

I

*Nuevos Enfoque Teóricos y
los Estudios Laborales*

Capítulo 1: ¿Neoinstitucionalismo, alternativa a la Elección Racional?: una discusión entre la Economía y la Sociología.

Enrique de la Garza Toledo*

El Neoinstitucionalismo Económico y el Sociológico han penetrado en los Nuevos Estudios Laborales en América Latina por dos vías principales: primero, a través de los estudios de encadenamientos productivos (Gereffi y Korzenniewicks, 1994) y de aprendizaje tecnológico (Nelson y Winter, 1982) y, segundo, por las investigaciones sobre la *Industrial Governance* (Hodgson, 1988) y los Nuevos Modelos de Producción (Boyer y Freyssenet, 2001). Sin embargo, como ha sucedido con otras importaciones teóricas hacia nuestra región, aparecen para el consumo local como teorías de alcance medio para ser aplicadas con las modificaciones pertinentes en América Latina y no como discusión de sus fundamentos (De la Garza, 1998). El problema de importar teorías de alcance medio, por ejemplo las tipologías de Clusters de Gereffi (1994), modelos de aprendizaje tecnológico de Nelson y Winter (1982) o bien algunos de los seis Modelos Productivos en la industria automotriz de Boyer y Freyssenet (2001) es que se considera su verificación empírica pero no la lógica ni los supuestos de que partieron para la construcción de sus conceptos. Mientras los Estudios Laborales – como cualquier otra subdisciplina – hagan solo importaciones de conceptos e hipótesis para verificar o falsear encontrarán dificultades para generar propuestas teóricas alternativas y estas seguirán siendo prerrogativa de los centros de producción teórica de los países más desarrollados (Zemelman, 1992). La intención de este ensayo no es presentar al detalle las propuestas teóricas del Neoinstitucionalismo, el *Industrial Governance* y de los *Modelos de Producción* sino entrar a discutir sus fundamentos, criticarlos y anotar posibles alternativas en un plano todavía abstracto. Tampoco presentaremos las discusiones que origina la propuesta neoinstitucionalista en ciencia política o en la Historia, que a pesar de su importancia rebasa el objeto del ensayo que es discutir acerca de las relaciones entre Economía y Sociología en torno de las propuestas de la corriente mencionada.

Introducción

Elster (1989) ha sido uno de los pensadores que con mayor precisión planteó como las ciencias sociales hacia finales del siglo XIX sufrieron una gran escisión entre aquellas – principalmente la economía neoclásica – que partieron del individualismo metodológico y del supuesto de actor racional y el resto de las ciencias sociales que se mantuvieron como holista casi todo el siglo XX. Es decir, entre una perspectiva que a). considera que los fenómenos sociales son reducibles a los individuales y aquella que tiende a pensar que es la sociedad la que se impone a los individuos y que las entidades macrosociales no son reducibles a las individuales; entre b). la que utiliza el *ceteris paribus*, es decir la construcción de categorías como si fuera posible el control de variables a semejanza de las ciencias naturales en el laboratorio, que conceptualmente fue extendida con los conceptos de falla de mercado y de exogeneidad, frente a la que busca destacar las diversas influencias entre esferas diversas de las relaciones sociales; c). entre la que supone al actor como racional (en búsqueda permanente de la máxima ganancia, calculador de las opciones a seguir y con información suficiente para escoger la que le dé la mejor relación costo beneficio) , frente a la que ha destacado sobre todo la influencia en la acción social de la cultura y el poder; d). entre la que, por un lado, ha pensado a la ciencia social a semejanza de las ciencias formales (matemática o lógica) que partiría de axiomas para demostrar teoremas lógicamente impecables a partir de la deducción, que serían verdaderos también empíricamente a condición de que los supuestos – entre otros el de actores racionales – se cumplieran en la realidad, lo que introduce la confusión en esta perspectiva entre diagnóstico y normatividad – como esa realidad debiera ser para que los teoremas coincidan empíricamente con las predicciones de la Teoría. Por el otro lado, las ciencias que parten de fenómenos concretos y a partir de estos tratan de construir sus conceptos (Habermas, 1999) (Alexander, Munch y Smelser, 1987).

En esta escisión, las corrientes hermenéuticas – que ponen en el centro la comprensión del sentido – fueron, a diferencia de la época actual, relativamente marginales. El Holismo que predominó en casi todo el siglo XX fue estructuralista, es decir, supuso que el todo – la sociedad incluyendo a la economía – posee partes indetificables así como sus relaciones, que esas partes cumplen una función positiva en la integración del todo, que el todo es mayor que la suma de esas partes, que hay mecanismo de homeóstasis para recuperar el

equilibrio cuando una de las partes se modifica y, finalmente, con muchas modalidades y énfasis diversos, que la situación que guardan los sujetos en las estructuras determinan sus formas de conciencia y sus acciones.

En esta polémica que duró un siglo, hasta antes de la tercera **gran transformación**¹ que parte de la década del ochenta del siglo XX, había problemas de más fondo:

a). Sí es pertinente hablar de esferas de la realidad –social, económica, natural -, estén estas interconectadas o se les trate como sí pudiera ignorarse a las otras esferas, o sí como señalara Gramsci (1977) la conceptualización por esferas sería meramente un recurso analítico para conocer que posteriormente tendría que ser reintegrado en su Totalidad.

b). El problema del reduccionismo, sí las diversas esferas son reducibles a otra. Por ejemplo, la propuesta de Parsons (1937) en su crítica al utilitarismo, en última instancia la actividad económica estaría sujeta a los mismos conceptos y relaciones que todo el sistema social.

c). Sí el actor racional es el concepto que denota una naturaleza humana o se trata de un tipo ideal (Coleman y Fararo, 1996). Históricamente el concepto de actor racional empezó como atributo de una esencia humana en el liberalismo clásico y, ante la acumulación de discrepancias empíricas entre este tipo de actor y la realidad de los sujetos, los teóricos actuales de la elección racional lo proponen como simple tipo ideal no sujeto el mismo a la verificación.

d). Sí la forma de las Teorías debería de ser isomórfico con el de los Modelos matemáticos con proposiciones con relaciones claras de causa efecto o funcionales y, a su vez, deducibles unas de otras a partir de axiomas como ha sido la propuesta positivista de Teoría Standard, versus los que piensan que la mayoría de las teorías realmente existentes en ciencias sociales tienen estructuras menos rígidas y claras (Perelman y Olbrechts, 1989).

e). Sí criterio último de científicidad debería ser la verificación cuantitativa implicando un isomorfismo entre lógica de las matemáticas y de la realidad y los que se abren a formas diversas de encuentro entre teoría y realidad.

f). Sí es posible descubrir leyes universales, frente a los que reivindican la reconstrucción como necesaria ante los cambios temporales y la influencia de lo local en lo general (Stegmüller, 1976).

La tercera **Gran Transformación**, que en Modelo Económico llevó al predominio en el mundo del Neoliberalismo y en el terreno de las grandes Teorías Sociales a la decadencia del estructuralismo y del marxismo, así como al ascenso de las teorías de la elección racional, en particular a la emergencia de la nueva teoría neoclásica en Economía como **main stream** en la disciplina, ha mostrado tendencias imperialistas hacia las otras ciencias sociales a través del concepto ampliado de elección racional (Gibbson, 1992). En contraposición, hay nuevas síntesis entre estructura, subjetividad y acción social, con la incorporación de la nueva hermenéutica del discurso (Cicourel, 1996). En particular en los ámbitos de la Economía y de la Sociología los años noventa han significado el resurgimiento del Neoinstitucionalismo originado embrionariamente desde la década de los treinta del siglo XX pero robustecido por una discusión más fina acerca de la acción económica y del actor racional, que lo ha llevado a un acercamiento con la sociología y otras disciplinas.

Los orígenes del problema

En los fundamentos de las polémicas del Neoinstitucionalismo, de este con la economía neoclásica y con la sociología económica está el carácter de la acción económica. La formulación inicial partió de las concepciones liberales clásicas que vieron al hombre como egoísta e individualista por naturaleza, naturaleza inmutable, que al buscar el máximo beneficio individual con ello llevaría hacia el beneficio general (Heckartthorn, 1997) (Lindberg, 1992) (Ouchi, 1980). Para optar por el máximo beneficio ese hombre racional debería de tener información completa y capacidad de calcular anticipadamente los resultados de sus elecciones para escoger la que le diera la máxima relación entre el costo y el beneficio. En esta concepción estaba también presente la idea Newtoniana del mundo que dominaba en la ciencia natural de la época, es decir, el ver al universo sujeto a leyes universales, sin dualismo físico y moral, universo reducible a átomos cuyas relaciones podrían ser calculables. Sin embargo, con el tiempo las críticas al concepto de actor racional se acumularon:

- 1). Se cuestionó el que las metas de la ganancia estuvieran siempre dadas, en lugar de ser construidas socialmente, o bien, que en estas metas no influyeran factores culturales o de poder (Arrow, 1974).

- 2). Se puso en duda la capacidad de cálculo en todas las acciones económicas, considerando que, primero, la información nunca es completa, pero también que la capacidad humana de poseer las ecuaciones que permitieran la predicción de la ganancia, en el mejor de los casos era limitada; en esta medida, es frecuente que los hombres sobrestimen probabilidades, que haya inconsistencia en las elecciones o desaliento (Simon, 1957).
- 3). Que no hay una estructura jerárquica clara en las elecciones (Bates, 1994)
- 4). Que puede haber otros motivos de la acción: morales, sentimentales, impulsivas (Beckert, 1996) (Weber, 1922)
- 5). Que es frecuente que cuando sea posible optimizar se haga por etapas, dependiendo la segunda de los resultados de la primera y, por tanto, los resultados finales no serían cognoscibles a priori (Boyer y Drache, 1996).
- 6). Que en lugar de existir siempre libre movilidad de los factores y, por tanto, libertad de opción en búsqueda de la máxima ganancia, hay barreras en la entrada de un actor a un campo o rama de actividad por monopolios, reglas institucionales, relaciones políticas o costumbres (De la Giusta, 2001).
- 7). Que los resultados de la elección pueden depender también de la red social en la que el individuo o la empresa se encuentren insertos (Granovetter y Swedberg, 2001).

La respuesta racionalista actual fue por la evasión a las críticas, es decir el aceptar que los sujetos concretos no son estrictamente racionales pero sostener el supuesto de actor racional considerándolo un tipo ideal. Sin embargo, se mantiene el empirismo individualista – solo existe en la realidad el individuo (Coleman y Fararao, 1996).

