

trabajo

AÑO 8 No. 12 JULIO-DICIEMBRE DE 2014 TERCERA ÉPOCA

Estrategias de relaciones laborales de las grandes corporaciones

Empresas Transnacionales, discusiones teóricas para su estudio
Enrique de la Garza Toledo

Alternativas para el Análisis de las Multinacionales ¿Hacia dónde va el Neoinstitucionalismo?
Marcela Hernández Romo

Las relaciones laborales y sindicales en Farmacias Similares y Asociados
Santiago Pichardo Palacios

Reestructuración y flexibilidad en la industria automotriz mexicana: el caso de la Ford de Cuautitlán
Willebaldo Gómez Zuppa

Estrategias de Relaciones Laborales en Call Centers: un estudio de casos en la Ciudad de México
Inés Montarcé

Estrategias de descentralización y relaciones laborales en el sector aeronáutico en Querétaro, México
Rolando Javier Salinas

Estrategias y relaciones laborales en los autoservicios Chedraui
Giovanna Patricia Torres Tello

El mundo del trabajo
La Acción Institucional sobre los Migrantes: el servicio doméstico en España
M. Lourdes Santos Pérez y Nelcy Yoly Valencia Olivo



AÑO 8 No. 12 JULIO-DICIEMBRE DE 2014 TERCERA ÉPOCA

trabajo



trabajo

AÑO 8 No. 12 JULIO-DICIEMBRE DE 2014 TERCERA ÉPOCA

Estrategias de relaciones laborales de las grandes corporaciones



Organización
Internacional
del Trabajo





Año 8, N° 12, julio-diciembre de 2014 - Tercera época

Director

Enrique de la Garza Toledo

Subdirectora

Mónica Casalet

Comité de Redacción

Ilán Bizberg (COLMEX)

Alfonso Bouzas (UNAM)

Jorge Carrillo (COLEF)

Thomas Wissing (OIT)

Regina Galhardi (OIT)

Brígida García (COLMEX)

Fernando Herrera (UAMI)

Javier Melgoza (UAMI)

Leonard Mertens (OIT)

Pedro Moreno (UAMX)

Daniel Villavicencio (UAMX)

Patricia Kurczyn (UNAM)

Comité Editorial:

Humberto Muñoz (UNAM), Fernando Cortés (Colmex), Orlandina de Oliveira (Colmex), Vania Salles (Colmex), Víctor Manuel Durand Ponte (UNAM), Angélica Cuellar (UNAM), Sergio de la Peña (UNAM), Edith Pacheco (Colmex), Ignacio Gatica (UAMX), Adriana Martínez (UNAM-Leon), Beatriz Torres (UAY), Carlos Illades (UAMI), Manuel Lastra (UNAM), Graciela Bensunsan (UAM), Luis Montaña (UAM), Othón Quiroz (UAM), Raúl Nieto (UAM), Marco A. Leyva (UAM), Celso Garrido (UAM), Mariano Noriega (UAM), Jordi Micheli (UAM), Fernando Pozos (U de G), Leopoldo Alafita (UV), Elena Guadarrama (UV), María Eugenia de la O (CIESAS Guadalajara), Cirila Quintero (Colef), Marcela Hernández (UAMI), Beatriz Castilla (UAY), Elizabeth Zamora (UAT), Germán Sánchez (UAP), Alejandro Covarrubias (Colegio de Sonora), Oscar Contreras (Colef), Yolanda Montiel (CIESAS), Sergio Sánchez (CIESAS), Agustín Escobar (CIESAS), Javier Rodríguez (UAMI), Sara Lara (UNAM), Alfredo Hualde (Colef), Elena de la Paz Hernández (U de G), Octavio Masa (U de Aguascalientes)

Comité Asesor Internacional:

Anil Verma (Universidad de Toronto), Ludger Pries (Universidad del Rhur, Alemania), Michel Freyssenet (CNRS, Francia), Abo Tetsuo (Universidad de Tokio), Francesco Consoli (Universidad de Roma), Tony Elger (Universidad de Warwick, Inglaterra), Juan José Castillo (Universidad Complutense), Harley Shaiken (Universidad de California), Scott Martin (Universidad de Columbia), María Lorena Cook (Universidad de Cornell), Russell Smith (Washburn University), Daniel Cornfield (Vanderbilt University), Marcia de Paula Leite (Universidad de Campiñas), Martha Novick (Universidad Belgrano, Argentina), Laís Abramo (OIT), Luis Stolovich (Universidad de la república de Uruguay), Héctor Lucena (Universidad de Carabobo, Venezuela), Consuelo Iranzo (Universidad Central de Venezuela), María Eugenia Trejos (Universidad Nacional Heredia), Carlos Alá Santiago Rivera (Universidad de Puerto Rico), Luz Gabriela Arango (Universidad Nacional de Colombia), Nadya Araujo (Universidad de Sao Paulo, Brasil), Elena Irata (CNRS, Francia), Rigas Arvanitis (OSTROM), Julio C. Neffa (CEIL, Argentina), Cecilia Senen (UBA, Argentina), Adalberto Cardoso (Brasil), Juan Carlos Célis (Universidad Nacional, Colombia), Kevin Middlebrook (Universidad de Londres), Francisco Pucci (Universidad de la República de Uruguay), Andrea del Bono (Universidad de Buenos Aires)

INSTRUCCIONES A COLABORADORES

El **objetivo** de la revista es la publicación de artículos originales científicos dentro de la temática de estudios laborales, esta publicación va **dirigida** a profesores e investigadores de educación superior y estudiantes de postgrado en cualquier disciplina social.

La revista trabajo acepta colaboraciones de investigadores independientemente de su nacionalidad, que aborden **problemas laborales** pertinentes para México o América Latina. Los artículos empíricos pueden ser balances nacionales y regionales o estudios de caso, siempre y cuando sirvan de ilustración para reflexiones teóricas o metodológicas más amplias.

Las propuestas deberán ser **enviadas** al e-mail: sotraem@xanum.uam.mx y cumplir con los siguientes requisitos formales:

Ser **inéditas** y no propuestas simultáneamente a otra publicación.

Se admitirá una **extensión** máxima de 30 cuartillas, incluyendo bibliografía, notas, cuadros, gráficas y anexos (27 renglones por página, 64 espacios por renglón). Cada artículo tendrá la siguiente estructura: 1) Nombre del artículo en español, inglés y francés; 2) Autores; 3) **Abstract** de un máximo de 10 líneas en español, inglés y francés; 4) texto de los artículos; 5) bibliografía 6) Palabras clave en español, inglés y francés; 7) Datos institucionales de los autores y dirección de email.

