

# Hacia una Sociología de Instituciones Intermediarias

## El Rol del Derecho en el Corporativismo, el Neo-corporativismo y la Governance

Kjær, Poul F.

*Document Version*  
Final published version

*Published in:*  
Revista Administración Pública y Sociedad

*Publication date:*  
2017

*License*  
CC BY-NC-SA

*Citation for published version (APA):*  
Kjær, P. F. (2017). Hacia una Sociología de Instituciones Intermediarias: El Rol del Derecho en el Corporativismo, el Neo-corporativismo y la Governance. *Revista Administración Pública y Sociedad*, (3), 3-21. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/APyS/article/download/17390/17165>

[Link to publication in CBS Research Portal](#)

### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us ([research.lib@cbs.dk](mailto:research.lib@cbs.dk)) providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Download date: 03. Mar. 2024





## HACIA UNA SOCIOLOGÍA DE INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS: EL ROL DEL DERECHO EN EL CORPORATIVISMO, EL NEO-CORPORATIVISMO Y LA GOVERNANCE<sup>1</sup>

### TOWARDS A SOCIOLOGY OF INTERMEDIARY INSTITUTIONS: THE ROLE OF LAW IN CORPORATISM, NEO-CORPORATISM AND GOVERNANCE

Autor: POUL F. KJAER<sup>2</sup>

Fecha de Recepción: 30/11/2016 | Fecha de Aprobación: 30/04/2017

**Resumen:** El propósito central de este artículo es desarrollar las dimensiones de un marco teórico y conceptual para el estudio de instituciones intermediarias, tales como las corporativas, neo-corporativas y de governance, basado en el contexto europeo. Como tal, busca desarrollar un marco que sea capaz no solo de delinear las instituciones intermediarias como objetos de estudio independientes e incrementar nuestro entendimiento de su contribución a la integración de la sociedad, sino también, y más específicamente, de iluminar el rol de pivot del derecho en su evolución. Este propósito se basa en la percepción de que las instituciones intermediarias son las bisagras de la sociedad moderna en la medida en que estas sirven como sitios centrales para la estabilización de relaciones entre múltiples esferas sociales, más notablemente entre las esferas económicas y no económicas de la sociedad. Las instituciones intermediarias pueden ser consideradas en tanto que particulares formas densas de estructuras que caracterizan la sociedad como tal, y los cambios en el establecimiento de dichas instituciones pueden reflejar también particulares y claras ilustraciones de las transformaciones por las que ha pasado la sociedad. Desarrollar un nuevo entendimiento del rol de las instituciones intermediarias proveerá una contribución directa a nuestro entendimiento de los estados modernos europeos e implícitamente contiene la promesa de incrementar nuestro entendimiento de la sociedad como tal.

#### Palabras Clave:

*Governance.*  
*Corporativismo.*  
*Neo-corporativismo.*  
*Sociología Histórica.*  
*Sociología del Derecho.*  
*Sociología Económica.*  
*Economía Política.*  
*Regulación Social.*  
*Instituciones.*  
*Europa.*  
*Evolución Social.*  
*Redes.*  
*Organización.*  
*Roles Sociales.*  
*Teoría del Estado.*  
*Philippe Schmitter.*  
*Institucionalismo histórico.*  
*Regulación bienestarista.*

<sup>1</sup> Traducción y edición a cargo de Mauricio Berger y Cecilia Carrizo (IIFAP FCS UNC). Título original: "Towards a Sociology of Intermediary Institutions: The Role of Law in Corporatism, Neo-Corporatism and Governance", in Mikael Rask Madsen and Chris Thornhill (eds.): Law and the Formation of Modern Europe: Perspectives from the Historical Sociology of Law (Cambridge: Cambridge University Press, 2014) pp. 117 – 141.

El autor informa que este artículo ha sido desarrollado con el apoyo del European Research Council en el marco del proyecto 'Institutional Transformation in European Political Economy – A Socio-legal Approach (ITEPE-312331 – www.itepe.eu).

La Revista APyS agradece a Poul F. Kjaer la autorización para traducir su trabajo y el pago de los derechos de autor a Cambridge University Press.

<sup>2</sup> Professor Dr. PhD. and ERC Grant Leader (www.itepe.eu) Copenhagen Business School. Department of Management, Politics and Philosophy | Email: pfk.mpp@cbs.dk

**Abstract:** The central ambition of this article is to develop dimensions of a theoretical and conceptual framework for the study of intermediary institutions, such as corporatist, neo-corporatist and governance institutions, in the European context. As such, it is designed to create a framework that is capable, not only of delineating intermediary institutions as an independent object of study and of increasing our understanding of their contribution to the integration of society, but also – more specifically – of illuminating the pivotal role of law in their evolution. This ambition is derived from the insight that intermediary institutions are the hinges of modern society in so far as they serve as central sites for the stabilisation of relations between multiple social spheres, most notably between the economic and the non-economic spheres, of society. Intermediary institutions might therefore be considered to be particular dense forms of the structures characterizing society as such just as changes in the setup of intermediary institutions might reflect particular clear illustrations of the transformations which society in its entirety has undergone. Developing a new understanding of the role of intermediary institutions will therefore provide a direct contribution to our understanding of modern European states just as it implicitly contains the promise of increasing our understanding of society as such.

**Keywords:**

*Governance.*  
*Corporatism.*  
*Neo-corporatism.*  
*Europe.*  
*Historical sociology.*  
*Sociology of law.*  
*Economic sociology.*  
*Political economy.*  
*Social regulation.*  
*Institutions.*  
*Social evolution.*  
*Networks.*  
*Organisation.*  
*Social roles.*  
*Philippe Schmitter.*  
*Historical institutionalism.*  
*Welfare regulation.*  
*State theory.*

## 1. Introducción

El propósito central de este artículo es desarrollar las dimensiones de un marco teórico y conceptual para el estudio de instituciones intermediarias, tales como las corporativas, neo-corporativas y de governance, basado en el contexto europeo. Como tal, busca desarrollar un marco que sea capaz no solo de delinear las instituciones intermediarias como objetos de estudio independientes e incrementar nuestro entendimiento de su contribución a la integración de la sociedad, sino también, y más específicamente, de iluminar el rol de pivot del derecho en su evolución. Este propósito se basa en la percepción de que las instituciones intermediarias son las bisagras de la sociedad moderna en la medida en que estas sirven como sitios centrales para la estabilización de relaciones entre múltiples esferas sociales, más notablemente entre las esferas económicas y no económicas de la sociedad. Las instituciones intermediarias pueden ser consideradas en tanto que particulares formas densas de estructuras que caracterizan la sociedad como tal, y los cambios en el establecimiento de dichas instituciones pueden reflejar también particulares y claras ilustraciones de las transformaciones por las que ha pasado la sociedad. Desarrollar un nuevo entendimiento del rol de las instituciones intermediarias proveerá una contribución directa a nuestro entendimiento de los estados modernos europeos e implícitamente contiene la promesa de incrementar nuestro entendimiento de la sociedad como tal.

La distinción entre la economía y otras esferas de la sociedad es una de las divisiones centrales que caracterizan la modernidad. Por esta razón, tal distinción ha sido uno de los más importantes objetos de estudio en el derecho y las ciencias sociales<sup>1</sup>. En las dos décadas pasadas, la forma institucional a través de

la cual son enmarcadas las relaciones entre la economía y la sociedad más amplia ha experimentado un cambio paradigmático a través del “giro a la governance”. El concepto de governance se refiere a un tipo particular de instituciones intermediarias que se caracterizan por los múltiples- parcialmente superpuestos, parcialmente en colisión- marcos para la coordinación de actividades públicas y privadas (Rhodes, 2007). En el escenario europeo en particular, este desarrollo ha sido asociado con el concordante declive de las instituciones intermediarias (neo) corporativas (Streeck, 2009), lo cual indica un cambio arraigado en el diseño organizacional y la autocomprensión de la sociedad contemporánea (Crouch, 2005).

