cuenta los datos procedentes del pasado; y, de este modo, cometen errores sistemáticos en sus pronósticos. Sin embargo, la nueva teoría implica incorporar también la información aportada por los expertos, con lo que ya no puede afirmarse legítimamente que dichos errores se ajusten a un determinado patrón. La formulación inicial de esta tesis se encuentra en una investigación llevada a cabo por John F. Muth (1961) sobre la administración de inventarios empresariales. Este autor parte de la premisa de que, si los consumidores y las empresas actúan de un modo racional a la hora de tomar decisiones, también lo harán al elaborar sus expectativas.

Sin embargo, la aplicación de este argumento al campo macroeconómico de cara a confeccionar una nueva teoría del equilibrio general corresponde a otro economista, Robert E. Lucas (1972; 1975; 1976). Este defiende, al modo de Muth, que solo los shocks monetarios no previstos pueden desviar las variables macroeconómicas de su valor “natural”; y que, por lo tanto, dicha distorsión presenta un carácter estrictamente transitorio. El propio Friedman (1993, p. 283. *Cursiva en el original*) hace suya esta doctrina al señalar como “el único medio que tiene el político para conseguir una reducción del desempleo es la inflación *inesperada*”. Una de las consecuencias más relevantes que se deriva de esta idea remite a la falta de efectividad real de las políticas de estímulo económico impulsadas por el Estado, ya que dichas medidas, al ser previstas por los agentes, no cumplen con su función (Sargent y Wallace, 1976).

Finalmente, los economistas de Chicago también niegan la necesidad de remitirnos a un cierto componente no racional en la esfera de la acción desarrollada por los agentes individuales en el mercado. De este modo, rechazan las doctrinas de la ilusión monetaria y de los *animal spirits*. La primera consiste en la incapacidad de los trabajadores para diferenciar entre variables nominales y reales. Es decir, para anticipar los efectos de la inflación. Desde la hipótesis de las expectativas racionales, según Friedman (1993, p. 254. *Cursiva en el original*), dicho argumento adquiere la forma de un *deus ex machina* insostenible ya que estos agentes, en realidad, adaptan sus exigencias salariales a la

inflación prevista⁴. Por su parte, la noción de *animal spirits* apunta hacia la tendencia que demuestran los empresarios a la acción. Señala hacia ese impulso interior y no racional que les impele a desarrollar su labor. Desde el modelo de agente individual por el que se decantan estos autores, tal afirmación también carece de sentido. Basta con asumir la hipótesis de que los hombres de negocios actúan movidos por “la búsqueda unilateral del propio interés pecuniario” (Friedman, 1953, p. 164), ya que este supuesto “funciona bien en una amplia variedad de hipótesis económicas relacionadas con los fenómenos de masas” (Friedman, 1953, p. 164). Como se puede comprobar, el modelo de agente individual que defienden estos economistas no remite a un impulso irracional, sino al simple interés del empresario en su búsqueda de beneficios. Por cierto, que el propio Friedman (1953, p. 164) señala que esta hipótesis que postula el carácter racional y maximizador de la conducta que desarrollan estos agentes resulta menos asumible para los sociólogos.

Resumiendo. La doctrina por la que abogan los economistas de Chicago respecto al agente individual supone la construcción de un modelo formal articulado en torno a seis características principales. En primer lugar, se trata de agentes que desarrollan conductas rigurosamente maximizadoras. En segundo lugar, presentan una racionalidad limitada. En tercer lugar, operan en un entorno caracterizado por la existencia de información imperfecta. En cuarto lugar, su proceso de toma de decisiones implica costes. En quinto lugar, desarrollan expectativas racionales. Y, en sexto lugar, sus acciones no pueden explicarse atendiendo a un cierto componente no racional.

La comparación llevada a cabo entre el modelo formal de agente individual que proponen los economistas de Chicago, y la doctrina defendida por los sociólogos constructivistas moderados para ciertas esferas específicas se articula en torno a estas seis características. Comenzamos por presentar las aportaciones teóricas que en este sentido elabora Daniel Bell.

Este autor afirma que una de las dimensiones más destacadas de la sociedad posindustrial remite a cómo el proceso de toma de decisiones se lleva a cabo gracias a la nueva “tecnología intelectual”. Su principal peculiaridad reside en “el esfuerzo por definir una acción racional e identificar los medios para llevarla a cabo” (Bell, 2001, pp. 48-49). Así, dicha tecnología intelectual comprende la racionalidad “como un juicio entre dos alternativas, una de las cuales es capaz de producir el resultado preferible” (Bell, 2001, p. 50). El hecho de que Bell parta de esta premisa para describir la tecnología intelectual puede ser comprendido como una aproximación a las tesis defendidas por los economistas de Chicago en tanto que, al menos en este ámbito, supone la admisión de un modelo formal maximizador de agente individual. No debemos perder de vista que el propio Bell (2001, p. 50) señala explícitamente que, para esta tecnología intelectual, “la acción deseable es una estrategia que conduce a la solución óptima o ‘mejor’; es decir,

4 Sobre el concepto de “ilusión monetaria” véase también Friedman (1968).

a aquella que maximiza el resultado o, por depender de la valoración de los riesgos y las incertidumbres, trata de minimizar las pérdidas”.

En segundo lugar, la acción racional, según la entiende esta tecnología intelectual, toma en consideración el hecho de que las acciones pueden venir sujetas, tanto a problemas derivados de la racionalidad limitada de los agentes⁵, como a las dificultades propias de operar en un entorno caracterizado por la existencia de información imperfecta. De este modo, dichas acciones se pueden ejecutar bajo tres tipos de condiciones: de seguridad, “cuando las limitaciones son fijas y conocidas” (Bell, 2001, p. 49); de riesgo, cuando “se conoce una serie de resultados y se pueden establecer las probabilidades de cada resultado” (Bell, 2001, p. 49); y de incertidumbre, “cuando cabe estipular la serie de posibles resultados, pero las probabilidades son completamente desconocidas” (Bell, 2001, p. 49). Además, Bell (2001, p. 49) también atiende a cómo el proceso de toma de decisiones implica costes al afirmar que “cualquier situación conlleva limitaciones (costes, por ejemplo) y alternativas contrapuestas”.

Sin embargo, este autor no presta una especial atención al asunto de las expectativas. No entra a valorar explícitamente si deben considerarse adaptativas o racionales. Se limita a poner de manifiesto cómo en los “juegos entre personas”, a diferencia de los “juegos contra la naturaleza” (Bell, 2001, p. 49), los agentes deben incorporar los juicios recíprocos de los participantes a la hora de ejecutar sus propias acciones, ya que cualquier conducta de este tipo “está necesariamente conformada por los juicios recíprocos de las intenciones de los otros” (Bell, 2001, p. 49). No obstante, y pese a que no podemos encontrar un posicionamiento explícito con respecto al carácter que presentan dichas expectativas por parte de Bell, sí constatamos cómo, según este autor, la tecnología intelectual se vale con cierta frecuencia de pronósticos elaborados por expertos. En este sentido, resultaría lícito afirmar que dichas expectativas, al menos en la esfera concreta de la tecnología intelectual, presentan un perfil fundamentalmente racional. En apoyo de esta hipótesis podemos recordar cómo en su compendio sobre las principales doctrinas que han protagonizado el desarrollo de las ciencias sociales desde la segunda guerra mundial (donde, por cierto, el autor presta especial atención a la economía), Bell (1984, p. 95) califica como una “poderosa elaboración teórica” la exposición que lleva a cabo Lucas de la teoría de las expectativas racionales.

Ahora bien, la principal discrepancia respecto a la caracterización de los agentes individuales que quizá podríamos identificar entre la doctrina defendida por Bell y la expuesta por los economistas de Chicago, podría remitir a la necesaria introducción de un componente no racional a la hora de dar cuenta de las acciones que estos desarrollan. Se inició afirmando que, según este sociólogo, uno de los elementos más destacados de la

5 No debemos perder de vista que Bell 1984, p. 129, nota al pie 13) califica expresamente el libro de 1976 de Herbert A. *Simon Administrative Behavior* (donde este autor expone la tesis de la racionalidad limitada de los agentes) como una “importante obra”.

sociedad posindustrial consiste en el surgimiento de una tecnología intelectual que toma decisiones valiéndose de un cierto modelo formal de agente racional. Sin embargo, este mismo autor también aboga por comprender las actuales sociedades como una difícil amalgama de tres ámbitos distintos que se rigen por principios axiales diferenciados: la estructura social, el orden político y el cultural. Pues bien, esta circunstancia enfrenta dos posibles escenarios, o bien Bell considera que dadas las problematizadoras relaciones que caracterizan los vínculos que pueden establecerse entre estas tres esferas, pueden introducirse elementos no racionales en el ámbito de decisión de la tecnología intelectual (circunscrito únicamente a la esfera de la estructura social); o bien, el componente no racional de la acción queda asilado fuera de dicho ámbito. De este modo se evidencia, por una parte, de la negativa de Bell a considerar que pueda darse algo así como una prognosis política; y, por otra, de la centralidad del deseo de realización y reforzamiento del sujeto como principio axial propio de la esfera cultural.

No obstante, antes de continuar, se realiza una aclaración. Al expulsar el componente no racional de la lógica de las actuaciones que puede desarrollar la tecnología intelectual, no se afirma que todas las acciones que desarrollan los agentes individuales en la esfera de la estructura social resulten ajenas a este. Se defiende que, en el estricto ámbito de decisión de la tecnología intelectual, no se incorpora dicho componente no racional. Esta forma de interpretar la obra de Bell, además, permite afirmar que los agentes individuales que desarrollan acciones en la esfera de la estructura social (pero no de la tecnología intelectual propiamente dicha) sí incorporan problemáticamente elementos no racionales. Así, hay que concluir que si bien es cierto que Bell introduce una caracterización de los agentes individuales que rechaza el recurso a un cierto componente no racional a la hora de explicar sus actuaciones, también circunscribe la validez de esta estrategia al ámbito concreto del proceso de toma de decisiones por parte de la tecnología intelectual.

Por su parte, la obra de Drucker en general, y no solo su texto más conocido (*La sociedad poscapitalista*), se caracteriza por resultar muy parca en referencias a la caracterización de los agentes individuales. El motivo puede residir en la identificación que este autor lleva a cabo entre sociedad poscapitalista y la sociedad de las organizaciones. No obstante, se encuentra una alusión, bien que ciertamente tangencial, a su forma de comprender a los agentes individuales. Según defiende Drucker (1969, p. 266), “extender los años de escolarización es un comportamiento económico racional. ‘Maximiza las ganancias’ mucho más efectivamente que cualquier cosa que el hombre de negocios más astuto jamás haya podido prever”. Se puede comprobar esta afirmación al tiempo que identifica la racionalidad de los agentes individuales con un comportamiento maximizador, parece circunscribir su validez a la esfera estrictamente económica. En favor de esta lectura podemos recordar cómo el propio Drucker (1969) afirma que “no existe elección racional entre diferentes resultados” (p. 32); y que, por ejemplo, las decisiones políticas

“no se deberían tomar solo por motivos económicos. De hecho, bien podría argumentarse que las decisiones políticas siempre deberían tomarse por motivos no económicos; es decir, atendiendo a objetivos y valores morales, sociales, estéticos o éticos” (Drucker, 1969, p, 342).

Ya desde el campo estrictamente sociológico, el análisis de las aportaciones que realiza Castells a la caracterización del agente individual parte del hecho de que este autor establece la red, “compuesta por diversos sujetos y organizaciones” (Castells, 2005, p. 253), como la unidad de análisis más adecuada para este momento histórico concreto. Así, sostiene que “por primera vez en la historia, la unidad básica de la organización económica no es un sujeto, sea individual (como el empresario o la familia empresarial) o colectivo (como la clase capitalista, la empresa, el Estado)” (Castells 2005, p. 253). De este modo, podemos afirmar que la aproximación que este autor lleva a cabo a la figura de los agentes individuales, pero también a las organizaciones o a las instituciones, se subsume bajo la lógica general de la red.