Se debe buscar el menor número posible de notas de pie de página. El contenido de estas deberá ampliar o precisar elementos importantes del texto. De ninguna manera se deberán colocar solo citas o referencias bibliográficas en la notas de pie.

Las **citas** bibliográficas deberán estar integradas al cuerpo del artículo, usando el formato: apellido del autor(es) y a un mismo año, se distinguirá cada texto usando las técnicas siguientes:

Primer texto (Autor (es), Año páginas);

Segundo texto (Autor (es), Año a, páginas);

Tercer texto (Autor (es), Año b, páginas), etcétera.

Las citas bibliográficas deberán aparecer al final de texto por orden alfabético de apellidos de autores y contener los siguientes elementos:

Autor (es), (Año de edición), "Título del libro", lugar de edición, editorial, páginas citadas.

Autor (es), (Año de edición), "Título del capítulo", en: compilador o editor, título del libro, lugar de edición, editorial, páginas citadas.

Autor (es), (Año de edición), "Título del artículo", revista, volumen, número, lugar de edición, páginas citadas.

Los cuadros y gráficos deben estar integrados al texto.

La revista acepta también reseñas de libros de 5 cuartillas, así como notas críticas de congresos o seminarios importantes.

Todas las propuestas enviadas a la revista están sujetas al **dictamen** de expertos externos al comité editorial, los dictámenes son inapelables y anónimos.

Los números de las revistas pueden tener 3 **secciones**: tema central, artículos varios, reseñas y notas críticas. El tema central es anunciado con anticipación; en temas varios cabe cualquier artículo sobre trabajo en México y América Latina. Los autores otorgan su **permiso** para su difusión en medios impresos y electrónicos.

Próximos Temas Centrales

El Mundo del Trabajo

SUMARIO

Estrategias de relaciones laborales de las grandes corporaciones

Empresas Transnacionales, discusiones teóricas para su estudio	5
<i>Enrique de la Garza Toledo</i>	
Alternativas para el análisis de las multinacionales ¿Hacia dónde va el Neoinstitucionalismo?	27
<i>Marcela Hernández Romo</i>	
Las relaciones laborales y sindicales en Farmacias Similares y Asociados	65
<i>Santiago Pichardo Palacios</i>	
Reestructuración y flexibilidad en la industria automotriz mexicana: el caso de la Ford de Cuautitlán	87
<i>Willebaldo Gómez Zuppa</i>	
Estrategias de Relaciones Laborales en <i>Call Centers</i>: un estudio de casos en la Ciudad de México	113
<i>Inés Montarcé</i>	
Estrategias de descentralización y relaciones laborales en el sector aeronáutico en Querétaro, México	139
<i>Rolando Javier Salinas</i>	
Estrategias y relaciones laborales en los autoservicios Chedraui	161
<i>Giovanna Patricia Torres Tello</i>	

El mundo del trabajo

La Acción Institucional sobre los Migrantes: el servicio doméstico en España	181
<i>M. Lourdes Santos Pérez y Nelcy Yoly Valencia Olivo</i>	

Patrocinador



Coordinador del número: Marcela Hernández Romo.
La revista trabajo es una publicación semestral del Centro de Análisis del Trabajo,
A.C. fundada en 1989, con certificado de licitud del contenido N° 7334

© Centro de Análisis del Trabajo, A. C.

© Plaza y Valdés S. A de C. V.

Productor Editorial: Plaza y Valdés, S. A. de C. V

Corrección de estilo: Alejandro Suverza
Formación Tipográfica: Eduardo Olgún Molina

Este número se terminó de imprimir en 2014
Tiraje: 1000 ejemplares
Impreso en México / *Printed in Mexico*

Correspondencia: Enrique de la Garza Toledo, Posgrado de Estudios Sociales,
UAM-Iztapalapa, Apdo. Postal 55-536, C.P 09340, México, D.F,
Email: sotraem@xanum.uam.mx

Se permite la reproducción total o parcial de los artículos de este número mientras
se cite la fuente y se envié una copia a la revista.

Consultas en línea en <http://www.oit.org.mx>
y <http://www.izt.uam.mx/sotraem>.

ESTRATEGIAS DE RELACIONES LABORALES DE LAS GRANDES CORPORACIONES

**Alternativas para el análisis
de las multinacionales. ¿Hacia dónde
va el Neo-institucionalismo?
*Alternatives for the analysis of multinationals.
¿Where is going the neoinstitutionalism?***

Marcela Hernández Romo

Resumen

El nuevo institucionalismo se presenta como un enfoque distintivo para explicar la acción social, no sólo económica. En este artículo discutimos como primer tema central cuáles son las virtudes y defectos del conglomerado de teorías Neo-institucionalistas. Nos centramos en la economía institucional, en el nuevo institucionalismo económico, sociológico económico y sociológico organizacional. El análisis es comparativo y se destacan los puntos de convergencia y divergencia con la posición del actor racional de la teoría neo-clásica. La discusión que está de fondo es la pregunta de cómo explicar la acción de los sujetos, más allá de aceptar la racionalidad limitada. Qué tanta capacidad se le otorga a los actores de agencia, es decir, el grado de libertad para accionar (decidir) y que determinantes influyen en esta. Si la acción depende de sus intereses individuales y de maximización, o son impuestos por la sociedad vía las instituciones, o desde otra perspectiva, si es resultado de la relación entre estructuras/subjetividades/interacciones.

En la última parte discutimos sobre la capacidad heurística de las perspectivas institucionalista para establecer las vinculaciones explicativas del

Trabajo, Año 8, No. 12, julio-diciembre 2014, tercera época

comportamiento de las empresas (organizaciones), y empresarios en los procesos actuales (lo global-local, descentralización-externalización) comparando con el llamado configuracionismo.

Palabras clave: Nuevo-institucionalismo, toma de decisiones, agencia, configuracionismo, multinacionales.

Summary

The brand new institutionalism is presented as a different approach to explain the social action, not only the economical. Through the article we discuss as the first topic which are the virtues and flaws of the Neo-institutionalism theories conglomeration. We focus in the institutional economy, in the new economical, sociological-economical, sociological organizational institutionalism the analysis is comparative and points of convergence and divergence are highlighted with the position of the rational actor of Neo-classical theory. The background discussion is the question of how to explain the subjects' actions beyond the acceptance of the limited rationality. How much power is given to the agency actors, meaning, the degree of freedom to operate (decide) and determinants influencing this. If the action depends on the individual interests and the maximization, or are imposed by the society via institutions. Or from another perspective, if it is the result of the relation structures/subjectivities/interactions. In the last section we discuss about the heuristic capacity of the institutionalist perspectives to establish explanatory links of the behavior of firms (organizations) and entrepreneurs in the actual processes (the global-local, decentralization-externalization) comparing with the call configuracionismo.