El Derecho y las Ciencias Sociales han forcejeado con este desarrollo a través de las dos últimas décadas. Ello ha resultado tanto en un intenso nivel de innovación conceptual y un gran volumen de estudios empíricos vinculados con específicas regiones y sectores económicos (ver por ejemplo Levi- Faur, 2006; Schuppert, 2006). Sin embargo los debates académicos de las dos últimas décadas sufren de dos fallas centrales. Primero, al empeño en explicar por qué emergió el fenómeno de la governance aún le falta una comprensión de porqué sus predecesores decayeron. En los escenarios europeos, los marcos corporativos emergieron en la mitad del siglo XIX y se mantuvieron en vigor hasta la mitad del siglo XX, las instituciones neo- corporativas asumieron su dominancia en el período inmediato de posguerra, y los modelos de governance están siendo cada vez más vibrantes desde los ochenta en adelante. La sociedad europea parece haber atravesado transformaciones sustantivas consecutivas en términos de su establecimiento organizacional y normativo. Sin embargo, no ha sido desarrollada aún una iluminación sistemática del proceso de sucesivas transformaciones que llevaron del corporativismo via el neocorporativismo a la governance en Europa y otras áreas desde mediados del siglo XVIII hasta hoy. Consecuentemente, la investigación sobre la governance contemporánea permanece fundamentalmente a- histórica en su naturaleza. Segundo, en la economía política y la sociología económica, el rol del derecho no ha recibido suficiente atención. Los académicos del Derecho por supuesto que han tratado extensivamente estos fenómenos. Sin embargo todavía no ha sido desarrollado un análisis estricto del rol de la ley y otros instrumentos legales en los tres tipos de instituciones. Esto es un vacío notable en la literatura, dado que la juridificación es un factor que juega un rol decisivo en habilitar una estabilización exitosa de las relaciones entre esferas económicas y no económicas de la sociedad a través de instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance. Este es el punto dado que, como volveremos luego, la contribución primaria del Derecho a la sociedad es simultáneamente separar y reconectar diferentes esferas societales, incluyendo pero sin estar restringidas a, las esferas económica y política. A la inversa, la ausencia o erosión de mecanismos de estabilización legal deberían ser considerados la razón más importante para el estallido de profundas crisis societales. Este fue, por ejemplo, el caso del período entreguerras (Thornhill, 2008), y es el caso de la crisis financiera en curso (Kjaer, 2011).

A continuación, se realiza un intento de iluminar el rol central del derecho en la estabilización de intercambios entre procesos económicos y el resto de la sociedad a través del avance de cinco proposiciones, que nos harán posible una comprensión profunda de la contribución específica del derecho en la estabilización de intercambios societales en general y de las estructuras intermediarias en particular. Primero, se propone que el corporativismo, neo- corporativismo y governance concretan idénticas funciones societales, no obstante bajo condiciones estructurales alteradas, en tanto que cada uno de estos está simultáneamente orientado hacia la estabilización interna de procesos económicos y del establecimiento de compatibilidades externas con esferas no económicas de la sociedad. En segundo lugar se propone que la relación entre las esferas económicas y políticas de la sociedad se caracterizan por una relación de mejora recíproca. Esta es una relación en la que, en contraste con los juegos de suma cero, más de la una implica más de la otra. En tercer lugar, se desarrolla la tesis de que el intento extendido para

reducir la relación entre las esferas económicas con el resto de la sociedad a una relación binaria entre economía y política simplifica sobremanera la naturaleza de las relaciones entre procesos económicos y no económicos en la sociedad. Cuarto, se propone que el proceso de transformación evolutiva del corporativismo, a través del neo-corporativismo hacia la governance, está cercanamente conectado a transformaciones más profundas de las estructuras societales, desplegadas en el escenario europeo, y que se reflejan en la continua transformación del alcance espacial de las instituciones intermediarias. El corporativismo es entendido principalmente como un fenómeno local en la medida en que las instituciones corporativas típicamente se limitaron a una ciudad específica y sus alrededores inmediatos. Solo con la emergencia del neo-corporativismo emergieron marcos nacionales fortificados y generalizados, algo que es análogo los marcos contemporáneos de la governance, caracterizados por el alcance de una Europa amplia o inclusive un alcance global. Quinto, se propone que estas transformaciones estructurales implicaron no solamente la composición organizacional como se refleja en el diseño fundamentalmente diferente de instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance, sino también una transformación en la función de instrumentos legales y del Derecho con estas composiciones. Esta transformación puede ser señalada además como un incremento en la temporalización de la sociedad, entendida como un aumento de la velocidad del cambio societal incorporada en una aumentada procedimentalización del derecho.

## 2. Una recalibración metodológica y teórica

Antes que dirijamos nuestra atención a las proposiciones, es necesaria una recalibración metodológica y teórica. La premisa metodológica presentada aquí reside en la afirmación que las instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance en sí mismas y los instrumentos legales en los que se basan, deberían ser considerados objetos primarios de estudio. En este grado, el objeto de estudio no es el mercado, las organizaciones como firmas y administraciones públicas, o los agrupamientos sociales más amplios como las clases sociales, en contra de las cuales estas instituciones están orientados. En su lugar, las instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance deben ser entendidas como fenómenos sociales autónomos, que producen reservas independientes de poder y normas, y que siguen patrones independientes de evolución (Morgan, 2005). Esta perspectiva es bien diferente de aquella que ha dominado usualmente el escenario académico, para el que las instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance han sido abordadas como “variables intermedias” localizadas entre el estado y la sociedad siendo de hecho equiparadas con el sistema económico (Schmitter y Lembruch, 1979).

Además del movimiento estratégico hacia un foco en el impacto particular de las instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance, éstas necesitan insertarse en una arquitectura teórica más amplia capaz de combinar distintas líneas de investigación.

Corporativismo, neo-corporativismo y governance han sido analizados hasta la fecha desde numerosos ángulos y perspectivas, y ninguna de estas aproximaciones ha sido exitosa en proveer un cuadro completo. En las teorías de la diferenciación social, el énfasis ha sido localizado en la multifacética relación entre formas de diferenciación territoriales y funcionales segmentantarias, estratificantes, centro/ periferia. Estos modelos han avanzado esencialmente en una perspectiva basada en el actor (Ruschemeyer, 2009), una perspectiva estructural que no excluye la perspectiva del actor (Münch, 2004), y una perspectiva sistémica (Luhmann, 1997). Común a las perspectivas que emergen de estos enfoques, sin embargo, es que la emergencia y evolución de instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance pueden ser comprendidas como próximamente vinculadas a los crecimientos de la división del trabajo y la especificación funcional de la sociedad como un todo.

Una línea de investigación diferente es un abordaje de nivel medio, desde el institucionalismo histórico, que combina un énfasis en el desarrollo histórico con un foco en las instituciones en la forma de reglas y normas y su impacto en los resultados y conductas (Evans y otros, 1985; Steinmo y otros, 1992). El foco histórico aumenta los puntos de referencia para el análisis, como la orientación explícita hacia la dimensión del tiempo implica un fuerte énfasis en la explicación del cambio. A pesar de que no ha sido originalmente descrito con el término de institucionalismo histórico, la escuela del neo- corporativismo, prominente en los setenta y ochenta, y que se enfocó en rol de las negociaciones centralizadas y la relación triangular entre empleadores, empleados y el estado (Berger, 1981; Goldthorpe 1984; Schmitter 1974; Schmitter and Lehbruch, 1979) está próximamente relacionada tanto en la metodología como en sus conclusiones, con el enfoque promovido por el institucionalismo histórico.

Una perspectiva posterior y hoy marginalizada, que también enfatiza la perspectiva del tiempo, es la teoría de la evolución social. Para explicar las fuerzas impulsoras y las consecuencias del cambio social, la teoría evolucionista se enfocó en el impacto de condiciones exógenas en la selección interna (Weber, 1976). Pero en las últimas décadas, la teoría evolucionista ha agudizado su enfoque tanto en los factores endógenos (Luhmann, 1997) y en las relaciones recíprocas entre estructuras endógenas y exógenas a largo del tiempo (Amstutz, 2001), y por lo tanto ha incrementado su capacidad explicativa de los desarrollos co- evolutivos. Si retenemos nuestro foco en el estatuto independiente de las instituciones corporativas, neo- corporativas y de governance, esta última perspectiva es particularmente importante en tanto que provee una base para la comprensión de estas instituciones como formaciones que habilitan desarrollos co- evolucionarios de las esferas económicas y otras de la sociedad.