El Neoinstitucionalismo en Economía

Fue Ronald Coase el que primero introdujo el concepto de Nuevo Institucionalismo en Economía en *The Nature of the Firm* (1937) y en *The Problem of Social Costs* (1960) que llevaría posteriormente al planteamiento acerca de los Costos de Transacción. Es decir, que las transacciones mercantiles, a diferencia de la perspectiva neoclásica, implican un costo y que las empresas pueden buscar minimizar estos costos por dos vías –posteriormente se añadirán otras – a través de los mercados o bien de las jerarquías de la empresa que mediante su autoridad ordena las transacciones dentro de la firma. Es decir, a través del mando administrativo de la empresa también se realizan intercambios y es posible

economizar en costos de transacción. Es decir, la *governance* del mercado es a través de los precios y la competencia, y por la de las jerarquías de mando que fija derechos y obligaciones, que resuelve conflictos que nacen del intercambio. Williamson es el teórico más conocido de los costos de transacción (1975, 1975^a, 1985, 1993), su unidad de análisis no son las organizaciones sino las transacciones (mercantiles y no mercantiles). En su planteamiento, los mercados y las jerarquías serían mecanismo de *governance*. Las estrategias de contratación y de *governance* por jerarquías contrarrestarían la racionalidad limitada de los actores por falta de información o incertidumbre y el oportunismo de otros, así como las dificultades de reasignar activos en la búsqueda del máximo beneficio. Las jerarquías actuarían cuando los costos de transacción fueran altos, es decir, las decisiones jerárquicas y los contratos contrarrestarían limitantes cognitivas e incertidumbres en las transacciones. Para North (1981) sobre todo se trataría de reducir el oportunismo individual a través de un sistema de derechos de propiedad complejo, aunque su sostenimiento implicaría también un costo. Mathew sobre todo destaca los costos de monitorear y de organizar. Es decir, es central para el Neoinstitucionalismo en Economía que las instituciones pueden proveer soluciones a las fallas del mercado, aunque se mantiene el supuesto actor racional con limitaciones y el enganche con la sociología de la época fue a través del darwinismo y del funcionalismo, puesto que solo las empresas eficientes sobrevivirán a través de mecanismo de adaptación al ambiente. Posteriormente Williamson añadió el concepto de organismo intermedios como serían las redes entre empresas, los distritos industriales y las alianzas entre compañías. Un mérito de esta teorización en Economía fue haber abierto a una ciencia tan impermeable a la sociología los temas de influencia de los contratos, de la confianza entre los actores (Hirschmann, 1977), del riesgo, la incertidumbre y el oportunismo. En términos de los fundamentos neoinstitucionalistas en Economía y no de las proposiciones para un tema particular como serán los costos de transacción, estos se alejan y a la vez se mantienen dentro de la economía neoclásica (Portes y Landolt, 2000) (Granovetter, 1992):

1). Se acepta la propuesta de Simon de racionalidad limitada (1957), por la que los actores sí buscan optimizar como en los Neoclásicos, pero tienen limitaciones cognitivas para lograrlo por información incompleta, de monitoreo y para llegar a acuerdo entre sujetos.

2). Por lo tanto no habría óptimos sino soluciones satisfactorias

3). La firma no es una caja negra como para la teoría neoclásica (Williamson, 1975a) ni reducible a una función de producción, sino es una estructura organizativa para obtener ganancias

4). La organización de la empresa no solo reduce costos de transacción por medio de órdenes jerárquicas sino que reduce incertidumbres al establecer sistemas de reglas.

5). El problema central de la organización es el de la adaptación (Axelrod, 1984).

Por lo tanto, a la pregunta de porqué existen las organizaciones se contesta que es para resolver problemas de gobierno del mercado bajo condiciones de incertidumbre. Es decir, la perspectiva Neoinstitucionalista en su versión más clásica sigue considerando al actor racional con limitaciones y, en esta medida, no contempla otras motivaciones para la acción, esa racionalidad sería limitada por defectos en el mecanismo racionalista y hay, a la vez, un descuido por omisión de las instituciones del contexto (Di Maggio y Powel, 1983).

El Neoinstitucionalismo Sociológico

Esta perspectiva estuvo inicialmente influenciada por el funcionalismo parsoniano. Parsons fue un crítico acervo del neoutilitarismo, tratando de escapar a lo que consideraba el determinismo racionalista, en tanto las metas y cursos de la acción estaban dados de antemano por una lógica implacable de lograr la máxima utilidad, su voluntarismo cayó en un holismo con determinación cultural que se imponía al individuo a través de la socialización. La insatisfacción con el holismo parsoniano llevó a la propuesta neoinstitucionalista en sociología (Selznick, 1969) al considerar que los sistemas de reglas estructuran la acción y limitan la capacidad de alcanzar óptimos, es decir, la institucionalización limita la racionalidad y privilegia a unos grupos sobre otros. Polyani (1944) expresó esta idea de manera más precisa e influyente hasta la actualidad, al plantear que los intercambios están *enredados* o *enmarañadas* en una red de instituciones². Dicha institucionalidad, tanto la formal como la informal, limitarían la libertad de elección racional. Una institución es comúnmente entendida en esta perspectiva como sistema de reglas que limitan o impulsan la acción del individuo. Es decir, así como en el neoinstitucionalismo en economía la racionalidad es limitada por la organización de la empresa, en el sociológico se amplía hacia otras instituciones externas a la firma (Powell y Smith-Doerr, 1994) (Di Maggio Powel y Walter, 1991), aunque el actor sigue siendo

considerado con intencionalidad de optimización, sin lograrlo plenamente ahora debido principalmente a su información incompleta y a las limitaciones institucionales que proveen reglas de comportamiento que pueden no conducir a óptimos. La racionalidad limitada es principalmente por el contexto.

Al decir de North, (1986) los enfoques Neoinstitucionalistas en la Economía y la Sociología pueden ser conciliables, al considerar que las instituciones, sean de la empresa o del contexto, determinan comportamientos económicos porque reducen la incertidumbre y ayudan a resolver problemas de coordinación y no solo a reducir costos de transacción.

La Perspectiva del *Industrial Governance*

Se trata de una perspectiva ampliada del ámbito de la empresa al de la actividad económica en general, es decir, el *governance* se logra por las instituciones y sujetos que gobiernan (coordinan, dirigen) el funcionamiento de la economía, coordinando la actividad de los actores económicos, en particular sus transacciones. Se critica a la teoría de costos de transacción por su economicismo y por ignorar la perspectiva estratégica del actor y el poder (Thompson, 1991). Es decir, el mercado sería una red de relaciones sociales formales e informales, pero específicamente, así como la producción, un sistema de poder y no se encamina por tanto necesariamente al equilibrio. La distribución del poder sería más importante que los precios en la regulación del intercambio económico. El actor es de racionalidad limitada y acotado por instituciones y poder. Las instituciones son sistemas de reglas que definen el control sobre los medios de producción, el acceso a recursos, a la información y su control estratégico. Además, la definición de las reglas legítimas se da en las luchas por el poder (Campbell, Hollingsworth y Lindberg, 1991) (Hollingsworth y Boyer, 1997) (North y Weingast, 01989). Los tipos de *governance* incluyen a los tradicionales de mercados y jerarquías pero son extendidos hacia los llamados organismos intermedios entre la organización y los mercados, los más comunes serían: mercados, redes de obligaciones (basadas en la negociación o el consenso y la confianza, no son burocráticas, son flexibles, presuponen identidad de intereses); las jerarquías que son burocráticas y formalizadas; el monitoreo (la información como bien colectivo); redes promocionales que incluyen coaliciones temporales, sin jerarquías claras, con confianza y respeto, con negociación explícita aunque no necesariamente formalizada; y las

Asociaciones formales de empresas y empresarios. Los regímenes de gobernabilidad resultan de la combinación de varios de los tipos anteriores y los cambios en *governance* resultan no solo de la búsqueda de mayor eficiencia sino de las luchas por el poder.

Neoinstitucionalismo y Aprendizaje Tecnológico

En la década del noventa del siglo pasado las teorías evolutivas del aprendizaje tecnológico se han desarrollado ampliamente (Nelson y Winter, 1982), al partir desde antes que las empresas son depositarias de conocimientos, incorporados en rutinas organizacionales y que cambian acumulativamente con el tiempo, dependiendo también de condiciones contextuales (Cimoli y Dosi, 1994). Estas se encontraron en la década del noventa con las teorías de las organizaciones (Dosi, 1994) y, en este encuentro transitaron estrictamente del aprendizaje tecnológico a la relación entre innovación tecnológica y organización, y a la discusión de los microfundamentos conductuales de los procesos económicos (Arrow, 2000). El enganche con la discusión del actor racional es a través de la incorporación de los procesos cognitivos en las decisiones, restrictivamente tecnológicas pero potencialmente expandibles. North (1986) ha intentado este tránsito, de la racionalidad a la racionalidad limitada y a la apertura a las teorías de la representación, pero poniendo el énfasis por lo pronto en la cognición más que en otras formas de la subjetividad de los actores. Para North, como para los Neoinstitucionalistas en general, el **rational choice** no es válido en condiciones de incertidumbre porque los individuos pueden no saber que es mejor para su autointerés y como actuar en consecuencia. Y en lugar de seguir preso de una racionalidad limitada a la Simon se atreve a dar el primer paso hacia formas de representar diferentes de las racionalistas. Se parte de teorías del aprendizaje representacional, que ponen el acento en la cognición, para las cuales se representa a través de categorías que clasifican y organizan las percepciones y pueden llevar a la construcción de modelos para explicar. Estas categorías no serían estáticas sino que estarían en retroalimentación con las prácticas. Además, los modelos mentales se ordenarían y reordenarían de lo concreto a lo abstracto en una **redescripción representacional**. Por otra parte, el aprendizaje sería filtrado por la cultura, dependería de la trayectoria en el tiempo (evolutionary) (Opp, 1982) y los aprendizajes también serían colectivos condensados en el lenguaje, las instituciones y las tecnologías.

