

Las cuatro dimensiones de la acción organizada

Erhard Friedberg

Cuando se busca singularizar la organización como un dispositivo social particular para oponerla a otras formas más difusas de acción colectiva, suele subrayarse el carácter intencional, explícito y codificado de su orden y de las estructuras, funciones, procedimientos y fines en los que descansa.

Así, exponiendo ese carácter formalizado de los fines, estructuras y funciones, el estudio de las organizaciones buscó separarse de la psicología y de la sociología del trabajo, características de los trabajos sobre el común de las relaciones humanas, para constituirse en disciplina autónoma (Blau y Scott, 1983; Scott, 1987) a principios de los años sesenta. Después, siguiendo los pasos de Max Weber, Luhmann (1964) inició su estudio de las organizaciones preguntándose acerca de las funciones y consecuencias de la formalización, mientras una gran parte de los estudios que se hicieron de ellas desde el punto de vista de la economía se desarrolló particularmente en relación con las ventajas que confiere la formalización.¹ Finalmente, también a esa dimensión de la formalización se refieren las clasificaciones que distinguen

Este artículo fue publicado por la *Revue Française de Sociologie* en su número de octubre-diciembre de 1992. Se reproduce con permiso del autor y de dicha revista. Traducción del francés de Mario A. Zamudio Vega.

¹ Véase Menard (1989), quien ofrece una buena síntesis al respecto.

los sistemas de interacción en los que ésta se realiza a través de funciones predeterminadas (las organizaciones) de aquéllos en los que la interacción se efectúa a través de la interdependencia no predeterminada (véase, por ejemplo, Boudon, 1979) o que oponen la jerarquía (la organización) al mercado, como lo hacen Williamson (1975 y 1985)² y, después de él, la nueva economía institucional estadounidense y también, aunque de manera diferente, los economistas que estudian las convenciones, como Favereau, Salais o Eymard-Duvernay en sus publicaciones de 1989.³

Los énfasis son diferentes, desde luego, pero el razonamiento tiene como base más o menos clara una especie de división, como si la formalización introdujera una discontinuidad, incluso una ruptura, en los campos de acción. Por un lado, el mundo de la organización formalizada que significa dominio y sujeción, capitalización del saber, transparencia y previsibilidad, estructuración e inexistencia de la competencia, características todas que, en una visión funcionalista, explican el progreso y la multiplicación de las organizaciones. Por el otro, el mundo del mercado, de la acción colectiva o del movimiento social, es decir, de la competencia, de la aparición brusca, del devenir, de la interacción no estructurada, desordenada y aleatoria, de la fluidez, de la igualdad y de la inexistencia de jerarquía.⁴

Me parece que dicha división, por frecuente y persistente que sea, se basa en un doble error: por un lado, se subestima el carácter estructurado y organizado de los campos de acción más difusos y, por el otro, se sobreestima al mismo tiempo, de manera más o menos explícita, el carácter tanto estructurante como discriminante de la formalización

² Con los años, Williamson ha moderado considerablemente su punto de vista. En su primer libro (1975) —y también en el segundo (1985), si bien de manera ya un poco más suave—, considera que la organización y el mercado, entre los cuales hay una solución de continuidad, constituyen una verdadera dicotomía. En cambio, en sus publicaciones más recientes insiste en la importancia y frecuencia de las estructuras intermedias, que designa con el término genérico de *gobierno* y que en la actualidad le permiten razonar mucho más desde el punto de vista de un continuo.

³ Más adelante volveré sobre este punto, pero aprovecharé la ocasión para hacer notar que, si bien la conceptualización que hace Favereau (1989) de las organizaciones en cuanto mercados internos como organizaciones antimercado constituye un progreso notable respecto a la falsa alternativa organización/mercado, denota, no obstante, la misma tendencia que podemos encontrar en Williamson y otros economistas estudiosos de la organización a sobreestimar el efecto y la importancia de la formalización.

⁴ En esta perspectiva, el mundo de la organización se opone a todo lo que, no esté organizado, es decir, tanto a lo que para los economistas se refiere al mercado como a lo que los sociólogos llaman "movimiento social" o acción colectiva. Véase a este respecto mi ponencia presentada en las jornadas de la Société Française de Sociologie de 1989 sobre el tema Organización y acción colectiva (Friedberg, 1992b).

de las organizaciones. Ahora bien, por supuesto, sin querer negar su importancia, recordemos una vez más que la formalización de las organizaciones no es, en el mejor de los casos, sino una parte de la regulación de un campo y que, por otra parte, no se da únicamente en las organizaciones, sino que en realidad constituye un rasgo, más o menos marcado y más o menos importante, según el caso, de todo campo de acción. Y eso es lo que conviene examinar ahora, antes de proponer otra manera de categorizar la realidad.

La regulación mixta de los ámbitos de acción

Tradicionalmente, en el estudio de las organizaciones se distingue una estructura formal y otra informal. De acuerdo con ello, la primera corresponde a la parte oficial y codificada de la estructura, mientras que la segunda remite a la abundancia de las prácticas, interacciones y relaciones no previstas oficialmente, incluso clandestinas y ocultas, que forman lo que podría denominarse una segunda realidad paralela, en oposición a la primera. Y, cuando se quiere comprender una organización, es al sociólogo a quien corresponde penetrar la apariencia o la ficción de la primera para entender la segunda en toda su riqueza y complejidad.

El origen histórico de la distinción es bien conocido. Proviene de los trabajos del "movimiento de las relaciones humanas", para los que esa distinción era la expresión de la resistencia del factor humano a la presión de la eficacia y del cálculo: por un lado, la "lógica de los sentimientos" de las relaciones humanas entre los miembros de una organización se materializa en la estructura informal; por el otro, la "lógica del costo y de la eficacia" de la estructura formal en todos sus componentes (estructuras, reglas, procedimientos, descripciones de tareas, dispositivos técnicos, etc.) corresponde a la voluntad que tiene la dirección de dominar y racionalizar los diversos riesgos e incertidumbres de la producción.⁵

En un gran número de trabajos —sobre todo los de March y Simon (1958) y las investigaciones sobre la burocracia (Gouldner, 1954 y 1955; Crozier, 1961 y 1964; Mouzelis, 1967; Silverman, 1970)—, se ha mos-

⁵ Ni ficción ni realidad, entonces, sino voluntad administrativa contra estructura en surgimiento. Véase Reynaud (1988 y 1989), quien habla a este propósito de regulación autónoma y regulación de dominio.

trado el carácter demasiado simplista y finalmente insostenible de tal dicotomía, en la que se aborda por separado lo que en realidad es inseparable e inextricable.

En efecto, la estructura formal no es independiente del campo de fuerzas que crea ni dispone de ninguna racionalidad superior a las conductas y prácticas que busca encauzar y regular; por el contrario, constituye una parte integral de ellas y sólo cobra fuerza e importancia porque, y en la medida en que, se le toma e integra en esas conductas y prácticas, que la utilizan como protección y como recurso en las transacciones y negociaciones que las unen. En resumen, no es la simple expresión de una lógica de la eficacia. En cuanto instrumento de gobierno y regulación de la organización, es producto de una negociación entre sus miembros, la expresión cristalizada y codificada de una relación de fuerza y de un convenio entre los participantes; y, al mismo tiempo, su función es fijar ese convenio. En consecuencia, sus características están estrechamente vinculadas con las prácticas de los participantes (desde dirigentes hasta ejecutantes), prácticas que, a su vez, remiten a las aptitudes de organización de aquéllos, es decir, a su capacidad cognoscitiva y de relación para participar en el juego de la cooperación y el conflicto que tiene lugar en la organización.⁶

Además, la regulación que lleva a cabo nunca es total. Por una parte, constantemente es desbordada por un conjunto de prácticas que no respetan las prescripciones que dicta y, a través de las cuales, los participantes, en función de la percepción que tienen tanto de sus obligaciones como de sus recursos, logran corroer poco a poco su importancia y desplazar o limitar su validez, incluso invertir completamente sus secuencias teóricas. Abundan los ejemplos de tales desbordamientos y es posible encontrarlos en todas las organizaciones, cualesquiera que sean su importancia y finalidades.

Así, para poner un ejemplo ya conocido (Crozier y Thoenig, 1975; Crozier y Friedberg, 1977), en los servicios exteriores de la administración francesa, el dominio jerárquico directo es reemplazado por un dominio indirecto y cruzado del trabajo de los diferentes niveles admi-

⁶ Al mismo tiempo, claro, la estructura formal da forma a esas aptitudes, puesto que impone a los participantes la obligación de administrar más o menos directamente su cooperación conflictiva. Se sabe bien, por ejemplo, que uno de los obstáculos importantes para el desarrollo de los grupos semiautónomos en las empresas ha sido, y aún lo es, la dificultad que experimentan los interesados para administrar directamente las tensiones que nacen de sus relaciones de cooperación y de sus interdependencias, administración que antes era asegurada indirectamente mediante un dispositivo tecnológico (Véanse Sainsaulieu, 1987; Crozier y Friedberg, 1977).

nistrativos, dominio que ejercen los diversos jefes más altos de la jerarquía. Así, también, en una fábrica de automóviles con dos cadenas paralelas de montaje, una alianza prioritaria entre el departamento de producción y el de métodos se encarga en una de las cadenas de los mismos programas de mejoramiento de la calidad que toma a su cargo en la otra cadena una alianza entre el departamento de producción y el de control de calidad; o, también, en una fábrica de maquinaria, observamos que una parte del departamento de métodos, encargado en principio de la parte subalterna de las herramientas de corte, logra llegar a dominar por completo la parte "noble" del departamento de servicio, encargado de establecer las series de fabricación, y a invertir de hecho la secuencia teórica según la cual las herramientas son un medio para realizar las series: en lugar de que la herramienta esté al servicio de la serie, ésta es la que está al servicio de la herramienta y de sus restricciones de recorrido y velocidad.