Key Words: Neoinstitutionalism, decitio making, agency, configutationism, multinationals

Résumé

Le néo-institutionnalisme est présenté comme une approche distinctive pour expliquer l'action sociale au sens large, et non pas seulement économique. Dans cet article, nous discutons comme premier sujet central les forces et les faiblesses de l'ensemble des théories néo-institutionnalistes. Nous nous concentrons sur l'économie institutionnelle, les néo-institutionnalismes

économique, sociologique-économique, et sociologique organisationnelle. L'analyse est comparative et met en évidence les points de convergence et de divergence avec la position de l'acteur rationnel de la théorie néo-classique. La discussion de fond est la question de savoir comment expliquer l'action du sujet, au-delà de la rationalité limitée ; quelle est la capacité attribuée aux acteurs de l'agence, c'est à dire, leurs degrés de liberté d'action (de décision) et ses déterminants ; si l'action dépend de leurs intérêts particuliers et de maximisation, ou bien ils sont imposés par la société par l'intermédiaire des institutions. Ou bien, d'un autre point de vue, si celle-là est le résultat de la relation entre les structures, les subjectivités et les interactions.

Dans la dernière section, nous discutons de la capacité heuristique de perspectives institutionnalistes afin d'établir des liens explicatifs du comportement des entreprises (organisations) et des entrepreneurs dans les processus actuels (le global-local la décentralisation-externalisation) par rapport à ce qu'on appelle l'approche des configurations.

Mots-clés: Néo-institutionnalisme, décision, agence, configurations, multinationales.

Introducción

La pérdida de confianza en diferentes sectores acerca de la teoría neoclásica a raíz de las crisis capitalistas en los últimos años, han llevada a considerar a las teorías neo-institucionalistas como una alternativa para la explicación de la acción social, no sólo económica y explicar el modelo económico actual (crisis económicas, innovaciones tecnológicas, globalización, nuevas estrategias y la importancia de los servicios). En este ensayo discutiremos como un primer tema central, cuáles son las virtudes y defectos de este conglomerado de teorías neo-institucionalistas (nos centraremos en la economía institucional, el nuevo institucionalismo económico, el sociológico-económico y el sociológico organizacional). La cobertura será selectiva en términos de los autores y las perspectivas que se abordarán tratando de abarcar lo más representativo de éstas. La discusión la establecemos en dos puntos centrales: por un lado, en las concepciones de actor y su capacidad de agencia, al aceptar estas teorías los límites del actor racional, y, como un segundo tema de interés, nos preguntamos por la capacidad y "utilidad" del Nuevo Institucionalismo para entender el comportamiento de las empresas y de los empresarios en el actual capitalismo

Ubicando a las teorías y los problemas

Diferentes autores y corrientes han tratado de explicar y conceptualizar cómo operan los negocios bajo la lógica del capitalismo contemporáneo, ligado al fenómeno de globalización-descentralización. En la actualidad, se puede decir que el debate se centra entre dos perspectivas, una desde la teoría neoclásica ortodoxa, y la segunda, que busca alejarse de esta ortodoxia y del viejo institucionalismo.¹ Esta segunda vertiente la componen lo que se domina como el Nuevo-institucionalismo o Neo-institucionalismo en sus derivaciones: Economía Institucional (EI), Nuevo institucionalismo económico (NIE), el Nuevo Institucionalismo Sociológico organizacional (NISO) y el Nuevo Institucionalismo Sociológico Económico (NISE).² Son en estas corrientes en las que centraremos nuestra discusión; la hacemos por niveles de abstracción a saber: *a*) Su concepción de racionalidad. *b*) Su concepción de actor y su capacidad de agencia (empresarial). *c*) Alternativas de enfoque más pertinentes para hacer investigación, aunado a su capacidad explicativa para entender a las multinacionales, en su vinculación con los actores que toman decisiones (empresarios-manager) y con la operación globalizada.

¹ Powell y Dimaggio (1991) introducen por primera vez en la década de los noventa la posición de deslindarse de lo que llamaron el Viejo Institucionalismo, y autodenominarse como el Nuevo Institucionalismo. El deslinde implica una ruptura con el enfoque y las premisas teóricas para el estudio de las instituciones y las organizaciones. Nosotros no tratamos esta discusión y asumimos esta división. Más adelante se establecen las premisas de los Nuevo (s) Institucionalismo (s). Para mayor conocimiento sobre este punto ver a Powell & Dimaggio (1991); M. S. Kraatz & E. Zajac (1996); Scatt (1991); R Greenwood & C. R. Hinings (1996); J. G. March & J. Olsen (1989, 2005), Rowan (1995); Rowan and Miskel (1999).

² No hay consenso entre los institucionalistas sobre cuántas corrientes conforman el Neo-institucionalismo. Dimaggio (1991) habla de la nueva economía institucional, el nuevo institucionalismo en la política y el nuevo institucionalismo sociológico en la teoría de las organizaciones. Para Hall T (1996) son tres los enfoques analíticos los que definen al nuevo institucionalismo, el de la elección racional, el neo-institucionalismo histórico y el sociológico; Schmidt (2000) y Campbell (2004) hablan de cuatro enfoques, agregando el nuevo institucionalismo discursivo. En lo que si hay acuerdo es en considerar a partir de la década de los noventa un nuevo institucionalismo.