En cualquier caso, la doctrina por la que aboga Castells con respecto al agente individual supone la construcción de un modelo formal cuya validez queda circunscrita a la esfera económica. Así, por ejemplo, al definir los dos modos de producción dominantes durante el siglo XX afirma que, mientras que el capitalismo “se orienta hacia la maximización del beneficio, es decir, hacia el aumento de la cantidad de excedente apropiado por el capital en virtud del control privado de los medios de producción y circulación” (Castells 2005, p. 46); el estatismo lo hace hacia “la maximización del poder, es decir, al aumento de la capacidad militar e ideológica del aparato político para imponer sus metas a un número mayor de sujetos y a niveles más profundos de su conciencia” (Castells 2005, p. 46). Como se comprueba, en esta esfera concreta de los modos de producción, Castells defiende la existencia de un modelo maximizador de agente.

Así, cuando examina la forma organizativa que presenta el funcionamiento de las redes en la actual esfera económica, afirma que esta “ha de tener su propia dimensión cultural. Si no fuera así, la actividad económica se realizaría en un vacío cultural/social, afirmación que pueden sostener algunos economistas ultrarracionalistas, pero plenamente rechazada por los datos históricos” (Castells 2005, p. 253). De este modo, aunque no hace alusión directa a los agentes individuales, se desmarca de la doctrina “ultrarracionalista” que supone dar cuenta del proceso de toma de decisiones en el ámbito estrictamente económico, como si este se desarrollara en ausencia de un entorno cultural o social significativo para el agente. En este sentido, se afirma que la caracterización de la racionalidad de los agentes individuales que lleva a cabo Castells debe considerarse limitada, por cuanto que, al menos en el ámbito económico, esta se ve fuertemente contaminada por fuerzas ajenas a dicha esfera.

Con respecto al hecho de que los agentes operen en un entorno caracterizado por la existencia de información imperfecta, este autor parte de la “capacidad de todas las formas del lenguaje para codificar la ambigüedad y para abrir una diversidad de interpretaciones” (Castells, 2005, p. 449). Según él, es precisamente esta capacidad “la que hace a las expresiones culturales distintas del razonamiento matemático formal/lógico” (Castells, 2005, p. 449). Así, “cuando los críticos de los medios de comunicación electrónicos sostienen que el nuevo entorno simbólico no representa la ‘realidad’, hacen referencia implícita a una noción absurdamente primitiva de experiencia real ‘no codificada’ que nunca existió” (Castells, 2005, p. 449). Es por esta razón por la que se afirma que la negativa de Castells a imputar existencia a una cierta realidad objetiva (entendida esta como una noción primitiva de experiencia no codificada) implica considerar la información efectivamente disponible para los agentes como constitutivamente imperfecta. Además, en el caso concreto de la esfera económica, este autor también destaca cómo determinados factores institucionales pueden contribuir a consolidar este escenario. De este modo, por ejemplo, “la decadencia de los mercados centrales y la regulación menos estricta de la inversión electrónica hace difícil seguir los movimientos del capital” (Castells, 2005, p. 193). Por consiguiente, al tiempo que “el secreto cada vez mayor de la inversión atrae grandes cantidades de capital” (Castells, 2005, p. 193), “los pequeños inversores, aunque pueden acceder a la información online, no tienen el mismo acceso a la información no pública del que disponen las grandes empresas o los inversores institucionales” (Castells, 2005, p. 193. *Cursiva en el original*). Por consiguiente, “debido a su información incompleta, los inversores individuales tienen que reaccionar rápidamente a las señales indirectas de cambios en el valor de las acciones, aumentando de ese modo la inestabilidad de los mercados” (Castells, 2005, pp. 193-194). De donde se deriva que, “en el mercado financiero electrónico hay muchos más inversores con un amplio espectro de estrategias para contrarrestar la incertidumbre, utilizando la velocidad y la flexibilidad para compensar niveles inferiores de información” (Castells, 2005, p. 194); lo que, a su vez, se traduce en una “mayor complejidad y volatilidad del mercado” (Castells, 2005, p. 194).

De este modo, habida cuenta de que “en cierto sentido, toda la realidad se percibe virtualmente” (Castells, 2005, p. 449), se deduce que el proceso de toma de decisiones acarrea costes. Es más, en el caso concreto de la esfera económica, el propio Castells destaca cómo el impacto de las modificaciones acaecidas en el ámbito de las tecnologías de las transacciones ha afectado al sector financiero debido a que ha permitido reducir “los costos de transacción, atrayendo de ese modo a un grupo mucho más amplio de inversores individuales y reduciendo el costo de la negociación activa” (Castells, 2005, p. 193).

Con respecto a la cuestión de las expectativas, Castells defiende que en el proceso de valoración en el mercado pueden actuar dos factores: la confianza y las expectativas. Así, “si no hay confianza en el entorno institucional en el que opera la creación de valor, no

hay rendimiento en beneficios, tecnología o valor de uso que se traduzca en valor financiero” (Castells, 2005, p. 197); mientras que, “si existe confianza en las instituciones que subyacen al mercado, las expectativas del valor potencial futuro de una acción futura aumentarán su valor” (Castells, 2005, p. 197). De este modo, las expectativas, que podemos caracterizar como racionales (en el sentido antes referido), según Castells, emergen “de un proceso subjetivo constituido por una vaga visión del futuro, cierta cantidad de información privilegiada distribuida online por los gurús financieros y los ‘soplos’ económicos de empresas especializadas” (Castells, 2005, p. 197. *Cursiva en el original*). Esta es precisamente la razón:

Por la que, en última instancia, los cálculos económicos del mundo real no se realizan de acuerdo con la rentabilidad, sino de acuerdo con el crecimiento esperado del valor financiero. La revalorización esperada es la regla práctica de la inversión en la nueva economía. (Castells, 2005, p. 197)

En este sentido, al presentar un ejemplo ilustrativo de este proceso de formación de expectativas en el mercado:

Aunque muchas de las acciones de internet estaban (y están) absurdamente sobrevaloradas y sujetas a correcciones periódicas de los mercados bursátiles, la tendencia general de la valoración parece responder a una expectativa racional de las nuevas fuentes de crecimiento económico. (Castells, 2005, p. 190)

Pero nuestro sociólogo va aún más allá y añade que, “además, al actuar así los inversores atraen la atención sobre el capital de las nuevas empresas de Internet, induciendo nuevas inversiones de capital, tanto en capital de riesgo como en acciones” (Castells, 2005, p. 190). Esta forma de proceder “espolea el crecimiento económico en la economía ‘real’ de internet antes de su explosión, deshaciendo así en parte los efectos colaterales de esta espiral especulativa” (Castells, 2005, p. 190).

Finalmente, no debe perderse de vista que Castells (2005, p. 449) reconoce el papel que juegan los componentes no racionales a la hora de dar cuenta de las acciones que desarrollan los agentes, por cuanto la mente humana presenta una naturaleza esencialmente contradictoria: “Es en el carácter polisémico de nuestros discursos donde se manifiesta la complejidad de los mensajes de la mente humana, e incluso su naturaleza contradictoria” (Castells, 2005, p. 449).

3. Organizaciones

Si se opta, como hacen estos autores, por comprender las organizaciones como agentes corporados, debemos partir del hecho de que estas se enfrentan con dos tipos de restricciones. En la esfera intraorganizativa, han de lidiar con problemas derivados de la

necesaria coordinación de las acciones individuales; mientras que, en la interorganizativa, deben ser capaces de operativizar su acción colectiva.

Los economistas de la escuela de Chicago centran sus reflexiones en el ámbito intraorganizativo en tres cuestiones: el análisis de la relación existente entre formas de propiedad y de gestión en las empresas, la caracterización de las organizaciones económicas como mecanismos de reducción de la incertidumbre y su consideración de la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento de las organizaciones económicas.

El primero de estos aspectos, el análisis de la relación existente entre formas de propiedad y de gestión en las empresas, remite según estos economistas, a la existencia de incentivos diferenciales. Así, comienzan distinguiendo, en atención a sus respectivos modelos de gestión, entre dos tipos de propiedad: concentrada y difusa. Afirman que la primera se caracteriza por presentar fuertes incentivos para que el propietario se focalice en las labores de dirección, y, en especial, en la contratación de ejecutivos; mientras que la segunda reduce los incentivos para que sus dueños procedan de esta manera. De este modo, concluyen afirmando que estas dos formas de propiedad favorecen la emergencia de dos mecanismos de gestión netamente diferenciados, la dirección centralizada, en escenarios de propiedad concentrada; y la dirección dispersa, en entornos de propiedad difusa.

Como se ha señalado previamente al tratar de la caracterización que llevan a cabo los economistas de Chicago de los agentes individuales, estos últimos se caracterizan por operar en condiciones de información imperfecta. Partiendo de esta premisa, Stigler argumenta que las organizaciones económicas actúan como mecanismos orientados a la reducción de la incertidumbre. Estima que “algunos aspectos importantes de la organización económica adquieren un nuevo significado cuando se consideran desde el punto de vista de la búsqueda de información” (Stigler, 1961, p. 213). En este sentido, aporta un ejemplo que, como él mismo reconoce, le es sugerido por el propio Milton Friedman: el departamento de adquisiciones de una empresa. Esta sección actúa como una estructura “orientada a la búsqueda de una calidad superior de los bienes (que ofrecen los proveedores) y garantías de esta” (Stigler 1961, p. 224). Debido a ello, la reputación se establece como un mecanismo de primer orden a la hora de reducir los costes, ya que permite minimizar la incertidumbre asociada a dicho proceso. No debemos perder de vista que el propio Friedman (1993, p. 327. *Cursiva en el original*) llega a afirmar que la “redistribución del impacto de la incertidumbre” es la “función esencial del empresario en la sociedad moderna”⁶. Una doctrina que, como se verá más adelante, resulta particularmente próxima a la defendida por Castells en este mismo sentido.

6 Friedman (1993, p. 183) también se refiere en términos elogiosos a la doctrina expuesta por Stigler que consiste en afirmar que “un objetivo específico de la conducta de maximización es el deseo de obtener flexibilidad”. Así, “el problema no es minimizar el coste de una cierta cantidad que se producirá continua y regularmente, sino minimizar el coste de una distribución de probabilidades de producción” (Friedman, 1993, p. 183).

En tercer lugar, los economistas de Chicago consideran la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento de las organizaciones económicas. Como señala Stigler, “la división del trabajo no es una práctica pintoresca de las fábricas de alfileres del siglo XVIII, es un principio fundamental de la organización económica” (1951, p. 193). Con base a esta afirmación, proceden a replantearse la tradicional doctrina expuesta por Adam Smith que establece que la división del trabajo está limitada por el tamaño del mercado. Si partimos de esta premisa, señala críticamente Stigler, se plantea inmediatamente una dificultad, “o bien la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado y las industrias están monopolizadas; o bien las industrias se caracterizan por ser competitivas y el teorema resulta falso o de poca importancia” (1951, p. 185).

Esta crítica que realiza Stigler a la tesis de Smith desplaza la doctrina organizacional de los economistas de Chicago hacia la esfera interorganizativa; y con ello da entrada en su razonamiento a tres nuevas cuestiones: el análisis de los oligopolios, la reflexión sobre la acción del Estado en el mercado, y el examen de la forma de operar de otras organizaciones (que no sean, ni las empresas, ni el Estado) en este.