Regulación y Modelos Productivos

Aunque el Regulacionismo es sobre todo una conceptualización de alcance medio y sus reflexiones en términos de los fundamentos son escasas y menos rigurosas que las que hemos analizadas puede ser considerada una teoría de corte institucionalista. Boyer y Drache (1996) han asumido algunas de las críticas institucionalistas al actor racional, en tanto el actor real tendría límites cognitivos y de cálculo, que sus decisiones están sujetas a incertidumbres, que importan las trayectorias sobre todo de aprendizaje, así como las regulaciones institucionales. Asimismo, adopta la idea de que el mercado es una construcción social, que posee reglas acordadas o impuestas, que siempre hay regulaciones externas al mecanismo de los precios y con estas el “óptimo” de la cooperación es diferente del óptimo del mercado libre. Por estas razones no hay tendencias a la convergencia en Modelos de Producción, porque el mercado es cambiante e impredecible, porque en la firma no hay una sola función de producción sino que esta puede ser diferente para cada departamento de la empresa, y en esta medida no haber un solo óptimo, y, como Simon, la tasa de ganancia no puede ser la óptima sino solo la satisfactoria por límites cognitivos y de cálculo, diversas estrategias de los actores y contextos nacionales. Es decir, hay poca originalidad en esta corriente en la discusión de los fundamentos Neoinstitucionalistas.

Modelo de Producción es el concepto síntesis de la teorización regulacionista francesa actual que se inició desde fines de la década de los setenta, esta teorización ha seguido una trayectoria especial, empezó con conceptos centrales de inspiración marxista como los regímenes de producción (articulación entre producción y consumo) y modos de regulación (instituciones que permiten el acoplamiento entre producción y consumo) para culminar a fines del siglo XX con el de Modelo Productivo³. En la definición del concepto de Modelo de Producción los regulacionistas parten de que el objetivo de la empresa es la ganancia – simplificación con respecto a la discusión neoinstitucionalista que hemos emprendido anteriormente-, para lograrla se diseñan **estrategias de negocios**, que se vuelve el concepto eje de la definición. Es decir, los demás atributos serán para ser consecuentes con la estrategia escogida que incluye a la tecnología, la organización, la administración de recursos humanos (Boyer y Freyssenet, 2001).

Las estrategias de negocios de las empresas según esta escuela pueden ser:

a). De economía de escalas

- b). De diversificación del producto
- c). De calidad del producto
- d). De innovación
- e). De flexibilidad productiva
- f). De reducción permanente de costos

Es decir, un Modelo Productivo implica una política de producto considerando a que mercados se dirige, una organización productiva y una relación salarial que incluye la gestión de recursos humanos y la política de remuneraciones.

A través del proyecto internacional de Gerpisa el grupo de Boyer y Frayssenet (2001) supuestamente habrían descubierto solamente para la industria automotriz seis modelos productivos: Taylorismo, Woollardismo, Fordismo, Sloanismo, Toyotismo y Hondismo, constatándose así la tesis de la no convergencia actual en Modelos de Producción.

Aunque las relaciones explícitas entre supuestos neoinstitucionalistas y conceptos regionales como el de Modelo de Producción en esta corriente no son tan explícitos como en otras teorías, puede deducirse una fundamentación de este corte a partir de las dimensiones que se consideran en los modelos de producción y sus variables no todas ellas de mercado. Sin embargo, la incorporación teórica de los fundamentos institucionales actuales es incompleta, no aparecen con claridad la importancia de las redes sociales o institucionales, ni los costos de transacción, ni la teoría de la firma en forma más compleja y la declaración evolucionista no tiene consecuencias en la teorización, así como tampoco la del aprendizaje tecnológico. Es decir, a pesar de los conceptos novedosos, esta corriente aparece sin una sintonía clara con discusiones fundamentales como las mencionadas, más anclado en un institucionalismo de viejo corte que en lo que ahora se debate (De la Garza, 1999). Decíamos al inicio de este ensayo que un eje de la discusión actual de las relaciones posibles entre Economía y Sociología se encuentra en el Neoinstitucionalismo económico y sociológico, pero específicamente en las teorías del Industrial Governance, del aprendizaje tecnológico y de los modelos de producción, como teorías de alcance medio que inspiran ahora muchas investigaciones que pretenden competir con los enfoques neoclásicos más ortodoxos. Volveremos a discutir las desde sus fundamentos e intentar esbozar alternativas.

Los Fundamentos: Otros Conceptos de Racionalidad

La polémica entre el Neoinstitucionalismo y la Economía Neoclásica ha llevado a precisar tres conceptos, posteriores al de Simon de racionalidad limitada, alternativos al de actor racional, dos de ellos constituyen versiones modificadas de este y el tercero ha permitido desarrollos importantes de la Teoría Social a partir de mediados de los ochenta.

a). **Context bounded rationality**: este concepto destaca el papel acotador de las reglas y normas sociales sobre las capacidades optimizadoras de los individuos. La estructura social, que es entendida como reglas y normas afectan las posibilidades de elección, estas reglas pueden ser formales e informales. Es decir, el punto central de esta forma de racionalidad es la elección con restricciones institucionales. La restricción es, por tanto, externa a las tendencias optimizadoras del actor que sigue considerándose también en su dimensión individual (Friedman y Hecheter, 1998).

b). **Racionalidad emergente**: los actores más que calcular las consecuencias de sus acciones establecen reglas compactas que orientan dichas acciones ante experiencias exitosas semejantes, también implica procesos de adaptación de las reglas ante cambios del contexto o consecuencias inesperadas de la acción. Se trata de un paso más delante de la racionalidad acotada porque ahora el actor substituye su supuesta capacidad de cálculo optimizador por una racionalidad eficiente guiada por normas que el mismo construye y que han dado resultados efectivos en condiciones anteriores semejantes (Granovetter, 1985).

c). **Embeddednes** (enredado): Polyani había usado el concepto para la acción social que queda enmarcada en redes de instituciones que constriñen dicha acción. Además pensó que el concepto solo sería aplicable para sociedades preindustriales en las que los campos de la economía, de la religión, la familia, etc. no estaban claramente diferenciados y que en cambio en el capitalismo se habría operado la diferenciación por esferas. La crítica de Granovetter a Polyani ha ido en el sentido de precisar que el enredamiento de la acción racional, más que en instituciones, está en redes sociales, conservando la noción de actor racional pero enredado. Es decir el enredamiento de Granovetter acota o restringe la acción racional y busca, de esta manera, a través de la ubicación de la acción como interacción en redes integrar lo social y lo económico. Por otro lado, esta teorización ha combinado el concepto de enredado con la teoría del intercambio de Homans. Homans (1950, 1961)

desde la primera mitad del siglo pasado ya había considerado como unidad de análisis no el individuo sino la relación social, relación social que suponía de tipo racional (intencionada, con estructura de preferencias, pero con restricciones a partir de instituciones y recursos escasos). La relación social era vista como intercambio gratificante o costoso entre al menos dos personas. De tal manera que la conducta social era explicada en términos de recompensas y costos en una mezcla entre elección racional y conductismo psicológico.

La corriente de Granovetter (su versión de la Sociología Económica) ha considerado al enfoque Neoinstitucionalismo en Economía como superficialmente social porque no toma en cuenta a la interacción social entre actores y de ser funcionalista porque las empresas se adaptarían como en Chandler (1984) al ambiente, ignorando el papel de los errores. En contraposición se propone adoptar el punto de vista constructivista de Berger y Luckman (1966), aunque resulta una adopción superficial al no considerar el ámbito de la construcción del sentido y verla finalmente como construcción interesada; aunque toma en cuenta la trayectoria como en el enfoque evolucionista y, por supuesto, el enredamiento de la acción. A pesar de la pretensión constructivista, en realidad en esta perspectiva se construye socialmente pero los actores están impulsados por el interés en los intercambios como en Homans y a través de redes sociales que son a su vez redes de intercambio. Sin embargo, Granovetter (1994) ha criticado a Williamson porque su “socialización” de las acciones no toma en cuenta las relaciones sociales y el contexto es solo de mercado; también por sobersocializar a la firma y desligarla tajantemente del mercado, que lo lleva a un dualismo en lugar, dice Granovetter, de considerar que tanto firma como mercados están enredados y el enredamiento de las relaciones de largo plazo genera expectativas de comportamiento que van más allá del autoritarismo de la jerarquía de la firma. Es decir, en Williamson se sobrestima el poder jerárquico en las organizaciones, se oscurece la presencia del conflicto, además de que serían más importantes que las jerarquías las relaciones sociales entre firmas. Es decir, entre Teoría de costos de transacción y sociología económica de Granovetter hay diferencias importantes:

a). Williamson explica la inhibición del oportunismo y la existencia de la cooperación por las jerarquías, por el otro lado el orden puede encontrarse tanto en el mercado como en la firma y a la inversa.

- b). La visión de costos de transacción resulta muy determinista, la otra perspectiva adopta el concepto de presiones más que determinaciones
- c). La primera resulta muy evolucionista y funcionalista
- d). En la primera se ignora el problema del poder.

La Vuelta a los Orígenes: la acción social

La discusión emprendida, además de sus connotaciones abstractas sobre la acción económica y la acción social tienen implicaciones importantes para las futuras relaciones entre Economía y Sociología en aspectos concretos como el futuro de los Modelos de Producción que sí sabemos articularlos con los Modelo Económico y los Sujetos Sociales podría guiar mucha de la investigación laboral y económica actual. Pero este problema tiene detrás otros más abstractos que forman parte de la historia de las ciencias sociales (Weber, 1922):

1). El problema del estructuralismo y el evolucionismo: sí la globalización y apertura de los mercados presionan hacia el establecimiento universal de un Modelo de Producción, además del Económico. Es decir, es el problema de la convergencia, con la que una parte de las teorías sobre la reestructuración productiva de los ochenta y noventa coquetea. Es el caso de la producción ajustada de Womack (1990) entre las más conocidas, pero el Regulacionismo de la primera generación también pareció inclinarse por esta perspectiva a través del concepto de Postfordismo, aunque en los noventa aclaró su posición hacia la no necesaria convergencia.

El del evolucionismo, diferente de la transformación con tendencias en un espacio de posibilidades dependiente también de los sujetos. Es decir, en el fondo está la necesaria complejización de las relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones.