Sin duda alguna, es inútil multiplicar los ejemplos. La estructura y las reglas formales de una organización, por importantes que sean,⁷ no constituyen jamás sino una descripción muy aproximativa del funcionamiento verdadero de la organización: el trabajo real se aleja del prescrito, las líneas jerárquicas se sortean y evitan, los procesos de decisión sólo siguen muy parcialmente los esquemas teóricos y el conjunto de formalidades reales para solucionar los problemas adopta configuraciones inesperadas y sorprendentes que no respetan ni los límites formales de la organización ni la distribución de prerrogativas establecida por el organigrama y los manuales de la "buena administración".

Pero eso no es todo. Buscando racionalizar los problemas, hacer desaparecer incertidumbres y riesgos de comportamiento y estabilizar, regularizar y, así, hacer más previsible el funcionamiento de una organización, la estructura y las reglas formales engendran sus propios problemas, esto es, sus propias dudas, que nacen de las dificultades provocadas por el establecimiento y la aplicación cotidiana de sus prescripciones.

Tal es en definitiva la paradoja del organigrama, del reglamento interior, de los procedimientos y técnicas de administración y de otros dispositivos formales a través de los cuales las organizaciones buscan estructurar las premisas de decisión de sus miembros y, por ende, regular y hacer más previsible su propio funcionamiento. Nunca logran

⁷ Y a su vez esa importancia es muy variable, según las situaciones y características de los ámbitos de acción.

eliminar las incertidumbres, lo único que hacen es desplazarlas y crear otras que, a su vez, los participantes pueden utilizar y, así, complicar su funcionamiento, desestabilizando parcialmente el ámbito de acción.

Ese dilema de la estructuración formal de un campo es lo que Thévenot parece subestimar, incluso pasar por alto, en su noción de “inversión de forma”^{*} o, más bien, como muchos economistas que se interesan en las organizaciones, obsesionado por la función que atribuye a la formalización y mediante la cual explica su surgimiento, sobreestima la estabilización y estructuración de los comportamientos que provoca. Ahora bien, aunque la función de las “inversiones de forma” es provocar “un aumento de la capacidad para predecir los estados futuros” (Thévenot, 1986, p. 29), nunca lo logran sino parcialmente: la estabilidad que generan es contrarrestada por nuevas inestabilidades, resultantes de los juegos en torno a las reglas y a las formas que son el patrimonio cotidiano de toda organización y de todo campo de acción. En esos juegos, las formas no solamente se corroen, erosionan y vacían poco a poco de su contenido constringente en espera de ser reemplazadas por otras, sino que, a su vez, otros intereses que se apoyan en ellas las invierten, desnaturalizan su orientación y, al hacerlo, las transforman.⁸

En este caso, igualmente, el fenómeno es bien conocido y no requiere ilustraciones numerosas. Todos pueden encontrar ejemplos de ello en su ejercicio profesional, lo mismo que en su familia: la regla sólo es estructurante si su aplicación puede ser suspendida o modulada, es decir, si sigue siendo fundamentalmente incierta. Las funciones positivas mediante las cuales se explica habitualmente el surgimiento de las convenciones, normas y reglas nunca deben hacer olvidar la naturaleza estratégica y fundamentalmente política de la interacción humana, que lleva a corroer las convenciones, normas y reglas tan pronto como han sido creadas, opacando una vez más el contexto y recreando espacios de oportunismo. Una regla sin relación de fuerza que la sostenga a la larga siempre se convierte en una forma vacía.

Por ende, la función real de las características formales de una

organización no es determinar directamente los comportamientos, sino estructurar espacios de negociación y de juego entre los actores.⁹ Y sólo tienen capacidad de organización real, esto es, de integración efectiva de los comportamientos de los participantes, en la medida en que éstos las retoman y reactivan en sus conductas cuando aceptan movilizar sus recursos de negociación en su servicio.

Las universidades serían un ejemplo muy convincente a este respecto. Algunos estudiosos las han calificado como anarquías organizadas (Cohen, March y Olson, 1972; Cohen y March, 1974), pero es difícil imaginar ámbitos más formalizados, por no decir más burocratizados (Musselin, 1987; Friedberg y Musselin, 1989). Casi se podría decir que en su caso hay una correlación negativa entre el número de reglas y procedimientos existentes y el grado de organización o regulación que tales reglas y procedimientos llevan a cabo.

Inversamente, abundan los ejemplos en que la eficacia de una organización, esto es, su capacidad de encauzar efectivamente los comportamientos de sus miembros al servicio de sus objetivos, descansa ampliamente, por no decir casi exclusivamente, en mecanismos de regulación informales arraigados en sistemas de actores mucho más vastos que los contornos de la sola organización (véanse, entre otros, Coleman, 1990a y b; Reynaud, 1989).

La formalización de una organización, por tanto, no es nunca sino la parte visible del iceberg de su regulación efectiva. Y esta última siempre es producto de un conjunto en el que se mezclan prescripciones formales y procesos informales que se apoyan unos en otros, en el que las prescripciones formales están arraigadas en una estructura de poder y en procesos de intercambio y negociación informales, para los que esas prescripciones proporcionan a su vez argumentos y recursos.

Ahora bien, esa regulación mixta está lejos de ser una característica discriminante de las organizaciones formalizadas. En realidad, un gran número de campos de acción en las esferas más diversas se es-

* En el sentido de inversión productiva. [N. del T.]

⁸ C. Pardeise (1984) hace una crítica del artículo de Thévenot similar a la mía. Por lo demás, la noción de “inscripción” propuesta por Callon y Latour (Akrich, Callon y Latour, 1987; Latour, 1988) plantea problemas comparables y es igualmente ambigua; si bien es muy cierto y de alguna manera evidente que toda tecnología es portadora de tales inscripciones y, en consecuencia, estructura forzosamente el campo de acción en que está implantada, no podemos conocer *a priori* el alcance práctico y efectivo de esa inscripción ni, mucho menos, su carácter más o menos irreversible. Dentro de algunos límites que cada vez hay que determinar empíricamente, también es objeto de negociación permanente.

⁹ *Mutatis mutandis* y teniendo en cuenta las restricciones más pesadas —pues adquieren una forma material— de ciertas tecnologías, podría hacerse un análisis por completo comparable de las tecnologías que constituyen otra “inversión de forma”, es decir, otra manera de materializar y fijar ciertas relaciones sociales y de inscribir toda una serie de prescripciones en cuanto a los comportamientos deseables y necesarios de aquellos que deberán servirse de esas tecnologías: ellas tampoco determinan los comportamientos, pero sí determinan espacios de negociación y de juego, como lo mostró en particular la corriente sociotécnica surgida de los trabajos del Instituto Tavistock en los años cincuenta (Émery, 1969). En su libro, Gilbert de Terssac (1992) centra todo su interés precisamente en el estudio detallado de las condiciones reales en que se utilizan las nuevas tecnologías, de qué manera se aplican las reglas que esas tecnologías imponen y cómo, al aplicarlas, se reconstituyen los espacios de autonomía, únicos que permiten esa aplicación.

estructura y regula por una combinación de reglas, dispositivos, mecanismos, convenciones y contratos formales e informales, explícitos e implícitos, en la que la regla constitucional apoya una "práctica constitucional" que se aleja de ella al mismo tiempo que la sostiene, que la debilita en ciertos puntos a la vez que la refuerza en otros, y viceversa.

Nuevamente, las universidades, caso extremo de organización vaga y permeable, son un buen ejemplo de ello: en ellas, la importancia paradójica de las estructuras formales en universos débilmente estructurados da prueba de la misma interpenetración de regulaciones formales e informales que en las organizaciones más clásicas. A pesar de que en ellas los actores tienen precisamente toda la libertad de alejarse de las reglas y elementos formales de funcionamiento, demuestran un gran formalismo en todo lo que respecta a su cooperación y dependencia recíproca; de ahí las batallas jurídico-corporativo-políticas bien conocidas en torno a la organización formal de las universidades (sin grandes repercusiones, no obstante, en la vida cotidiana de los docentes-investigadores), alrededor de la distribución formal de los poderes entre los órganos de decisión y en torno a la redacción de los reglamentos interiores, incluso de las actas de ciertas sesiones de los consejos (Friedberg y Musselin, 1989; Musselin, 1990). Pero podríamos poner otros ejemplos, aún más alejados de las organizaciones clásicas, que ilustran la regulación mixta de los campos de acción más diversos. Así es como puede comprenderse la importancia de los estatutos y procedimientos de reclutamiento como base de organización, identificación y negociación en los sistemas profesionales (Segrestin, 1985; Paradeise, 1984 y 1990); o la función completamente esencial que, por razones idénticas, desempeñan las clasificaciones en la marcha de los mercados de trabajo y de los sistemas de negociación colectiva [Thévenot, 1986; Salais y Thévenot (eds.), 1986; Salais, 1989; Reynaud *et al.*, 1990]; las normas, modelos, licencias y marcas, en el funcionamiento de los mercados de productos (Moulet, 1983; Eymard-Duvernay y Bony, 1982; Eymard-Duvernay, 1989), y las normas, estadísticas o técnicas de medición y de caracterización, en la institución de las traducciones y en el establecimiento de las redes a través de las cuales se produce el apoyo a los descubrimientos científicos y técnicos y también, por tanto, las condiciones de su difusión y éxito (Callon, 1986; Akrich, Callon y Latour, 1987; Callon y Law, 1988).