En primer lugar, con respecto al estudio de los oligopolios, Stigler propone partir de una nueva concepción de la empresa que nos permita superar la dicotomía a la que parece abocar la tesis propuesta por Smith. Frente a la doctrina tradicional que comprende la firma de negocios como una organización que adquiere materias primas para fabricar mercancías⁷, postula una nueva aproximación que divide esta “entre las funciones o procesos que constituyen el ámbito de su actividad” (Stigler, 1951, p. 187). De este modo, en cada empresa podemos identificar procedimientos concretos sujetos a rendimientos crecientes y decrecientes. Si consideramos el dilema de Smith desde este punto de vista, la pregunta que inmediatamente se nos viene a la cabeza es, ¿por qué la empresa no concentra su actividad en desarrollar aquellos procesos en los que obtiene rendimientos crecientes y abandona el resto? Si actuara de esta manera, “el predominio de la desintegración vertical [sería], sin duda, de esperar” (Stigler, 1951, p. 190). Sin embargo, esto no sucede. Dos son los factores que, según Stigler (1951, p. 187), pueden favorecer el proceso de integración empresarial, y ambos son asociados a fallos en el sistema de precios: la existencia de monopolios y la regulación pública. Friedman, en esta misma línea, apunta que, tanto “la existencia de curvas de costes crecientes a largo plazo para empresas las individuales” como “la existencia de factores de producción especializados”, pueden ser los que expliquen “la existencia de límites para el tamaño de la empresa” (Friedman, 1993, pp. 182-186).

7 El propio Friedman llega a definir la empresa como “un intermediario entre los mercados de factores, donde compra sus recursos, y los mercados de productos donde vende su producción” (1993, p. 167).

Por otra parte, Stigler, a fin de analizar los oligopolios estrictamente desde el punto de vista de la información, parte de la hipótesis de que sus propietarios pretenden maximizar su beneficio conjunto mediante el establecimiento de acuerdos. No obstante, la experiencia muestra cómo, por un lado, en ocasiones, dichos acuerdos no llegan a cerrarse; por otro lado, una vez instituidos, resultan más efectivos en unas circunstancias que en otras. Por consiguiente, si queremos introducir legítimamente la hipótesis de maximización conjunta de beneficios por parte de los oligopolistas, debemos atender al “problema de la vigilancia de un acuerdo colusorio” (Stigler, 1964, p. 44). Esta doctrina parte de dos premisas, la primera es que “si algún miembro del acuerdo puede violarlo en secreto, obtendrá mayores beneficios que si se atiene a él” (Stigler, 1964, p. 46); mientras que la segunda apunta a que “todos los acuerdos cuya violación resulte rentable para el infractor deben ser reforzados” (Stigler, 1964, p. 46). Así, Stigler llega a tres conclusiones. La primera es que “cuando los oligopolistas venden a numerosos pequeños comerciantes estos se adherirán al precio acordado, a pesar de que se reduzcan los precios para grandes cadenas de tiendas y compradores industriales” (Stigler, 1964, p. 47). La segunda apunta a cómo la “colusión siempre será más eficaz contra compradores que informan correcta y completamente de los precios que se les ofertan” (Stigler, 1964, p. 48). La tercera remite a cómo dicha colusión “es un fenómeno muy limitado” (Stigler, 1964, p. 48).

En segundo lugar, los autores de la escuela de Chicago se caracterizan por oponerse frontalmente a dotar de legitimidad a las actuaciones que puede desarrollar el Estado en el mercado. En este sentido, insisten en que el aparato estatal se constituye, antes que nada, como “un potencial recurso o amenaza para todas las industrias de la sociedad. Con su poder de prohibir u obligar, de tomar o dar dinero, puede ayudar, y selectivamente ayuda, o perjudica, a un gran número de industrias” (Stigler, 1971, p. 3). De este modo, “el problema de la regulación consiste en descubrir cuándo y por qué un sector (o un grupo de personas con ideas afines) es capaz de utilizar al Estado para sus propios fines” (Stigler, 1971, p. 4). Por lo tanto, hay que preguntarse, ¿qué beneficios puede otorgar el Estado a una industria? Según Stigler, estos abarcan desde “subsidios directos” al control de entrada de nuevos competidores mediante el establecimiento de un “certificado de conveniencia y necesidad” o de una “tarifa protectora”, pasando por la “fijación de precios” o por “políticas indirectas que afectan a bienes sustitutivos o complementarios” (Stigler, 1971, pp. 4-6). Sin embargo, dichos beneficios en escenarios democráticos, se enfrentan con dos limitaciones que resultan de las diferencias existentes entre el proceso de toma de decisiones en el entorno estatal y en el mercado. Por una parte, en un sistema democrático, “las decisiones deben ser tomadas simultáneamente por un gran número de personas” (Stigler, 1971, p. 10). Ahora bien, “para hacer frente a esta condición de simultaneidad, los votantes deben emplear representantes con una amplia capacidad discrecional y deben evitarse las expresiones directas de los cambios marginales en sus preferencias” (Stigler, 1971, p. 10). Por otra, “el proceso de decisión

democrático debe implicar a `toda´ la comunidad y no solo a aquellos que tienen una relación directa con una decisión” (Stigler, 1971, p. 11). Sin embargo, “el sistema político no ofrece buenos incentivos, como si hacen los mercados privados, para adquirir conocimiento” (Stigler, 1971, p. 11).

En tercer lugar, con respecto a la forma de operar de otras organizaciones que no sean, ni empresas, ni el Estado, en el mercado Friedman, por ejemplo, defiende que los sindicatos constituyen organizaciones económicas fuertemente racionales que desarrollan estrategias monopolísticas orientadas a restringir la oferta de trabajadores en el mercado laboral, con el fin último de mantener una tasa salarial alta. De hecho, llega a afirmar que “el poder de los sindicatos para fijar los salarios es la acción restrictiva fundamental” (Friedman, 1993, pp. 36-37). Ahora bien, no debemos perder de vista que este poder de los sindicatos, “como el de cualquier otro monopolio, está limitado en última instancia por la elasticidad de la curva de demanda de los servicios monopolizados”; razón por la cual, por un parte, “la posición estratégica de los sindicatos es más fuerte a corto plazo que a largo plazo”; y, por otra, “los sindicatos de oficios especiales se han sostenido en general en una posición económica más fuerte y la han mantenido durante periodos más largos” (Friedman, 1993, pp. 200-202). En este sentido, Friedman también señala que esta perspectiva teórica es precisamente la que nos permite explicar las denominadas prácticas restrictivas de inscripción en el sindicato, “cuotas de ingreso altas, disposiciones discriminatorias para la entrada en los sindicatos, derechos de antigüedad, etc.”, en tanto que mecanismos económicos orientados a “reducir el número de los que entran y aumentar así los salarios” (Friedman, 1993, p. 205).

La comparación que a continuación se lleva a cabo entre la doctrina defendida por los economistas de Chicago y la de los sociólogos constructivistas moderados para ciertas esferas específicas respecto a las organizaciones se articula en torno a estos seis puntos. En el ámbito intraorganizativo, atendemos a su análisis de la relación existente entre formas de propiedad y de gestión en las empresas, a la caracterización de las organizaciones económicas como mecanismos de reducción de la incertidumbre, y al fenómeno de la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento de las organizaciones económicas. En la esfera interorganizativa, al análisis de los oligopolios, al examen que realizan de la acción del Estado en el mercado, y a su doctrina respecto a la forma de operar de otras organizaciones que no sean ni las empresas, ni el Estado, en el mismo. A tal fin, se presentará la posición teórica defendida por Daniel Bell.

En primer lugar, en el ámbito intraorganizativo, este autor defiende que, efectivamente, existe una separación entre las formas de propiedad y de gestión empresarial. Pero va aún más allá. Afirma que “hoy la propiedad es simplemente una ficción legal” (Bell, 2001, p. 339). Según él, la doctrina económica defiende que la propiedad de las empresas reside en los accionistas porque estos invierten capital en ellas. Sin embargo, en la

actualidad “solo una pequeña proporción del capital de las corporaciones se consigue por emisión de acciones. La parte más sustanciosa procede de la autofinanciación, del éxito de la propia empresa” (Bell, 2001, pp. 339-340). Este hecho pone de relieve, según Bell, el papel fundamental que juegan los gerentes en su funcionamiento; ya que, por una parte, “el accionista es frecuentemente una persona con muy poco interés constante en la marcha de la empresa”; y, por otro, “el crecimiento del capital retenido es el resultado de la habilidad de los gerentes” (Bell, 2001, p. 340). Así, este autor argumenta que “los verdaderos propietarios están implicados directa y psicológicamente en el destino de la empresa; pero tal descripción se ajusta mucho mejor a los funcionarios de la empresa que a sus accionistas” (Bell, 2001, p. 340). De este modo, Bell parte de una premisa similar a la esbozada por los economistas de Chicago. Como recordamos, estos diferencian entre propiedad concentrada y difusa; y defienden que la segunda presenta menores incentivos que la primera de cara a que el propietario se implique en labores de dirección. Sin embargo, es precisamente este fenómeno el que parece permitirle deducir a Bell que, dado que los accionistas de empresas de propiedad difusa no prestan un interés constante a su marcha, los verdaderos propietarios son los gerentes.

En segundo lugar, la caracterización de las organizaciones económicas como mecanismos orientados a la reducción de la incertidumbre, se plasma en la obra de Bell (2001, p. 320) en la idea de que la empresa se constituye como “un instrumento que coordina hombres, materiales y mercados para la producción de bienes y servicios al menor coste con el mayor rendimiento posible para las inversiones de capital” (Bell, 2001, p. 320). Así, esta labor coordinadora que Bell imputa a la empresa permite reducir la incertidumbre gracias a la introducción de “la idea de racionalidad funcional, de economizar, como un nuevo modo de ordenar las relaciones sociales” (Bell, 2001, p. 320).

En tercer lugar, Bell también entiende la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento de las organizaciones económicas. En este sentido, afirma que “con la economía aparece una división racional del trabajo, la especialización de funciones, la complementariedad de relaciones, la utilización de funciones de producción, la programación, etc” (Bell, 2001, p. 318). De hecho, esta división del trabajo se articula sobre la antes referida racionalidad funcional. Esta supone un cierto “economizar”, y viene estrechamente asociada a nociones tales como maximización, optimización, menor coste, etc. Sin embargo, Bell también introduce otro elemento que, según él, se confronta con esta actitud economizadora: las corporaciones (entendidas estas como grandes empresas). Dichas sociedades deben ser comprendidas como “instituciones para economizar; pero son también modos de vida para sus miembros” (Bell, 2001, p. 332). Es decir, una empresa, y más aún una gran empresa, además de perseguir beneficios, debe ser consciente de que está constituida por:

La administración y la junta de directores, que actúan como fideicomisarios de los miembros de la empresa en su conjunto –no solo los accionistas, sino también trabajadores y consumidores– y con debida atención a los intereses de toda la sociedad. (Bell, 2001, p. 342)

Esta forma de comprender la gran empresa implica la existencia de un proceso que actúa en sentido contrario al de “economizar” y que Bell denomina “sociologizar”. Dicho proceso orienta las acciones de responsabilidad social de la empresa hacia sus trabajadores y la sociedad en su conjunto. Esta doctrina de Bell desafía abiertamente la posición teórica establecida al respecto por Milton Friedman (2007), que supone afirmar que la única responsabilidad social de la empresa radica en obtener beneficios para sus accionistas. Sin embargo, esta discrepancia no elimina el hecho de que, tanto los economistas de Chicago, como Bell, defienden que la división del trabajo debe ser comprendida, antes que nada, como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento de las organizaciones económicas. Bell se limita a añadir que las acciones que desarrollan las grandes compañías, además de perseguir la obtención de beneficios (que se logran gracias a la división racional del trabajo que hace posible la actitud “economizadora”), han de orientarse también hacia la mejora de las condiciones de vida de sus trabajadores y de la sociedad en su conjunto (conducta “sociologizadora”).