La génesis de las teorías institucionalistas y el debate sobre la concepción del actor racional

El basamento teórico que dio origen a las teorías institucionalistas lo podemos encontrar en un debate clásico: por un lado, las concepciones holísticas, donde priva la idea de que hay sujetos supraindividuales con existencia no reducible a la suma de los individuos, sino que lo social se impone a estos, lo social debe de ser explicado por lo social y no puede ser reducido a la conducta individual (Durkheim, 1970). Y las que se desprenden de las posiciones de actor racional-utilitario y del individualismo metodológico. En esta última posición, se puede rastrear puntos de convergencia con los fundamentos del liberalismo clásico, teniendo en cuenta que algunas de sus premisas están todavía presentes en la versión actual de la teoría neo-clásica, por ejemplo: los fines están dados y son constantes (egoísmo esencialista y posteriormente empirismo eficientista del mercado. De un racionalismo empirista clásico y neo-clásico se pasó a un irracionalismo del actor; el actor y la acción ya no serán racionales en sentido clásico, sino más o menos eficientes en la práctica). El concepto de eficiencia no sería tarea de la ciencia ni su predicción, es resultado empírico a *posteriori* de la acción del sujeto en el mercado (De la Garza, 1992). En lo referente al individualismo metodológico, éste, puede adoptar tres formas principales dependiendo de la importancia dada al contexto: el conductismo que negaría cualquier mención a la conciencia; el que toma en cuenta el contexto como restricciones a lo individual, y finalmente el que reconoce la existencia de instituciones como entes restrictivos de lo individual (De la Garza, 1992, 1994). Este individualismo metodológico es retomado por las teorías de la elección racional, sólo que ahora ven al individuo formando interacción de redes y no aislado (Nee y Ingram, 1998). Es un actor racional que adecua medios y fines y que busca optimizar su utilidad. Entre los actores hay interacciones, pero quedan reducidas a relaciones de intercambio (no exclusivamente monetarios) (De la Garza, 1992, Briton y Nee, 1998). La teoría neoclásica tiene como supuesto principal que los hombres son actores racionales que buscan el beneficio máximo, son calculadores de las opciones a seguir, cuentan con información completa suficiente para elegir la mejor relación entre costo y beneficio. El sujeto, es un sujeto determinado por la búsqueda del máximo beneficio. Esta posición ha sido fuertemente criticada y cuestionada. En Simon (citado por De la Garza, 1992), es una falacia considerar en la sociedad a hombres libres con funciones de utilidad

individuales, interactuando sólo con precios del mercado. Él propone ante la imposibilidad de una información total, una racionalidad limitada, donde no se obtiene lo óptimo sino lo satisfactorio (Simon, 1989). De la Garza señala los siguientes puntos débiles sobre la concepción del actor racional: la duda sobre la posibilidad del cálculo total (contemplar todas las opciones), que la información es incompleta, que puede haber otros motivos para la acción (morales, emocionales, entre otros), que las elecciones pueden depender de la red social y económica y que puede haber límites institucionales, reglas, políticas, etcétera.

La discusión que está de fondo en esta pregunta, es cómo explicar la acción de los sujetos, más allá de aceptar la racionalidad limitada, qué tanta capacidad se le otorga a los actores de agencia, es decir, el grado de libertad para accionar (decidir) y que determinantes influyen, si esta depende de sus intereses individuales y de maximización, o son impuestos por la sociedad vía las instituciones, o desde otra perspectiva, sí es resultado de la relación entre estructuras, subjetividades e interacciones.

En los próximos apartados discutiremos cada una de las corrientes institucionalistas. El análisis será comparativo y se destacarán los puntos de convergencia y divergencia con la posición del actor racional de la teoría neo-clásica. En la última parte discutimos sobre la capacidad heurística de las perspectivas institucionalista para establecer las vinculaciones explicativas del comportamiento de las empresas (organizaciones), y empresarios en los procesos actuales (lo global-local, descentralización-externalización) comparando con el llamado configuracionismo.

El núcleo conceptual de las teorías del nuevo Institucionalismo

Economía institucional, nuevo institucionalismo económico, nuevo institucionalismo sociológico-económico y el nuevo institucionalismo organizacional

a) Economía institucional

Uno de los debates principales que rodean al nuevo institucionalismo en sus diferentes derivaciones se centra en la potencialidad que pudiera tener, una vez aceptado los límites del actor racional, de generar nuevas propuestas

de explicación a los procesos de acción (decisiones) de los actores, en un contexto de incertidumbre, donde la mano invisible del mercado habría fallado y la globalización conformaban nuevos procesos de relaciones entre las empresas (la relación global-local, el comercio internacional, IED) de cómo operan las multinacionales, los estados-nación y los diferentes actores que intervienen estableciendo nuevas interconexiones que requieren nuevas explicaciones.

La economía institucional Williston (1975, 1985) intenta dar respuesta asumiendo que: *a)* La racionalidad limitada de los actores por la falta de información perfecta y la falta de capacidad de cálculo crean incertidumbre dando lugar al oportunismo. *b)* La solución ante las imperfecciones del mercado son las instituciones, al resolver los problemas de coordinación y gobierno ante las diversas imperfecciones del mercado. *c)* La forma de superar esas imperfecciones es por medio de diferentes arreglos. El papel de las instituciones es precisamente reducir la incertidumbre a través de reglas (normas) y como toda actividad económica conlleva costos mercantiles, sin instituciones los costos de transacción (los costos de medir y hacer cumplir los acuerdos institucionales) se pueden encarecer, la manera de minimizar estos costos es a través de las instituciones. La gobernanza del mercado se logra a través de los precios, en la competencia y por las jerarquías de mando que fija deberes y obligaciones (Williston, O, 1975). La crítica más fuerte y que limita una concepción amplia de los actores y su agencia, es que finalmente la acción se sigue explicando por la búsqueda de la máxima ganancia, pero por las limitaciones del actor racional intervienen las instituciones con sus reglas. El poder, el conflicto no forman parte de la explicación, lo importante son las jerarquías de la empresa. La concepción de actor en la economía institucional, es un actor dado, es decir, el fin y los medios están dados (preferencias). Son actores que accionan como resultado de sus intereses (intencionales), son oportunistas, los acuerdos y normas les permiten simplificar la búsqueda y llevar a cabo sus planes ventajosos sin pérdida de tiempo (economía de recursos, tiempo y elección). Así, el actor y la acción serán racionales (motivadas por una racionalidad instrumental), no en el sentido puro neo-clásico, pero sí en un cálculo optimizador del actor acotado por instituciones. Asumen el individualismo metodológico, las acciones individuales a nivel micro dan origen a las instituciones (Campbell, 2009: 6).

El marco conceptual del cuál parten en las investigaciones, conjuntan varias teorías, por un lado, retoman la de racionalidad limitada de Simon (1950, 1989), la de los derechos de propiedad y la de costos de transacción.

A la pregunta de por qué aparecen las empresas multinacionales, esto es resultado de la falta de definición de los derechos de propiedad: surge el oportunismo que hace que los mercados no sean eficientes y emerja la empresa multinacional (capacidades y recursos que posee) como mecanismo necesario para la organización de la actividad internacional (de la producción y comercialización). Así, la empresa multinacional organizará actividades que desarrollará en diferentes países, siempre y cuando sea más eficiente que el mercado, y si los beneficios son superiores a los costes que esto conlleva. El oportunismo gerencial (actor racional) busca equilibrar los costos y las ganancias a través de la gestión y el desarrollo de estructuras organizativas (estructura de gobernanza) y sistemas gerenciales apropiados para disminuir los costos (Coase, 1996; Williamson, 1996). Los problemas económicos se resuelven a través de arreglos institucionales. Esta posición enfatiza la importancia de las normas y el monitoreo de los acuerdos por la firma.