Vemos, entonces, que los análisis convergen. Ya sea en las organizaciones clásicas, como las empresas o las administraciones públicas, en las organizaciones más vagas, como las universidades u otros sis-

temas profesionales, o en grupos de actores individuales o colectivos más difusos aún, como por ejemplo los mercados de trabajo, los productos y los sistemas de actores interesados en definir la aplicación de la intervención de los poderes públicos. En todas partes, la interdependencia y la cooperación entre actores se cimientan y estabilizan mediante "inversiones de forma" (Thévenot, 1986) y, en todos lados, las prácticas reales de esos actores no cesan de alejarse de las prescripciones e inscripciones que éstas contienen. En todas partes, consecuentemente, las regulaciones formales e informales, las de dominio y las autónomas (Reynaud, 1989), mantienen la misma tensión creadora, ora apoyándose, ora debilitándose unas a otras. Y la integración de los comportamientos de los participantes la asegura siempre un sistema cuya naturaleza y configuración exactas varían extremadamente de un campo a otro. En ese sistema, el lugar de los elementos formalizados puede ser más o menos importante, aun cuando parezca que tiende a aumentar con la complejidad organizada y asumida en nuestras sociedades,¹⁰ pero siempre es fundamental, dado que permite instituir una legitimidad, fijar jerarquías y órdenes de precedencia, asignar derechos de acceso y de atribución y estructurar una relación de fuerza; en resumen, proteger a los actores de un campo, "acerrojándolo" contra los intentos demasiado brutales de poner orden.

De lo anterior resulta que, si bien es cierto que no se cambia la sociedad por decreto, tampoco se le cambia sin decreto, para retomar y hacer relativo el título, que casi se ha convertido en *slogan*, del libro de M. Crozier (1979). Para que cambie, para hacer surgir otros juegos alrededor de nuevas apuestas, a veces es completamente indispensable que haya decretos que vengán a liberar las situaciones; esto es, deshacer las características formales en las que se apoyan los intereses de una coalición dominante a la que, precisamente, hay que hacer evolucionar. Por supuesto, la historia del cambio no se detiene ahí o, más bien, no hace sino comenzar ahí. Por tanto, no basta quitar trabas, también hay que poner pilotes y continuar con la recomposición del campo, para asegurarse de que ésta produce los frutos que se daban por descontados. Ahí están los frustrados de la desregulación salvaje a la Rea-gan para mostrar toda la importancia de tales pilotes. Pero,

¹⁰ Paralelamente, parece que la evolución en las organizaciones va hacia una disminución de la formalización, lo cual se convierte en un obstáculo para investigar los modos de funcionamiento más flexibles que integran una dosis mucho más grande de competencia interna, esto es, de mecanismos de interacción y de intercambio similares a los mecanismos de mercado.

si bien la desregulación es insuficiente y sólo cubre una parte de la historia, no es menos cierto que constituye un momento fundamental de todo proceso de cambio.

La organización como proceso: análisis de la acción organizada

En la perspectiva que acabo de trazar, ya no hay ninguna diferencia entre la naturaleza de una organización formalizada y la de otras formas más difusas de acción colectiva, cuando mucho una diferencia de grado. El funcionamiento de las organizaciones formalizadas sólo obedece parcialmente a sus características formales, mientras que los campos de acción más imprecisos están más estructurados que lo que parece por las "inversiones de forma".

En el fondo, la diferencia depende más de lo que se afirma y valora a ambos lados de esa frontera ficticia que es el criterio de la formalización.¹¹ En las organizaciones, se trata de la jerarquía, es decir, de la sumisión, la coordinación voluntaria, las reglas y procedimientos detallados, mientras que se ocultan los fenómenos tan estructurantes como "ilegítimos" de la competencia, la negociación, los contratos implícitos, los intercambios competitivos y la cooperación conflictiva. Y, simétricamente, lo que se afirma y valora en los campos de acción más imprecisos son los procesos de intercambios no estructurados y de competencia, las negociaciones y las relaciones contractuales, mientras que se soslaya y a menudo se olvida sinceramente el conjunto de obligaciones formales sin las cuales esos intercambios y relaciones no serían posibles y que siempre constituyen la parte más oculta o el contexto general (¿podríamos decir el marco de la organización?) en cuyo interior puede desarrollarse la acción colectiva y coordinada de los hombres.¹²

Consecuentemente, no hay que pensar en el fenómeno de la organización desde el punto de vista de una dicotomía según la cual en algunas situaciones habría organización y en otras no. En ambos lados

de esa dicotomía imaginaria hay la misma ambigüedad general de los ámbitos de acción, similar carácter aleatorio y arbitrario de los vínculos entre medios y fines, la misma omnipresencia de los fenómenos de desacoplamiento, la misma imposibilidad de delimitar *a priori* el campo pertinente, el mismo carácter ambivalente y mixto de las reglas formales e informales que aseguran la integración y la coordinación de los comportamientos: ni contrato puro, ni obligación pura, la integración y la coordinación de los comportamientos pertenecen a esas dos dimensiones inseparables y dependientes a la vez.¹³

En ambos lados hay, entonces, si no la misma dosificación, al menos la misma mezcla de dispositivos formales y de estructuras que aparecen súbitamente, de tipo espontáneo o natural, en el sentido de no intencional, y de tipo construido, esto es, deseado. En cuanto proceso de construcción de un orden local y contingente, el fenómeno de la organización siempre incorpora y superpone naturaleza y cultura, propiedades construidas o que aparecen súbitamente, obligación y contrato, intención y azar.

En esta perspectiva, las organizaciones formales no son sino el aspecto más superficial, intencional y elaborado de lo que M. Crozier y yo (1977) llamamos "sistemas de acción concretos", esto es, la forma más artificial, intencional y elaborada de la clase general de las estructuras de acción colectivas productoras de un orden local y contingente, cuyas características y reglas del juego son resultado de la interacción estratégica y de los procesos de intercambio y de poder entre participantes, interacción y procesos que ellas mismas se encargan de encauzar y regular.

Todo campo de acción puede conceptualizarse como aquel que tiene como base más o menos clara un "sistema de acción concreto" que lo estructura mediante ciertas reglas del juego, es decir, por medio de un conjunto de mecanismos de regulación. Esos mecanismos definen la pertinencia de los problemas y apuestas en torno a los cuales los actores interesados pueden movilizarse; al mismo tiempo, no obstante,

¹¹ Agradezco a M. Moullet (1992) el haber llamado mi atención sobre la existencia de esa simetría inversa en la valoración y ocultación de los elementos constitutivos de todo campo de acción.

¹² Dicho de otra manera y para retomar los términos de Williamson (1975 y 1985), tanto en el seno de las organizaciones como en los campos de acción más difusos e imprecisos, jerarquía y mercado coexisten y coproducen la coordinación de las conductas de los participantes. En las organizaciones, el consentimiento es una visión de la mente tanto como la idea de intercambios no estructurados lo es en el mercado.

¹³ Por eso me parece que Favereau (1989) se equivoca al oponer esas dos dimensiones, que son inherentes a toda regla y que coinciden cualquiera que sea la función que se atribuya a las reglas (formalizadas o no). Ya sea que permitan economías de información (March y Simon, 1958; Cyert y March, 1963; Luhmann, 1964), de saber (Favereau, 1989), de conflictos y tensiones interpersonales (Gouldner, 1954; Crozier, 1964), de costos de transacción (Williamson, 1975 y 1985) o de anticipación (Thévenot, 1986), siempre constituyen un medio para regularizar las interacciones y protegerlas contra la sospecha, la desconfianza, la defección y todas las relaciones estratégicas resultantes. Y, en cuanto tales, siempre corren el peligro de ser corroídas por la práctica de los interesados.

organizan, mediatizan y regulan tanto las interdependencias “objetivas” de los participantes como los procesos de intercambio resultantes. La diferencia no reside en la existencia o inexistencia de tales mecanismos, sino en su grado de formalización y codificación, así como en el grado de conciencia que tienen de ello “los participantes”.

Consecuentemente, es posible pensar en un continuo de los campos de acción de acuerdo con las características de su organización, es decir, de la naturaleza más o menos explícita y codificada de su estructuración, de la existencia de fines más o menos claramente definidos, de la integración de la estructuración y los mecanismos de regulación en torno de esos fines, de la adquisición de conciencia y de la interiorización que de esos fines hacen los participantes y, en fin, en función del hecho de que ciertos participantes asumen una responsabilidad, al menos parcial, para establecer algunas regulaciones.

En realidad, habría que hablar no de uno sino de al menos cuatro continuos en cada una de las cuatro dimensiones antes mencionadas: el grado de formalización y codificación de la regulación, el grado en que los participantes adquieren conciencia de la regulación, el de finalización de la regulación y el de delegación explícita de la regulación. Las evoluciones en esas cuatro dimensiones son, claro, interdependientes; así, la formalización de la regulación se da junto con cierta centralización y, sobre todo, con cierta oficialización de la responsabilidad por la regulación, al igual que implica una finalización de la regulación y, sobre todo, que los participantes tengan un mínimo de conciencia y aceptación de sus interdependencias y regulación. Pero esas evoluciones no son forzosamente paralelas ni carecen de desfases, como tampoco la dimensión de la formalización es el criterio que domina y provoca todos los otros; por eso es mejor distinguir cada dimensión y pensar en ella, antes bien que como una dicotomía, como un continuo.