El estudio del corporativismo, el neo-corporativismo y la governance ha jugado un rol central en el multifacético abordaje de la regulación, que está dirigido a desarrollar una economía política crítica enfatizando factores económicos y extra- económicos del desarrollo capitalista (Boyer 2003; Hirsh 2005; Jessop y Sum 2006). El enfoque regulativo se constituye esencialmente en la distinción entre procesos de producción económica y de reproducción no económica. Como se discutirá en la próxima sección, esta distinción es compatible con la distinción entre estabilización interna y compatibilidad externa de los procesos económicos en los cuales las instituciones corporativas, neo- corporativas y de governance son dependientes en que la función central de las mismas es estabilizar los intercambios entre procesos sociales económicos y no económicos. Especialmente desde los 90, los estudios organizacionales y de la teoría de las redes, poco conectados con la teoría de la regulación, se esforzaron por incluir un espectro más amplio de actores e instituciones en el estudio de las instituciones corporativas, neo- corporativas y de governance. Este intento se amplió a través de un enfoque más fuerte en regímenes sectoriales, modos flexibles de producción y las relaciones entre marcos locales, nacionales, regionales (como el europeo) y globales (Gilson y otros 2009). Ello implica, otra vez, un aumento gradual en el énfasis en la firma como el objeto central de estudio. Este énfasis en la firma es posteriormente reforzado con las variadas perspectivas sobre el capitalismo, que buscan desarrollar una perspectiva relacional en las firmas al mismo tiempo que enfatizar la importancia de los marcos nacionales (Hall y Soskice, 2001). Para el fenómeno de la governance, la literatura de la ciencia política ha llevado adelante un ejercicio similar en torno a una nueva governance multinivel que toma al sistema político como su punto de partida (Heritier 2007; Hooghe y Marks 2001; Kohler Koch 2003) en la misma medida que se han hecho otros esfuerzos por combinar las dos perspectivas (Mayntz 2007). En el discurso legal, los mismos desarrollos han sido capturados por el debate - aún en curso- sobre la transformación de la función de la ley. Una nueva comprensión sobre el rol de la ley ha emergido a través del énfasis en la “ley reflexiva” y la “ley aprendizaje” que es considerada como proveedora de modalidades para el manejo de nuevos conocimientos en la sociedad (Ladour 1997;

Teubner 1983; Zeitlin y Trubek 2003). Este desarrollo, por otro lado, ha disparado una reacción contra los académicos del Derecho que continúan enfatizando la importancia de una estabilización normativa formalizada como la tarea central de la ley (Joerges, 2010).

Si bien la perspectiva presentada se basa en algunos de los aspectos de los enfoques hasta aquí delineados, la misma difiere considerablemente en otros. Así como el enfoque en la función de instituciones intermediarias es reforzado, también se desarrolla una perspectiva multidimensional capaz de ir más allá de la perspectiva binaria estado/ economía. Esto nuevamente indica la necesidad de partir de una teoría de la sociedad más que de las particulares teorías del capitalismo y del estado cuando se trata de buscar una comprensión de los procesos evolutivos que han impulsado la transformación de la Europa moderna.

### **3. La función común del Corporativismo, Neo- Corporativismo y la Governance**

Los tres tipos de formación institucional considerados aquí tienen la característica común de combinar elementos públicos y privados. Ese es el caso en tanto que están simultáneamente orientados a la estabilización interna de procesos económicos y al establecimiento de compatibilidad entre estos procesos y procesos sociales no económicos a través de la construcción y fortalecimiento de marcos englobantes conducentes a la formación tanto de normas (legales) y expectativas como de roles sociales y categorías concordantes con un limitado contexto espacial. Como resultado, los tres tipos de formación institucional comparten la característica de que sirven como interfaces entre producción económica y la reproducción de condiciones societales que habilitan la producción.

Como fue mencionado, las instituciones corporativas emergieron desde mediados de 1800 en adelante y mantuvieron su vigor hasta mediados del siglo veinte. En el mismo período, emergió un cuerpo de pensamiento social corporativo multifacético pero distintivo. Por ejemplo, para formas de pensamiento corporativo católico, socialista, sindicalista, y fascista fue común su enfoque holístico (Wiarda, 1997). Estos enfoques compartieron el objetivo de (re) establecer arreglos institucionales capaces de (re) integrar las prácticas sociales de la producción económica con, por ejemplo, estructuras familiares y religiosas, y también un amplio arco de otras funciones sociales, referidas a áreas de educación, poder de policía y salud. Tal enfoque fue conscientemente adelantado por el Papa Leon XIII (Wiarda, 1997). La emergencia de estructuras corporativas puede entenderse como una reacción contra la incrementada diferenciación (Ausdifferenzierung) de la esfera económica y el concordante quiebre de universos holísticos de significado en la emergente sociedad moderna tal como ha sido descrito por autores tan diferentes como Hegel, Marx y Polanyi. En consecuencia, fue común a la mayoría de las formas de pensamiento corporativo que ellas tengan una dimensión “reaccionaria”. Todavía, más que tener un carácter reaccionario simple y unidireccional, las instituciones corporativas alcanzaron una doble función de modernizar y estabilizar la sociedad. Actuaron internamente para estabilizar nuevas formas de procesos económicos, que fueron caracterizados por un incremento de la división del trabajo, el establecimiento de estructuras monopólicas, la ramificación de órdenes cuasi feudales de clase social, y la institucionalización de la negociación salarial. Al mismo tiempo, las instituciones corporativas estuvieron orientadas al establecimiento de compatibilidad con otros segmentos de la sociedad progresiva y funcionalmente delineados, con un carácter político o religioso, por ejemplo. En consecuencia, las instituciones corporativas pueden ser entendidas como estructuras que simultáneamente fortificaron y transformaron las instituciones existentes.

La emergencia del neo-corporativismo europeo en el período post 1945 también tomó la forma dual de un fenómeno de la vida real y un cuerpo distintivo de pensamiento social (ver por ejemplo Schmitter y

Lembruch, 1979). En la práctica, el neo-corporativismo tomó la forma de complejos sistemas de negociación (Wilke, 1992), que configuraron organizaciones altamente centralizadas. La forma organizacional del neo-corporativismo estuvo por lo tanto fundamentalmente diferenciada de formas tempranas de corporativismo que en gran medida confiaron en la continuación de formas anteriores de tipos de organización feudal. La característica central de ambas variantes de corporativismo, sin embargo, mantuvieron la función dual de estabilización interna y compatibilidad externa de los procesos económicos anteriormente mencionados. Las estructuras neo-corporativas enmarcaron internamente la relación entre empleadores y empleados en referencia no sólo a la negociación salarial sino a las condiciones de trabajo en general. La función central del neo-corporativismo está muy próximamente relacionada a la cuestión del mantenimiento de la estabilidad en el sistema económico. Aunque se pueden observar grandes variaciones regionales, la tarea de ordenamiento interno en muchos casos se ha extendido a funciones como la organización de la educación (por ejemplo, entrenamiento vocacional), la administración de beneficios para los desempleados, salud y seguridad del trabajo, y también, en algunos escenarios nacionales, muy notablemente en Alemania, la participación de la fuerza de trabajo en la administración a través de consejos de trabajo y co-gestión. En un nivel pico, la tripartición entre estado, empleadores y empleados emergió como una forma central de coordinación de política (económica) entre el estado y las instituciones neo-corporativas en el período pos-guerra. Los aspectos prominentes del neo-corporativismo fueron por lo tanto ambos, el ordenamiento interno de la esfera económica y la estabilización de relaciones entre esferas económicas y otras de la sociedad.

La governance, un fenómeno que emergió en los ochenta y que ha continuado su expansión desde entonces, implica un movimiento parcial hacia una internalización – empresarial o sectorial específica- de las funciones originalmente asociadas con el corporativismo y el neo-corporativismo, a través de la emergencia de complejas coordinaciones inter e intra empresariales y mecanismos de control y por lo tanto cuerpos internos de normas (legales). Cuatro dimensiones pueden ser distinguidas en este proceso. Estas son:

- 1.El establecimiento de coherencia interna entre las compañías madre y sus subsidiarias y en el enmarque de las relaciones entre empleados y empleadores que operan en estas;
- 2.La coordinación de cadenas de provisión y distribución progresivamente complejas que implican un gran número de diferentes firmas;
- 3.Amplia colaboración de la industria a través de asociaciones comerciales y arreglos de auto-regulación;
- 4.El establecimiento de compatibilidad con las esferas no económicas a través, por ejemplo, de la responsabilidad social empresarial y marcos de lobby.