Las investigaciones empíricas siguen los caminos de comprobar hipótesis sobre el comportamiento de la economía y las empresas a través de grandes variables económicas. Manteniendo su desinterés por explicar los procesos internos de la toma de decisiones frente a situaciones similares, los actores no aparecen, sino las instituciones. La caja negra (la empresa) se mantiene oscura.

b) Nuevo Institucionalismo Económico: la racionalidad limitada/lo cognitivo/lo contextual

Un marco teórico de análisis que intenta dar una respuesta más elaborada sobre cómo explicar los procesos de decisión-acción de los actores aceptando también los límites de la racionalidad instrumental, es el enfoque de los neo-institucionalistas económicos y sociológicos que van más allá que la teoría de los costos de transacción y la complejizan. El nuevo institucionalismo económico va a tratar de explicar la acción bajo dos premisas: *i*) a través de las instituciones que cambian la incertidumbre por algo estable a largo plazo, las reglas formales, informales, normas y convenciones, que son las que proveen la estructura para la acción y, *ii*) bajo una nueva supuesta racionalidad que se basa en el conocimiento y en el aprendizaje (North, 1990; 2005). El interés de North y eje de su propuesta es intentar explicar los procesos de aprendizaje relacionados con la forma cómo se aprende y definen los criterios para la toma de decisiones en condiciones

de incertidumbre (North, 2005). Es decir, cómo se organiza la información y bajo que modelos mentales (categorías sociales). Dando un papel a la cultura y la ideología (subjetividad), aunque como veremos más adelante, es un papel de filtro estructural que iguala la diversidad de “percepciones/significaciones”, empero, supera la visión de los neoclásicos y de la economía institucional, que ven éstos aspectos como exógenos y, por lo tanto no intervienen en las decisiones.

El conocimiento en North supone una estructura que consistente en categorías y clasificaciones sobre las cuales construimos modelos mentales, históricos y contextuales, modelos y reglas de decisiones (North, 1998; 2005). Es así, que ahora la elección sería: *a*) una elección por conocimiento y experiencia (historia de la evolución de las decisiones) que permite entender la acción bajo incertidumbre que lleva a una elección más óptima. El basamento para la elección también sería resultado de la herencia cultural común (resultado del consenso y la experiencia que proveen significados que reducen la divergencia) que genera modelos mentales que se constituyen inter-generacionalmente y unifican las percepciones que se traducen en dichos modelos mentales (North, 1990; 2001; 2005). El normativo esencial que constituye la subjetividad y que contiene “estructuras organizativas” (normas embebidas que clasifican, cohesionan y establecen patrones que orientan lo que percibimos, recordamos, comprendemos) permiten recibir e interpretar información a bajo costo, a través de la filtración del imperativo normativo que unifica la diversidad y da certidumbre. El lenguaje es el medio (código institucional) por el cual se realiza el procesos cognitivo de sentido³ (North, 2005).

Siguiendo el razonamiento de North, tendríamos entonces, que los actores son resultados de preferencias individuales (motivada por una racionalidad instrumental), reglas que subsumen al actor (que sancionan o premian), arreglos institucionales y de constructos de conocimiento y modelos mentales. Así, el marco institucional en el cual se instituya el conocimiento buscará la mejor opción (optimización) y la institución será funcional y adaptativa al medioambiente (actor individual en interacción interesada con las instituciones). Lo cognitivo se vuelve a la vez potencialidad y restricción (dependiendo de la capacidad y distribución cognitiva y la disponibilidad y procesamiento de información). Con respecto a la agencia de los actores,

³ Véase el análisis que hace Gandlgluber (2009) sobre North.

queda supeditada (acotada) ahora, no sólo por la institución, sino también por lo cognitivo (resultado del sistema de creencias y el medioambiente físico). En dos sentidos, al ser las instituciones el centro para el análisis del comportamiento racional, el actor queda oscurecido por las estructuras organizativas al ser subsumido por estas, además, las instituciones se vuelven la esencia de la acción, al ser a través de estas que recibimos la información, configuran el conocimiento y guían y apoyan el aprendizaje. Finalmente, no logra (o quiere) deslindarse de la concepción de actor racional, porque lo cognitivo —que sería su aportación hacia una nueva racionalidad— cumple la función de optimizar (cálculo) la relación medios/fines, los cuales ya están dados, pues los actores siguen buscando la mayor eficiencia (optimizar utilidades). En otras palabras, tanto la norma, como lo cognitivo y los acuerdos que establezcan las instituciones (actores), cumplen un sentido de utilidad (cálculo) y control para decidir las preferencias óptimas. Respecto a la idea de que las acciones son interpretaciones, y estas pueden ser variadas como resultado de las diferentes estructuras culturales, no modifica lo subyacente de la perspectiva de racionalidad instrumental y el definir la agencia de los actores limitada, pues el óptimo será de acuerdo con cada estructura cultural, lo que lleva a diferentes acciones, pero como resultado de una racionalidad dada que busca lo más o menos eficientes de acuerdo a cada cultura. Las reglas bajo las premisas del institucionalismo económico de North, son de actor racional con respecto a valores (regla) y con arreglo a fines, pero finalmente a partir de normas dadas, que semi-automatizan al actor. Quizás uno de los problemas en North, es que no concibe diferentes razonamientos donde lo valorativo de la acción (mayor o menor óptimo) no sea resultado únicamente de lo cognitivo. Pero, las relaciones con los otros actores-instituciones, no es sólo y puramente cognitiva, las instituciones y sus actores están insertos en relaciones de poder, de intereses en contradicción con los otros actores e instituciones, con formas de razonamiento diversos, donde lo subjetivo (proceso de dar sentido) no opera sólo como imperativo normativo, y no se reduce ni al cálculo ni a lo cognitivo. Respecto a la estructura, finalmente es subsumida por las instituciones, pero no toda estructura puede ser asimilada como normas, valores, reglas o procesos cognitivos.