2). El del funcionalismo tan presente en algunas de las perspectivas neoinstitucionalistas en tanto adaptación necesaria al cambio en el contexto, o en la teoría de Modelos de Producción cuando los consideran coherentes en sus dimensiones. Esta perspectiva tiene su ampliación al campo epistemológico en cuanto al concepto de teoría Standard, entendida como sistema de proposiciones vinculadas entre sí en forma deductiva, que supone definiciones y relaciones claras entre conceptos en las proposiciones. En contraposición, el paradigma configuracional que no supone solo relaciones duras entre conceptos sino de

diversos niveles de claridad, aceptando la posibilidad de la contradicción, la discontinuidad y la oscuridad (De la Garza, 2001).

3). El metodológico: el hipotético deductivo o la reconstrucción de la teoría con la inclusión del actor.

4). El del Actor Racional, Racionalidad acotada, emergente o embeddednes: todas estas opciones conservan el supuesto racionalista aunque la cuarta incorpora las redes sociales. Para todas en su aspecto racionalista valen las mismas críticas acumuladas al actor racional que hemos mencionado anteriormente. Es decir, en las perspectivas neoinstitucionalistas no hay una transformación de fondo del concepto de acción (Becker, 1976), las motivaciones siguen siendo reducidas a la ganancia y el actor busca optimizar aunque se encuentra acotado por instituciones o redes sociales. Otro tanto se puede criticar del concepto de enredado, la acción sigue siendo racional y sus limitaciones también son externas al actor, debidas a su encuadramiento en redes sociales. Es decir, los intentos neoinstitucionalistas de trascender a la economía neoclásica continúan manejando conceptos reductivos de sujeto en cuanto a la construcción de sus metas, de la decisión, de las opciones y de la propia acción, así como el significado de las interacciones (Baker, 1984).

Uno de los trasfondos del anclaje en el actor racional simple o modificado es la creencia de que la sociedad está diferenciada por esferas, en donde la de la economía sería una de estas relativamente separada de las otras (Bordieu, 1984). Este problema puede admitir dos soluciones:

1). Que efectivamente la esfera de la economía, a pesar de instituciones y redes se caracteriza por un tipo de acción racional, acotada o no, guiada por la búsqueda de la ganancia y que es substancialmente diferente de los campos de acción de otras esferas. Los mercados pueden fallar, influir exogeneidades, redes o instituciones, haber información incompleta, pero el actor tenderá a ser racional (De la Garza, 1998).

2). La otra puede reconocer la especificidad de la economía en tanto búsqueda de la ganancia e incluso la observación de Marshall (1981) de que la economía reduce la complejidad de las motivaciones económicas de los actores a los precios, pero ahora entendida, a diferencia de los neoclásicos, como sobredeterminación y no como exclusión de otros motivos de la acción. Es decir, la concepción gramsciana (1977) de que la división por esferas es puramente analítica, que la relación social es caleidoscópica, al mismo

tiempo económica, política y cultural, sin desconocer que una de sus caras puede sobredeterminar sin anular a las otras en cierto campo de prácticas. Es el tratamiento que Marx da al proceso de producción capitalista en **El Capital** al verlo a la vez como proceso de creación de valor (valorización), expresable en precios, y de trabajo como relaciones sociales dentro del proceso de trabajo. Sí bien el proceso de trabajo se somete al de valorización no con esto queda anulado en sus efectos sobre aquel. La misma relación “económica” se desglosa en dos dimensiones para luego buscar rearticularlas: para cumplir su función de explotación el capital tiene que dominar al trabajo en el nivel del proceso de trabajo, es decir la creación de la ganancia no se desliga del control social sobre el proceso de trabajo. Se trata de una solución no reduccionista a una de las dimensiones de la relación y, a la vez, que reconoce la sobredeterminación de una sobre la otra. Es decir, implica concebir a la relación social, de la cual la económica sería una de sus dimensiones, como una Totalidad, totalidad de dimensiones pertinentes y presentes aunque con eficiencias diversas (De la Garza, 2001^a). La dimensión económica de una acción social está guiada por el interés y hasta cierto punto es intencional, pero no está solamente limitada por aspectos cognitivos, porque en esa relación como Totalidad no solo influye el conocimiento sino también los sentimientos, los valores culturales o estéticos y formas de razonamiento que no se asimilan totalmente al cálculo racional sino que incluyen otro cálculo propio del razonamiento cotidiano, sobre el que volveremos más tarde.

Reducir el encuadramiento al de redes institucionales o sociales (Scott, 1991; Wassermann y Faust, 1994), puede también ser muy limitado, porque el concepto de estructura que la Sociología Económica esboza, reducida a las redes sociales, también puede concebirse en niveles diversos de abstracción, de temporalidad y espacialidad. Reducir las estructuras a las redes es volver a un ingenuo positivismo que planteara que solo existe lo directamente observable, que las abstracciones no pueden ser existentes y, por lo tanto, es estar muy cerca del individualismo metodológico, aunque ahora sean los individuos observables en interacciones.

3). El actor racional puede ser visto como una abstracción y la ciencia necesita abstraer, el problema es cual es el nivel de abstracción pertinente o bien como decía Marshall que sí los motivos de la acción económica por ser tan diversos tendrían que sintetizarse en el sistema de precios, para reducir la complejidad, diría alguien más actual. Este problema llevó a Von

Mises (1949) a plantear una especie de respuesta basada en el empirismo de mercado, es decir que no importa si las acciones son racionales o no, finalmente el mercado premiaría empíricamente a las que independientemente de la conciencia de los actores mejor adecuaban medios con fines. Es decir, los significados de la modelación como abstracción pueden ser los de la estilización de la realidad o bien un ideal a seguir, confusión común entre diagnóstico y normatividad en la teoría neoclásica. Walras (1954) mucho tuvo que ver con la trayectoria que siguió la Economía convencional al adoptar el método racionalista Newtoniano que condujo al *ceteris paribus* en la Economía, aislando artificialmente en el pensamiento a esta disciplina de las otras ciencias sociales y, por tanto, a la acción económica de las otras formas de la acción. Es decir, la lógica de construcción de modelos como si las variables no económicas no influyeran, de deducir teoremas verdaderos lógicamente pero que para cumplirse en la realidad empírica requerirían que el mundo obedeciera a los supuestos del modelo teórico, entre otros que lo no económico no debe de influir y que los actores deben ser racionales. Detrás está el concepto estándar de teoría, el universalismo positivista y un concepto de actor que aisló por mucho tiempo a la corriente principal en la economía de las otras ciencias sociales (Suppes, 1989).

En contraposición se podría plantear que no hay leyes universales, que la realidad, incluyendo la económica está en constante transformación de sus propias legalidades, que el proceso histórico puede a su vez ser pensado como articulación, con eficiencias diversas de procesos de diversas temporalidades, aunque tampoco estos corresponderían a la idea de esferas caracterizables por un tipo de acción pura frente a las de las otras esferas como hemos visto (Zemelman, 1992).

En la construcción de la acción social, entendida como interacción hay dos momentos:

a). La construcción de la decisión para la acción, con dos modalidades, el de las prácticas claramente reflexivas y el de las rutinarias. En ambas influyen en esa construcción presiones de las estructuras, para la economía por supuesto las del mercado pero otras también de orden político, cultural, etc. Estas presiones estructurales para convertirse en acción pasan a través del aparato subjetivo de dar sentido. Estamos utilizando subjetividad con una significación que incluye al conocimiento científico y al cálculo pero que no queda reducido a estos aspectos parciales. La decisión para la acción implica, como veremos más adelante, no solo pasar por un cálculo de optimización sino de manera mas amplia por la

constitución de configuraciones para dar sentido con componentes cognitivos, valorativos, estéticos, argumentativos, con la utilización de formas de razonamiento formal y cotidiano, sintetizables o no en discursos. Es decir, la construcción de la decisión está estrictamente embebida, en el sentido de penetrada, condensada, no solo de lo social sino de los elementos subjetivos que hemos mencionado (De la Garza, 1992). Por ello el concepto de Granovetter al igual que el de Polanyi de embebido en cuanto enredado no va al fondo del asunto de la naturaleza de la acción social. Ya lo observaba el interaccionismo simbólico al considerar que el significado estaba en la acción misma, en tanto condensación de otros significados constituyentes, pero diríamos nosotros igualmente difíciles de desentrañar solamente del acto sin complementar con la exploración de la conciencia. Sin embargo, permanece el problema de las prácticas rutinarias, al decir de Giddens (1984) y en parte Bordieu (1984) básicamente inconscientes, no reflexivas. No obstante, en el punto de partida de las rutinas los hombres las construyeron reflexivamente y sus continuadores tuvieron que seguir procesos reflexivos de segundo orden en el aprendizaje, que ponen el acento en las reglas prácticas o legítimas y su operación. Además, la rutina siempre está sujeta a la emergencia de factores no contemplados que puedan alterar el curso de la acción, porque las reglas prácticas no dejan de ser simplificaciones para evitar la complejidad que puede paralizar o disminuir la eficiencia de dicha práctica. Es decir, la rutina y la regla práctica nunca eliminan tampoco la incertidumbre que impone la necesidad del monitoreo de la relación medios fines y la emergencia de la reflexión correctiva, sobre todo si la práctica es vista como interacción entre varias sujetos. Y, finalmente las prácticas rutinarias aparentemente mecanizadas pueden ser concebidas como condensaciones colectivas e individuales de construcciones reflexivas de las decisiones. El segundo momento es la interacción misma entre sujetos o con la naturaleza: estas interacciones son a su vez resultados condensados de esas presiones estructurales que pasan por el aparato de dar sentido o decidir la acción, que se retroalimenta en el curso de la interacción. Porque la interacción es en parte comunicativa como intercambio simbólico (Habermas, 1999) e implica la intersubjetividad, como comprensión (Geertz, 1987) o negociación de significados, un uso del espacio, el tiempo y el cuerpo, y la innovación ante lo imprevisto o incierto de la interacción.