Debido a los desarrollos tecnológicos, no obstante, el foco interno de la governance fue girando cada vez más de las relaciones laborales a procesos de conocimiento abstracto y de capital intensivo. Además, puede observarse la reducción del centramiento en el estado (nación) en relación al establecimiento de compatibilidades entre segmentos de la sociedad que son externos al sistema económico. El lobby, por ejemplo, está cada vez más orientado hacia estructuras políticas post-estatales tales como la Unión Europea y la Organización Mundial del Comercio. Aún más fundamental, las sociedades se están estableciendo cada vez más entre compañías y su ambiente no político, a través de relaciones estabilizadas con instituciones científicas y educacionales, y con grupos ambientales. Este desarrollo crea nuevos enlaces que circunvalan la relación binaria entre economía y política, que fue la característica definidora del neo-corporativismo, al mismo tiempo que la función dual que refiere a la estabilización interna y compatibilización externa se mantiene firme.



#### 4. Más allá de la dicotomía Estado/ Sociedad

El desarrollo de nuevos vínculos institucionales entre los procesos económicos y esferas no políticas de la sociedad, significa que la distinción entre estabilidad interna y compatibilidad externa no puede- como es el caso del mainstream de la economía política- ser reducido a la distinción estado- sociedad. La formación dual de un sistema especializado de reglas políticas en la forma del estado moderno y la formación de un sistema económico capitalista, moderno, distinto, implicó una descomposición del tipo de estructuras intermedias, en la forma de gremios y más generalmente en la institución del hogar, que fue una característica central en la forma feudal de orden social (Hegel 1971; Polanyi 2001). El reemplazo de estas formas de organización feudal tomó lugar a través de la emergencia de instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance. A pesar de ser difícilmente reconocido en la comprensión liberal de la economía como un orden espontáneo (ver Hayek, 1994), no obstante, el estado jugó un rol claramente de pivot en la emergencia del capitalismo moderno (Block, 1994). De modo similar, las transformaciones en el modo de la producción económica tuvieron un efecto profundo en las expectativas sociales dirigidas al estado, en la fundación fiscal del estado, y por lo tanto en la forma de las reglas políticas que prevalecieron en diferentes escenarios (Anderson, 1996). Sin embargo, ni la perspectiva uni- dimensional centrada en el estado, ni la perspectiva compartida por economistas liberales y marxistas estructuralistas, que afirman la supremacía categórica de la estructura económica, ofrecen herramientas convincentes para explicar la relación entre política [polity] y estado. De hecho la relación entre estas dos esferas de la sociedad ha sido normalmente caracterizada por una relación versátil y de compromiso mutuamente constitutivo: esto es, por una relación en la cual más de uno implica más del otro. Esta percepción no ha asumido, hasta la fecha, una posición dominante.

Primeramente, a modo de ejemplo, la escuela neo- corporativista principalmente adelantada por Schmitter, enfatizó el carácter societal y por lo tanto normativamente superior del neo- corporativismo en oposición al aludido estadocentrismo del corporativismo temprano (Schmitter, 1974). Pero la ubicación del (neo)corporativismo en una u otra esfera (ya sea en la política o la económica) en sí misma no ofrece ninguna información intrínseca referida a la calidad normativa de tales estructuras. La arbitrariedad de las relaciones de poder es una característica de todas las interacciones sociales y no sólo de aquellas localizadas en el estado. Las perspectivas normativas destinadas a contrarrestar los despliegues arbitrarios del poder, por lo tanto, tienen que tomar en cuenta una perspectiva más amplia e ir más allá de la dicotomía estado/ sociedad (Sciulli, 1992).

En segundo lugar, y más fundamentalmente, el enfoque neo- corporativo no entiende la función elemental de las instituciones intermediarias en la medida en que éstas no están localizadas en una esfera singular, sino que sirven específicamente como marcos de transferencia y estabilización, que están localizados entre diferentes esferas societales. Éstos estabilizan expectativas entre diferentes esferas societales como las política y la económica, y permiten la transmisión de componentes condensados socialmente tales como las decisiones políticas, juicios legales, capital financiero, productos económicos, conocimiento científico y tecnologías entre estas esferas.

En tercer lugar, el enfoque neo-corporativo adelantado por Schmitter, confía en premisas histórico-sociológicas falsas. Formas tempranas de corporativismo, que mantienen fuertes características pre-modernas, no evolucionaron, como Schmitter argumentó (Schmitter, 1994), primariamente en arreglos marcados por estados fuertes, sino por el contrario, marcados por estados débiles. En tanto que formas de poder esencialmente localistas, emergieron usualmente en contextos en que las características fuertes de la estatalidad moderna estuvieron ausentes o en contextos donde los estados recientemente formados aún

tenían que encontrar una forma estable (por ejemplo Austria, Alemania e Italia). Por lo tanto, la idea de la existencia de formas de reglas políticas altamente centralizadas y autocráticas del tipo de las que a menudo promovieron los enfoques corporativos, indica que la existencia de estados fuertes puede ser fructíferamente reemplazada por una concepción alternativa de estatalidad, en la cual los “estados fuertes” son caracterizados por la auto-limitación. En este sentido, los estados fuertes son estados que tienen una forma organizacional y legal que permite el mantenimiento de una distinción entre estado y sociedad y por lo tanto una condensada y autónoma forma de poder político que, a través de la activación de mecanismos legales, se protege de la manipulación arbitraria de intereses privatistas por fuera del estado. Desde esta perspectiva, inclusive regímenes totalitarios que promovieron ramas específicas de corporativismo como la Alemania nacional socialista y la Italia fascista, no pueden ser caracterizados como estados fuertes. Estos regímenes totalitarios combinaron reglas privatistas extremadamente arbitrarias con elementos de organización moderna en una manera que implicó la disolución del estado y el resto de la sociedad. En consecuencia, el “estado total” significa la ausencia de estado, no un estado fuerte (Neumann, 1983: 467).

Sin embargo, aún la reivindicación de que la relación entre economía y política está caracterizada por una relación de mutuo crecimiento más que ser un juego de suma cero no va muy lejos. La idea que la diferenciación del sistema económico se desarrolló primariamente en conjunción con un sistema especializado de reglas políticas, simplifica de sobremanera el actual proceso histórico a través del cual la diferenciación del sistema económico tomó lugar. El sistema económico moderno surgió a través de procesos más complejos, que involucraron no sólo un seccionamiento de los lazos con formas tradicionales de autoridad política, sino también con una reducción de los vínculos entre un sistema económico emergente y otros segmentos de la sociedad. Particularmente, el seccionamiento de los lazos con el sistema de creencias religiosas y el alejamiento de la dependencia del derecho consuetudinario (costumbres) hacia un vínculo novedoso con el derecho positivo, parece haber sido tan importante en cuanto característica como la diferenciación entre economía y política (Kjaer, 2009). Esto también se confirma por el desarrollo histórico de instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance. Estas instituciones siempre han tomado la forma de conglomerados que logran la función de enlazar una extensa medida de esferas sociales. El neo-corporativismo, por ejemplo, no sólo estabiliza relaciones entre la economía y el estado. También estabiliza relaciones en las áreas de salud y educación, que cuentan con sus propias prácticas sociales, normas y objetivos. De una forma similar, los arreglos de governance contemporáneo implican una estabilización entre la economía y un amplio arco de formaciones sociales. Esto ocurre en áreas como la ciencia a través de los marcos de regulación del riesgo. Ocurre en las artes y los deportes a través de nuevos tipos de esponsorio. Inclusive se puede apreciar en la religión a través de la Banca Islámica.

## 5. Transformaciones estructurales

Los arreglos institucionales corporativos se expandieron desde las ya existentes instituciones feudales. En muchos casos, estas estructuras meramente asumieron nuevas etiquetas mientras que en la actualidad se puede observar un considerable grado de continuidad entre las instituciones feudales y las corporativas. Ese fue el caso, por ejemplo, del desarrollo de nuevos marcos corporativos para la formación de habilidades en la Alemania de finales de siglo diecinueve, que se apoyaron fuertemente en los marcos ya desarrollados del sistema de gremios y varias otras asociaciones artesanales (Thelen 2004: 41). A pesar que la nueva emergencia de estructuras corporativas estuvo caracterizada por significativas diferencias regionales, una característica común fue que estas se materializaron, no a través de un corte claro, sino de una imperceptible evolución de las condiciones ya existentes. Nuevas lógicas, formas organizacionales y

semánticas fueron emergiendo al menos inicialmente apoyadas en las estructuras precedentes. Procesos similares pueden observarse en los cambios al neo-corporativismo y la governance (Mayntz, 2006). En este específico sentido las estructuras corporativas, neo-corporativas y de governance pueden ser caracterizadas como propiedades estructurales [Eigenstructures] que se apoyan en estructuras ya existentes para su emergencia, pero que a lo largo del tiempo las marginan (Stichwech, 2006). Por lo tanto, más allá de los cambios inmediatos, se continuaron en transformaciones estructurales más fundamentales (Habermas, 1973), que a lo largo del tiempo han construido presiones que en ciertos niveles proveen la posibilidad estructural para cambios contingentes pero drásticos en las vías de desarrollo (Sassen, 2006). Esto provee la posibilidad a su vez de diferentes tipos de transformaciones, como el desplazamiento, la estratificación, la deriva, la conversión, el agotamiento (Streeck and Thelen, 2005; Thelen and Mahoney, 2010) que ocurren en la base de diferentes combinaciones de factores endógenos y exógenos. En relación al desplazamiento, Colin Crouch and Maarten Keune han analizado, por ejemplo, el desplazamiento del Keynesianismo al Thatcherismo en el Reino Unido en los ochenta como un proceso donde diseños institucionales pre-existentes fueron capturados y desplegados para promover fundamentalmente diferentes políticas de las que habían previamente promovido (Crouch y Keune, 2005).