El modelo de análisis⁴ de North (2005) busca explicar el cambio y crecimiento económico. Y desde su interés, la teoría de las instituciones debe de

⁴ E. Torres (2002) hace una excelente síntesis y comentario sobre el modelo de North.

seguir tres líneas de investigación para explicar la aparición, supervivencia y su desaparición: los derechos de propiedad (fundamento del entramado de incentivos individuales y sociales del sistema), el papel del Estado como estructura y vigilancia del cumplimiento de esos derechos de propiedad, y la subjetividad, cómo perciben e influyen en las reacciones de los agentes individuales y sociales las reglas del desempeño y sus transformaciones a lo largo del tiempo (North, 1990). El cambio será gradual. La función del empresario y su organización sería la de invertir en adquirir conocimiento, coordinar y desarrollar capacidades (aprendiendo para hacer) para aumentar el potencial de rentabilidad (North, 1990; 2005), es decir un sujeto cognitivo-instrumental. El comportamiento empresarial dependerá de las reglas (institución) que no son otra cosa, que limitaciones ideadas por los hombres de las acciones individuales, para dar forma a la interacción humana (véase Eugenio Torres, 2002). Son elementos que definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos, los jugadores (individuos y organizaciones) usarán los recursos y capacidades para ganar y dependerán de la estructura de incentivos. En síntesis, el modelo económico es el resultado del marco institucional (que reduce la incertidumbre) que se compone de reglas y restricciones (normas de comportamiento y convenciones) caracterizables en términos de *enforcement*. A ésta corriente le interesa el análisis a nivel macro-económico, explicar el rol de maximización de las empresas y cómo toman decisiones en incertidumbre, dando al empresario el papel de tomador de riesgos (Hamilton y Fennestra, 1998) haciendo el trabajo que hacía el mercado.

De acuerdo con el propio North (2005; 99) es poco lo que se conoce acerca del stock de conocimientos y de lo que envuelve las percepciones y creencias que tienen influencia en las decisiones. Por lo que el interés se centra en demostrar la importancia de las instituciones para el crecimiento y distribución del conocimiento, ligado al ambiente físico. En otras palabras, y como lo dice Campbell, se puede apreciar un creciente interés en el tema de la cognición por los colegas de esta perspectiva, pero no han podido incorporar adecuadamente este tipo de ideas a su trabajo (Campbell (2009: 7). Esto nos permite hablar de que si bien hay un amplio desarrollo de propuestas teóricas sobre la importancia de lo cognitivo, no logran introducir el problema de cómo opera en el proceso mismo de la acción (decisión), se da por sentado el stock de conocimientos como resultado histórico del sistema de creencias y la interacción con el medioambiente físico y humano, siendo esto lo que determina el crecimiento económico y las variedades de culturales.

c) El nuevo institucionalismo sociológico-económico y organizacional

El institucionalismo sociológico-económico intenta hacer una nueva propuesta, debatiendo con la sociología clásica como es el de la relación entre estructura/actores. La propuesta consiste en dotar a la sociología de una teoría de la elección individual (el holismo no daría explicaciones sobre las elecciones individuales) y de una teoría institucional más específica que dé cuenta de los mecanismos causales a través de los cuales las normas y reglas son producidas y mantenidas y, de cómo las diferentes creencias culturales dan lugar a diferentes estructuras institucionales (retoman a North, 2005). Para salvar la visión del actor atomizado, ahora se le concibe en redes, al estilo Granovetter, sumándole la propuesta cognitiva de North. Así, los actores están ubicados en grupos de redes embebidas de lo social, de creencias culturales y de procesos cognitivos, que serían la llave para entender las percepciones de los actores y sus intereses (Nee y Ingram, 1998: 30). Sin embargo, esto no quiere decir, que rechazan la posición de actor racional, donde la toma de decisiones se da de acuerdo con criterios de costos-beneficios, sino que asumen la racionalidad instrumental y la elección individual, sólo que ésta estaría acotada constreñida por el contexto, sería una “elección dentro de restricciones” (*Choice within constrinst*) o contexto y racionalidad limitada (*context-bound rationality*) (Briton y Nee, 1998; Campbell, 2009). Las normas y reglas (instituciones) se imponen como resultado de un comportamiento basado en el interés propio (individualismo metodológico), que limita el rango de opciones que los individuos podrían adoptar al perseguir sus intereses (Briton y Nee, 1998). Por lo que las diferencias en las elecciones se dan: por las variaciones en las restricciones institucionales (Campbell, 2009: 7), por las restricciones cognitivas y por la racionalidad limitada (capacidad limitada de los individuos para obtener, procesar información y para la toma de decisiones). Las preferencias de los individuos en las elecciones, tienen que ver además, con la aprobación / desaprobación social, que se vuelve el mecanismo por medio del cual se conforman las normas de un (sub) grupo. En este sentido, los intereses de los actores pueden ser evaluados por el “bien social”, por ejemplo por el estatus, y así, evitar la desaprobación social y caer en el ostracismo (Nee y Ingram 1998: 31). Es decir, hay una asunción del individualismo metodológico (elecciones individuales), pero a la vez restringidas por las normas sociales que sancionan (imposición social sobre las elecciones individuales).

El punto ideal de esta relación sería, que tanto las normas formales como las informales coincidieran (se engancharan), lo cual reforzaría la elección idónea sin conflicto, de tal manera que los costos de transacción serían bajos, y el monitoreo y *enforcement* serían informales. Por ejemplo, de acuerdo con los autores, en una economía de mercado, las reglas formales económicas (transacciones) las regula el gobierno, la contraparte sería la norma informal (normas sociales), como puede ser la honestidad, que llevaría al justo intercambio. La incertidumbre vendría del no enganche entre las normas formales e individuales. (Nee y Ingram, 1998: 33, 34). El desacoplamiento entre las reglas formales e informales es consecuencia de la variación entre preferencia e intereses de los subgrupos que conforman la organización con las reglas formales. El bajo costo de las transacciones, es resultado de la ganancia social (conformidad con la norma) que se produce, una parte espontáneamente en el actual curso de la interacción social. Consideramos que el ver a la norma sólo como recurso socialmente embebido, sin tomar otras mediaciones como el proceso subjetivo (proceso de dar sentido) limita la explicación de las acciones y las reduce al uso utilitario de la red. Por ejemplo, la honestidad es un código cultural y subjetivo (interpretado), que si bien se configura en la interacción, también es resultado de procesos que tienen que ver con otros mundos de vida (la religión, la familia, las diferentes culturas, de relaciones de poder, la moral y de intereses propios). Por lo que no se puede dar por supuesto que el estar inmerso en redes y que el “bien social” operara siempre en consecuencia con la norma informal. Dando por hecho que la honestidad se constituiría de manera unívoca (hay grados de honestidad) y operaría de manera funcional a la institución, y no como resultado de una conformación de elementos y códigos que presionan y se configuran en una situación específica. Por otra parte, no dicen nada sobre cómo se configura la honestidad en red, que los unifica como parte de la misma red, y sí dejan de lado que en ciertas situaciones, la honestidad puede jugar como interés individual —por encima del bien social— y que su configuración, puede estar dada por códigos no iguales.