En la interacción económica, en las transacciones, puede haber una dominancia del interés pero la construcción del acto mismo condensa más que interés y cálculos, a su vez, la transacción como interacción condensa más que intercambio de equivalentes de valor o simple uso de redes, cada parte de la interacción es a su vez síntesis de más determinaciones que el simple interés. Todo esto sin negar la importancia de la formación de redes (Triglia, 1998), pero estas pueden ser la parte más superficial de esta complejidad, además de que las estructuras no pueden quedar reducidas a las redes sociales. El cálculo se vincula con el interés en la relación económica, pero en el cálculo influyen aspectos cognitivos junto a otros que no lo son, conformando un cálculo también subjetivado frente a factores no todos cuantificables ni claramente articulables con las variables de precios. Esta subjetivación del cálculo puede deberse como anotaba Simon a la información deficiente o incompleta, a la falta de conocimiento de las relaciones causales entre todas las variables que influyen, que se llenan –diríamos nosotros - con operaciones “no racionales” provenientes del pensamiento cotidiano, como las reglas prácticas, las hipergeneralizaciones (Séller, 1987), el principio etcétera de Shutz (1966), las analogías y los recursos de la retórica (Perelman y Olbretchs, 1989). De tal forma que más que una optimización estricta, esta toma la forma de una suma con ventajas y desventajas de tipo cualitativo, junto a lo cuantitativo, y donde la ponderación no es estrictamente racional en el sentido de calculable matemáticamente. La incertidumbre nunca puede desaparecer porque solo en la práctica podemos conocer los resultados y las construcciones del otro en la interacción. Además influyen sobre los resultados niveles de abstracción y macro-micro (Alexander, 1987) sobre los cuales los sujetos pueden tener poco conocimiento y sobre todo control, incluidas en esto pero no reducido a las redes sociales y entre instituciones (Séller, 1977). En otras palabras, a las nuevas teorías, especialmente a las neoinstitucionalistas, que polemizan con las de elección racional les hace falta otra teoría de la acción, la inclusión de redes o instituciones solo rodea al problema de fondo sin atacarlo en su raíz. Un concepto de actor que no lo subsuma en las estructuras, que complejice la construcción de las metas utilitarias con la inclusión de otros factores no económicos en la construcción de la propia meta con dominancia en la ganancia, que no parta de un modelo teórico de estas relaciones ya construido para ser aplicado, sino abierto a las transformaciones, interacciones, innovaciones por parte de los sujetos de su acción ante la incertidumbre; que tampoco

suponga que la única manera de conocer es a través de variables cuantitativas, aunque en la Economía los precios tuvieran un lugar central pero no único. Una perspectiva abierta a como los sujetos construyen y reconstruyen sus relaciones y también abierta a la construcción de explicaciones podría salvar de las tentaciones del evolucionismo, del funcionalismo y del estructuralismo, pero también del actor puramente racional y sus modificaciones neoinstitucionalistas.

El Paradigma Configuracionista como Alternativa

La línea de discusión emprendida puede resumirse en dos campos problemáticos, el de cómo concebir a la acción económica, sí solamente utilitaria o como hemos visto caleidoscópica con dominancia utilitaria, y el problema de las redes e instituciones vistas por unos como sistemas aunque también podrían analizarse como configuraciones. En la perspectiva caleidoscópica de la acción social no basta con proponer que la misma acción puede tener diversos ángulos, sino específicamente como se construye la acción social, en particular la económica, como para declarar impertinente el *ceteris paribus* de la economía convencional. Descartadas las perspectivas estructuralista y racionalista de explicación de la acción social para las cuales, en el primer caso, son las estructuras las que se imponen a los individuos y, para el segundo, que las metas están dadas y es posible suponer pureza utilitaria en la acción económica. Veamos una perspectiva acorde con las síntesis actuales entre estructura y acción. Un punto de partida puede ser Gramsci cuando expresa que las presiones en las estructuras para convertirse en acciones tienen que pasar antes por una visión del mundo. En términos actualizados remite al tema de la subjetividad (De la Garza, 2001b), entendida como proceso de dar sentido. La importancia actual de la Subjetividad nace de la crisis del estructuralismo a través de la recuperación de la tradición de la hermenéutica y las nuevas teorías interpretativas del discurso. Tiene que ver también con la ruptura con la concepción tradicional de cultura, entendida como sistema de normas y valores a la manera del funcionalismo y su conversión en acumulación de significados. Además, con el reconocimiento de que no todos los significados tienen que ser normativos, puede ser morales, estéticos, cognitivos, emotivos, combinarse a través de formas cotidianas de razonamiento, que lleva a una distinción entre subjetividad y cultura, en tanto proceso el primera de dar significado y códigos acumulados para significar el segundo. Por

otro lado, al rechazo - que ya estaba en Gramsci- de ver a la cultura o a la subjetividad como sistemas, y por el contrario pensarlas con heterogeneidades, discontinuidades (Foucault, 1968), contradicciones y obscuridades. Además, que la producción de significados para la situación concreta implica entre otras cosas la selección de códigos socialmente aceptados acumulados en campos subjetivos como los de los valores (Smith, 1759), el sentido estético, el cognitivo, el emotivo. Que la subjetividad puede reconocer estructuras parciales de significados y diferentes niveles de profundidad, de los ambiguos a los identitarios, con posibilidades de rejerarquización, polisemia y mimetismo, así como la asimilación en ciertas condiciones de nuevos códigos. En torno de esta propuesta pueden identificarse muchos problemas pero el central sería el de la relación entre estructuras, subjetividades y acciones sociales. El concepto de estructuras que presionan o acotan las posibilidades de la acción es también un problema. Una propuesta discutida actualmente es la Giddens que las ve como las reglas detrás de las prácticas recurrentes. Un problema es reducir la estructura a la regla, la otra es la tentación de reducir la estructura al nivel micro de los individuos en sus prácticas recurrentes. Si bien las estructuras pueden ser derivadas de las praxis, su eficacia analítica tiene que ser resultado de un proceso de abstracción de las múltiples prácticas, una estilización de las mismas y su conceptualización en términos de grandes entramados. Sin embargo, las estructuras no pueden remitir a una sola estructura social, concepto mas que abstracto ambiguo por su pretensión de eficiencia para toda praxis, sino a las estructuras pertinentes para cada situación y coyuntura, esta vía evita pensar a la sociedad como teniendo una gran estructura, sino que las estructuras pueden o no estar conectadas, en todo caso se trata de probar su pertinencia para el problema. Por otro lado, las estructuras pueden remitir efectivamente a prácticas, aunque también alejarse de ellas a través de procesos de decantación y cristalización que presionan a dichas prácticas y, por lo tanto, no son simple resultados de estas. Pero otras estructuras pueden ser subjetivas, como formas de conciencia o no conciencia y relacionadas con ellas haber estructuras culturales como significados acumulados socialmente que aunque no formen un sistema tienen estructuraciones parciales. Sin embargo, las posturas anteriores no resuelven el problema de si la significación solo está en la práctica o si está y a la vez remite al campo de la conciencia. La solución no puede actualmente darse a través de presupuestos positivistas ya superados de solo considerar real a lo observable directamente. Las

realidades no directamente observables han sido aceptadas desde la etapa superior del neopositivismo a través de la teoría de los dos niveles del lenguaje científico de Carnap, de tal forma que sí en las prácticas y en los discursos las significaciones remiten a signos el problema no se reduce a su interpretación sino a su posible conexión con el campo de la subjetividad. De tal manera que si bien todas las prácticas pueden ser significativas o textuales, lo anterior no evita analizar y conectar prácticas significativas con subjetividad, como proceso de dar sentido a las propias prácticas que no se agotan en el significado de la práctica misma como resultado, porque el producto existe dos veces, uno como resultado y otro en la subjetividad del actor (Heller, 1980). De tal forma, que praxis y subjetividad están conectadas desde el momento en que la subjetividad que da significado antecede a la práctica, pero el significado la acompaña en su transcurrir y en los resultados. La repugnancia interaccionista simbólica de negarse a explorar el campo de la subjetividad pareció más influida por un positivismo tipo círculo de Viena asimilado a destiempo en los Estados Unidos que por la Hermenéutica. Por otro lado, a diferencia de los fenomenólogos, etnometodólogos y las teorías del discurso que reducen las prácticas a su aspecto discursivo o significativo, diríamos que la praxis es principalmente práctica interactiva con otros hombres y con la naturaleza, que es asimismo significativa, pero que la significación no agota al contenido material de la práctica sino que es una de sus dimensiones, no la *embebe*, sino que es parte constitutiva de la misma, le da un sentido humano, que a su vez es transformación material del mundo y de la sociedad. Los que ven este problema como *embebimiento* significativo de la práctica (diferente del enredamiento de Garvovetter) tendrían que considerar que los embebimientos no se agotan en la significación, otra dimensión del caleidoscopio es el Poder. Es decir, se practica para convencer, para influir, para engañar, pero también para vencer, para ganar, para dominar, para tener, en forma reproductiva o productiva. Es decir, se puede hablar de estructuras en diferentes niveles de abstracción, espacialidad y temporalidad, así como para diferentes campos de relaciones sociales. De tal forma que sí bien las estructuras se derivan en última instancia de las prácticas, fetichistamente sus productos pueden relativamente independizarse de sus creadores e incluso dominarlos. El alejamiento del sistema social estructurado de la vieja sociología nos podría llevar a la idea de estructuras pertinentes no sistémicas para el problema concreto de investigación, bajo la consideración de que las estructuras pueden

tener un contenido material y otro subjetivo. Las subjetividades no son directamente los sentidos acumulados, aunque estos son utilizados en el proceso de dar sentido concreto a la situación concreta. Es decir, la producción de significados concretos hecha mano de códigos acumulados de los campos subjetivos para construir una configuración subjetiva para la situación concreta. Como han establecido otros autores, la conciencia siempre es de algo y para ello se moviliza el aparato de subjetivación. Pero este proceso no es por identificación de códigos con hechos, en una relación de uno a uno, tampoco es la idea computacional del significado, sino que los códigos se combinan para dar significado a través de formas de razonamientos cotidianos o científicos para formar configuraciones. Es cierto que las configuraciones pueden rutinizarse, pero su actualización es permanente frente a imprevistos, incertidumbres, y sobre todo cuando consideramos a los sujetos en interacción. Por otro lado, el proceso de creación de configuraciones subjetivas no es unilineal sino que se mueve en un espacio de posibilidades para la creación de configuraciones, esto evita caer nuevamente en la idea que solo es posible una configuración y por tanto una significación para cada situación concreta, aunque tampoco su espacio de posibilidades es infinito. Además, no pueden descartarse la rupturas y crisis subjetivas frente a eventos extraordinarios suficientemente impactantes como para permitir que códigos sumergidos se activen o bien la asimilación rápida de otros. El concepto de Configuración puede ser una alternativa a la de sistema. Una Configuración puede ser vista como una red de relaciones, conceptos o códigos subjetivos, según sea para las relaciones sociales, la Teoría o la significación. Pero esta red puede reconocer relaciones duras o laxas entre sus elementos (relaciones, conceptos, códigos). Duras en el sentido causal, funcional o deductivo o laxas (analogías, reglas prácticas, tipificaciones, esquemas, principio etcétera, hipergeneralizaciones, recursos retóricos, etc.). Sin olvidar los problemas de las hegemonías en significaciones o bien de códigos y configuraciones legitimadas o impuestas. Los razonamientos cotidianos (Moscovici, 1984), que pueden mezclarse con los científicos, tienen su propia noción de implicación que no es el de la lógica formal. Cognitivamente supone una selección de información y su posible resemantización en el conjunto de la configuración construida; valorativamente también supone una selección entre valores difusos y específicos (Suppes, 1989). Otro tanto se podría decir de los campos del sentimiento y del sentido de lo bello. Las configuraciones subjetivas pueden o no