En términos de factores exógenos, además, un elemento central del corporativismo pero muy poco explorado, parece ser la relación entre las transformaciones estructurales y la incrementada aceleración de las estructuras del tiempo. Como también lo refleja el movimiento hacia la proceduralización de arreglos legales, el aumento de la velocidad del cambio societal (Rosa, 2005; Scheurman, 2004; Virilio, 1077) ha creado una presión funcional para una adaptabilidad mejorada y, al hacerlo, proveyó la base para la emergencia de formas institucionales cada vez más reflexivas y flexibles a través de la cual la compatibilidad societal puede ser mantenida.

En una manera similar, cada uno de los saltos evolutivos del corporativismo vía el neo-corporativismo a la governance, implicaron una expansión del alcance espacial y aumentos concordantes de la abstracción de procesos sociales. La gran mayoría de los enfoques existentes están caracterizados por un “nacionalismo metodológico” (Chernilo, 2007); esto es, que ellos partían de la asunción ontológica de la existencia de espacios nacionales estáticos y la asunción de que los estados nación contienen la sociedad. Este es el enfoque, por ejemplo, de las variedades de capitalismo (Hall y Soskice, 2001) y también los enfoques evolutivos que continúan suscribiendo a una comprensión holística de las sociedades nacionales (Steinmo, 2010). Sin embargo, la evolución del corporativismo vía el neo-corporativismo a la governance ilustra el carácter dinámico de las composiciones espaciales (Lefebvre, 1974). El corporativismo fue el primero y por lejos, no un fenómeno nacional sino local. Aunque pueden observarse considerables variaciones en este aspecto, las formaciones institucionales corporativas estuvieron centradas en una ciudad y su inmediata zona de influencia y como tales nunca alcanzaron el estatus de marcos basados en el estado fortalecidos y generalizados. Sólo la emergencia del neo-corporativismo en el período pos-guerra fortaleció los marcos relacionados con un alto nivel de concurrencia con las fronteras nacionales. Este tipo de concurrencia, no obstante, no fue solo una coincidencia evolutiva, sino que solo tuvo realidad por un período muy corto de tiempo a mediados del siglo veinte. De hecho, este tipo de concurrencia se desintegró casi inmediatamente después de su manifestación debido a la emergencia de nuevos marcos transnacionales como la notable emergencia de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero en los cincuenta y la política común de agricultura en los sesenta en el marco del proceso de integración europea. Este proceso fue posteriormente intensificado a través del lanzamiento del Mercado Interno en los ochenta. Este fue un desarrollo que se materializó a través de un compromiso que anticipó una división del trabajo entre los escenarios nacionales y europeo con la regulación del mercado siendo comunitarizada, y la regulación social

y la provisión de bienestar se mantuvo como una prerrogativa predominantemente nacional. Esto fue, en cambio, un compromiso que no obstante nunca llevó al equilibrio buscado por sus defensores (Scharpf, 1988). En su lugar, el lanzamiento del mercado interno implicó un inmediato desborde de responsabilidad regulatoria en áreas como el derecho laboral y la regulación social, tan solo como esfuerzos de aumentar la coherencia de la zona euro como un intento de re-estructuras y unificar el marco organizacional de regímenes regulatorios nacionales en relación a la regulación social y económica. A pesar de este desarrollo, no obstante, la Unión Europea aún no tiene la coherencia interna asociada a la estatalidad moderna, sino que es un conglomerado de regímenes funcionales parcialmente superpuestos y de apoyo mutuo y a veces contradictorios (Kjaer, 2010). Actuando como micropolíticas funcionalmente delimitadas, cada uno de estos regímenes tiene su propia infraestructura organizacional, y cada uno de estos regímenes genera su propia razón de ser, que hace posible para estos la asunción del estatuto de comunidades epistémicas separadas. Como resultado las fronteras nacionales parecen estar en un proceso de perder su centralidad a través de la emergencia de marcos sectoriales de governance con un alcance europeo (y progresivamente global), a pesar de que al mismo tiempo ni un solo marco coherente ha emergido (Kjaer, 2010).

No obstante, además del estado de fragilidad del conglomerado regulatorio llamado Unión Europea, el desarrollo anteriormente descrito también ilustra que las transformaciones evolutivas en muchos casos no implican la erradicación de formaciones institucionales precedentes. Por el contrario, cada de una de las transformaciones del corporativismo vía el neo-corporativismo a la governance más bien ilustran la sorprendente resiliencia de las formaciones institucionales precedentes. Los regímenes de producción local desarrollados en el marco de formas tempranas de corporativismo por ejemplo continúan siendo de importancia central en áreas de Italia del norte o sur de Alemania (ver Crouc y otros, 2004), de la misma forma que el modelo neo-corporativo alemán en la primera década del nuevo milenio ilustra la habilidad de un marco nacional para adaptarse exitosamente a condiciones estructurales modificadas. En lugar de un tipo de movimiento de una realidad espacial a otra, la trayectoria evolutiva del corporativismo vía el neo-corporativismo a la governance pone de relieve la existencia de una realidad espacial multinivel, caracterizada por relaciones versátiles y en constante cambio entre procesos configurativos locales, nacionales, regionales (y globales) como la característica central de la sociedad europea.

## **6. La infraestructura organizacional: organizaciones, redes y roles sociales.**

La sociedad moderna es ante todo una “sociedad organizacional”, y las revoluciones organizacionales, que se desplegaron a través de la emergencia y expansión radical de formas modernas de organización formal-legal desde el siglo dieciseis en adelante, es una de las características centrales de la modernidad (Harste, 1997). Una consecuencia de ello es que el estado moderno y la moderna economía capitalista dependen en gran medida del mismo modelo organizacional. Históricamente hablando, la burocracia estatal sirvió como el modelo de rol organizacional para la firma moderna de la misma forma que la expansión del New Public Management implica una reorganización de las burocracias públicas bajo el modelo de la firma.

Además, las organizaciones se vuelven formales cuando son estructuradas legalmente sobre la base de reglas y normas formales y generalizadas (Kjaer, 2009). Contra este background, las organizaciones formales pueden ser entendidas como el tipo central de organización social, al cual están ligadas las instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance en la medida en que estas estén internamente orientadas hacia la estabilización de relaciones entre la administración y los trabajadores, y externamente orientadas hacia la estabilización de las firmas y otras organizaciones, tales como las administraciones públicas, las

organizaciones educacionales y (más históricamente) las organizaciones religiosas. En consecuencia, mientras que la empresa ha sido el foco central de la economía política de la última década (Hall y Soskice, 2001), una perspectiva histórica buscando entender las instituciones corporativas, neo-corporativas y de governance por su orientación al mantenimiento de la función dual de estabilidad interna y compatibilidad externa entre la esfera económica y otros ámbitos de la sociedad, indica que no solo la firma sino un conjunto más amplio de organizaciones formales tienen que ser tenidos en cuenta.