Knight y Ensminger (1998) introducen el poder, elemento ausente en las otras posiciones de esta corriente. Sin embargo para ellos el conflicto se resuelve separando la esfera económica (preferencias e intereses individuales materiales) de la social (ideologías, preferencias no materiales). Así, tendremos la norma como manifestación de los intereses de los actores, (la que gobierna lo económico y la que gobierna lo social) que impondría las preferencias. En este sentido para los autores, un Estado centralizado

cumpliría el papel de imponer las preferencias, en un Estado descentralizado la norma sería la que sancionaría. La elección estaría constreñida por la norma que se monitorea por medio de las sanciones (aprobadas y desaprobadas). El separar la vida económica de las otras esferas es aceptar que las decisiones económicas no interfieren en otros espacios de la vida, y que la norma resume, condensa esos mundos de vida en una sola visión, y que los actores se suman por convencimiento institucional.

El modelo de análisis que proponen desde el (NISE) Nee y Ingram, es el de superar al de la economía institucional (Williamson), al introducir como parte de la interacción al medioambiente-aspecto ya tratado por North —el cual es constreñida por las normas formales y lo informal, y no sólo constriñe la estructura formal como en Williamson; así como el ubicar a los actores en redes embebidas de lo social. El buscar dar una nueva respuesta al problema de la elección y el problema del libre jugador (Nee, 1998) los lleva a plantear como salida, que la relación social provee el mecanismo social esencial para la conducta de la vida económica, tal recompensa no sería material, sino motivada y aprobada por lo social y el Rank, aunque finalmente retornan a un beneficio material (Nee y Ingram, 1998: 40). Así, lo social implicaría una racionalidad colectiva de la red, intencional, reflexiva e interesada. Al momento de definir en qué red buscan ubicarse los actores lleva a una intencionalidad (reflexiva), y con ésta se busca obtener un bien (fines dados), el medio es la red que puede ser vista como vínculo institucional o como red social (amigos), pero finalmente tendrán su recompensa material.

En resumen podemos hacer las mismas críticas que al NIE de North y su concepción de actor, de estructura, de agencia y de subjetividad. En North, lo nuevo y central es que lo cognitivo define la acción, en el NISE con Nee, Brinton e Ingram, lo más importante en la elección es el contexto, bajo una lógica constreñida que fija los límites y, el estar ubicado en redes sociales. En ambas posiciones subyace en sus fundamentos un actor definido por la eficiencia y rentabilidad, aunque en Nee y Briton, el bien social juega el papel de limitante para la acción, éste finalmente también es interesado, es lo que para North son las reglas. Entonces, tenemos a actores instrumentales acotados constreñidos, pero al fin instrumentales; la agencia de los actores reducida al interés, por lo que la libertad de decisión y elección es sujeta. La agencia significa libertad de acción, acotada sí, pero dentro de un espacio de posibilidades donde lo objetivo como lo-subjetivo juegan en el proceso de la acción (decisión); donde moral, lo estético, el poder, la subjetividad como proceso de dar sentido, configuran la agencia de los actores, en el

que, el interés, la eficiencia, la rentabilidad, son factores centrales en lo económico, pero jugando junto a otros factores o códigos, pero en otros espacios, pueden no ser el eje de la acción, no toda acción es interesada. Respecto de la estructura ésta es igualada a la red que se vuelve el eje del análisis. Siguen viendo lo social, lo subjetivo, lo cultural asimilable por la institución o la red en una idea funcional y de adaptabilidad al ambiente más allá de las posibles divergencias.

e) El nuevo institucionalismo sociológico-organizacional

El neo-institucionalismo sociológico-organizacional encuentra sus orígenes en la sociología clásica de Durkheim y Parsons, aunque busca deslindarse del funcionalismo de Parsons, y de las perspectivas del nuevo institucionalismo económico, con sus supuestos de actor racional-instrumental, aunque, como analizamos más adelante, el deslinde es más aparente que real. Como corriente comparten los mismos principios teóricos-metodológicos, una orientación hacia lo cognitivo (la dimensión cognitiva de la acción), y en lo normativo de la acción (reglas que guían la acción que llevan a un comportamiento apropiado), las instituciones como variables independientes, la idea de persistencia de las instituciones, el isomorfismo en las prácticas organizacionales, el Estado que hace más racional a las instituciones, y el interés por la estabilidad y la legitimidad (Powell y Dimaggio, 1991, 1983, ; Scott, 1995, 2001; Meyer y Rowan, 1977). Al interno, tenemos diferentes posiciones y acentos de interés. Los que privilegian el nivel macro o los que analizan el nivel micro y los que buscan relacionar ambos niveles; además, los que dan peso a la parte técnica (los menos) y los normativos; los primeros hacen referencia a los aspectos productivos, técnicos, que llevan a las organizaciones a ser más o menos “eficientes” y rentables; y para los segundos, la acción responde a lo normativo, cognitivo, a lo “apropiado”, a lo legítimo de acuerdo al ambiente institucional, independientemente de que tales prácticas incrementen o no la eficiencia organizacional o reduzcan los costos en relación con los beneficios (Powell y Di Maggio, Dimaggio, 1991, Meyer y Rowan, 1977; Scott, 2001, March y Olsen, 1996; Scott y Meyer, 1994). Las instituciones —estructuras institucionalizadas— desde las cuales los individuos actúan, no son un diseño de estos, son patrones sociales que se reproducen (por castigos y recompensas) en automático (Jaspersen, 2001: 195). Los marcos culturales (estructuras mentales de

conocimiento) enmarcarían (en otros la determinan) la acción, al establecer los medios aprobados y definir los resultados deseados (Scott, 1995, 2001; Di Maggio, 1983; Powell y Dimaggio, 1991), haciendo, por ejemplo, que los hombres de negocios busquen la ganancia (Scott, 2001). La institución con la que los actores interactúan, son resultado de lo social, y esta objetividad, codifica las normas, valores, roles, creencias, estructura significados que se traducen en las reglas, y los autores se comportan de acuerdo con estas, guiando todo tipo de acción (decisión). Es decir, el comportamiento es normativo y guiado fundamentalmente por las reglas. La institución objetiva las reglas, al institucionalizarse reduce la variedad (objetiva lo aprobado y lo desaprobado) y es la organización la que opera para superar las diversidades en los ambientes locales, esto es posible porque opera flexiblemente la organización con elementos estandarizados (Dimaggio y Powell, 200: 49). Así, para nosotros, los fines están dados, los medios legitimados y el rol definido, todo determinado por las instituciones.