sintetizarse en discursos, porque habría que reconocer que la reflexividad en su sentido más estricto, como conciencia plena, no es una condición para la acción, aunque tampoco resulta convincente, como en Giddens y Bordieu, que la mayoría de las prácticas por ser rutinarias serían inconscientes. Como hemos visto hay una exageración en estas perspectivas del concepto de inconsciente, entendido simplemente como no conciente, para definir estas últimas prácticas. Retórica y lógica de discursos cotidianos pueden ser vistos como recursos importantes de construcción de configuraciones subjetivas, entendidas como conglomerados de códigos provenientes de diferentes campos subjetivos o creados para la situación para dar sentido a la situación concreta. No solo la creación de configuraciones está alejada del determinismo incluso subjetivo y de la idea de sistema, sino que los códigos pueden transformarse por una vía molecular relacionada con cambios graduales en las prácticas y su monitoreo, o bien en forma brusca asociada a eventos extraordinarios impactantes subjetivamente, el chock subjetivo permite romper asociaciones entre códigos rutinizadas, asimilar otros o bien que emerjan del no conciente y de las memorias históricas. Volviendo a nuestro problema original, la acción económica puede desglosarse en dos momentos, el de construcción de la decisión de la acción (lo equivalente pero en forma compleja al cálculo de optimización que al actor racional lo lleva a escoger el mejor curso de acción) y la interacción con otros sujetos. En esta construcción de la acción – sí es económica con sobredeterminación de la utilidad – las estructuras objetivas o bien subjetivas (en tanto códigos acumulados) no determinan dicha acción, en todo caso presionan y enmarcan el espacio de posibilidades de construcción de las decisiones. La construcción de la decisión, por tanto, puede verse como construcción de la configuración subjetiva que lleva a la conclusión acerca de la mejor forma de accionar. Esta configuración puede movilizar códigos de los campos mencionados (cognitivos, valorativos, sentimentales, estéticos) y no solo información y leyes cognitivas científicas. Las formas de relacionarlos pueden ser a través de hipótesis verificadas científicamente pero combinadas con lógicas del razonamiento cotidiano y recursos retóricos. Esto porque no hay ciencia total de la Totalidad, y las diversas ciencias naturales o sociales no están integradas, además porque no hay leyes universales y porque la propia realidad, no solo el conocimiento, tiene relaciones oscuras o ambiguas que solo por la propia práctica podrían llegar a soldarse. Esta configuración que conduce a la decisión (económica para nuestro caso) tiene áreas

coherentes y otras que no lo son, relaciones duras y laxas, partes funcionales con otras contradictorias. Es decir, aunque predomine el propósito de la ganancia no se puede tipologizar la acción económica considerando solamente esta dimensión, la dominancia de la utilidad abre la posibilidad de dimensiones de poder, de prestigio, lealtad, cooperación o sus contrarios como ha destacado el neoinstitucionalismo, pero en nuestra perspectiva no como un dualismo sino como parte constituyente de la decisión y la acción económica, en donde corresponde a la investigación concreta en última instancia determinar cual de estas dimensiones de la decisión y de la acción sobredetermina a las otras.

El segundo momento, el de la interacción, puede efectivamente guiarse por redes pero es nuevamente simplificante establecer que las relaciones en las redes son solo de intercambio, si el intercambio como premios y castigos predominara en la interacción económica no por ello es su única dimensión y las mismas consideraciones que hemos hecho a la construcción de la decisión y de la acción vale para la interacción entre dos o más actores, con el añadido de que la interacción además de material es siempre comunicativa, portadora de sentidos y de obligada intersubjetividad, con significados negociados o impuestos y vista como proceso impone un monitoreo de las reacciones del otro, así como ante imprevistos e incertidumbres, que puede llevar a cambiar las configuraciones subjetivas que condujeron a la construcción inicial de la decisión. Acerca de la capacidad de cálculo, ya hemos anotado anteriormente, que los actores económicos van a tender a la cuantificación de los posibles resultados de sus opciones, pero estos cálculos no quedan reducidos a las capacidades de las diversas ciencias de modelación y adquisición de información, sino que intervienen formas de razonamiento cotidiano y lógicas del discurso que junto a lo cuantificable en precios se combinan cualitativamente en la forma de mayor, menor o igual por ponderaciones subjetivas que obedecen a una lógica semejante que lo expuesto para la creación de configuraciones. En cuanto a las redes de instituciones que enredan a las acciones económicas para el neoinstitucionalismo económico, estas pueden estar presentes, pero no necesariamente formar un sistema, es mejor considerarlas como configuraciones, a las que pueden aplicarse las mismas consideraciones acerca de las redes con relaciones duras o laxas, con funcionalidades o contradicciones, obscuridades y discontinuidades, y sobre todo con sujetos que en dichas redes no solo cumplen reglas sino que empujan para imponer sus intereses.

Volviendo sobre la especificidad de la Economía no reducida al mercado sino en su sentido clásico como procesos de producción, intercambio, distribución y consumo, estos conforman campos de interacción entre sujetos sociales diversos con eje en la utilidad, no por ellos los actores tienen que ser vistos como racionales totales o parciales (la crítica específica al actor racional parcial es que siendo intrínsecamente racional es limitado por el contexto):

a). En cuanto a las metas de la ganancia, estas no pueden desligarse de otros posibles motivos de la acción que juegan junto con los determinantes de la ganancia a través de la visión caleidoscópica de la relación social que permite salvar de los dualismos (por ejemplo mercados o jerarquías).

b). El cálculo de las opciones: sin duda que se tiende a calcular en economía para tratar de predecir la futura tasa de ganancia, pero los modelos matemáticos siempre son simplificantes a pocas variables frente a la complejidad y reducibles casi siempre a las que pueden expresarse en precios. No incluyen factores no ponderables en precios como los valores morales, la estética, el sentimiento, cogniciones no científicas derivadas de la práctica o del sentido común y formas de argumentación no verificativas sino retóricas.

c). El intercambio y en general las relaciones entre actores económicos no termina en el momento de construcción de la decisión, sino que el proceso económico es interactivo, las mercancías las producen, circulan y consumen hombres y entre estos se reparten las ganancias de su actividad, es decir el proceso económico es básicamente interacción entre sujetos y de estos con productos materiales o inmateriales. Estas interacciones pueden implicar redes sociales entre empresas o instituciones o no, pero lo más importante no es lo enredado del embeddedness, sino lo embebido (condensado) del componente de utilidad en la interacción con otras dimensiones como el poder o el status social. Producción y consumo, no solo intercambio, son también construcciones sociales parte de la cadena de actividades que pasan por las transacciones e implican todas ellas interacciones como las mencionadas con todos sus atributos.

Finalmente, las consideraciones expuestas acerca de un concepto abierto de subjetividad y de configuración no serían pertinentes sin otro de Metodología para conocer y en particular de uso alternativo de la Teoría Social. El positivismo nos acostumbró a pensar que la función de la teoría científica era la de proporcionar hipótesis deducidas de la misma para

verificar y explicar, pero lo anterior suponía una estructura de dicha teoría como sistema hipotético deductivo. Sin embargo, el positivismo y su concepto de teoría Standard hace tiempo que entraron en crisis y a su concepto arquitectónico le han seguido primero las nociones más laxas del postestructuralismo en epistemología que consideraron conceptos como los de rejilla de Foucault (1968), de redes con nodos (Suppes, 1989), de conjuntos más que de proposiciones en vínculos deductivos (Stegmuller, 1976), en otras palabras, una flexibilización de la estructura de la teoría, así como de sus unidades en las que hoy no se descarta la intervención de términos del lenguaje común junto a los científicos, así como relaciones deductivas y causales junto a otras propias del razonamiento cotidiano (De la Garza, 2001b). Es decir, las mismas consideraciones que para otros problemas hemos hecho acerca del concepto de configuración, valen ahora como sustituto del concepto positivista de teoría Standard. En el fondo está el cuestionamiento del dato empírico como dado en la realidad independiente del sujeto y la aceptación de que todo dato es interpretado, que depende de la teoría, pero también del sujeto que investiga y de aquellos investigados, de tal forma que la relación concepto-dato está siempre mediada y no es resultado de una simple deducción. Una visión configuracional de la realidad y de la teoría necesita de un método no de prueba de hipótesis sino de reconstrucción de la teoría, a partir de conceptos no vinculados inicialmente en proposiciones sino utilizados como conceptos ordenadores (Zemelman, 1992) y que en el proceso de reconstrucción irán transformándose o bien reafirmando sus nexos y la forma de los mismos, en donde el resultado tampoco sería una teoría Standard sino una nueva configuración. La forma de esta configuración, si no se quiere caer en una nueva forma de estructuralismo configuracional, más que señalar el futuro a los sujetos podría definir un espacio de posibilidades para la acción viable en la coyuntura.