Esto también aparece en la trayectoria evolutiva del corporativismo a la governance. Como fue indicado previamente, las instituciones corporativas típicamente emergieron en escenarios caracterizados por el amalgamamiento de formas pre-modernas de orden social, dependiendo de la institución de la familia y formas emergentes de la organización burocrática moderna. Los sistemas de negociación neo-corporativa, están, por otra parte, localizados entre organizaciones jerárquicas como las firmas y las organizaciones estatales, en la misma medida en que la propia organización neo-corporativa tiende a depender de formas de organización jerárquicas y fuertemente formalizadas. Como tales, los marcos neo-corporativos son a menudo considerados como la encarnación de una sociedad que depende de organizaciones formales. En relación a los arreglos de governance, esto parece ser bien diferente en la medida en que un argumento común en el discurso es que un quiebre de la jerarquía está tomando lugar (Ladeur 1997; Piore y Sabel, 1984). Pero en la medida en que los marcos de la governance están definidos como marcos heterárquicos que dependen de las redes como su forma central de organización, y que están orientados a facilitar la transferencia de componentes sociales densos tales como productos, capital, conocimiento científico, decisiones políticas, juicios legales entre organizaciones formales, el fenómeno de la governance apunta en otro sentido (Kjaer, 2010). Desde esta perspectiva, este fenómeno emergió de hecho porque los marcos neo-corporativos existentes no proveyeron suficientes canales de transferencia en escenarios societales cada vez más complejos y temporalizados. Un aumento de la complejidad social, que por lo tanto implicó un aumento masivo en la dependencia de organización formal como se ejemplifica a través de la emergencia de la firma multinacional como forma central de organización de los negocios y la expansión de los arreglos del estado de bienestar que dependen de organización formal desde la mitad del siglo veinte en adelante.

De todas formas, la expansión de organización formal no implica que las redes heterárquicas no sean de gran importancia. De hecho, los tres tipos de formaciones institucionales en escrutinio aquí, se caracterizan por la dependencia de la forma red. Pero al mismo tiempo se pueden observar transformaciones y variaciones substanciales en relación a esta dimensión. En el corporativismo, las redes jugaron un rol esencial como instrumentos de exclusión en el sentido en que estas eran formas a través de las cuales las entidades sociales se despegaron de otras esferas de la sociedad mediante procesos ramificados normativamente. Un ejemplo de esto puede ser encontrado en la construcción de agrupaciones ilícitas [carteles] y la regulación de la inclusión y exclusión del trabajo en segmentos específicos de la economía. Este fue por ejemplo el caso del escenario alemán antes y después de 1933 (Neumann, 1983: 235). En relación al neo-corporativismo, el elemento red fue cada vez más marginalizado a través de la organización formal dejando solo las redes de políticas del tipo de las que tienden a rodear los picos jerárquicos de todas las organizaciones formales. No obstante, en esta función limitada, las redes todavía jugaron un rol pivot en la estabilización de expectativas entre organizaciones formales (Grabher, 1993). En relación a formas contemporáneas de governance, en contraste, las redes se han vuelto un instrumento central de la estabilización de relaciones entre organizaciones formales. Este no es sólo el caso de las relaciones interempresariales a través de redes de abastecimiento, producción y distribución sino también en relación a organizaciones formales que operan en otras áreas, como fuera ejemplificado con la centralidad de las

redes de lobby, la Responsabilidad Social Corporativa, y las asociaciones público- privadas. En contraste con las redes corporativas, que estuvieron orientadas al mantenimiento de su propio cierre normativo, las redes de la governance contemporánea están primordialmente orientadas a establecimiento de una apertura cognitiva en el sentido de que su función es aumentar las capacidades observacionales de las organizaciones involucradas y su capacidad de transferir componentes sociales tales como decisiones políticas y demandas sociales basadas en derechos de una esfera a otra, estableciendo por lo tanto una base para un nivel más alto de adaptación mutua. Uno podría argumentar, por tanto, que la función societal de las redes ha sido invertida a través de la trayectoria de un corporativismo temprano y la governance contemporánea.

Así como con la transformación de la función de las redes, cada uno de estos tres tipos de institución dependen de un grupo específico de roles sociales constituidos dualmente (ver por ejemplo Dahrendorf, 2010) como aparece en las distinciones entre artesanos maestros y aprendices, entre empleadores y empleados, y entre expertos y legos. Los roles sociales cumplen un rol dual, interno/ externo en los tres tipos de formación institucional al mismo tiempo que la forma substancial cambia dramáticamente.

Externamente, los roles sociales son desplegados como mecanismos de inclusión/ exclusión que delimitan la sección de la sociedad que observa reflexivamente una institución dada y contra la cual orienta sus acciones a través de la referencia a categorías semánticas generalizadas tales como “clase trabajadora”, “profesiones” y “expertise”. Una función central de estas categorías es proveer una base para desarrollar reglas de inclusión mediante membresía. En un grado más amplio, las formas tempranas del corporativismo reflejaron las formas feudales de los gremios en el sentido en que la membresía estuvo provista sobre la base de criterios específicos referidos por ejemplo, al aprendizaje y la herencia. Los arreglos contemporáneos de la governance, por otra parte, tienden a depender de criterios específicos de conocimiento experto como criterio central de inclusión, tal como aparece, por ejemplo, en los marcos de regulación del riesgo. Internamente, la construcción de roles sociales cumple una función estabilizadora. Por ejemplo, la distinción entre empleados y empleadores en el neo-corporativismo puede parecer a primera vista que refleja una relación conflictual, pero esta distinción sirve también como fórmula para la mediación entre dos partes en el sentido que la distinción es la condición para una mutua estabilización e institucionalización de la relación entre estas. Los roles sociales por lo tanto se convierten en fórmulas para la construcción mutua y el avance de reclamos legítimos a través del desarrollo de “narrativas de justificación” destinadas a llevar adelante, por ejemplo, la “libertad económica” y la “justicia social” en los montajes neo-corporativos, o las decisiones “basadas en la evidencia” en los marcos regulatorios del riesgo.

## **7. La transformación de la Ley**

El desarrollo arriba descrito ha estado acompañado de una transformación sustancial en el diseño y la forma de la ley. De modo general, los tres tipos de formaciones institucionales se reflejan en tres correspondientes modos de juridificación. Estos tres modos pueden ser categorizados usando los siguientes conceptos: (1) estado de derecho; (2) derecho democrático intervencionista; (3) procedimentalización legal. En este contexto, estado de derecho implica la emergencia de un tipo de derecho positivo que se despega cada vez más de formas tempranas de derecho consuetudinario y se despliega de una manera generalizada a través de una configuración espacial cada vez más coherente. El derecho democrático intervencionista fue, por otra parte, vinculado a una comprensión de la ley como medio, intrínsecamente ligado a la producción de legislación a través de procesos democráticos y un entendimiento de la política mediada

legalmente como un marco que habilita una corrección de los caminos del desarrollo societal o una dirección sustancial de la sociedad como tal. Como una reacción ante la aumentada complejidad societal, el movimiento hacia la procedimentalización también fue invocado como un modo de mantener la ambición de una guía de segundo orden, entendida como una forma indirecta de dirección societal mientras que al mismo tiempo renuncia a la idea de una regulación sustancial a través de medios legales (Habermas, 1981; 1992; Luhman 1983; Wiethölter, 1968).

Estas transformaciones de la forma de la ley están intrínsecamente vinculadas a las transformaciones institucionales del corporativismo a la governance. De hecho, un cierto grado de hibridez puede ser detectado en la medida en que estas formas de ley que emergieron con las formaciones institucionales que aquí estamos viendo. Cada una de estas formaciones fue encarada con una necesidad funcional internamente para desarrollar marcos condensados normativamente con el propósito de alcanzar coherencia y estabilidad internos. Esto a su vez disparó la activación de instrumentos legales, en tanto que el derecho vino a servir como una versión formalizada de las normas producidas en estas formaciones, y por lo tanto habilitando al derecho a proveer una estabilización secundaria de estas estructuras.

Externamente, la dependencia en instrumentos legales formalizados es el mecanismo central por el que se alcanza la función dual de mantener simultáneamente la separación y mutua estabilización de procesos económicos y no económicos, al mismo tiempo que el establecimiento de una posibilidad de transferencia. Esto es particularmente evidente en relación con los derechos y con los marcos basados en los derechos. En tanto que forma en que las libertades son aseguradas y las obligaciones impuestas, los derechos son instrumentos que simultáneamente salvaguardan la autonomía e imponen obligaciones a sujetos legales. No es de extrañar que, como resultado, el avance de la investigación jurídica basada en los derechos se ha caracterizado por una tendencia intrínseca a focalizar en el impacto de los derechos en los individuos (por ejemplo, Rawls, 1999). Esta perspectiva, sin embargo, minimiza la contribución más general y abstracta de los regímenes de derechos a la facilitación de intercambios entre esferas sociales. Desde una perspectiva societal, los derechos pueden ser entendidos como marcos que establecen las modalidades a partir de las cuales los componentes sociales son delineados y transpuestos entre esferas sociales mientras que, en simultáneo, salvaguardan la integridad y autonomía de las esferas involucradas. El marco basado en los derechos sin embargo no es un fenómeno independiente. La existencia persistente de instituciones intermediarias más bien indica que los derechos tienden a estar embutidos en conjuntos organizacionales más amplios dado que es desde el acoplamiento de los mismos que los derechos ganan relevancia sistémica para la sociedad (Kjaer, 2014).