Dado que ya he hablado ampliamente acerca de él, no volveré sobre el grado de formalización de la regulación. La dimensión de finalización de la regulación remite al grado en que los participantes integran los resultados de su cooperación en sus interacciones y los transforman en apuestas, por una parte, y, por la otra, los integran como fines de su acción, esto es, en definitiva aceptan poner sus transacciones y su regulación al servicio de esos fines. Todo sistema de acción concreto tiene resultados, aunque sólo fuese el mantenimiento del propio sistema; pero el hacer evidentes esos resultados y el que los participantes los consideren aumentará la integración real del sistema, sin que aumente necesariamente su formalización. El caso de la adminis-

tración paritaria de la política económica en Austria es un ejemplo muy convincente a este respecto. El órgano central del dispositivo de esa administración macroeconómica, la Paritätische Kommission, no tenía existencia formal, sus deliberaciones eran secretas y sus decisiones carecían de todo carácter legal; sin embargo, ese dispositivo era el que dirigía la política económica y social de Austria hasta hace apenas unos años, y podía hacerlo porque se apoyaba en cierta finalización de la regulación, aunada a una gran conciencia de todos los actores interesados, de las interdependencias y de la necesidad de su regulación.¹⁴

La dimensión de la conciencia de las interdependencias existentes y de la necesidad de regularlas, estrechamente ligada a la anterior porque pasa por la adquisición de conciencia de los resultados de la cooperación o de la falta de ella, expresa el grado de conocimiento recíproco e información mutua de los actores que condiciona su capacidad de anticipación a las estrategias recíprocas. En este caso nos referimos al campo que exploran actualmente las teorías de los juegos y del *common knowledge*. En efecto, la noción de sistema de acción concreto supone un mínimo de conocimiento recíproco, de circulación de la información y de conocimientos comunes, todo lo cual permite anticipaciones concretas a los comportamientos de los otros, así como un mínimo de control recíproco.¹⁵ En este sentido, y solamente desde este punto de vista, el mercado walrasiano no sería un sistema de acción concreto, pues, por el contrario, plantea que ninguno de los actores anticipa o se preocupa por las acciones de los otros¹⁶ y que tanto los

¹⁴ Probablemente también debería añadir los fuertes traumatismos que constituyeron tanto la experiencia de la guerra civil durante el periodo entre las dos guerras mundiales como la ocupación soviética con el intento de *putsch* comunista inmediatamente después de la guerra. Esas dos experiencias históricas dolorosas pudieron convencer al conjunto de los actores individuales y colectivos interesados de la necesidad de la cooperación, necesidad que hacía de la cooperación un fin y que, a través de un mecanismo de retroacción positiva, podía arrojar resultados positivos. Otras circunstancias, más organizacionales o personales, facilitaron igualmente esa empresa: en el plano organizacional, lo que abarcó al conjunto de los actores interesados fue la extraordinaria densidad del tejido organizativo de los sindicatos, de las cámaras de comercio, agricultura y trabajo y de las asociaciones patronales (véase un análisis más detallado en Marin, 1982, 1983 y 1985); en el personal, fue la proximidad de los dirigentes políticos y sindicales de la posguerra, que conocieron los campos de concentración durante la anexión de Austria a la Alemania hitleriana.

¹⁵ Aunque, como lo mostró Moessinger (1991, pp. 51-55) mediante la noción de “cooperación ingenua”, la comprensión más profunda de la interacción social no siempre va acompañada de una mayor estabilidad del intercambio.

¹⁶ Pero, por lo demás, ni qué decir, el mercado walrasiano constituye, sin duda alguna, un sistema de acción, incluso un sistema de acción formalizado, pues su funcionamiento satisfactorio supone en realidad una organización del mercado extremadamente restrictiva para todo el mundo, lo que por lo general entraña la creación de un marco organizativo y de procedimientos

intercambios como los ajustes se hacen de manera automática; pero es significativo que los ejemplos empíricos de mercados walrasianos (la bolsa o los mercados siempre abiertos a determinados productos agrícolas) siempre se basen en una comunidad de comerciantes o de intermediarios cuyo conocimiento recíproco es alto. Y, si se piensa en el mercado de los diamantistas de que habla Coleman (1990b), parece claro que el grado de integración de ese sistema está muy directamente en función del hecho de que puede apoyarse en una comunidad relativamente cerrada cuyo alto grado de conocimiento y control recíprocos permite una gran confianza y un funcionamiento muy flexible.¹⁷

La última dimensión es la de delegar explícitamente la responsabilidad en uno o varios órganos centrales. En este caso también hay que pensar desde el punto de vista de un continuo que se refiere tanto a la existencia de reguladores más o menos oficiales en el sistema como al carácter más o menos endógeno o exógeno de la regulación.

Todo sistema de acción concreto dispone de sus integradores, es decir, genera actores que se encuentran en posición de arbitrar entre los intereses conflictivos de los participantes y que, valiéndose de eso, aseguran entonces, de hecho si no de derecho, una parte de la regulación, efectuando entre los actores los ajustes y compensaciones sin los cuales el sistema se debilitaría. En el caso del mercado departamental de los transportes carreteros analizado por Moullet (1983) y Dupuy y Thoenig (1985), esos integradores son los fletadores, que poseen una posición dominante entre los transportistas y los remitentes.

Con todo, el funcionamiento de ese mercado sería incomprensible si se pasara por alto la abundante reglamentación que lo ciñe y que llama la atención sobre el papel fundamental de un socio silencioso —a saber: los poderes públicos— en la regulación de ese sistema de acción. Desde este punto de vista, también se puede considerar, de acuerdo con J. D. Reynaud (1989), que las negociaciones y transacciones en que se basa el funcionamiento cotidiano de ese mercado son “negociaciones

delegadas”¹⁸ por esa tercera autoridad que constituyen el Estado y su aparato administrativo y judicial. Las materias a que se refieren dichas negociaciones se encomendaron de cierta manera en esa esfera y las reglas conforme a las cuales se realizan se codificaron y legitimaron en parte por esa autoridad que, por ello, se convierte muy naturalmente en la potencia tutelar de ese sistema. Así, contrariamente a lo que piensa Coleman (1990), no es sólo en las organizaciones donde las transacciones entre los participantes obedecen a restricciones exteriores y a autoridades explícitas; en pocas palabras, no es únicamente en las organizaciones donde están expuestas a intervenciones de un tercero externo. Casi no existe sistema que no dependa de un tercero garante que domina a los participantes e interviene en sus transacciones para asegurar el respeto de un mínimo de reglas (véase, en este mismo sentido, Reynaud, 1991). En consecuencia, la regulación de todo sistema de acción, sea cual fuere su grado de formalización, es parcialmente endógena y exógena.

Si llevamos esta reflexión un poco más lejos, vemos bien que entonces ya no es posible singularizar la organización por el carácter consciente e intencional de sus regulaciones, en oposición al no intencional de la regulación de un mercado. También en este caso, todo sistema de acción es fruto de un conjunto, en el que una de las dimensiones puede predominar, claro, pero del que las otras nunca desaparecen totalmente; por ejemplo: en un primer momento puede parecer que un mercado es el resultado no intencional del enfrentamiento de cierto número de productores por la conquista de un cliente. Pero ningún mercado (salvo que volviéramos a la hipótesis de un espacio social no estructurado) está desprovisto de organización, en el sentido de las regularidades deducidas de los comportamientos a través de una estructura de poder y de las reglas del juego que ésta genera. Y no puede considerarse que no hay nada intencional en dicha organización. Así, como lo mostró Eymard-Duverney (1989), establecer normas que limitan o reglamentan la “capacidad de sustitución” de los bienes en circulación no es solamente una característica de los mercados de trabajo sino también de los de productos. Ahora bien, lo más frecuente es que establecer y mantener dichas normas sean la obra intencional de una parte o de la totalidad de los productores que intervienen en un mercado, con o sin la participación de los consumidores y/o de las instancias estatales (en especial las encargadas de supervisar la competencia).

de transacción formalizados, tal como podemos encontrarlos en todas las organizaciones de bolsa y también en los mercados agrícolas abiertos todo el tiempo. A este propósito, véanse los trabajos convergentes de Moullet (1983), Dupuy y Thoenig (1985) y Favereau (1989). Más adelante volveré sobre esto.

¹⁷ J. D. Reynaud (1989, pp. 78-89) ha dedicado exposiciones muy ilustrativas a los lazos que existen entre una comunidad y la capacidad que tiene un actor colectivo para existir y crear una regulación. Por su parte, Granovetter (1985), al subrayar la importancia del contenido social que asumen las relaciones de intercambio, aun cuando al principio sean puramente instrumentales, también planteó como objeto de estudio el apoyo y la flexibilidad que algunos lazos sociales informales pueden aportar a algunas transacciones utilitarias.

¹⁸ Con la condición de entender el término delegación en un sentido que no impida reconocer la autonomía de esas negociaciones, autonomía que es real, aun cuando sólo sea relativa.

En sentido opuesto, una buena parte de las regularidades en el funcionamiento de una organización es producto de efectos que aparecen repentinamente y que son, si no contrarios, al menos independientes de la voluntad e intenciones de los participantes y, en particular, de los dirigentes.

Al cruzar esas cuatro dimensiones, es posible esbozar las pocas fases intermedias de estabilidad de la secuencia en que se origina el surgimiento de sistemas de acción concretos que obedecen a mecanismos de regulación cada vez más explícitos, conscientes y finalizados.

La primera fase de esa secuencia corresponde al reemplazo de la falta de cooperación y del conflicto entre los actores por su coexistencia en una colusión tácita, la cual incluye al menos a los dirigentes. En este caso no hay ni formalización ni adquisición de conciencia o un hacer explícitas las interdependencias e intereses comunes ni, por supuesto, delegar la regulación. Se puede pensar en un gran número de situaciones en las que de hecho la colusión entre ciertos actores no sólo sigue siendo completamente tácita sino que, además, la oculta por completo una retórica hostil que revela la imposibilidad que tienen las partes interesadas de aceptar el riesgo de dar a conocer sus arreglos tácitos, so pena de perder la confianza y el control de sus respectivos superiores. Un primer ejemplo de ello podrían proporcionarlo las etapas iniciales de la aparición repentina de sistemas de negociación colectiva, cuando los interesados simplemente niegan que haya una interdependencia real, aunque *de facto* se observe que se hacen ajustes implícitos y se tienen en cuenta las relaciones de fuerza. Otro ejemplo son las muy complejas relaciones que sostenían el gobierno, el partido y la Iglesia católica en la Polonia comunista: oficialmente excluida del juego, la Iglesia católica formaba parte, por supuesto, del juego político, obviamente con un peso variable según las épocas; y en las negociaciones oficiosas entre las partes interesadas la mayor parte del tiempo se respetaba un mínimo de reglas que, no obstante, no podían ser admitidas abiertamente, sobre todo por el partido comunista en el poder. Un último caso, en fin, podría ser el de las relaciones, a menudo muy conflictivas —al menos en apariencia—, entre la administración pública y las empresas privadas (muy particularmente las pequeñas y medianas empresas) en un régimen político liberal.¹⁹

¹⁹ Las primeras investigaciones del Centre de Sociologie des Organisations sobre la administración y el sistema político local hicieron surgir otro ejemplo: el de la relación entre los prefectos y sus notables. Véanse el importante artículo de J. P. Worms (1966) y los trabajos de P. Grémion (1970 y 1976).