Conclusiones

La forma de construir la ciencia económica iniciada por Walras en el siglo XIX impuso graves deformaciones a esta ciencia en tanto concebirla no como una ciencia experimental sino a la manera de la física teórica de Newton. Por este camino se partió de axiomas, por ejemplo el de actor racional, se le aisló de las otras ciencias sociales, se demostraron teoremas formalmente impecables como en las matemáticas pero válidos para una ciencia

que quería decir algo del mundo empírico. Esta misma vía llevó a la economía a definirse como la ciencia de la óptima asignación de recursos, cuando pudo haberse definido de otra manera. Como dicen los neoinstitucionalistas, hay relaciones de mercado en el proceso de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios y otras que no lo son, entre los diversos momentos del proceso económico puede haber conexiones e influencias recíprocas, así como con instituciones de otro orden no directamente económicas. La reconstrucción de la Totalidad concreta con una perspectiva abierta y configuracional de uso de la Teoría, implica descubrir las relaciones pertinentes y los sujetos, con sus formas de dar sentido e interactuar sin suponer que determinada “esfera” de la realidad no debiera intervenir. A su vez, el eje de la utilidad como centro de la Economía podría sufrir transformaciones sin subvalorarse en una economía capitalista. Es decir, la forma de definir el problema influirá con mucho en los espacios de relaciones y niveles que habría que considerar para explicar y especificar las opciones viables en la coyuntura o período. En esta medida, las abstracciones acerca de cómo considerar la acción económica también deberían relacionarse con la forma de definir el problema. Y en América Latina hay dos campos problemáticos que los estudios laborales han descuidado o bien extraviado en aras de modas académicas: uno es el de la conexión entre la producción, tal vez como Modelos de Producción (preferimos Configuraciones productivas) y el Modelo Económico; el otro es el de la investigación sobre la constitución de sujetos relacionados de manera directa o indirecta con el trabajo, de sus identidades y posibilidades de constituirse en movimientos sociales.

En el primer sentido algo se ha avanzado a través de los estudios sobre cadenas productivas, pero esta perspectiva sí no tiene claro el objetivo se puede perder nuevamente en el análisis de los clusters exitosos, además, creyendo como en muchas de las teorías de redes sociales que al definir la estructura de la red con ello están dando cuenta suficiente de la estructura de la sociedad, al menos entre empresas. Por otro lado, no es necesario pero si frecuente que los análisis sobre encadenamientos productivos pierdan la dimensión del trabajo, que queda subordinado a la red entre empresas de la que se hace depender el éxito o el fracaso. No basta con analizar la morfología de las cadenas productivas para dar cuenta de toda una rama económica, ni mucho menos de las relaciones entre mercado interno y externo, entre agricultura, industria y servicios o de la macroeconomía, y es así no solo

porque faltan factores que no son productivos como la políticas financieras del gobierno, de gasto público, de consumo, etc. sino porque nunca será posible llegar a definir todas las redes y sus conexiones en todos los ámbitos de la sociedad. Esta utopía se enfrentaría ante la densidad de la **Red** que haría imposible la visualización, en parte por esto la ciencia trabaja con niveles de abstracción y con los ejes micro y macro. Es decir, el camino de las redes no conducirá a la explicación del Modelo Económico aunque puede contribuir a ello si estamos concientes de sus limitaciones, por ahora en estos estudios no queda resuelto como vincular a la empresa enredada con los otros niveles del modelo económico. Este puede ser el primer gran reto, la constitución de una forma nueva de teorizar que permita hacer reconstrucciones de las relaciones entre producción, cadenas, ramas, sectores, y macroeconomía, es decir que vaya del modelo de producción o configuración sociotécnica de los procesos productivos hacia el patrón de desarrollo, tal vez a través de los conceptos de unidad socioeconómica de producción que implicara encadenamientos productivos pero también otras relaciones de las empresas con el mercado de trabajo, de la tecnología, con el gobierno, el sistema de relaciones de trabajo y la cultura

De las cadenas a las ramas y a otros sectores, de la producción a los intercambios y al consumo, de estos a la explicación de los comportamientos de la cuenta corriente de la balanza de pagos y las políticas económicas e industriales. Es decir, la posibilidad de ir estableciendo las conexiones por niveles a través de la idea de configuración de configuraciones micro macro y por niveles de abstracción, sin olvidar que estas estructuras no juegan solas sino que pueden ser transformadas por las interacciones entre sujetos sociales. Además, estas redes son solo de intercambio de bienes y servicios y la construcción de la decisión recíproca de participar en la red pone en juego, como hemos visto, intereses, junto a conocimiento, sentimientos, valores, razonamientos científicos juntos cotidianos, cooperación y poder. Es decir, las redes implican también la consideración de cuales son los sujetos que las construyen.

En cuanto al aprendizaje tecnológico no es un problema solamente cognitivo, el aprendizaje es también resultado de la interacción y con ello tiene componentes polidimensionales como los que hemos mencionado en varias ocasiones, especialmente la interacción entre razonamiento científico con el cotidiano, con sentidos prácticos con componentes culturales, sentimentales y estéticos, es decir, el ver al aprendizaje también como una forma

específica de construcción del sentido dependiente de culturas, estructuras y sujetos que intervienen. Por lo que respecta a los Modelos de Producción la necesidad de pasar del plano de las tipologías y sus combinatorias entre estrategias de negocios con políticas de recursos humanos (relación salarial, organización, políticas de producto) a la inclusión de los sujetos, de cómo construyen sus estrategias de negocios y demás dimensiones de los Modelos de Producción. Sujetos sobre todo empresariales o gerenciales, que se mueven por el interés pero en donde este no es puro, sujetos que interaccionan con otros, por arriba con el Estado, con conglomerados empresariales, organismos internacionales, al interior de la empresa con mandos medios y trabajadores, eventualmente con sindicatos.

La otra línea tiene que ver con el problema del fin del trabajo (De la Garza, 2000) como espacio de creación de identidades y de la clase obrera como sujeto privilegiado en antiguas teorías en las transformaciones sociales. Mucha tinta ha corrido en torno de este tema, no haremos la síntesis ya realizada (De la Garza, 2000), pero detrás, además de derrotas políticas están cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, del trabajo no estructurado, de la migración nacional e internacional, de los microestablecimientos, etc. para hacer pensar a los teóricos del fin del trabajo en la imposibilidad de constitución de identidades amplias de los trabajadores, frente al incremento de la heterogeneidad y de las actividades que no reconocen claramente a un empleador. Lo anterior lleva a la necesidad de una ampliación de la noción de trabajo más allá del de trabajo asalariado, proponiendo nuevos concepto para dar cuenta de actividades laborales no convencionales (trabajo por cuenta propia, a domicilio, familiar, etc.) a sabiendas de que las categorías de análisis de los procesos productivos han estado muy sesgadas por el trabajo industrial de la gran empresa y en particular en la automotriz terminal. Estas categorías no están a la mano (no estructurado, informal, precario no dan cuenta suficiente del mismo) , resulta urgente su construcción y la concepción de relación de trabajo (no necesariamente asalariada) entendida en forma caleidoscópica puede ser muy útil, especialmente en aquellas actividades en las que las acciones para producir están mezcladas con la vida cotidiana no laboral, con la amistad o el parentesco, obligando a generar concepto en los que se hagan explícitas las dimensiones productivas con las que no lo son al mismo tiempo y cuales sus implicaciones en identidad o fragmentación. Por otro lado, la vida laboral en sentido ampliado de las personas en nuestros países cada vez más se alejan del trabajo estable de

por vida, que siempre fue prerrogativa de un sector relativamente privilegiado, de tal forma que el problema de identidad o fragmentación tendría que enfrentarse a través de la trayectoria de trabajo y de vida, más que en el análisis segmentado en un lugar de trabajo, esto porque la trayectoria y no solo el trabajo presente deja huellas en la subjetividad y repercute sobre las posibilidades identitarias, de tal forma que la fragmentación entre estas actividades y su heterogeneidad no necesariamente se tendría que traducir en identidades igualmente fragmentadas o en el individualismo (De la Garza, 2001^a). Primero porque las identidades se pueden mover de niveles ambiguos a otros específicos y no derivarse solamente de la actividad actual sino del conjunto de mundos de vida, que, a su vez, pueden reconocer una trayectoria (trayectoria de mundos de vida entre los que el trabajo es solo uno de estos). Segundo, porque los procesos de identificación de amigos y enemigos tampoco se derivan únicamente del lugar de trabajo y entre trabajos heterogéneos en términos de tecnologías, organización, relaciones laborales puede haber la posibilidad de identificación de enemigos y amigos más amplios que los de los lugares de trabajo. Tampoco convence una visión a la Antonio Negri de homogeneización de los trabajadores por lo abstracto de su subordinación directa o indirecta al capital para la mayoría de la población, que borra las diferencias, heterogeneidades y fragmentaciones, por el contrario, puede ser más pertinente la idea de multiplicidad de posibles sujetos federables más que de un sujeto abstracto casi universal, pero es diferente a plantear estas diferencias como absolutas e imposibles de remontar en el movimiento social.

*Enrique de la Garza Toledo, Profesor-investigador del Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, Doctor en Sociología, Postdoctorado en las universidades de Warwick, Inglaterra y Berkeley, California, Coordinador hasta 2003 del grupo de CLACSO de Trabajo, Sujetos y organizaciones Laborales. Email: egt@xanum.uam.mx, apartado postal 55-536, 09340, México, D.F., tel y fax (52-55)58044794

Notas

1. Polyani llamo la **Gran Transformación** a la provocada por la revolución industrial, por eso hemos considerado a la que tocó vivir a Polyani como la segunda, a la crisis de las concepciones acerca de las bondades del libre mercado vinculada con la gran crisis del 29

y la emergencia del movimiento obrero con sus propias demandas que llevaron al establecimiento del Estado capitalista interventor en la Economía, benefactor; la tercera sería la neoliberal con reestructuración productiva y globalización que parte de la década del ochenta del siglo pasado.

2. **Embeddednes** ha sido traducido como embebido, incrustado, encuadrado o fijado pero más allá de su traducción literal la idea central tanto en Polyani como en Granovetter no avanza en una concepción diferente de la del actor racional sino ve a la acción dentro de una red, para Polyani de instituciones, para Granovetter de relaciones sociales. Polyani también utiliza **enmeshed** que sería algo así como enmarañado, imagen más fiel a la idea originaria que la de embebido.

3. Para un análisis de esta transformación teórica véase el ensayo de Julio César Neffa en este mismo libro

Bibliografía

Alexander, J, Giesen, B, Munch, R y N. Smelser (comp.) 1987 *El Vínculo Micro Macro* (Guadalajara: Universidad de Guadalajara).

Arrow, Keneth 2000 “Información Técnica y estructura Industrial” en Glenn, R. Carroll y David Teece (eds.) *Empresas, Mercados y Jerarquías* (México, D.F.: Oxford University Press).

Arrow; Keneth 1974 *The Limits of Organization* (N.Y.: Norton)

Axelrod, Robert 1984 *The Evolution of Cooperation* (N.Y.: Basic Books).