Ya en el ámbito interorganizativo, en primer lugar, Bell diferencia al analizar los oligopolios, entre tamaño de la empresa y control de mercado, y destaca cómo se ha tomado “conciencia de que ambas cosas no se corresponden por completo” (2001, p. 313). En este sentido, pone de relieve cómo “el tamaño, evidentemente, no es un buen índice del control del mercado” (Bell, 2001, p. 313); y destaca cómo este último, en realidad, se calcula mejor mediante “ratios de concentración”⁸. Si atendemos a estos indicadores, según Bell, “parece evidente que, a partir de comienzos de siglo XX, las ratios de concentración han descendido de forma considerable; y que, en la mayoría de las industrias no se está produciendo una concentración creciente, sino unas fluctuaciones incesantes” (2001, pp. 313-314). Este resultado, habida cuenta de las dos tendencias organizacionales identificadas por Stigler al examinar al teorema de Adam Smith, coincide con el escenario que cabría predecir; y, por tanto, puede afirmarse que ambas doctrinas resultan fundamentalmente coincidentes. Así, se concluye que tanto los economistas de Chicago, como Bell, defienden que la colusión es un fenómeno muy limitado y que los procesos dinámicos de desintegración e integración vertical trabajan en el sentido de generar incesantes fluctuaciones en la tendencia a la concentración empresarial.

La principal diferencia que encontramos entre la doctrina teórica defendida por los economistas de Chicago y por Bell respecto a las organizaciones, remite al segundo elemento de la esfera interorganizativa: la acción del Estado en economía. Aunque como no podía ser de otra manera, ni estos economistas, ni Bell, la niegan, su valoración

8 Ratios que, como señala el propio Bell (2001, p. 313), remiten al “porcentaje de ventas de las cuatro mayores compañías, de un sector de la producción, en relación con el total de las ventas del producto”.

resulta diametralmente opuesta. Mientras que los primeros, al considerar la acción del Estado en economía como un mecanismo que puede ayudar o perjudicar selectivamente a un gran número de industrias, se manifiestan resueltamente contrarios a esta; Bell argumenta que “deberá surgir enseguida un nuevo principio en las relaciones entre las corporaciones y la política pública” (Bell, 2001, p. 331), dado que “el poder de las corporaciones es, claramente, el que predomina en la sociedad, y el problema estriba en cómo limitarlo” (Bell, 2001, p.312). Así, Bell llega a afirmar que, del mismo modo que se han dado decisiones políticas orientadas a “ofrecer alicientes fiscales que ayudarán a las corporaciones a ampliar el volumen de sus instalaciones”, también podrán:

Darse decisiones políticas que determinen gravámenes fiscales para obligar a las corporaciones a sobrellevar la carga de los costes sociales originados por la empresa, o para favorecer una tecnología alternativa o un sistema de sostenimiento si se pueden minimizar los costes sociales mediante un sistema alternativo o mejorar los beneficios sociales. (Bell, 2001, p. 331)

En tercer lugar, tanto los economistas de Chicago, como Bell, a la hora de comprender la forma de operar de otras organizaciones que no sean ni las empresas, ni el Estado, en el mercado coinciden en destacar el importante papel que juegan los sindicatos. En este sentido, el sociólogo asegura que son uno de los “pocos grupos de comitentes `corporativos’, en los que algún portavoz particular elegido actúa en nombre del interés de todos” (Bell, 2001, p. 446)⁹. Por otra parte, y con respecto a la afirmación concreta de los economistas de Chicago de que los sindicatos deben ser comprendidos como organizaciones fuertemente racionales, también Bell se muestra fundamentalmente de acuerdo. Según él, estos responden racionalmente al hecho de que en muchas ocasiones no existen incentivos para la movilización. Debido a ello, “intentan imponer un economato cerrado, o bien la adscripción obligatoria de todos los trabajadores de una fábrica con objeto de impedir la `vía libre’ para los que no pagan las cuotas de asociación” (Bell, 2001, p. 543). Así, estos mecanismos sindicales a los que atiende Bell pueden ser comprendidos como fenómenos complejos que no solo implican desarrollar estrategias monopolísticas tendentes a controlar la entrada de trabajadores (como señala Friedman), sino que, además, favorecen la acción colectiva. En este sentido, desde la perspectiva de Bell, los sindicatos podrían llegar a ser considerados incluso más racionales de lo que Friedman supone.

Por su parte, la teoría organizacional que desarrolla Drucker parte de afirmar que una de las principales características que presenta la sociedad poscapitalista remite a que esta puede ser comprendida también como una “sociedad de organizaciones”¹⁰. Pero ¿a qué se refiere exactamente este autor cuando hace referencia a las organizaciones? Para Drucker (1993, p. 56), una organización es “un grupo humano compuesto por

9 Como podemos comprobar, Bell alude a los sindicatos como “comitentes corporativos”. Su caracterización, por lo tanto, se articula en torno a dos factores: “Comitencia” y “corporatividad”. El primero implica carácter de agencia; mientras que el segundo alude al hecho de que están compuestos por diferentes personas físicas y gobernados por alguno o algunos de sus miembros.

10 Este tema fue tratado por primera vez por este autor en su obra *The age of discontinuity* (Drucker, 1969).

especialistas que trabajan juntos en una tarea común”, y presenta seis características principales. En primer lugar, está diseñada deliberadamente para alcanzar un determinado fin. Dicho fin, además, debe ser interpretado como un resultado externo y ha de poder ser definido “claramente y sin ambigüedad”. De este modo, “dado que la organización se compone de especialistas, su *misión* debe ser clara como el agua; la organización debe tener un solo propósito”. En segundo lugar, “está pensada para que dure durante un periodo considerable”. En tercer lugar, “es siempre especializada; se define por su cometido”, de tal modo que “solo es eficaz si se concentra en una única labor”. En cuarto lugar, su función consiste en “hacer que los saberes sean productivos”. Por lo tanto, “cuanto más especializados sean esos saberes, más eficaces serán” las organizaciones; y, al mismo tiempo, cuanto más especializadas sean las organizaciones, mayor será “su capacidad de rendimiento para su tarea específica”. En quinto lugar, “las organizaciones, y solo las organizaciones, son gestionadas”, de tal modo que siempre “tiene que haber alguien que tome decisiones o nunca se haría nada”. Y, en sexto, y último lugar, deben ser autónomas; es decir, en lo que atañe a su dinámica de funcionamiento, “deben poder `ir a lo suyo`” (Drucker, 1993, pp. 56-64. *Cursivas en el original*).

Ya en la esfera intraorganizativa, y con respecto a la relación existente entre las formas de propiedad y gestión empresarial, Drucker comienza por atender a dos procesos complementarios. En primer lugar, en el ámbito concreto de la propiedad, apunta hacia la emergencia de un nuevo modelo denominado “capitalismo de los fondos de pensiones (o el socialismo de los fondos de pensiones” (Drucker, 1993, p. 84), ya que la tenencia de los medios de producción a través de estos, “es técnicamente `socialismo` más que `capitalismo`” (Drucker, 1993, p. 84). En este sentido, señala que “en lugar del capitalista de la vieja escuela, en los países desarrollados, son los fondos de pensiones los que, de forma creciente, controlan la provisión y asignación del dinero” (Drucker, 1993, p. 15). Así, la sociedad poscapitalista puede ser comprendida como “un `capitalismo` sin capitalistas”, donde “los empleados poseen colectivamente los medios de producción a través de sus fondos de pensiones, fondos mutuos, cuentas de jubilación y demás” (Drucker, 1993, pp. 74-75. *Cursiva en el original*). Ahora bien, este nuevo modelo de propiedad, según Drucker, presenta inconvenientes a la hora de establecer mecanismos efectivos que permitan imputar a la dirección responsabilidad sobre los resultados obtenidos. En los años 50 parecía que el modelo de funcionamiento de los órganos de gestión debía apuntar hacia un cierto “despotismo benevolente”, de tal modo que la dirección actuara en beneficio de los distintos grupos de interés de la empresa (como accionistas, empleados, proveedores, etc.) sin responder de los resultados obtenidos. Pero, como no se le escapa a nadie, “cualquier gobierno, sea el de una empresa o el de una nación, degenera en la mediocridad y mal funcionamiento si no es claramente responsable de los resultados, y responsable ante alguien” (Drucker, 1993, p. 86). Por consiguiente, se procedió a redefinir el objetivo que debían perseguir estos órganos de dirección; y así las empresas se

orientaron únicamente hacia a la maximización del beneficio. Pero, según Drucker, esto tampoco funcionará, dado que dicha estrategia favorece:

Que la corporación sea gestionada para el corto plazo y esto significa dañar, si no destruir, la capacidad de producir riqueza de una empresa. Por añadidura, dirigir una empresa exclusivamente para los accionistas aleja a las mismas personas de cuya motivación y entrega dependen los negocios modernos: los trabajadores del saber (Drucker, 1993, p. 87).

Sin duda, esta alusión que realiza Drucker a los grupos de interés de la empresa remite, en última instancia, a la cuestión de su responsabilidad social. Según este autor, la afirmación de Friedman (2007) de que la única responsabilidad social de una firma comercial radica en obtener beneficios para sus accionistas resulta una “futilidad” (Drucker, 1993, p. 106). Si bien es cierto que conseguir resultados económicos “es la primera responsabilidad de una empresa” (Drucker, 1993, p. 106. *Cursiva en el original*), no lo es menos que “el rendimiento económico no es la *única* responsabilidad de una empresa” (Drucker, 1993, p. 106. *Cursiva en el original*). Así, según este autor, y muy al modo de Bell:

Las organizaciones en la sociedad de las organizaciones tienen la responsabilidad de intentar encontrar un enfoque de los problemas sociales básicos que encaje en sus competencias y que, claro está, transforme un problema social en una oportunidad para la organización. (Drucker, 1993, p. 107)

Íntimamente relacionado con la emergencia de este nuevo modelo de propiedad, la “Revolución Empresarial”, al menos según la entiende Drucker, ha supuesto una paulatina desaparición de la figura del gran capitalista. De acuerdo con este autor, después de la primera guerra mundial “nadie ha igualado en poder y notoriedad” a los Morgan, Rockefeller, Carnegie y otros; y ya hacia el final de la segunda “todos ellos habían sido sustituidos por `directores profesionales´” (Drucker, 1993, p. 15). En la actual sociedad poscapitalista, en realidad, las personas que ejercen el poder de voto en las empresas son, ellos mismos, empleados, “estos gerentes de fondos de pensiones son los únicos verdaderos `capitalistas´ de Estados Unidos” (Drucker, 1993, p. 53). En este mismo orden de cosas, Drucker destaca también cómo la forma de comprender la gestión de recursos humanos ha sufrido una profunda modificación. Así, por ejemplo, el concepto de gerente, que hasta inmediatamente después de la segunda gran guerra aún remitía a algo así como a un tipo de “jefe” que ejercía el poder y mantenía una relación jerárquica sobre sus subordinados, alude ahora al “responsable de la aplicación y el rendimiento del saber” en el seno de una organización (Drucker, 1993, p. 53).

En segundo lugar, frente a la doctrina que defiende que las organizaciones económicas deben ser comprendidas, antes que nada, como mecanismos de reducción de la incertidumbre, Drucker enfatiza su carácter esencialmente “desestabilizador”. Señala que la empresa, pero no solo ella, “debe estar organizada para el cambio constante, para la innovación; y la innovación, como dijo el economista austro-húngaro Joseph Schumpeter,

es ‘destrucción creativa’¹¹ (Drucker, 1993, p. 65). En este orden de cosas, Drucker se remite a tres prácticas que “toda organización debe incorporar a su propio tejido”. En primer lugar, “necesita mejorar continuamente todo lo que hace”. En segundo lugar, tiene que “aprender a desarrollar nuevas aplicaciones a partir de sus propios éxitos”. Y, finalmente, ha de “aprender a innovar” (Drucker, 1993, p. 67). Esta doctrina, aunque no del todo coincidente con la expuesta por los economistas de Chicago, en realidad no se distancia tanto de la afirmación de Friedman de que la principal función del empresario en esta época remite a la redistribución del impacto de la incertidumbre, ya que las firmas comerciales, como toda forma de organización, deben ser capaces de encarar con éxito escenarios caracterizados por constantes cambios.