Sin lugar a dudas, la colusión tácita es un mecanismo de cooperación y coordinación particularmente frágil y amenazado por la defección de uno de los socios, por la interpretación errónea de los comportamientos de la parte contraria, por errores de juicio, etc.; sin embargo, para que tales sistemas evolucionen y progresen hacia una estructuración más consciente y explícita, será necesario que los interesados desarrollen una percepción de las consecuencias positivas de su cooperación (o de las consecuencias negativas de su falta de cooperación) y, con la percepción y la adquisición de conciencia, desarrollan técnicas de medición de esos resultados. Introducir y aceptar la medición explícita de los resultados de la cooperación y su transformación en fines aceptados e interiorizados por todos los participantes permitirá una clara finalización y una mayor adquisición de conciencia de la cooperación y, por ese hecho, constituirá una segunda fase en la evolución hacia estructuras de acción colectiva administradas de manera más consciente. En este caso, la cooperación ya no se valoriza en sí misma, sino por los resultados concretos que permite obtener. Y obtener esos resultados se convierte más o menos explícitamente en la pauta de la pertinencia de las posibilidades de acción que pueden intercambiarse en las transacciones entre los participantes.

Numerosos sistemas de relaciones industriales podrían situarse en esa fase de la evolución, particularmente en las sociedades que tienen un alto grado de dirigencia neocorporativista [Schmitter, 1974; Schmitter y Lehbruch (eds.), 1979]. Asimismo, un gran número de ejemplos de ello se podría encontrar en la mayoría de los sectores en que la puesta en ejecución de las intervenciones y políticas públicas implica la cooperación de hecho, si no de derecho, de organismos privados que sostienen con las administraciones responsables relaciones permanentes, a menudo estructuradas de manera explícita y sujetas a evaluaciones cada vez más formalizadas.²⁰ Ciertos mercados en proceso de “cartelización” podrían proporcionar un tercer ejemplo de esta fase.

²⁰ Respecto a Francia, véanse en particular Padioleau (1979 y 1982); Jobert y Mueller (1987); Crozier, Friedberg *et al.* (1974); Crozier y Thoenig (1975); Friedberg (1989); Friedberg y Urfalino (1984); y Urfalino (1989). En cierto sentido, puede decirse que la literatura neocorporativista abunda en esos ejemplos de “sistemas de acción concretos” que unen a administraciones públicas con organismos privados, sistemas de cuyo surgimiento y funcionamiento se busca precisamente elaborar una teoría. Pero el enfoque pluralista no es menos rico en ejemplos a ese respecto. Cierto, evidenciar la influencia de los grupos de presión sobre la elaboración y la puesta en marcha de las políticas públicas viene a ser lo mismo que mostrar la existencia de sistemas de regateo y de negociaciones durables entre las administraciones públicas, sus socios/adversarios privados y la esfera política (Meny y Thoenig, 1989).

Se llega a la tercera y última fase cuando las partes interesadas aceptan delegar explícitamente cierto grado de responsabilidad para regular y conducir el sistema, y lo más frecuente es que esa delegación coincida con el surgimiento de estructuras y procedimientos formalizados. Un ejemplo sería la aparición en la industria alemana y japonesa durante el periodo entre las dos guerras mundiales de una forma de "cartelización" oficial bajo la forma de *trusts* sectoriales o intersectoriales.

El esbozo que acabamos de presentar plantea una serie de interrogantes sobre las razones y mecanismos de esa evolución que siguen siendo muy poco conocidos;²¹ pero la pluralidad de las dimensiones que hace entrar en juego y la complejidad de las interacciones de dichas dimensiones nos hacen ver con toda claridad el peligro que tendría sobreestimar el peso y la capacidad estructurante de la sola formalización de las reglas y mecanismos de regulación.

Vemos, por tanto, que la prioridad de la organización formalizada como objeto de estudio es relativa. Según cuáles sean los objetivos e interrogantes de una investigación, podrá estudiarse por sí misma o como una introducción para estudiar un sistema más vasto del que cuando mucho constituya un segmento particularmente visible, formalizado y consciente. Se abre entonces un nuevo campo al estudio de la organización, el de las dinámicas y redes interorganizaciones [Emery y Trist, 1965; Warren, 1967; Benson, 1975; Cook, 1977; Crozier y Friedberg, 1977; Marin (ed.), 1990]; es decir, el estudio de la organización (en el sentido de estructuración mediante reglas del juego) de los procesos de intercambio y poder que unen a un conjunto de actores individuales y/o colectivos a los que atañe un mismo problema.²²

²¹ El estudio de esas cuestiones supera con mucho los límites de este artículo. Lo cierto es que conocemos muy poco los procesos de innovación social y de aprendizaje colectivo mediante los cuales se producen las diferentes formas de sistemas de acción y cuya comprensión permitiría entender cómo surgen, se consolidan y difunden nuevas formas. La economía institucional al estilo de Williamson se dedicó a estudiar este tema (véase en Williamson, 1985, en particular el cap. 9, una explicación desde el punto de vista de los "costos de transacción" de la desaparición del *contracting in*, que consistía en suministrar tan sólo máquinas y un local y dejar enteramente a los capataces las prerrogativas del empleador), pero sigue siendo demasiado estrictamente económica. La perspectiva de la ecología de la organización (Hannan y Freeman, 1989) expone una teoría darwiniana de la evolución de las formas de la organización, sin proporcionar, no obstante, una explicación satisfactoria de los mecanismos de selección. Lo que permite avanzar en la comprensión de los complejos procesos de que hablamos son los estudios históricos del tipo de los de Chandler (1962 y 1977) o la perspectiva evolucionista más cualitativa que aplican Nelson y Winter (1982).

²² Entendido en el sentido más amplio, ese problema puede ser elaborar o poner en marcha una política pública, competir en torno de la producción y/o distribuir un mismo bien o servicio (mercado, rama industrial, centro de empleo), etcétera.

En este caso, ya no es la organización en cuanto objeto o dispositivo social establecido y bien particularizado lo que constituye el centro de interés sino la acción organizada, puesto que supone la construcción y el mantenimiento de un mínimo de orden o de un mínimo de regulación (Reynaud, 1989) en un campo de acción dado. El objeto del debate, por tanto, es estudiar los procesos sociales difusos y omnipresentes mediante los cuales se encauzan y regulan las relaciones entre actores interdependientes en un campo de acción dado, es decir, mediante los cuales se produce la acción colectiva de esos actores, sea cual fuere su configuración concreta. Ahora bien, el tipo de razonamiento que nos permite estudiar las organizaciones como sistemas formalizados de acción colectiva también puede aplicarse al estudio de esos procesos más difusos de organización, y entonces se convierte en un instrumento esencial para el estudio empírico de las condiciones y mecanismos concretos de la (re)producción de un orden local, esto es, de la regulación social.

Organización, mercado y sistema de acción concreto

Resumiendo: todo campo de acción puede analizarse como un conjunto interdependiente de actores individuales y/o colectivos, naturales e institucionales, que compiten unos con otros tanto por la definición de los problemas a cuya solución hay que (pueden) contribuir como por la elaboración de las soluciones que se darán a esos problemas.

Si bien es cierto que la interdependencia de esos actores introduce una reciprocidad en sus relaciones, esa reciprocidad nunca es equilibrada. Por el contrario, siempre se inclina en favor de algunos de ellos, dado que se apoya en los datos de un ámbito (objetos, dispositivos, técnicas, etc.), que existen en él antes del intercambio y que estructuran en él la percepción y definición tanto de los problemas como de las soluciones), frente a los cuales los actores no disponen de recursos equivalentes y, por tanto, no son igualmente irremplazables.²³

El surgimiento y la estabilización (irreversibilidad) ulteriores de esos problemas y soluciones no son, tampoco, ni totalmente arbitrarios

²³ Por eso es por lo que el poder no es un mero ejercicio, aun cuando sin duda alguna sea una relación, pues, como lo subrayó muy atinadamente F. Chazel (1983), no es posible considerar dicha relación de manera abstracta y aislada del ámbito del que todos los socios de la relación obtienen sus recursos.

ni totalmente deseados o intencionales. Ya sean el resultado de la voluntad o que se deban al azar o a las consecuencias no deseadas y no previstas de otras acciones que buscan resolver otros problemas, siempre serán tributarios de una estructuración ya existente que constriñe a los actores y engendra desequilibrios y consecuencias imprevistas. Pero, una vez que esos problemas o soluciones existen, esto es, cuando han tomado forma (Thévenot, 1986), son a su vez investidos de relaciones de regateo y de sistemas de alianzas que desarrollan su propia dinámica. Por lo tanto, ellos mismos se convierten en elementos de la estructuración de un campo que estabilizan las relaciones y, al hacerlo, impiden (o al menos hacen más difícil) la aparición de otros problemas y soluciones. Dado que toda innovación (técnica o social, poco importa, o más bien viene a ser lo mismo) se impone y, por ello, estabiliza las relaciones entre actores al crear dispositivos de lo más diverso que vinculan a unos con otros, también siempre es un impedimento al menos provisional para otras innovaciones competidoras.