Baker, Wayne 1984 “ The Social Structure of a Securities Market”. *American Journal of Sociology* (N.Y.) 89, pp. 775-811.

Bates, Robert 1994. “Social Dilemmas and Rational Individuals” en J.M. Acheson (ed.), *Anthropology and Institutional Economics* (Lanham, Md.: University Press of America)

Becker, Gary 1976 *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press).

Beckert, Jens 1996 “What is Sociological About Economic Sociology” Uncertainty and the Embeddednes of Economic Action”. *Theory and Society*, 25, pp. 803-840.

- Berger, Peter y Luckmann Thomas 1966 *The Social Construction of Reality* (N.Y.: Ankor Books).
- Bourdieu, P 1984 *Distinction* (London: Routledge).
- Boyer, R y D. Drache 1996 *State Against Markets* (London y N.Y.: Routledge).
- Boyer, Richard y Freyssenet 2001 *Los Modelos de Producción* (Buenos Aires: Lumen Humanitas).
- Campbell, J, Hollingsworth J., y Lindberg L (eds) 1991 *Governance of the American Economy* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Chandler, Alfred 1984 “The Emergence of Managerial Capitalism”. *Business History Review* , 58, pp. 473-503.
- Cicourel, A. 1996 *Cognitive Sociology* (N.Y.: The Free Press)
- Cimoli, M. y Dosi, G. 1994 *Technological Paradigms, Patterns of Learning an Development* (Washington: IIASA).
- Coase, Ronald 1960 “The Problem of Social Costs”. *Journal of Law and Economics* (Cambridge) 3, pp. 1-44.
- Coase, Ronald 1937 “The Nature of Firm”. *Economica* (N.Y.), 4, pp. 386-405
- Coleman, James y Fararao Thomas (eds.) 1992. *Rational Choise Theory* (London: SAGE).
- De la Garza, Enrique 1992 *Crisis y Sujetos Sociales en México* (México, D.F.: Miguel A. Porrúa).
- De la Garza, Enrique 1998 “El Concepto de Economía y su Transformación” en E. de la Garza (ed.) *Ciencia Económica: transformación de conceptos* (México, D.F.: Siglo XXI), pp. 3-32.
- De la Garza, Enrique 1999 “Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción” en E. de la Garza (ed.) *Los Retos Teóricos de los Estudios del Trabajo hacia el Siglo XXI* (Buenos Aires: CLACSO), pp. 117-140.
- De la Garza, Enrique 2000 “Fin del Trabajo o Trabajo sin Fin” en E. De la Garza (ed.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: D.F.: Fondo de Cultura Económica), pp. 755-774.
- De la Garza, Enrique 2001 “La Epistemología Crítica y el Concepto de Configuración”. *Revista Mexicana de Sociología* (México, D.F.) LXIII, 1, enero-marzo, pp. 109-27.

De la Garza, Enrique 2001^a “Problemas Clásicos y Actuales de la Crisis del Trabajo” en E. de la Garza y J.C. Neffa (eds.) *El Trabajo del Futuro, el Futuro del Trabajo* (Buenos Aires: CLACSO), pp. 11-32.

De la Garza, Enrique 2001b “Subjetividad, Cultura y Estructura”. *Iztapalapa* (México, D.F.) 21, 50, enero-junio, pp. 83-104.

Della Giusta, Marina 2001 “Redes Sociales y la Creación de Capital Social”. *Trabajo* (México, D.F.) Año 2, No. 4, pp. 35-66.

Di Maggio, Paul y Powell Walter 1983 “The Iron Cage revised: institutional, Isomorphism and Collective rationality in Organizational Field”. *American Sociological Review* (N.Y.) vol 48, abril, pp 147-160.

Di Maggio, Paul, Powel J. y Walter W 1991 *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (Chicago: The University of Chicago Press).

Dosi, Giovanni 1994 “Boundaries of the Firm” en Hodgson, G. (ed.) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* (London: Aldershot).

Elster, Jon 1989 *The Cement of Society* (Cambridge: Cambridge University Press)

Foucault, M. 1968 *Las Palabras y las Cosas* (México, D.F.: Siglo XXI).

Friedman, Debra y Hechter Michael 1998 “The Contribution of Rational Choice Theory to Macrosociological research”. *Sociological Theory*, 6, pp. 201-18.

Geertz, Clifort 1987 *La Interpretación de las Culturas* (Barcelona: Gedisa).

Gereffi Gary y Korzenniewicks Miguel 1994 *Commodity Chains and Global Capitalism* (México D.F.: El Colegio de México).

Gibbson, Robert 1992 *Game Theory for Applied Economics*. (Princeton, N.J.: Princeton University Press).

Giddens, A. 1984 *The Constitution of Society* (Berkeley: University of California Press).

Gramsci, A. 1977 *Literatura y Vida Nacional*(México, D.F.: Juan Pablos).

Granovetter, Mark 1985 “Economic Action and Social Structure: a theory of embeddedness”. *American Journal of Sociology* (N.Y.), 91, pp. 481-510.

Granovetter, Mark 1992 “ Economic Institutions and Social Constructions: a framework for analysis”. *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11

Granovetter, Mark 1994. "Business Groups" en Smelser and Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology* (N.Y.: Princeton University Press)

Granovetter, Mark 1995 "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurship" en Alejandro Portes (ed.) *The Economic Sociology of Immigration* (N.Y.: Russell Sage Foundation).

Granovetter, Mark y Swedberg Richard 2001 *The Sociology of Economic Life* (London: Sage).

Habermas, J 1999 *Teoría de la Acción Comunicativa* (Madrid: Taurus).

Heckathorn, George 1997 "The Emergence of Norms, Strategic Moves, and the Limits of Methodological Individualism". Ponencia presentada en el Workshop on the Emergence of Norms (N.Y.: Russell Sage Foundation).

Héller, Agnes 1987 *Sociología de la Vida Cotidiana* (Barcelona: Península).

Hirschmann, Alberto 1977. *The Passions and the Interest* (Princeton: Princeton University Press).

Hodgson Geoffrey 1988 *Economics and Institutions: a manifesto for a modern institutional economics* (Cambridge: Cambridge University Press).

Holligsworth, J. Rogers y Robert Boyer (eds.) 1997. *Contemporary Capitalism: the Embeddedness of Institutions* (Cambridge: Cambridge University Press).

Homans, George 1950. *The Human Group* (N.Y.: Harcourt, Brace y World).

Homans, George 1961 *Social Behavior: Its Elementary Forms* ((N.Y.: Harcourt, Brace y World).

Lindberg, Siegwarts 1992 "An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 148, pp. 123-54.

Maki, Uskaly y Gustafsson, Bo 1993 *Rationality, Institutions and Economic Methodology* (London: Routledge).

Marshall, Alfred 1981 *Principles of Economics* (London: MacMillan).

Mises, Ludwig Von 1949 *Human Action* (New haven: Yale University Press).

Moscovici, S. 1984 *Psicología Social* (Buenos Aires: Paidós).

North, Douglas 1981 *Structure and Change in Economic History* (N.Y.: W.W. Northon Company Inc.).

- North, Douglas 1986 "Is it Worth Making Sense of Marx?" *Inquiry*, 29, pp. 59-64.
- North, Douglas y Weingast W. 1989 "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England". *Journal of Economic History*, 49, pp. 803-32.
- Nelson, R.R. y Winter S.G. 1982 *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge: Belknap).
- Olson, M 1965 *The Logic of Collective Action* (Cambridge, Mass: Harvard University Press).
- Opp, Karl Dieter 1982 "The Evolutionary Emergence of Norms". *British Journal of Social Psychology*, 21, pp. 139-49.
- Ouchi, Willima 1980 "Markets, Burocracies and Clans". *Administrative Science Quarterly*, 25, pp. 129-41.
- Parsons, Talcott 1937 *The Structure of Social Action* (N.Y.: McGraw Hill).
- Perelman, Ch y L Olbretchs 1989 *Tratado de la Argumentación* (Madrid: Gredos).
- Polyani, Paul 1944 *The Great Transformation* (Boston; mass: Beacon Press).
- Portes, A y Landolt P. 2000 "Social Capital: promise and pitfalls of its roll in development". *Journal of Latin American Studies* (Cambridge), pp. 529-47.
- Powell, Waltery Smith-Doerr Laurel 1994 "Networks and Economic Life" en N. Smelser y R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology* (N.Y.: Russell Sage Foundation).
- Schutz, A. 1966 *Fenomenología del Mundo Social* (Buenos Aires: Paidós).
- Scott, J 1991 *Social Networks Analysis; a Handbook* (London: Sage).
- Séller, A. 1977 *Sociología de la Vida Cotidiana* (Barcelona: Península).
- Selznick, Philip 1967 *Law, Society and Industrial Justice* (N.Y.: Rusell Sage).
- Simon, Herbert 1957 *Administrative Behavior* (N.Y.: Macmillan).
- Smith, Adam 1759 *A Theory of Moral Sentiments* (N.Y.: Kelly).
- Stegmuller, W. 1976 *The Structure and Dynamics of Theories* (N.Y.: Spriner-Verlag).
- Suppes, F. 1989 *The Semantic Conception of Theories and Scientific Realism* (Urbano y Chicago: University of Illinois Press).

- Thompson, Graham 1991 *Markets, Hierarchies and Networks* (London:Sage).
- Triglia, Carlo 1998 *Economic Sociology* (London: Blackwell).
- Von Mises L. 1949 *La Acción Humana* (Madrid: Ariel).
- Walras, L., 1954 (1874) *Elements of Pure Economics* (London: G.A. y Unwin)
- Wassermann, S y Faust, K 1994 *Social Network Analysis* (Cambridge: Cambridge University Press)
- Weber, Max 1922 *Economy and Society* (N.Y.: Bedminster Press).
- Williamson, Oliver 1975 *Las Instituciones Económicas del Capitalismo* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Williamson, Oliver 1975^a *Mercados y Jerarquías: un análisis y sus implicaciones antitrust* (México, D.F.: Fondo de Cultura Económica)
- Williamson , Oliver 1985 *The Economic Institutions of Capitalism* (N.Y.: Free Press).
- Williamson, Oliver 1993 *The Mecanism of Governance* (N.Y.: Oxford University Press).
- Womack, J. 1990 *The Machine that Changed the World* (N.Y.: McMillan).
- Zemelman, H. 1992 *Los Horizontes de la Razón* (Madrid: Anthropos).
-