En tercer lugar, y aún dentro de este ámbito intraorganizativo, cuando Drucker analiza el fenómeno de la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento de las organizaciones económicas, aprovecha para señalar que existen “tres clases de equipos para todo trabajo humano” que, en cualquier caso, “no pueden mezclarse”, “tienen que ser ‘puros’” y cuyo tránsito de uno a otro resulta “extremadamente difícil y doloroso” (Drucker, 1993, p. 93). Por un lado, nos encontramos con el modelo del equipo de béisbol donde “todos los jugadores juegan *en* el equipo, pero no juegan como un equipo” (Drucker, 1993, p. 92. Cursivas en el original). Es la pauta de funcionamiento ideal para llevar a cabo “labores repetitivas y para aquellos trabajos cuyas reglas son bien conocidas” (Drucker, 1993, p. 92). Por otro lado, el estándar del equipo de fútbol se caracteriza, tanto por necesitar “un director o un entrenador y la palabra del director o entrenador es ley”, como por exigir “una ‘partitura’ que requiere ensayos interminables para funcionar bien” (Drucker, 1993, pp. 92-93). Sin embargo, a diferencia del primer tipo, presenta “una gran flexibilidad si la partitura es clara” y si “el equipo está bien dirigido” (Drucker, 1993, pp. 93). Finalmente, el sistema inspirado en el equipo de dobles de tenis se constituye como:

El modelo justo para la organización basada en la información tiene que ser pequeño y en él los jugadores tienen una posición ‘preferida’ en lugar de una posición ‘fija’; se ‘cubren’ mutuamente y se ajustan a las fuerzas y debilidades de cada uno. (Drucker, 1993, pp. 93-111)

También en relación con esta esfera de la división del trabajo, señala que, en el ámbito concreto de las labores desarrolladas por los trabajadores de servicios, asistiremos a procesos de externalización; es decir, “esos servicios en muchos casos serán contratados fuera de la organización” (Drucker, 1993, p. 98). Esto es así, porque, como se ha señalado previamente, si una organización pretende ser eficaz, ha de concentrarse en alcanzar un único objetivo. Sin duda, esta afirmación se muestra en sintonía con la distinción que establece Stigler entre procedimientos sujetos a rendimientos crecientes y decrecientes en el interior de la empresa. Pero es que, además, estas empresas de servicios presentan

11 No debemos perder de vista que Drucker estudia, tanto con Schumpeter en Bonn, como con Keynes en Londres; e incluso, publica un texto comparando ambos autores (Drucker, 1983).

la virtud de que, al ser ellas mismas organizaciones que persiguen un único fin, crean “oportunidades profesionales para la gente que hace ese trabajo y sus ejecutivos se toman esas tareas en serio” (Drucker, 1993, p. 100). Así, concluye Drucker (1993, p. 101), “las organizaciones de la sociedad poscapitalista se concentrarán en sus tareas esenciales y básicas y para otras labores trabajarán con otras organizaciones en una desconcertante variedad de alianzas y asociaciones”.

Ya en la esfera interorganizativa, y en relación con el análisis concreto de los oligopolios, Drucker (1993, p. 83) llama la atención sobre el hecho de que “nunca antes había existido tal concentración de control financiero en Estados Unidos; de hecho, nunca se hubiera permitido”, no debemos perder de vista que este texto está redactado a comienzos de los años 90. Así, después de haber establecido un cierto paralelismo con la situación alemana o italiana, así como con la posición de la que disfrutaban los *Keiretsu* japoneses, concluye que “para Estados Unidos la concentración de capital en manos de inversores institucionales no tiene precedentes y, pese a ello, será probablemente la nueva situación en Estados Unidos lo que se convierta en modelo” (Drucker, 1993, p. 83). También en relación con los oligopolios, subraya que, habida cuenta de que “en las industrias de alta tecnología, los costes de producción bajan, y muy rápido, según sube el volumen de producción” (Drucker, 1993, p. 153), una industria de este sector “puede afianzarse de tal manera que destruya a cualquier competidor” (Drucker, 1993, p. 153). A lo que añade, a modo de conclusión, que “cuando esto ha sucedido casi no hay ninguna posibilidad de que la industria derrotada pueda volver: ha dejado de existir” (Drucker, 1993, p. 153). Este es un tema de gran relevancia habida cuenta de que, como este mismo autor señala, lo que domina actualmente en la economía mundial, “si es aún ‘capitalista’, es el ‘capitalismo de la información’”. Es decir, a nivel global:

Las industrias que han ocupado el centro de la economía en los últimos 40 años, tienen como negocio la producción y distribución de saber e información (como, por ejemplo, las industrias de alta tecnología) en lugar de la producción y distribución de cosas. (Drucker, 1993, p. 181)

Así, “en la economía del saber, la competencia no total es inherente a la economía misma”, ya que “las ventajas iniciales conseguidas mediante una temprana aplicación y explotación del saber acaban siendo permanentes e irreversibles” (Drucker, 1993, p. 184).

Con respecto a la reflexión que Drucker desarrolla sobre la acción del Estado en el mercado, este autor parte de la afirmación de que:

Todas las organizaciones en la sociedad poscapitalista quieren cosas del poder político, del gobierno, pero quieren cosas que les benefician a ellas, que les permiten –al menos en su opinión– hacer mejor su trabajo, que encajan en su sistema de valores o que llenan sus bolsillos. (Drucker, 1993, p. 107)

De tal modo que, a fin de alcanzar sus respectivos propósitos optan por constituir grupos de presión, dado que “no hay nada que perjudique tanto a una organización como intentar hacerse con el poder político” (Drucker, 1993, p. 107). Esta forma de comprender la acción del Estado en el mercado apenas si dista en algo de la doctrina por la que abogan los economistas de Chicago, al considerar al aparato estatal como un potencial recurso o amenaza para todas las industrias.

En este sentido, y si atendemos a las transformaciones que ha presentado el Estado a lo largo de su historia en los países desarrollados, comprobamos cómo salvo en el caso de Japón, “después de la segunda guerra mundial: de ser un proveedor, el Estado se convirtió en un gestor” (Drucker, 1993, p. 126). Es decir, pasó de desarrollar funciones estrictamente institucionales a convertirse en una organización actuante en el mercado donde “el gobierno dejó de ser el que establece las reglas y se convirtió en el que hace y gestiona” (Drucker, 1993, p. 127). El Estado devino en “Megaestado”; y así, en su papel de Estado fiscal, convencido de que “si el gobierno controla partes sustanciales de la renta interior bruta, la economía puede gestionarse con éxito”, únicamente “ha privado al gobierno de la capacidad de influir en el ‘tiempo’ de la economía” (Drucker, 1993, p. 135). Es más, este autor llega a afirmar, un poco al modo de los economistas de Chicago (pero por motivos distintos), que “el gobierno no puede impedir o superar fluctuaciones económicas a corto plazo, tales como una recesión” (Drucker, 1993, p. 164), razón por la cual “el gasto del gobierno para aumentar el consumo no es la manera de hacerlo. En todas partes donde se ha probado, el público inmediatamente contrarresta los efectos del aumento del poder adquisitivo mediante el acaparamiento” (Drucker, 1993, p. 164).

Con respecto a la perspectiva que Drucker presenta a la hora de comprender la forma de operar de otras organizaciones que no sean ni las empresas, ni el Estado, en el mercado, lo primero que debemos señalar es que este autor considera al sindicato como una “de las ‘historias de éxito’ de la sociedad capitalista” (Drucker, 1993, p. 66) o como “la más exitosa organización del siglo XX” (Drucker, 1993, p. 80). Ahora bien, Drucker no pierde de vista el riesgo que estas organizaciones pueden presentar a nivel interno, debido a su capacidad para valerse de su “poder político para desviar dinero del fondo de pensiones para subvencionarse; generalmente con el fraudulento pretexto de hacer que ese dinero sirva a ‘objetivos socialmente constructivos’” (Drucker, 1993, p. 82). También a nivel interno destacan los economistas de Chicago, que “el poder de un sindicato para negar la admisión al aprendizaje, o su control del acceso al empleo” le dota de un “tremendo poder social” (Drucker, 1993, p. 108). En esta misma línea de argumentación, pero ya a nivel externo, y en relación con el riesgo que entraña para toda organización pretender hacerse con el poder político, señala que, aunque el sindicato es “de todas las organizaciones importantes de la sociedad de las organizaciones la que más cerca está de ser política”, los líderes sindicales únicamente “se autodestruyen y destruyen a su sindicato cuando alcanzan poderes políticos” (Drucker, 1993, p. 108).

Finalmente, se presenta la doctrina organizacional defendida por Manuel Castells y, como en los casos anteriores, a compararla con la expuesta por los economistas de la escuela de Chicago con base a las seis características previamente referidas. Castells (2005, p. 202) parte de una definición básica de organización que destaca por su carácter eminentemente sistémico: “Por organizaciones entiendo sistemas específicos de recursos que se orientan a la realización de metas específicas”. No obstante, pronto destaca el hecho de que actualmente “las redes son el elemento fundamental del que están y estarán hechas las nuevas organizaciones” (Castells, 2005, p. 218). Es más, en el actual momento histórico, según este autor, la emergencia de una nueva forma organizacional, la empresa red, hace que sea la red, y no las empresas, “la unidad de operación real” (Castells, 2005, p. 226). Pero ¿qué es una empresa red? A fin de definirla, lo primero que debemos hacer es diferenciar entre burocracias y empresas. Las primeras son aquellas organizaciones “para las cuales la reproducción de su sistema de recursos se convierte en su principal fin” (Castells, 2005, p. 226); mientras que en las segundas “los fines y su cambio moldean una y otra vez la estructura de los recursos” (Castells, 2005, p. 226). De este modo, la empresa red puede ser comprendida, antes que nada, como “*aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos de sistemas autónomos de fines*” (Castells, 2005, p. 226. Cursivas en el original).

Ya en el ámbito intraorganizativo, si atendemos al análisis que desarrolla Castells de la relación existente entre formas de propiedad y gestión en la esfera concreta de las empresas, lo primero que debemos señalar es que este autor parte del hecho de que:

La rotación de la propiedad de las acciones de la mayoría de las compañías a finales de los 90 en los Estados Unidos era casi del 100 %, es decir, los accionistas, en promedio, son propietarios de una acción durante menos de un año. (Castells, 2005, p. 195)

Ante esta situación, Castells se pregunta ¿quiénes son, entonces, los capitalistas en este nuevo escenario? Inmediatamente vienen a la mente dos posibles respuestas, desde la tradición marxista, podríamos afirmar que los propietarios legales de los medios de producción, desde una perspectiva más próxima al *management*, que los gestores de las compañías. Sin embargo, según señala Castells (2005, p. 553), ambas respuestas presentan dificultades, ya que mientras que los primeros “van de su/mi fondo de pensiones a alguien que pasa por un cajero automático de Singapur y decide de repente comprar valores del mercado emergente de Buenos Aires”, los segundos, si bien “controlan compañías específicas y segmentos específicos de la economía global, no controlan, y ni siquiera conocen, los movimientos reales y sistémicos del capital en las redes de los flujos financieros”. Como podemos comprobar, Castells se aproxima al concepto de propiedad empresarial como un fenómeno fugaz, mientras que la gestión, aunque efectivamente reside en aquellos agentes que controlan las compañías, se desarrolla en un escenario que podría caracterizarse casi como de “propietario absentista”.

Por otro lado, y con respecto al análisis de las organizaciones económicas como mecanismos de reducción de la incertidumbre, Castells parte de afirmar que la reestructuración económica de los años 80 favoreció que las empresas se reorganizaran internamente, dando lugar a nuevas estrategias empresariales. Dicho proceso supuso, entre otras cosas, establecer como “meta fundamental hacer frente a la incertidumbre causada por el rápido ritmo de cambio en el entorno económico, institucional y tecnológico de la empresa, aumentando la flexibilidad en la producción, gestión y comercialización” (Castells, 2005, p. 203). Así, “la gestión de la incertidumbre se vuelve crítica en una situación de interdependencia asimétrica” (Castells, 2005, p. 247). De este modo, y en la misma línea en la que se pronuncia Stigler, frente a la doctrina tradicional basada en los trabajos de Adam Smith (y que Castells vincula a la obra de Oliver E. Williamson) que defiende que una ampliación del mercado debe generar una tendencia hacia la concentración empresarial, Castells (2005, p. 248) subraya que “la globalización de la competencia la disuelve (a la compañía vertical) en una telaraña de redes multidireccionales, que se convierte en la unidad operativa real”. Así, el aumento de los costes de transacción favorece el surgimiento y desarrollo de procesos de externalización por parte de la gran compañía vertical; que, de este modo, distribuye “los costos por toda la red, con lo que sin duda se aumenta la incertidumbre, pero también se posibilita que se extienda y comparta” (Castells, 2005, p. 248). Es decir, la repercusión de esta incertidumbre aumentada puede ser repartida y, de este modo, su impacto en la empresa reducido. Una afirmación prácticamente idéntica a la que realiza Friedman en este mismo sentido.