Consecuentemente, la cooperación de los actores en torno a los problemas y sus soluciones siempre tiene como base más o menos clara relaciones de dependencia y de poder, es decir, relaciones de intercambio negociado por medio de las cuales cada actor busca "vender" sus comportamientos a los otros de la manera más ventajosa posible, al tiempo que les "compra" al menor precio los comportamientos de que tiene necesidad. Y esas relaciones, por poco que superen el simple intercambio puntual, se refieren tanto a comportamientos concretos de los que los socios tienen necesidad como a las condiciones del intercambio, esto es, a las condiciones mínimas en las que unos y otros aceptan continuar con él. Lo anterior quiere decir que, mediante las negociaciones implícitas o explícitas a las que dan lugar, los intercambios de comportamiento provocan una estructuración del campo, la cual incorpora y reproduce los datos existentes, formales e informales, materiales e inmateriales, al mismo tiempo que los reacondiciona, modifica y reestructura más o menos profundamente. En todo momento, no obstante, esa estructuración puede comprenderse como un conjunto de juegos²⁴ cuyas reglas y convenciones (formales e informales, explícitas o tácitas) disciplinan las tendencias oportunistas de los actores

²⁴ El empleo de la noción de juego sólo es metafórico y no debe inducir a error. El juego constituye el símbolo fundamental de la cooperación humana, el único que permite conciliar la idea de obligación con la de libertad, la idea de conflicto, de competencia, con la de cooperación; el único, también, que desde un principio subraya el carácter colectivo y el sustrato relacionante del edificio de la cooperación. Y aun cuando, como lo hace Favereau (1989b), podamos considerar

y encauzan, regularizan y, en una palabra, hacen más costosa, si no siempre más previsible, su defección, lo cual logran haciendo rígidos los mecanismos de intercambio y opacando el espacio de las transacciones para así acondicionar zonas de posibles negociaciones.²⁵

Las reglas de esos juegos, así como las características y propiedades formales del campo que simultáneamente provocan y sobre las cuales se apoyan, siempre son de naturaleza contradictoria. No son ni obligaciones puras ni, para emplear el vocabulario de los economistas, sólo costos impuestos por uno de los participantes a los otros para equilibrar un poco los intercambios ni, tampoco, reglas puramente contractuales conformes con los intereses mutuos de los participantes y, por ese hecho, explicables mediante una mera racionalidad instrumental. Y, puesto que, por otro lado, son fruto de negociaciones, corresponden a convenios y, por tanto, no es posible reducirlas a la voluntad ni a los objetivos ni a los proyectos de una sola de las partes interesadas. Si bien es cierto que, en un momento "t", pueden corresponder a la decisión de uno de los participantes, una vez instituidas adquieren una vida propia que se vuelve constringente para todas las partes interesadas.

Para poner un ejemplo simple, las reglas de una convención colectiva pueden analizarse como una restricción (un costo) impuesta por los asalariados a los empleadores para impedirles el hacerlos libremente intercambiables; al mismo tiempo, no obstante, esas reglas tam-

que, en un momento "t", el juego es un repertorio de papeles, el concepto es irreductible al de papel y de ninguna manera se inspira en un proceso estructuro-funcionalista. Por una parte, el desplazamiento de la estructura estable un punto hacia arriba (Favereau, 1989b, p. 76) confiere a ese concepto una apertura y flexibilidad sin semejanza alguna con las de la noción clásica de "papel social"; por la otra y sobre todo, me encuentro lejos de seguir un razonamiento estructuro-funcionalista. En efecto, en mi análisis, la estabilidad del juego no está garantizada por la socialización de los actores con un conjunto de normas y valores exógenos y anteriores, sino antes bien por las reglas y convenciones endógenas (y, por ende, también siempre precarias y provisionales) que produce el intercambio negociado de comportamientos entre los participantes. A este respecto véase la muy interesante ponencia de Vincens presentada en el coloquio sobre los sistemas de relaciones profesionales de 1989 (Vincens, 1990).

²⁵ En este sentido, Favereau (1989a) tiene razón al subrayar las reglas como dispositivos cognoscitivos colectivos. En efecto, para que un actor acepte invertirse un mínimo en lo que hace, hay que protegerlo contra la defección de sus socios de interacción. Entonces podrá producir y aceptar generalizar los conocimientos y la información que ha acumulado en el ejercicio de su tarea (hacer de ellos un bien colectivo). Así, esa protección puede dar nacimiento a ciertos aprendizajes relacionados con la organización, aprendizajes que, a su vez, se materializan en DCC. Pero el razonar como si lo esencial de las reglas fuese cognoscitivo pasa por alto, en mi opinión, el carácter irreductiblemente político de la cooperación humana y de la acción social. Véanse también los trabajos de F. Pavé (1989) sobre la utilización efectiva de la informática en las organizaciones en las que la apuesta esencial es el desplazamiento de la opacidad, no su desaparición.

bién corresponden a un interés del empleador, al que protegen contra intentos de despido intempestivo por parte de sus competidores. Y constantemente tienen como base más o menos clara una relación de negociación y de regateo que modula su aplicación y a través de la cual se actualiza el interés común de los participantes, al mismo tiempo que el contenido de las reglas evoluciona y se modifica.

En consecuencia, las reglas siempre son profundamente ambivalentes: puesto que corresponden a obligaciones, también materializan y reflejan sin cesar un mínimo de colusión en favor de la estabilidad de la relación de regateo y en torno al convenio al que esa relación ha dado origen. Y los actores expresan muy bien esa ambivalencia mediante comportamientos seguramente ambivalentes, que son ora intentos de evasión (se busca soslayar la regla), ora un repliegue defensivo (se utiliza la regla como protección contra los intentos de influencia de los otros), repliegue que equivale a tratar, no de eludir la regla sino, por el contrario, de combatir los intentos por evitarla de aquéllos a quienes se quiere imponer el respeto de las reglas.

Ésa es la ventaja de la conceptualización de la interacción social como un proceso de negociación. Las reglas son el fruto de una negociación por medio de la cual se intercambian los comportamientos de que unos y otros tienen necesidad para proseguir o hacer realidad sus empresas. Esa negociación no debe formalizarse ni hacerse explícita. A este respecto, toda secuencia de interacción puede analizarse como una negociación o bien, si se quiere, como la puesta a prueba secuencial de una relación de fuerza. Por tanto, las reglas son la conclusión siempre provisional, precaria y problemática de una prueba de fuerza. Para las partes interesadas, corresponden a un convenio que da forma a una obligación recíproca. Ya sea implícito o explícito, ese convenio es un intercambio de intereses, una capacidad de anticipación y una obligación mutua contraída. El que se esté o no de acuerdo con esas reglas no cambia nada. Durante todo el tiempo en que los dos socios sean incapaces de modificar la relación de fuerza que sirve como base más o menos clara de ese convenio, éste se respetará.²⁶ Y la conclusión del

²⁶ Sin embargo, no por ello llegarán a ser contractuales, como parece creerlo Favereau (1989a). Uno puede imaginar la existencia de cierto respeto por razones estratégicas (a falta de algo mejor y esperando algo mejor), uno puede imaginar la existencia de cierta aceptación que de hecho no prejuzgue la aprobación moral del agente y uno puede imaginar, en fin, toda clase de situaciones en las que se esté en presencia de una convención respetada por los actores, pero que, a pesar de todo, éstos continuarán considerando como una obligación que evitarán en cuanto puedan.

intercambio no es verdaderamente separable de la regla, no más que el regateo lo es de la regulación (Reynaud *et al.*, 1990).

Esta manera de considerar la acción social como una estructuración/reestructuración de los espacios de acción por medio de la creación y estabilización de sistemas de alianzas y de redes de actores se aplica tanto al análisis de la actividad económica como al de la acción política, así al estudio de la estructuración de un mercado de productos como al de la estructuración de una esfera o sector de intervención pública o, también, al de la creación artística. En todos esos casos, el estudioso trata de comprender cómo se constituye y organiza socialmente un espacio de competencia (de juegos reglamentados) entre actores mutuamente dependientes en torno a un problema que no pueden resolver solos.

Por otra parte, se aplica a las distinciones que hacen los estudiosos entre modos de coordinación considerados de manera arbitraria. En este caso no se trata de sectores o campos regulados ora por el mercado (el contrato y el precio), ora por la organización (el contrato y la jerarquía), ora por la solidaridad (la comunidad, el sentimiento de pertenencia, el lazo elemental y natural) (Ouchi, 1980; Segrestin, 1985; Hegner, 1986); por el contrario, se trata de sistemas concretos de actores cuya regulación descansa no sobre un solo modo de coordinación sino más bien sobre conjuntos inextricables, puesto que se construyen sobre el intercambio político entre esos actores, quienes, para hacerlo, se apoyan en el conjunto de recursos disponibles, haciendo camino, produciendo diferentes configuraciones de órdenes negociados, que tal o cual dimensión revela más o menos.

Consecuentemente, no puede establecerse una oposición entre un sistema de acción concreto y un mercado; aquél siempre engloba a éste. Todo sistema de acción concreto constituye un mercado, puesto que define y estructura un espacio de competencia y de intercambio negociado alrededor de la compraventa de comportamientos escasos de los que los participantes tienen necesidad, y, para persistir, él mismo tiene necesidad de una regulación, la cual se crea mediante el regateo. En esta perspectiva, algunos elementos de mercado y de competencia existen por ende tanto en el mercado como en las organizaciones, y ciertos elementos de coordinación mediante reglas existen tanto en los mercados como en las organizaciones. Y las relaciones que se establecen en una u otra hipótesis no son abstractas, sino concretas, es decir, están encajadas (Granovetter, 1985) en un ámbito social propio.