El rol dual interno y externo del Derecho se vuelve evidente si se observa períodos de profunda crisis societal. La descomposición de la República de Weimar, por ejemplo, estuvo inherentemente ligada a la suspensión de la infraestructura legal, habilitando una separación y una limitada y formalizada reconexión de esferas sociales (Thornhill, 2008). De forma similar, el movimiento, en décadas recientes, hacia un aumento de la desregulación y la confianza en marcos de governance (auto-regulación) que operan por fuera de la ley formal, ha conducido a formas novedosas de coalescencia y des-diferenciación entre procesos económicos y no económicos, como lo ha ilustrado la crisis financiera del 2008 (Kjaer, 2011). Esto es evidente en particular en relación a la transformación de la función de la red, esbozada previamente. La emergencia incrementada de marcos basados en las redes, como aquellos asociados con las instituciones de la responsabilidad social corporativa, han llevado a la emergencia (embrionaria) de marcos legales que apuntan a estabilizar las relaciones entre procesos económicos y no económicos (Callies y Zumbansen, 2011). Pero al mismo tiempo, las preocupaciones tradicionales respecto del carácter de des-diferenciación

de las redes y su tendencia a producir coalescencia fueron arrojadas por la borda en la décadas que precedieron la crisis financiera. Especialmente en el proceso de la integración europea, los mecanismos de “soft law” fueron aclamados como mecanismos eficientes, que tenían la habilidad distintiva de asegurar niveles adecuados de condensación normativa (Dawson, 2011). La confianza en la soft law, ha tenido no obstante profundos efectos des-diferenciadores. En la Política Europea de Investigación y Desarrollo, por ejemplo, la introducción de la soft law engendró un proceso a través del cual el avance de la ciencia fue capturado por una lógica economicista preocupada por la competitividad (Kjaer, 2010: 104). También en el nivel nacional y local, igualmente, el intento de reducir los costos de transacción asociados a los intercambios económicos mediante la desregulación implicaron una movida hacia la coalescencia.

En España por ejemplo, el marco legal para la venta de tierra pública, tradicionalmente poseída por comunas locales, la concesión de permisos de construcción por las autoridades locales y las reglas para los préstamos hipotecarios fueron flexibilizados con el cambio de milenio. Inicialmente ese desarrollo desató cantidades masivas de energía en la forma de un boom de la construcción que aparentemente confirmaron las filosofías regulatorias que guiaron el movimiento hacia una desregulación en aumento. La base para este desarrollo fue la emergencia de redes informales de coalescencia entre políticos locales, funcionarios públicos políticamente designados, la administración políticamente designada o vinculada de los bancos locales y emprendedores inmobiliarios locales. A lo largo del tiempo esto llevó a un proceso de mutuo decaimiento a través del cual la integridad y racionalidad que guiaba las decisiones políticas y económicas devino cada vez más erosionado, pavimentando el camino para un desarrollo económico cada vez más insustentable. La liberación de energía de corto plazo resultó tener consecuencias desastrosas para el estado y la economía en el largo plazo.

A pesar de que los contextos difieren sustantivamente y el resultado fue aún más catastrófico, el boom económico de corto plazo desatado en el ascenso de la toma nacional socialista en Alemania en 1933 fue caracterizada por una lógica similar de coalescencia (Neumann, 1983)<sup>ii</sup>. Esto indica que los tiempos de las transiciones estructurales, debido a los cambios en los niveles de complejidad social, la velocidad del desarrollo social y el alcance espacial de los procesos sociales, tienden a conducir tanto a una total suspensión de—o al menos una incrementada presión hacia— los marcos legales que apuntan a estabilizar los intercambios societales. Las transformaciones del corporativismo al neo- corporativismo y el salto subsiguiente de éste a la governance parecen confirmar que la divergencia sustancial entre estructuras societales y el mecanismo de estabilización legal internamente desarrollado, que apuntan a estabilizar estas estructuras, también pueden crear las precondiciones para un desarrollo insustentable, y destacan la necesidad de un movimiento hacia una re- estabilización de la sociedad con un nuevo marco legal y organizacional que se corresponde con el escenario estructural contemporáneo.

## 8. Conclusión

La sociedad europea se sometió a olas consecutivas de transformaciones estructurales a lo largo del siglo veinte. Esto fue representado en los cambios evolutivos del corporativismo, vía el neo- corporativismo hacia la governance. Estas transformaciones cambiaron fundamentalmente la realidad de la sociedad europea, a pesar de que, al mismo tiempo, en un nivel estructuralmente más profundo, las tensiones sociales de base y las escisiones se mantuvieron muy parecidas. Esta permanencia dinámica se expresa claramente en la continua relevancia de la función dual de las instituciones corporativas, neo- corporativas y de governance: a saber, en la orientación hacia la estabilización de procesos de producción económica y de la compatibilidad entre estos procesos y procesos de reproducción no económicos. Esto indica que las



instituciones intermediarias son centrales para nuestra comprensión de la composición e integración de la sociedad. El esfuerzo continuo hacia la estabilización de montajes intermediarios es, una función- sino la función- central del Derecho en la sociedad moderna. El Derecho es tanto el medio central a través del cual se estructura la transferencia condensados componentes sociales tales como productos, capital, decisiones y juicios formales entre esferas sociales, y también es el medio cargado con la responsabilidad de asegurar que tales transferencias no conduzcan a la coalescencia y la des- diferenciación. No obstante, esta tarea no ha sido exitosamente alcanzada, un hecho testificado por la continuada re- emergencia de períodos de profundas crisis societales.

### Bibliografía

- Amstutz, Marc (2001). *Evolutorisches Wirtschaftsrecht. Vorstudien zum Recht und seiner Methode in den Diskurskollisionen der Marktgesellschaft*. Baden-Baden: Nomos.
- Amstutz, Marc and Teubner, Gunther (eds.) (2009). *Networks: Legal Issues of Multilateral Cooperation*. Oxford: Hart Publishing.
- Anderson, Perry ([1974] 1995): *Lineages of the Absolutist State*. London:Verso
- Berger, Suzanne (ed.) (1981). *Organizing Interests in Western Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, Pierre (2000). *Structures Sociales de l'Économie*. Paris: Seuil.
- Block, Fred (1994) 'The Roles of the State in the Economy', in Neil J. Smelser and Ricard Swedberg (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N.J: Princeton University Press, pp. 691 – 710.
- Boyer, Robert (2003). *Théorie de la régulation: L'Etat des savoirs*. Paris: La Découverte.
- Callies, Galf-Peter and Zumbansen, Peer (2010). *Rough Consensus and Running Code. A Theory of Transnational Private Law*. Oxford: Hart Publishing.
- Chernilo, Daniel (2007). *A social theory of the nation-state: The political forms of modernity beyond methodological nationalism*. London: Routledge.
- Crouch, Colin. et al. (eds.) (2004). *Changing Governance of Local Economies. Responses of European Local Production Systems*. Oxford: Oxford University Press.
- Crouch, Colin (2005). *Post-democracy*. Cambridge. Polity Press.
- Crouch, Colin and Keune, Maarten (2005). 'Changing Dominant Practise. Making use of Institutional Diversity in Hungary and the United Kingdom', in: Streeck, Wolfgang and Thelen, Kathleen (eds.) (2005). *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, pp. 83 – 102.
- Dahrendorf, Ralf ([1959] 2010). *Class and Class Conflict in Industrial Society*. London: Routledge.
- Dawson, Mark (2011). *New Governance and the Transformation of European Law: Coordinating EU Social Law and Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Durkheim, Émile ([1893] 2007). *De la division du travail social*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Esping-Andersen, Gøsta (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Evans, Peter B. et al. (1985): *Bringing the State Back In*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Foucault, Michel ([1979] 2004). *Naissance de la biopolitique*. Paris: Gallimard/Seuil.
- Gilson, Ronald J. et al. (2009). 'Contracting for Innovation: Vertical Disintergration and Interfirm Collaboration', *Columbia Law Review* 109, 3, pp. 431 – 502.
- Goldthorpe, John H. (ed.) (1984). *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*. Oxford: Clarendon Press.
- Grabher, Gernot. (ed.) (1993). *The Embedded Firm*. London: Routledge.