Con respecto al fenómeno de la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento interno de las organizaciones económicas, Castells (2005, p. 203) señala que este proceso de reorganización empresarial al que acabamos de aludir también supuso:

Redefinir los procesos de trabajo y las prácticas de contratación, introduciendo el modelo de ‘producción escueta’ con el objetivo de ahorrar mano de obra mediante la automatización de puestos de trabajo, la eliminación de tareas y la supresión de capas directivas. (Castells, 2005, p. 203)

De este modo, el desarrollo de la revolución de la tecnología de la información en la década de los años 90 supuso una profunda mutación del proceso de división del trabajo. Así, según Castells, en esta nueva arquitectura de la división del trabajo podemos distinguir, con fines estrictamente analíticos, tres dimensiones distintas. La primera, relativa a la creación de valor, “hace referencia a las tareas reales efectuadas en un proceso de trabajo determinado”; se atiende aquí a un mecanismo “de producción organizado en torno a la tecnología de la información (ya sea producción de bienes o realización de servicios)”. La segunda, centrada en la creación de relaciones, atañe al vínculo “entre una organización determinada y su entorno, incluidas otras organizaciones”; se alude en esta segunda dimensión a “la necesidad y capacidad de cada tarea (y su realizador)

de conectarse con otros trabajadores en tiempo real, ya sea dentro de la misma organización o en el sistema general de la empresa red”. La tercera, concerniente al proceso de toma de decisiones, atiende a “la relación entre los ejecutivos y los empleados de una organización o red determinadas”; es decir, remite a “la capacidad de aportación al proceso de toma de decisiones” (Castells, 2005, pp. 291-299). Como no podía ser menos, esta nueva arquitectura de la división del trabajo se plasma en la estructura de empleo de cada país. Así, podemos afirmar que las condiciones laborales en que vive la mano de obra en diferentes regiones del planeta dependen, en gran medida, “de la división del trabajo entre distintas funciones y estrategias de esas redes multinacionales” (Castells, 2005, pp. 291-299).

Ya en el ámbito interorganizativo, Castells se detiene a analizar el proceso de establecimiento de vínculos interorganizativos que presentan morfologías reticulares. Así, por ejemplo, argumenta que las corporaciones multinacionales “son cada vez en mayor medida redes internas descentralizadas, organizadas en unidades semiautónomas según países, mercados, procesos y productos” (Castells, 2005, pp. 158-159); mientras que:

Cada una de estas unidades se conecta con otras unidades semiautónomas de otras multinacionales en forma de alianzas estratégicas ad hoc y cada una de esas alianzas (de hecho, redes) son nodos de redes auxiliares de pequeñas y medianas empresas. (Castells, 2005, p. 159)

Como se comprueba, según este autor, las formas organizacionales “evolucionan de las *empresas multinacionales a las redes internacionales*” (Castells, 2005, p. 247. Cursivas en el original). Un ejemplo en este sentido puede remitir a las alianzas estratégicas, que se constituyen como entrelazamientos más o menos fugaces de las grandes empresas. No obstante, hemos de tener muy presente que estas alianzas estratégicas deben ser claramente diferenciadas de los tradicionales oligopolios, ya que “atañen a tiempos, mercados, productos y procesos específicos, y no excluyen la competencia en todos los ámbitos, la mayoría no cubiertos por los acuerdos” (Castells, 2005, p. 213). Por su parte, en esta nueva lógica de las redes, las empresas pequeñas y medianas “parecen ser formas de organización bien adaptadas al sistema de producción flexible de la economía informacional” (Castells, 2005, p. 206) y sus redes de colaboración desempeñan un cierto papel en la economía global, aunque ciertamente secundario. Además, no debemos perder de vista también que “su dinamismo renovado se encuentra bajo el control de las grandes empresas, que continúan en el centro de la estructura de poder económico en la nueva economía global” (Castells, 2005, p. 206).

En cualquier caso, de acuerdo con Castells (2005, p. 551), “las empresas y, cada vez más, las organizaciones e instituciones se organizan en redes de geometría variable, cuyo entrelazamiento supera la distinción tradicional entre grandes empresas y empresas pequeñas”. En este sentido, por ejemplo, podemos referirnos a dos formas de flexibilidad interorganizativa a las que este autor alude explícitamente: el “*modelo de redes*

multidireccionales aplicado por empresas pequeñas y medianas y el modelo de producción basado en la franquicia y la subcontratación bajo la cobertura de una gran compañía” (Castells, 2005, p. 210. Cursivas en el original). Ahora bien, por otro lado, también hemos de tener muy presente que “la formación de estas redes no implica la desaparición de la empresa multinacional” (Castells, 2005, p. 246). No debemos perder nunca de vista que “las redes se concentran alrededor de una empresa multinacional importante o se forman en virtud de las alianzas y la colaboración entre esas empresas” (Castells, 2005, p. 246). Por consiguiente, y aunque pudiera parecer contradictorio, podemos concluir afirmando que “las concentraciones oligopólicas parecen haberse mantenido o aumentado en la mayoría de los sectores de las principales industrias” (Castells, 2005, pp. 246-247) gracias a haberse constituido como grandes redes. Como podemos comprobar, también en este caso, la doctrina reticular de Castells respecto a las organizaciones se muestra en clara consonancia con el escenario que cabría esperar de la identificación de dos tendencias organizacionales que lleva a cabo Stigler.

Con respecto a la acción del Estado en el mercado, Castells parte de subrayar el primero alejado de su tradicional consideración como árbitro e intérprete de las reglas del juego en la esfera económica (perfil institucional), dado “que las `condiciones de mercado libre y justo´ pertenecen al mundo irreal” (Castells, 2005, p. 133), se ha convertido en la actualidad en un agente económico de primer orden (perfil organizacional). Tanto es así, que “las instituciones políticas actúan en la economía internacional buscando interpretar tal principio (las `condiciones de mercado libre y justo´) de modo que maximice la ventaja competitiva de las empresas que se encuentran bajo su jurisdicción” (Castells, 2005, p. 133). Así, por ejemplo, Castells (2005, p. 163) destaca cómo el Estado, entre otras cosas, colabora con las grandes corporaciones multinacionales a través de instituciones públicas de investigación: “dados los costos y la importancia estratégica crecientes de la I+D, las corporaciones suman sus esfuerzos de investigación en cooperación con otras corporaciones, con universidades y con instituciones públicas de investigación”. Este escenario de colaboración entre las esferas pública y privada se ve favorecido, además, porque el Estado establece como una de sus prioridades en política económica la reducción de los costes de sus grandes corporaciones a fin de hacerlas más competitivas en el mercado internacional.

Finalmente, y en referencia concreta a la caracterización que lleva a cabo Castells de otras organizaciones, tales como los sindicatos, en la esfera económica, debemos atender a dos cuestiones principales: la progresiva debilidad sindical cuyo inicio podemos fechar en la década de los años ochenta, y las prácticas sindicales adaptadas a un mercado de trabajo dual. En primer lugar, y en relación con el paulatino debilitamiento de los sindicatos, este autor comienza por recordarnos que, en la década de los años ochenta, estos, constituidos como:

El principal obstáculo para una estrategia de reestructuración unilateral (de la distribución de costes de las empresas), se vieron debilitados por su falta de adaptabilidad para

representar a los nuevos tipos de trabajadores (mujeres, jóvenes, inmigrantes), para actuar en los nuevos lugares de trabajo (oficinas del sector privado, industrias de alta tecnología) y para funcionar en la nueva forma de organización (la empresa red a escala global). (Castells, 2005, pp. 342-343)

En cualquier caso, esta dinámica de pérdida de protagonismo sindical, si bien en sus orígenes pudo responder a estos motivos, según Castells (2005, p. 343), además, se vio reforzada desde el Estado “cuando fue necesario”.

En segundo lugar, no debemos perder de vista que las prácticas sindicales no hacen sino reflejar la estructura de red jerárquica que existe en, y entre las empresas. Así, dicha estructura se erige sobre un mercado de trabajo dual con el que se pretenden hacer compatibles “los beneficios del compromiso de una mano de obra nuclear con la flexibilidad de un mercado de trabajo periférico” (Castells, 2005, p. 336). De este modo, en el núcleo:

Las grandes compañías ofrecen a sus trabajadores empleo de por vida, sistemas de retribución basados en la antigüedad y la colaboración con los sindicatos de empresa. El trabajo en equipo y la autonomía en la realización de la tarea son la regla, contando con el compromiso de los trabajadores para la prosperidad de su compañía. La dirección participa en las plantas de fabricación y comparte las instalaciones y las condiciones laborales con los obreros manuales. Se busca el consenso mediante diversos procedimientos, desde la organización del trabajo hasta actos simbólicos como la entonación del himno de la compañía para empezar la jornada. (Castells, 2005, p. 230)

Por otro lado, en la periferia, la fuerza de trabajo “se considera sacrificable e intercambiable, y las tareas son realizadas en su mayor parte por trabajadores temporales y empleados a tiempo parcial” (Castells, 2005, p. 230). En este ámbito, dadas las condiciones laborales imperantes (especialmente la alta rotación laboral), los sindicatos apenas si encuentran algún espacio.

Como podemos comprobar, los sindicatos, en tanto que organizaciones económicas racionales, concentran sus energías, ya de por sí muy debilitadas desde los años 80, en mejorar las condiciones laborales de los empleados “nucleares” de la empresa, mientras que su acción con respecto a los trabajadores “periféricos”, dadas sus condiciones laborales, apenas si se deja notar.

4. Instituciones

La última categoría que presentamos para llevar a cabo esta comparación remite a las instituciones. Estas ofrecen dos posibles vías de aproximación: por un lado, podemos concebirlas como de algún modo vinculadas a las organizaciones, como hacen Drucker o Castells; por otro, como “reglas constitutivas” (Searle, 1997, p. 45); es decir, como un tipo de pautas que “no solo regulan, sino que crean la posibilidad misma de

ciertas actividades” (Searle, 1997, p. 45), a la manera de Stigler o Bell. Ahora bien, en cualquiera de estos dos casos, a fin de analizar la doctrina institucional defendida por estos autores, se atienden cuatro de sus características principales. Así, en primer lugar, examinamos su carácter general, tanto a nivel diacrónico, fijándonos en su evolución histórica; como sincrónico, comprobando si se da cabida instituciones formales y no formales. En segundo lugar, verificamos si se defiende una concepción natural de estas que remita su génesis y lógica de funcionamiento a la propia condición humana. En tercer lugar, tratamos de las posibles relaciones conflictivas que pueden establecerse entre ellas. Es decir, nos detenemos a comprobar si existen contradicciones potenciales entre las funciones que se les imputan. Y, finalmente, consideramos su posible surgimiento espontáneo como producto no deliberado de la acción humana.

A este respecto, lo primero que debemos señalar es que las aportaciones teóricas procedentes de los economistas de Chicago al examen de las instituciones resultan particularmente escasas. La razón puede residir en el hecho de que estos autores desarrollan la mayor parte de sus investigaciones tomándolas como dadas. En este sentido, la contribución más destacada, quizá la única, que realiza Friedman (1968) al análisis institucional remite a su “regla monetaria”. Según este autor, el Estado debe limitarse, en la esfera estrictamente monetaria, a establecer una tasa constante de crecimiento de dinero del 4 % anual. Con esta medida, Friedman pretende dotar al sistema económico de la estabilidad perdida tras el abandono del patrón-oro; y, de este modo, reducir la incertidumbre asociada a la presencia de bancos centrales con cierta tendencia a realizar bruscas modificaciones en su política monetaria.