El mercado está organizado, en el sentido que, por ejemplo, se

trata de asegurar que la gente no engañe, no tome ventaja de las asimetrías de información y recursos, no establezca relaciones de dependencia ni situaciones de privilegio. En realidad, imponer la coordinación por medio del mercado equivale a crear un conjunto de obligaciones institucionales que permiten a los actores no considerarse deudores unos de otros, sin hacerse preguntas sobre el origen de los precios ni sospechar de nadie, en resumen, que hacen superfluas la menor relación interpersonal y la menor negociación directa entre los que intervienen. Tal exigencia remite a una organización muy particular, la bolsa walrasiana,²⁷ los mercados agrícolas siempre abiertos o cualquier otra forma de adjudicación pública organizada. Y como lo muestran tan bien los análisis de Moullet (1983) o los escándalos regulares en torno a los delitos de iniciación, aun en esos casos extremos de “mercados enmarcados y organizados”, el funcionamiento real es mucho más complejo de lo que plantea el esquema teórico: en efecto, las negociaciones se establecen en los márgenes del sistema, que abarca la bolsa (o los mercados abiertos todo el tiempo) pero que no se reduce a ello, pues los actores se las ingenian para despojar de manera inmediata a las reglas instituidas de su carácter obligatorio.

A la inversa, la organización ordena un mercado, es decir, su estructura y sus reglas constituyen y regulan un mercado de comportamientos. En este sentido, todas las organizaciones constituyen un mercado interno (Doeringer y Pioré, 1971; Pioré, 1983), en el que un conjunto de juegos y sus reglas definen las posibilidades de sustitución e intercambiabilidad de los actores.²⁸ Pero, si bien tal segmentación tiene el mérito de compartimentar el interior de la organización que engloba al mercado de trabajo, no por ello hace desaparecer la competencia, la cual se reintroduce en los funcionamientos concretos, en la estructuración de las relaciones entre servicios, entre actores y entre grados jerárquicos (Moullet, 1992). En este sentido, me parece que Favereau (1989a) se equivoca al considerar que, en cuanto mercados internos, las organizaciones son antimercado. Cuando mucho, son una

²⁷ “Los mercados mejor organizados sobre la relación de la competencia son aquellos donde las compraventas se hacen en subasta mediante agentes —como los agentes de cambio, corredores de comercio, pregoneros, etc.— que las centralizan, de tal suerte que ningún intercambio tiene lugar sin que sus condiciones se anuncien y conozcan y sin que los vendedores puedan rebajar y los compradores pujar.” (L. Walras, *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, citado por Favereau, 1989a).

²⁸ Desde esta perspectiva, a decir verdad, toda segmentación social puede entenderse como creación de “mercados internos”, esto es, como creación de fronteras, límites y obstáculos a la libre intercambiabilidad de las personas y sus comportamientos.

estructura para regularizar un mercado que permite reemplazar la intercambiabilidad libre de los actores por una intercambiabilidad regulada y negociada.²⁹

Nada diferencia fundamentalmente el funcionamiento de una bolsa de valores del de una fábrica de automóviles ni, tampoco, del de los sistemas profesionales analizados por Segrestin (1985) o Paradeise (1988) ni del de la mayoría de los mercados de productos (Granovetter, 1985; Eymard-Duverney, 1989; Karpik, 1989), si los consideramos desde el punto de vista de la estructuración de un sistema de actores. Todos se han construido para regularizar los comportamientos, para evitar que algunos actores engañen o se aprovechen demasiado de las asimetrías y desequilibrios de toda clase a que se ven enfrentados y para construir posibilidades de negociación. Con tal propósito, las regulaciones movilizan todos los recursos y juegan en todos los planos: se apoyan tanto en solidaridades elementales y en sistemas de información o de coordinación impersonales como en conminaciones y en relaciones de fuerza; pero ninguna de esas regulaciones logra estabilizar completamente las relaciones. Todas están sujetas a las presiones incesantes de los actores para modificar las reglas, para reacondicionar los espacios de negociación, en suma, para reintroducir lo vago, lo difuso y, en una palabra, el juego en la rigidez de las regulaciones.

En consecuencia, es conveniente aplicar al análisis de los mercados la transposición que Simon exigió y aplicó al de las elecciones humanas. Se declaró en guerra contra lo que él denominaba la “desviación irracionalista” de los estudiosos de la elección humana que pasaban el tiempo poniendo en evidencia las imperfecciones de la racionalidad humana respecto a un modelo de racionalidad absoluta, antes que interrogarse sobre la realidad de los procesos mediante los cuales los individuos llegaban a hacer sus elecciones. En el análisis de los funcionamientos de los mercados, se está un poco ante una situación comparable. Abundan los estudios sobre las imperfecciones del mercado en los que se ponen en evidencia los funcionamientos que no corres-

²⁹ Es posible que un empleo más riguroso del término mercado pudiera evitar muchos malentendidos. En el caso de Favereau (1989a y b, por ejemplo), se pasa imperceptiblemente del mercado entendido como mecanismo de coordinación abstracto (el universo comercial de la libre capacidad de sustitución) al mercado entendido como un espacio de competencia concreto que, precisamente porque es concreto, ya no corresponde a los postulados teóricos del universo comercial ni, en particular, a la libre capacidad de sustitución de los actores como objetos. En lo que a mí respecta, creo que hay que optar de una vez por todas por el análisis de los mercados como *espacios concretos de competencia*. Ésos son, en realidad, el fin y la aportación esenciales de la noción de sistema de acción concreto.

ponden a los postulados, exorbitantes no obstante, del modelo clásico del mercado. Hay que invertir el procedimiento. En lugar de poner las imperfecciones del mercado sobre el banquillo de los acusados, conviene analizar cómo los actores individuales y colectivos de un espacio de competencia dado logran construir concretamente sus intercambios y hacer posible su cooperación conflictiva. Entonces se caerá en la cuenta de que muy pocos mercados se asemejan y de que, si bien hay una gradación infinita en su organización, ninguno carece de estructura ni de regularidades de comportamientos.³⁰ El "mercado" no existe; sólo hay mercados concretos.³¹

En mi opinión, en ello reside todo el interés del enfoque sobre la organización, esto es, en suministrar un marco para analizar y comprender la acción, entendida como la estructuración social de campos de acción. En lugar de separar artificialmente mercado de trabajo, sistemas profesionales, mercado económico y organización, este análisis parte de un continuo de sistemas de actores interdependientes y en competencia, tanto en torno a la definición como a la resolución de problemas, continuo cuya noción central es la regla o, aún mejor, la regulación que hay que descubrir. Ésta supone la existencia de reglas del juego y, a la vez, de juegos de actores que permiten definir y/o modificar esas reglas, pues el comportamiento de los actores nunca puede comprenderse en referencia únicamente a las reglas existentes. También debe comprenderse en relación con los intentos de los actores de modificar, cambiar, transformar esas reglas del juego en su favor.

Referencias bibliográficas

Akrich, M., M. Callon y B. Latour (1987), "A qui tient le succès des innovations?", *Gérer et Comprendre*, núm. 11, pp. 4-18; núm. 12, pp. 14-30.

³⁰ En ello consiste el interés del rumbo que sigue Karpik (1989), esto es, en que pasa por ese análisis concreto. Uno sólo podría preguntarse por qué restringe la validez de sus análisis a los servicios. Los mercados de productos y, en particular, de productos nuevos, corresponden por completo a las características sobre las cuales basa sus análisis.

³¹ Esta formulación es deliberadamente brusca. En ella no se tiene en cuenta el hecho de que, para los economistas, el mercado es un axioma cuya utilidad ya no hay que demostrar. Pero lo que busco es subrayar la urgente necesidad de tomar distancia respecto de ese axioma para poder abordar el análisis empírico de los mercados. Y, desde tal perspectiva de investigación, ya no hay, en efecto, sino mercados concretos, que constituyen otros tantos sistemas de acción, es decir, espacios concretos de competencia entre actores, en este caso, actores corporativos en su mayoría.

- Benson, J. K. (1975), "The Interorganizational Network as a Political Economy", *Administrative Science Quarterly*, vol. 20, pp. 229-249.
- Blau, P. M. y W. R. Scott (1983), *Formal Organizations: A Comparative Approach*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Boltanski, L. y L. Thévenot (1991), *De la justification: les économies de la grandeur*, París, Gallimard.
- Boudon, R. (1979), *La logique du social. Introduction à l'analyse sociologique*, París, Presses Universitaires de France.
- Callon, M. (1986), "Éléments pour une sociologie de la traduction", *L'Année Sociologique*, vol. 36, pp. 169-208.
- (ed.) (1988), *La science et ses réseaux*, París, La Découverte.
- Callon, M. y J. Law (1988), "La protohistoire d'un laboratoire", en M. Callon (ed.), *La science et ses réseaux*, pp. 66-117.
- Chandler, A. D., jr. (1962), *Strategy and Structure*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Chazel, F. (1983), "Pouvoir, structure et domination", *Revue Française de Sociologie*, vol. 24, núm. 3, pp. 369-393.
- Cohen, M. D. y J. G. March (1974), *Leadership and Ambiguity: The American College President*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Cohen, M. D., J. G. March y J. P. Olson (1972), "A Garbage Can Model of Organizational Choice", *Administrative Science Quarterly*, vol. 17, pp. 1-25.
- Coleman, J. S. (1990a), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- (1990b), *Properties of Rational Organization*, ponencia presentada en el International Symposium on Interdisciplinary Perspectives on Organization Studies, NIAS, Wassenar.
- Cook, K. S. (1977), "Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations", *The Sociological Quarterly*, vol. 18, pp. 62-82.
- Crozier, M. (1961), "De la bureaucratie comme système d'organisation", *Archives Européennes de Sociologie*, vol. 2, pp. 18-52.
- (1964), *Le phénomène bureaucratique*, París, Le Seuil.
- (1979), *On ne change pas la société par décret*, París, Grasset.
- Crozier, M. y E. Friedberg (1977), *L'acteur et le système*, París, Le Seuil.
- Crozier, M., E. Friedberg et al. (1974), *Où va l'administration française?*, París, Éditions d'Organisation.
- Crozier, M. y J. C. Thoenig (1975), "La régulation des systèmes organisés complexes. Le cas du système de décision politico-administratif local en France", *Revue Française de Sociologie*, vol. 16, núm. 1, pp. 3-32.
- Cyert, R. M. y J. G. March (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood-Cliffs, Prentice Hall.