- Habermas, Jürgen (1973). *Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Habermas, Jürgen (1981). *Theorie des kommunikativen Handelns Bd. 1- 2*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Habermas, Jürgen (1992) *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Hall, Peter A. and Soskice, David (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundation of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Harste, Gorm (1997). *Modernitet og Organisation*. Copenhagen: Politisk Revy. Hegel, Georg W. F. ([1800-02] 1971). *Die Verfassung Deutschlands, Werke 1*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Heritier, Adrienne (2007). *Explaining Institutional Change in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Hirsch, Joachim (2005). *Materialistische Staatstheorie: Transformationsprozesse des kapitalistischen Staatensystems*. Hamburg: VSA Verlag.
- Hooghe, Liesbet and Marks, Garry (2001). *Multilevel Governance and European integration*. Lanham, MA: Rowman & Littlefield.
- Jessop, Bob and Sum, Ngai-Ling (2006). *Beyond the Regulationist Approach*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Joerges, Christian (2010). 'Rechtsstaat and Social Europe', *Comparative Sociology* 9, 1, pp. 65-85.
- Kjaer, Poul F. (2009). 'Post-Hegelian Networks', in: Marc Amstutz and Gunther Teubner (eds.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Cooperation*. Oxford: Hart Publishing, pp. 75 – 85.
- Kjaer, Poul F. (2010). *Between Governing and Governance. On the Emergence, Function and Form of Europe's Post-national Constellation*. Oxford: Hart Publishing.
- Kjaer, Poul F. (2011). 'Law and Order within and beyond National Configurations', in: Poul F. Kjaer, Gunther Teubner and Alberto Febbrajo (eds.): *The Financial Crisis in Constitutional Perspective: The Dark Side of Functional Differentiation*. Oxford: Hart Publishing, pp. 395 – 430.
- Kjaer, Poul F. (2014). *Constitutionalism in the Global Realm. A Sociological Approach*. London: Routledge.
- Kohler-Koch Beathe (ed.) (2003): *Linking EU and National Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Ladeur, Karl-Heinz (1997). 'Towards a Legal Theory of Supranationality – The Viability of the Network Concept', *European Law Journal* 3, 1, pp. 33 – 54.
- Lefebvre, Henri (1974). *La production de l'espace*. Paris: Gallimard. Levi-Faur, David (ed.) (2006). 'Varieties of regulatory Capitalism: Sectors and Nations in the Making of a New Global Order, Special issue of Governance', *Governance* 19, 3.
- Luhmann, Niklas ([1969] 1983). *Legitimation durch Verfahren*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Luhmann, Niklas (1988). *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Luhmann, Niklas (1997). *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Marx, Karl ([1867-94] 2009). *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. Köln: Anaconda Verlag.
- Mayntz, Renate (1997). *Soziale Dynamik und Politische Steuerung*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Mayntz, Renate (2006). 'Governance Theorie als fortentwickelte Steuerungstheorie?', in: Gunnar Folke Schuppert (Hrsg.): *Governance-Forschung*. Baden-Baden: Nomos Verlag, pp. 11 – 20.
- Mayntz, Renate (2007). 'The Architecture of Multi-Level Governance of Economic Sectors', MPIfG Discussion Paper 13.
- Münch, Richard (2004). *Soziologische Theorie. Bd 3: Gesellschaftstheorie*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Morgan, Glenn (2005). 'Institutional Complementarities, Path Dependency, and the Dynamics of Firms', in: Glenn Morgan et al. (eds.): *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*. Oxford: Oxford University Press, pp. 415 – 46.

- Neumann, Franz L. ([1944]1983). *Behemoth: The Structure and Practice of National Socialism 1933–1944*. London: Octagon Press. Parsons, Talcott and Smelser, Neil J. ([1956] 2001). *Economy and Society*. London: Routledge.
- Piore, Michael J. and Sabel Charles. (1984). *The Second Industrial Divide*. New York, NY: Basic Books.
- Polanyi, Karl ([1944] 2001). *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*. Boston, MA: Beacon Press.
- Rawls, John [1971] 1999. *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rhodes, RAW. (1996). 'The New Governance', *Political Studies* 44, 4, pp. 652 – 67.
- Rhodes, RAW. (2007). 'Understanding Governance: ten years on', *Organization Studies* 28, 8, pp. 1243-1264.
- Rosa, Hartmut (2005). *Beschleunigung: Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne*, Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Rueschemeyer, Dietrich (2009). *Usable Theory*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Sassen, Saskia (2006). *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*. Princeton, N.J.: Princeton University Press
- Scharpf, Fritz W. (1988). 'The Joint-Decision Trap. Lessons From German Federalism and European Integration', *Public Administration* 66, 2. pp. 239–78.
- Scheuerman, William E. (2004). *Liberal Democracy and the Social Acceleration of Time*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Schmitter, Philippe C. (1974). 'Still the Century of Corporatism?', in: Frederick B. Pike and Thomas Stritch (eds.): *The New Corporatism*. Notre Dame, In: University of Notre Dame Press, pp. 85 – 131.
- Schmitter, Philippe C. and Lehbruch, Gerhard (eds.) (1979). *Trends Toward Corporatist Intermediation*. New York: SAGE Publications.
- Schumpeter, Joseph A. ([1942]1976). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: George Allen and Unwin.
- Schuppert Gunnar F. (Hrsg.) (2006). *Governance-Forschung*. Baden-Baden: Nomos Verlag. Sciulli, David (1992). *Theory of Societal Constitutionalism. Foundations of a Non-Marxist Critical Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simmel, Georg ([1900] 2009). *Philosophie des Geldes*. Köln: Anaconda Verlag. Steinmo, Sven et al. (eds.) (1992). *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steinmo, Sven (2010). *The Evolution of Modern States: Sweden, Japan, and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stichweh, Rudolf (2006). 'Strukturbildung in der Weltgesellschaft – Die Eigenstrukturen der Weltgesellschaft und die Regionalkulturen der Welt', in: Thomas Schwinn (Hrsg.): *Die Vielfalt und Einheit der Moderne*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, pp. 239 – 57.
- Streck, Wolfgang (2009). *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Streck, Wolfgang and Thelen, Kathleen (eds.) (2005). *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Teubner, Gunther (1983). 'Substantive and Reflexive Elements in Modern Law', *Law and Society Review*, 17, pp. 239-285.
- Thelen, Kathleen (2004). *How Institutions Evolve. The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Thelen, Kathleen and Mahoney, James (eds.) (2010). *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Thornhill, Chris (2008): 'Towards a historical sociology of constitutional legitimacy', *Theory and Society* 37, 2, pp. 161-197.
- Thornhill, Chris (2011). *A Sociology of Constitutions. Constitutions and State Legitimacy in Historical-Sociological Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tilly, Charles (1990). *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1992*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Tönnies, Ferdinand ([1887] 2005). *Gemeinschaft und Gesellschaft*. Leipzig: Fues's Verlag.
- Weber, Max (1976). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck Verlag.
- Wiarda, Howard J. (1997). *Corporatism and Comparative Politics: The Other Great "Ism"*. Armonk NY: M E Sharpe.
- Wiethölter, Rudolf (1968). *Rechtswissenschaft*. Frankfurt am Main: Fischer Verlag.
- Willke, Helmut. (1992): *Ironie des Staates. Grundlinien einer Staatstheorie polyzentrischer Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- von Hayek, Friedrich A. (1994): *Freiburger Studien: Gesammelte Aufsätze*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Virilio, Paul (1977). *Vitesse et Politique: essai de dromologie*. Paris: Galilée.
- Zeitlin, Jonathan and Trubek, David. (eds.) (2003). *Governing Work and Welfare in a New Economy*. Oxford: Oxford University Press.

---

i Como ejemplos vease Bourdieu (2000), Durkheim (2007), Foucault (2004), Habermas (1981|), Luhman (1988), Marx (2009), Parsons y Smelser (2001), Polanyi (2001), Schumpeter (1976), Simmel (2009), Tönnies (2005), Weber (1976).

ii Podría especularse si es posible analizar la explosión económica que actualmente tiene lugar en China con este vocabulario.