En cualquier caso, dadas las escasas y dispersas referencias a las instituciones que incorporan los economistas de Chicago en la mayoría de sus trabajos, nuestra estrategia expositiva a partir de aquí va a consistir en concentrar nuestros esfuerzos en analizar una única línea de investigación, la más acabada desde nuestro punto de vista, y en establecer esta como modelo paradigmático de la escuela. Así, tanto por su amplitud, como por su profundidad, nos decantamos por circunscribir nuestro análisis a las reflexiones que, sobre el derecho, lleva a cabo George Stigler.

De este modo, hay que comenzar por examinar cómo justifica este autor el carácter general de las instituciones en atención, tanto a su carácter formal o no formal, como a su evolución histórica. En este sentido, al aproximarnos al análisis de Stigler sobre el derecho, lo primero que nos llama la atención es que la reflexión sobre las instituciones formales y no formales puede ponerse en paralelo con sus estudios sobre la *Common law* y la *Statute law*. Según este autor, la “*Common law* es la acumulación de decisiones tomadas en respuesta a un litigio real y la evolución de las circunstancias en los casos que se presentan a los tribunales” (Stigler, 1992, p. 461). Ahora bien, inmediatamente después agrega, “pero esta es también la naturaleza de la *Statute law*” (Stigler, 1992, p. 461). Así, por ejemplo, señala cómo la evolución histórica de la Sherman Act se constituye como

un ejemplo paradigmático de la escasa diferencia que puede apreciarse, de facto, entre *Common law* y *Statute law*. En la actualidad, según Stigler, dicha Ley se constituye como “la acumulación de cien años de decisiones judiciales, influenciadas a su vez por los casos reales y los cambios en las circunstancias económicas, legales y políticas de ese siglo” (Stigler, 1992, p. 461); de donde deduce que “la disposición de 1890 y sus reformas legislativas son una parte muy pequeña del contenido efectivo de la ley hoy” (Stigler, 1992, p. 461). Sin embargo, este autor decide mantener su distinción analítica entre *Common law* y *Statute law* ya que, pese a que “los grupos políticos gobernantes generan y mantienen aquellas doctrinas de la *Common law* que mejor les sirven” (Stigler, 1992, p. 460)¹²; esta “resulta menos adecuada que la *Statute law* para la mayor parte de los casos de redistribución política” (Stigler, 1992, p. 461).

Podría aducirse que, habida cuenta de la preeminencia que en el mundo anglosajón se otorga a la *Common Law*, estos razonamientos solo resultan de aplicación en ese ámbito geográfico concreto y no en la esfera en que prima el derecho “continental”. Sin embargo, esto no es del todo cierto, si como señala Stigler, aceptamos la tesis de una progresiva convergencia histórica entre estas dos formas del derecho. Pues bien, es precisamente este proceso histórico de convergencia entre el derecho anglosajón y el continental, además de la propia evolución histórica de leyes como la *Sherman Act*, el que permite afirmar que este autor, además de atender a instituciones formales y no formales, también considera el derecho como una institución histórica; y, por tanto, general.

Con respecto a la concepción natural de las instituciones que remita su génesis y lógica de funcionamiento a la condición humana, Stigler parte de una pregunta muy sencilla, ¿por qué el Estado regula? Según él, la respuesta no debe buscarse, ni en los teoremas de la economía del bienestar, ni en la doctrina de la ciencia política tradicional. Para entender esta cuestión, debemos centrarnos “en el estudio sistemático de los intereses propios de los distintos participantes en la vida política” (Stigler, 1982, p. 67). Estos, desde luego, “operan bajo diferentes reglas y limitaciones que los comerciantes en los mercados, pero esto no supone un argumento contrario al uso de esa poderosa herramienta de análisis económico que es la teoría del comportamiento maximizador de la utilidad” (Stigler, 1982, p. 67). Stigler extiende la esfera legítima del análisis basado en un agente maximizador al campo de la ciencia política. Pero lo sustancial a efectos de esta investigación es que, además, reconoce que la actividad regulativa del Estado (es decir, el derecho) remite en su origen y lógica de funcionamiento a la acción de los individuos (es “natural”, en el sentido en el que aquí otorgamos a este término).

A continuación, debemos preguntarnos si las instituciones pueden resultar conflictivas; es decir, si pueden darse contradicciones entre las funciones que se les imputan. A este

12 Es decir, “cuando la *Common law* resulta de aplicación es porque sirve al grupo políticamente dirigente o porque carece de un oponente influyente” (Stigler, 1992, p. 460).

respecto, Stigler comienza afirmando que para que tanto la *Common law*, como la *Statute law*, perduren deben “ser eficientes” (Stigler, 1992, p. 459). Eso sí, dicha eficiencia “debe ser juzgada únicamente en atención a las metas que cada una de ellas persigue” (Stigler, 1992, p. 459). Así, concluye que “toda institución o práctica social duradera es eficiente o no persistiría en el tiempo” (Stigler, 1992, p. 459). Ahora bien, pese a que siempre emergerán “instituciones o prácticas nuevas y experimentales desafiando a los sistemas existentes”, en muchas ocasiones estas nuevas instituciones “demostrarán ser ineficaces o incluso contraproducentes” (Stigler, 1992, p. 459). Lo que no es óbice para reconocer que “de vez en cuando tendrán éxito en la sustitución del sistema anterior” (Stigler, 1992, p. 459). Según Stigler, las instituciones deben resultar eficientes para los fines que han sido diseñadas o desaparecerán. Sin embargo, esto no implica descartar la posible emergencia de situaciones conflictivas entre ellas, ya que pueden surgir contradicciones entre los fines imputados a las antiguas y a las nuevas instituciones. En cualquier caso, en tales escenarios, este autor, siguiendo la tradición reformista anglosajona, se decanta por “hacer continuos ajustes marginales en una política a través de un comité presupuestario que modifique los recursos para su ejecución” (Stigler, 1974, pp. 66-67), más que por “modificar la Ley” (Stigler, 1974, p. 67).

Finalmente, se concluye señalando que los autores de la escuela de Chicago no se pronuncian con respecto al carácter espontáneo del surgimiento de las instituciones, por lo que podemos deducir que no contemplan dicha posibilidad. En defensa de esta hipótesis, hay que remitirse a las observaciones que acabamos de exponer de Stigler, respecto a la condición diseñada que deben presentar este si con ellas se pretenden alcanzar determinados fines específicos.

Como se señala, la doctrina de los economistas de Chicago respecto a las instituciones es uno de los elementos menos acreditados de su obra. No obstante, tomando como referencia los trabajos desarrollados por Stigler sobre el derecho, hemos podido concluir que comprenden estas como fenómenos generales, naturales y conflictivos, aunque no espontáneos. A continuación, se compara esta postura teórica con la defendida por los sociólogos constructivistas moderados; y, a tal fin, presentamos las aportaciones de Daniel Bell.

En primer lugar, se señala que este autor considera las instituciones como fenómenos generales. A fin de justificar esta afirmación, y si se permite identificar estas con “las estructuras de una sociedad”, nos podemos apoyar, por una parte, en el carácter histórico de su evolución; y por otra, en el hecho de que atienden, tanto a instituciones formales (como las normas), como informales (como los modos de vida, las relaciones sociales, los valores, los hábitos, las costumbres y los modos tradicionales establecidos). Como el propio Bell señala:

Las estructuras de una sociedad –los modos de vida, las relaciones sociales, las normas y los valores– no se trastocan del día a la noche. Las estructuras del poder pueden cambiar rápidamente. Las estructuras de la sociedad cambian mucho más lentamente, especialmente los hábitos, las costumbres y los modos tradicionales establecidos. (Bell, 1989, p. 21)

En segundo lugar, según Bell, es precisamente el carácter natural de las instituciones el que explica su pausado cambio histórico. En este sentido, las progresivas modificaciones que acontecen en la esfera de las ideas y de los estilos culturales se constituyen como prerequisites imprescindibles a la hora de que dé comienzo, y se desarrolle, dicho proceso. Así, las variaciones en la conciencia, especialmente aquellas referidas a los valores y el juicio moral, orientan las acciones de los hombres de cara a transformar normas e instituciones sociales:

Las ideas y los estilos culturales son los preludios necesarios para el cambio, ya que un cambio en la conciencia –en los valores y en el juicio moral– es el que mueve a los hombres a transformar sus normas e instituciones sociales. (Bell, 2001, p. 552)

El carácter conflictivo de las relaciones que pueden darse entre diferentes instituciones remite en la obra de Bell, entre otras cosas, a la existencia de tres principios axiales. Así, este autor al referirse a las fuentes estructurales de tensiones en la sociedad señala cómo estas pueden producirse, por ejemplo:

Entre una estructura social (principalmente tecnoeconómica) que es burocrática y jerárquica, y un orden político que cree, formalmente, en la igualdad y la participación; entre una estructura social que está organizada fundamentalmente con base a roles y a la especialización y una cultura que se interesa por el reforzamiento y la realización del yo y de la persona “total”. (Bell, 1989, p. 26)

Con respecto al carácter espontáneo de las instituciones, Bell se distancia de la doctrina que hemos imputado a los economistas de Chicago. En este sentido, por ejemplo, advierte que “el conjunto de las decisiones individuales tiene efectos colectivos que trascienden la capacidad para controlarlos, y que con frecuencia perturban los deseos individuales” (Bell, 2001, p. 327). Si optamos por aproximarnos a las instituciones, como él hace, como un fenómeno natural (es decir, remitiendo su origen y lógica de funcionamiento a la naturaleza humana), su emergencia bien puede remitir a efectos agregados que superan con mucho la capacidad de los agentes para controlarlos. En otras palabras, las instituciones bien pueden presentar un carácter espontáneo, no diseñado. No obstante, debemos ser conscientes de que esta característica de las instituciones es un tema que Bell apenas aborda.

Hasta aquí se ha presentado la doctrina institucional defendida, tanto por Stigler, como por Bell. No obstante, previamente, también se señaló que Drucker y Castells se aproximan a las instituciones de un modo distinto; las comprenden como de algún modo vinculadas a las organizaciones. Pues bien, se debe justificar esta última

afirmación; y, para ello, hemos de demostrar nuestra tesis apoyándonos en los propios textos de estos autores.

Si tomamos como referencia la principal obra de Drucker¹³, descubrimos cómo este autor afirma explícitamente que “las organizaciones son instituciones con un propósito especial” (Drucker, 1993, p. 60). Esta tesis, que puede resultar chocante en un primer momento, viene, no obstante, confirmada posteriormente cuando hace referencia al procedimiento que debe seguirse para “cambiar el rumbo de cualquier institución” (Drucker, 1993, p. 205). En este sentido, alega que han de ejecutarse siempre los mismos tres pasos. En primer lugar, el “abandono de las cosas que no funcionan”. En segundo lugar, la “concentración en las cosas que funcionan”. Y, finalmente, llevar a cabo un “análisis de los medio éxitos, medio fracasos” (Drucker, 1993, pp. 161-162). Si ponemos en relación, por una parte, su forma de comprender las instituciones; y por otra, el hecho de que defiende que una de las principales características de las organizaciones remite a su capacidad para concentrarse en perseguir un único objetivo, parece claro que su tesis de que las organizaciones se constituyen como un tipo específico de institución queda, al menos a nuestro entender, suficientemente confirmada. En cualquier caso, habida cuenta de su escaso desarrollo teórico sobre este particular, poco más podemos añadir respecto a la doctrina institucional expuesta por Drucker a lo largo de su obra, más allá del hecho de que, entre las “instituciones normales de enseñanza” cita explícitamente, tanto a la escuela, “una institución social básica durante largo tiempo”; como a las “instituciones patronales” (Drucker, 1993, p. 205).