- Doeringer, P. B. y M. J. Pioré (1971, ed. de 1985), *International Labor-Markets and Manpower Analysis*, Nueva York, Sharpe.
- Dupuy, F. y J. C. Thoenig (1985), *L'administration en miettes*, París, Fayard.
- Emery, F. E. (1969), *Systems Thinking*, Harmondsworth, Penguin.
- Emery, F. E. y E. L. Trist (1965), "The Causal Texture of Organizational Environments", *Human Relations*, vol. 18, pp. 21-33 (trad. al francés: "La texture causale de l'environnement des organisations", *Sociologie du Travail*, 1966).
- Eymard-Duvernay, F. (1989), "Conventions de qualité et formes de coordination", *Revue Économique*, marzo, pp. 329-359.
- Eymard-Duvernay, F. y D. Bony (1982), "Cohérence de la branche et diversité des entreprises: une étude de cas", *Économie et Statistique*, mayo, pp. 13-23.
- Favereau, O. (1989a), "Marchés internes, marchés externes", *Revue Économique*, marzo, pp. 273-328.
- (1989b), "Organisations et marché", *Revue Française d'Économie*, vol. 4, núm. 1, pp. 65-96.
- Friedberg, E. (1989), *Organisation et action collective*, ponencia presentada en las Journées de la Société Française de Sociologie, por publicarse.
- (1992a), "From Organizations to Concrete Action Systems", en S. Lindenberg y H. Schreuder (eds.), *New Perspectives on Organization Theory*, Londres, Pergamon, por publicarse.
- (1992b), "Organisation", en R. Boudon (ed.), *Manuel de sociologie*, París, Presses Universitaires de France.
- Friedberg, E. y C. Musselin (1989), *En quête d'universités*, París, L'Harmattan.
- Friedberg, E. y P. Urfalino (1984), *Le jeu du catalogue*, París, La Documentation Française.
- Gouldner, A. W. (1954), *Patterns of Industrial Bureaucracy*, Glencoe, The Free Press.
- (1955), *Wild Cat Strike*, Nueva York, Harper.
- Granovetter, N. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, pp. 481-510.
- Grémion, P. (1970), "Introduction à l'étude du système politico-administratif local", *Sociologie du Travail*, núm. 1, pp. 51-73.
- (1976), *Le pouvoir périphérique*, París, Le Seuil.
- Hannan, M. T. y J. H. Freeman (1989), *Organizational Ecology*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Hayward, J. (1991), "The Policy Community Approach to Industrial Policy", en D. Rostow y K. Erickson (eds.), *Comparative Political Dynamics: Global Research Perspectives*, Nueva York, Harper and Collins, cap. 16.
- Hegner, F. (1986), "Solidarity and Hierarchy: Institutional Arrangements for the Coordination of Actions", en F. X. Kaufmann et al., *Guidance, Control and Evaluation in the Public Sector*, Berlín, De Gruyter, pp. 407-429.

- Jobert, B. y P. Mueller (1987), *L'état en action*, París, Presses Universitaires de France.
- Karpik, L. (1989), "L'économie de la qualité", *Revue Française de Sociologie*, vol. 30, núm. 2, pp. 187-210.
- Latour, B. (1988), "Mixing Humans and Non-Humans Together: The Sociology of a Door-Closer", *Social Problems*, vol. 35, núm. 3, pp. 298-310.
- (1989), *La science en action*, París, La Découverte.
- Luhmann, N. (1964), *Funktion und Folgen formaler Organisation*, Berlín, Duncker und Humblot.
- March, J. G. y H. S. Simon (1958), *Organizations*, Nueva York, Wiley (trad. al francés: *Les Organisations*, París, Dunod, 1965).
- Marin, B. (1982), *Die Paritätische Kommission. Aufgeklärter Technokratismus in Österreich*, Viena, Internationale Publikationen.
- (1983), "Organizing Interest by Interest Organizations. Associational Prerequisites of Cooperation in Austria", *International Political Science Review*, vol. 4, núm. 2, pp. 197-216.
- (1985), "Austria. The Paradigm Case of Liberal Corporatism", en W. Grant (ed.), *The Political Economy of Corporatism*, Londres, McMillan, pp. 89-125.
- (ed.) (1990), *Generalized Political Exchange, Antagonistic Cooperation and Integrated Policy Circuits*, Frankfurt, Campus; Boulder, Westview, 2 vols.
- Menard, C. (1989), "Les organisations en économie de marché", *Revue d'Économie Politique*, vol. 99, núm. 6, pp. 771-796.
- Mény, Y. y J. C. Thoenig (1989), *Politiques publiques*, París, Presses Universitaires de France.
- Moessinger, P. (1991), *Les fondements de l'organisation*, París, Presses Universitaires de France.
- Moulet, M. (1983), *La concurrence organisée*, tesis de doctorado, Institut d'Études Politiques de París.
- (1992), *Le management clandestin*, París, Interéditions.
- Mouzelis, N. P. (1967), *Organization and Bureaucracy*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Musselin, C. (1987), *Système de gouvernement ou cohésion universitaire: les capacités collectives de deux universités françaises et deux universités allemandes*, tesis de doctorado, Institut d'Études Politiques de París.
- (1989), *What Kind of Research Strategy for Organized Anarchies?*, ponencia presentada en el Workshop on Organizational Disorder, Universidad de Venecia, abril.
- (1990), "Structures formelles et capacités d'intégration dans les universités françaises et allemandes", *Revue Française de Sociologie*, vol. 31, núm. 3, pp. 439-461.
- Nelson, R. R. y S. G. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

- Ouchi, W. G. (1980), "Markets, Hierarchies and Clans", *American Sociological Review*, vol. 25, pp. 129-142.
- Padioleau, J. G. (1979), *La France s'enferme*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Paradeise, C. (1984), "La marine marchande française: un marché du travail fermé?", *Revue Française de Sociologie*, vol. 25, núm. 3, pp. 352-375.
- (1988), "Acteurs et institutions: la dynamique des marchés du travail", *Sociologie du Travail*, vol. 30, núm. 1, pp. 79-105.
- (1990), "L'acteur collectif comme construit social", en J. D. Reynaud *et al.* (eds.).
- Pavé, F. (1989), *L'illusion informaticienne*, Paris, L'Harmattan.
- Pioré, M. J. (1983), "Labor-Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong?", *American Economic Review*, mayo, pp. 249-253.
- Reynaud, J. D. (1988), "Les régulations dans les organisations: régulation de contrôle et régulation autonome", *Revue Française de Sociologie*, vol. 29, núm. 1, pp. 5-18.
- (1989), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin.
- (1991), "Pour une sociologie de la régulation sociale", *Sociologie et Sociétés*, vol. 23, núm. 2, pp. 13-26.
- Reynaud, J. D. *et al.* (eds.) (1990), *Les systèmes de relations professionnelles*, Paris, Éditions du CNRS; Lyon, CRPL.
- Sainsaulieu, R. (1987), *Sociologie des organisations et des entreprises*, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques/Daloz.
- Salais, R. (1989), "L'analyse économique des conventions de travail", *Revue Économique*, vol. 40, núm. 2, pp. 199-240.
- Salais, R. y L. Thévenot (eds.) (1986), *Le travail: marchés, règles, conventions*, Paris, INSEE-Economica.
- Schmitter, P. (1974), "Still the Century of Corporatism?", *Review of Politics*, vol. 36, núm. 1, pp. 85-131.
- (1985), "Neo-Corporatism and the State", en W. Grant (ed.), *The Political Economy of Corporatism*, Londres, McMillan, pp. 89-125.
- Schmitter, P. y G. Lehmbruch (eds.) (1979), *Trends toward Corporatist Intermediation*, Beverly Hills/Londres, Sage Publications.
- Scott, W. R. (1987), *Organizations: Rational, Natural and Open Systems*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Segrestin, D. (1985), *Le phénomène corporatiste*, Paris, Fayard.
- Selznick, P. (1949), *TVA and the Grass-Roots*, Berkeley, University of California Press.
- Silverman, D. (1970), *The Theory of Organizations*, Londres, Hainemann (trad. al francés: *La théorie des organisations*, Paris, Dunod).
- Terressac, G. de (1992), *L'autonomie dans le travail*, Paris, Presses Universitaires de France.

- Thévenot, L. (1986), "Les investissements de forme", *Conventions économiques*, Paris, Presses Universitaires de France.
- (1990), "Les entreprises entre plusieurs formes de coordination", en J. D. Reynaud *et al.* (eds.), pp. 347-370.
- Urfalino, P. (1989), "Les politiques culturelles: mécénat caché et académie invisible", *L'Année Sociologique*, vol. 39, pp. 81-109.
- Vincens, J. (1990), "Durabilité de la relation d'emploi et construction des acteurs collectifs", en J. D. Reynaud *et al.* (eds.), pp. 155-167.
- Warren, R. (1967), "The Organizational Field as a Focus of Investigation", *Administrative Science Quarterly*, vol. 12, pp. 396-419.
- White, H. (1981), "Where Do Markets Come from?", *American Journal of Sociology*, noviembre, pp. 517-547.
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies*, Nueva York, Free Press.
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, Free Press.
- (1990), "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 146, núm. 1.
- Worms, J. P. (1966), "Le réfet et ses notables", *Sociologie du Travail*, núm. 3.