Si Drucker considera las organizaciones como una forma concreta de institución, Castells (2005, p. 202) lleva a cabo el ejercicio diametralmente opuesto; afirma que las instituciones deben ser comprendidas como “organizaciones investidas de la autoridad necesaria para realizar ciertas tareas específicas en nombre del conjunto de la sociedad” (Castells, 2005, p. 202). Ahora bien, ¿estas instituciones tienen que ser necesariamente formales? Según Castells, no. Al definir el poder, este autor afirma que este se constituye como “la relación entre los sujetos humanos que, sobre la base de la producción y la experiencia, impone el deseo de algunos sujetos sobre los otros mediante el uso potencial o real de la violencia, física o simbólica” (Castells, 2005, p. 45). No obstante, inmediatamente después, agrega también que “las instituciones de la sociedad se han erigido para reforzar las relaciones de poder existentes en cada periodo histórico, incluidos los controles, límites y contratos sociales logrados en las luchas por el poder” (Castells, 2005, p. 45). Así, siendo cierto que el poder “se fundamenta en el Estado y su monopolio institucionalizado de la violencia” (Castells, 2005, p. 45), no lo es menos que “lo que Foucault etiqueta como microfísica del poder, encarnada en instituciones y organizaciones, se difunde por toda la sociedad, encerrando a los sujetos en una apretada estructura

13 En cualquier caso, la doctrina institucional que vamos a exponer a continuación también puede encontrarse en otras obras de este autor (Por ejemplo: Drucker, 1969, p. 176; Drucker, 1990, p. 86).

de deberes formales y agresiones informales” (Castells, 2005, p. 45). Castells defiende que las instituciones que emergen para reforzar las relaciones de poder existentes en cada momento histórico, no remiten únicamente al monopolio institucionalizado de la violencia que define al Estado (instituciones formales), sino que también incorporan lo que Foucault denomina microfísica del poder (que remite a instituciones formales e informales).

Por otra parte, según Castells, las instituciones también están sometidas al devenir histórico. En este sentido, por ejemplo, llama la atención sobre cómo sus trayectorias históricas constituyen un elemento fundamental a la hora de comprender la relación que establecen las redes de empresas asiáticas con el modelo de empresa red que surge en Occidente. Según este autor, para comprender dicha relación, “es preciso considerar simultáneamente la especificidad histórica de las culturas, las trayectorias históricas de las instituciones, los requisitos estructurales del paradigma informacional y las formas de competencia de la economía global” (Castells, 2005, p. 228).

Hasta aquí se ha evidenciado cómo Castells considera que las instituciones son generales dado que, por un lado, atiende a sus manifestaciones formales e informales; y por otro, incorpora su historicidad. A continuación, se analiza su potencial carácter conflictivo. Para ello, hay que valerse del mismo ejemplo relativo a las redes empresariales asiáticas; concretamente a la forma en que estas presentan en Japón. Para este autor, dichas redes de empresas, y la estructura social a la que dan lugar, solo pueden mantener su estabilidad sobre un modelo patriarcal de familia que prevenga las tendencias sociales polarizadoras. De este modo, concluye que, si la institución familiar varía, puede originarse un conflicto entre esta y tanto las formas empresariales como la estructura social a que da lugar:

Solo la relativa estabilidad de la familia patriarcal japonesa integra ambos extremos en la estructura social, paliando las tendencias hacia una sociedad polarizada, pero solo mientras pueda mantenerse a la mujer japonesa en posición subordinada, tanto en el hogar como en el trabajo. (Castells, 2005, p. 230)

Este ejemplo, además, permite también poner de manifiesto cómo los tres tipos de relaciones sociales básicas que identifica Castells (la producción, que se articula sobre las relaciones de clase; la experiencia, que se estructura a través de las relaciones familiares y la sexualidad; y el poder, que se manifiesta en relaciones de poder) pueden contraponer sus respectivas lógicas de funcionamiento, y de este modo dar lugar a escenarios conflictivos. En este sentido, llega a afirmar que cuando la innovación tecnológica (proceso inserto en la esfera de la producción) no se difunde en la sociedad debido a obstáculos institucionales (que pueden provenir de la esfera de la experiencia o del poder), se produce un retraso tecnológico por la ausencia de la retroalimentación social/cultural necesaria para las instituciones de innovación y para los mismos innovadores.

En cualquier caso, y para ir concluyendo ya, la última característica de las instituciones a la que atendemos, su carácter natural, en la obra de Castells queda demostrada sin gran dificultad habida cuenta del hecho de que, como acabamos de señalar, cualquier tipo de institución ha de erigirse sobre estos tres tipos de relaciones sociales básicas (producción, experiencia y poder); y todas ellas remiten, en última instancia, a la propia naturaleza humana expresada en dichas relaciones sociales.

5. Conclusiones

Con respecto a la caracterización de los agentes individuales que llevan a cabo estos autores, si bien es cierto que Drucker no se pronuncia apenas en este sentido, sí se concluye que el resto se decanta por establecer un modelo formal de agente que se caracteriza por desarrollar conductas maximizadoras, presentar una racionalidad limitada, operar en entornos caracterizados por la existencia de información imperfecta, imputar costes a su proceso de toma de decisiones y valerse de expectativas racionales. No obstante, si bien es cierto que esta coincidencia general resulta innegable, no lo es menos que concretamente en el caso de los sociólogos constructivistas moderados, la validez de sus respectivas doctrinas a este respecto se circunscribe a esferas muy concretas de su análisis teórico general. Así, Bell argumenta que esta caracterización únicamente resulta aplicable a la "tecnología intelectual"; mientras que Castells la limita al ámbito estrictamente económico.

Por otro lado, con respecto a las organizaciones, todos estos autores centran sus reflexiones en el ámbito intraorganizativo en tres cuestiones principales: el análisis de la relación existente entre formas de propiedad y gestión en las empresas, la caracterización de las organizaciones económicas como mecanismos de reducción de la incertidumbre, y su consideración de la división del trabajo como uno de los principios fundamentales que ordenan el funcionamiento de las organizaciones económicas. Por su parte, en el ámbito interorganizativo, atienden al análisis de los oligopolios (o formas de colaboración interempresarial más o menos análogas), la acción del Estado en el mercado, y el examen de la forma de operar de otras organizaciones que no sean ni las empresas ni el Estado, en el mismo; y muy en particular, de los sindicatos; entendidos estos como organizaciones racionales.

Finalmente, cuando atendemos a las aportaciones concretas que estos autores realizan a la reflexión institucional, constatamos la existencia de dos aproximaciones teóricas principales. Por una parte, nos encontramos con autores como Drucker o Castells, que las conciben como de algún modo vinculadas a las organizaciones; por otro lado, con Stigler o Bell, que ven en ellas reglas generales de comportamiento que establecen la posibilidad misma de desarrollar ciertas actividades. En cualquier caso, ambos grupos de

autores coinciden en considerar a las instituciones como fenómenos generales, naturales y potencialmente conflictivos, aunque los sociólogos constructivistas moderados, a diferencia de los economistas de Chicago, también se aproximan a ellas como productos no deliberados (espontáneos) de la acción humana.

6. Referencias

- Bell, D. (2001). *El advenimiento de la sociedad posindustrial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bell, D. (1989). *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bell, D. (1984). *Las ciencias sociales desde la segunda guerra mundial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, M. (2005). *La era de la información. Vol. I: la sociedad red*. (3.^a ed.). Madrid: Alianza Editorial.
- Drucker, P. F. (1969). *The age of discontinuity. Guidelines to our changing society*. Londres: Butterworth-Heinemann.
- Drucker, P. F. (1990). *Managing the non-profit organization: Practices and principles*. Londres: Butterworth-Heinemann.
- Drucker, P. F. (1993). *La sociedad poscapitalista*. Barcelona: Apóstrofe.
- Drucker, P. F. (1999). Modern Prophets: Schumpeter or Keynes? *The Frontiers of Management*. Nueva York: Penguin Putnam, Inc.
- Friedman, M. (1953). The methodology of positive economics. In D. Hausman (Ed.), 2008, *The philosophy of economics. An anthology* (pp. 145-178). Cambridge: Cambridge University Press. DOI: [10.1017/cbo9780511819025.010](https://doi.org/10.1017/cbo9780511819025.010)
- Friedman, M. (1993). *Teoría de los precios*. Barcelona: Altaya.
- Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, 58(1), 1-18.
- Friedman M. (2007) The social responsibility of business Is to increase its profits. En W. C. Zimmerli, M. Holzinger y K. Richter (Eds.), *Corporate ethics and corporate governance* (pp. 173-174). Berlin: Springer.
- Hernández, S. (2018). La fundamental convergencia teórica entre el pensamiento económico de la escuela monetarista de Chicago y el de los sociólogos constructivistas moderados: Teleología, epistemología y metodología. *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, 20(32).

- Lamo de Espinosa, E. (2001). La sociología del siglo XX. *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 96, 21-49. DOI: [10.2307/40184382](https://doi.org/10.2307/40184382)
- Lucas, R. E. (1972). Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory*, 4(2), 103-124. DOI: [10.1016/0022-0531\(72\)90142-1](https://doi.org/10.1016/0022-0531(72)90142-1)
- Lucas, R. E. (1975). An equilibrium model of the business cycle. *Journal of Political Economy*, 83(6), 1113-1144. DOI: [10.1086/260386](https://doi.org/10.1086/260386)
- Lucas, R. E. (1976). Econometric policy evaluation: A critique. In K. Brunner y A. Meltzer (Eds.), *The phillips curve and labor markets* (pp. 19-46). Amsterdam: North Holland. DOI: [10.1016/s0167-2231\(76\)80003-6](https://doi.org/10.1016/s0167-2231(76)80003-6)
- Lucas, R. E. y Sargent, T. J. (1978). After keynesian macroeconomics. *Quarterly Review*, 3(2), 1-16.
- Muth, J. F. (1961). Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica*, 29(3), 315-335. DOI: [10.2307/1909635](https://doi.org/10.2307/1909635)
- Sargent, T. J. y Wallace, N. (1976). Rational expectations and the theory of economic policy. *Journal of Monetary Economics*, 2(2), 169-183. DOI: [10.1016/0304-3932\(76\)90032-5](https://doi.org/10.1016/0304-3932(76)90032-5)
- Searle, J. R. (1997). *La construcción de la realidad social*. Barcelona: Paidós.
- Simon, H. A. (1976). *Administrative behavior*. New York: Free Press.
- Stigler, G. J. (1951). The division of labor is limited by the extent of the market. *Journal of Political Economy*, 59(3), 185-193. DOI: [10.1086/257075](https://doi.org/10.1086/257075)
- Stigler, G. J. (1961). The economics of information. *The Journal of Political Economy*, 69(3), 213-225. DOI: [10.1086/258464](https://doi.org/10.1086/258464)
- Stigler, G. J. (1964). A theory of oligopoly. *The Journal of Political Economy*, 72(1), 44-61. DOI: [10.1086/258853](https://doi.org/10.1086/258853)
- Stigler, G. J. (1965). *Essays in the history of economics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21. DOI: [10.2307/300316](https://doi.org/10.2307/300316)
- Stigler, G. J. (1974). The optimum enforcement of laws. In G. S. Becker y W. M. Landes (Eds.), *Essays in the economics of crime and punishment* (pp. 55-67). New York: National Bureau of Economic Research.

Stigler, G. J. (1982). The process and progress of economics. Nobel memorial lecture, 8 December, 1982. In K. Måller (Ed.), *Nobel lectures in economic sciences. 1981-1990* (pp. 57-76). Singapur: World Scientific Publishing Co.

Stigler, G. J. (1992). Law or economics? *Journal of Law and Economics*, 35(2), 455-468. DOI: [10.1086/467262](https://doi.org/10.1086/467262)

Stigler, G. J. y Becker, G. S. (1977). De gustibus non est disputandum. *The American Economic Review*, 67(2), 76-90.

Stigler, G. J. y Sherwin, R. A. (1985). The extent of the market. *Journal of Law and Economics*, 28(3), 555-585. DOI: [10.1086/467101](https://doi.org/10.1086/467101)