Una primera limitación que vemos en esta perspectiva es que al hablar de estructuras, éstas terminan por ser subsumidas por la institución (reglas y normas) de esta manera se diluye la estructura. Se obvia que hay diferentes niveles de abstracción y de la realidad, (el micro, lo macro) y que influyen, y que no pueden ser subsumidos sólo en la institución o por las redes, como dice De la Garza (2006) y, sobre los cuales los sujetos pueden tener poco conocimiento y sobre todo control. Un segundo problema es que la ven como sistema donde no cabe la contradicción, porque el significado esta dado, lo único que tienen que hacer los actores es acatar las reglas y actuar de acuerdo a lo apropiado, porque los fines están dados, fijados por las reglas y las sanciones, los medios legitimados y el rol definido, todo determinado por las instituciones. Definiendo de esta manera la relación entre actores y estructura (dada) se puede hablar de un determinismo estructural (institucional) donde lo que explica la acción de los sujetos es la regla. La agencia de los actores es socavada y responde al sentido de orden y coherencia que establecen las instituciones (reglas). Para nosotros la estructura no es igual a sistema, admite la contradicción e incluye a la estructura de cultura (objetivación de códigos) donde el significado no está dado, sino que es un proceso de construcción de significados para la situación específica en interacciones sociales (relaciones sociales en red entre sujetos). El papel de la cultura en el NISO más que mediación estructural entre los medios y fines, es vista como una herramienta que permite legitimar la acción, al no mediar entre la estructura (reglas) y los

actores la subjetividad (proceso de dar sentido), esta es asumida con un único sentido, por ejemplo los hombres de negocios buscan la ganancia, un rol-estatus determinado. Se define cognitivamente el papel del empresario y normativamente asume la norma de que debe de trabajar para obtener ganancia. Así, lo instrumental (cálculo egoísta) es asumido por la norma y el actor empresario sólo sigue la norma que le determina como actuar. Disfraz de una acción instrumental con interés y cálculo a una acción por reglas y normas dadas.

El deslinde de este institucionalismo de los otros institucionalismos, es la idea que se desprenden, supuestamente, de la concepción de actor racional, dado que este actúa con base en reglas y no por el cálculo y el egoísmo (Dimaggio y Powell, 1991). Pasemos a discutir la concepción de actor. El eje para analizar la acción (decisión), es la idea de que el interés de los actores es construido por las instituciones y este proceso es fundamentalmente cognitivo y normativo (Powell y Dimaggio, 1991, 2001; Scott, 1995). Rechazan la intencionalidad y se fundamentan en una teoría alternativa de la acción práctica (significativa) que destaca la naturaleza no reflexiva, rutinaria y presupuesta de la mayor parte de la acción humana (Powell y Dimaggio, 2001: 51, Scott, 2001), (no siente, no reflexiona, sólo repite la acción por costumbre, hábito se actúa inconscientemente en automático (Dimaggio Powell, 2001pp). En este sentido, la razón práctica, para ellos es presupuesta, dada y aprobada por la sociedad (normativamente). La decisión rutinaria responde a la incertidumbre generada por escasez de información, falta de claridad que lleva a actuar de manera rutinaria, sin reflexionar de acuerdo a esquemas cognitivos (Campbell, 2009). El actuar en automático es una forma de buscar reducir la incertidumbre ante las limitaciones del actor, de ahí que las decisiones se den con base a las reglas prácticas o legítimas y su operación. Pero cómo dice De la Garza (2006), “la incertidumbre nunca la va a quitar la regla y la práctica y va a obligar al monitoreo permanente y reflexivo sobre la acción a seguir y sus resultados”.

Consideramos que el problema de la decisión por conocimiento es equivalente al problema del actor racional limitado (de información incompleta), en el sentido de que en el actor racional limitado, tiene que ver con la capacidad limitada de los actores para recabar información y procesar información importante para decidir de manera más cercana al óptimo; en el actor cognitivo, pasaría por estas mismas restricciones, y la ventaja competitiva la daría el conocimiento (la información). Alejarse de los aspectos racionales, calculadores de la cognición, desde su punto de vista, significa

concentrarse en los procesos y esquemas preconscientes tal y como entran a formar parte del comportamiento rutinario, dando-por hecho la actividad práctica. Los mapas cognitivos culturales encauzan las decisiones humanas (las instituciones responden a los ambientes culturales) (Meyer y Rowan, 2001) (Powell y Dimmagio, 1991: 22). De esta manera, los individuos no eligen libremente entre las instituciones, costumbres, normas sociales o procedimientos, no son modelos de elección, donde se supone que los actores asocian determinadas acciones con determinadas situaciones mediante reglas de lo que es adecuado y la aceptación de convenciones (Dimmagio y Powell). La decisión (elección) es pues, orientada por la experiencia en situaciones semejantes (imitación) y en relación con los estándares de obligación (W Powell y DiMaggio, 1991: 51). De ahí, que no les interesa y pongan en tela de juicio la utilidad de los argumentos sobre las motivaciones de los actores que sugieran una polarización entre actor racional e irracional. A Dimmagio le interesan más las opciones que se consideren posibles, que los motivos para elegir determinada acción, porque los individuos infieren motivos *pos hoc* (los motivos están dados *a posteriori* una vez realizada la acción). Es así que, la conducta orientada a metas puede ser reflexiva o pre-racional, en el sentido que refleja predisposiciones, guiones, esquemas de clasificaciones profundamente incorporadas (lo cognitivo como lo dado) (Dimmagio, 2001, 108), y precisa que su teoría del isomorfismo “trata no sólo de estados psicológicos de los actores, también de los determinantes estructurales del rango de elecciones que los actores perciben como racionales o prudentes” (Dimmagio, 2001: 108). En Dimmagio hay un rango de opciones y no una sola opción para la decisión, pero no nos dice cómo se decide entre los diferentes motivos dados (rango de elección). Es decir, entre “posibles elecciones” aprobadas y legitimadas qué definen la acción (decisión). Podemos ubicar en el institucionalismo organizacional de estos autores, no un actor racional consciente, pero si con un racionalismo implícito, inconsciente. Pero además, la realidad externa sólo premia lo cercano a lo racional. En otras palabras, en la práctica lo que funciona es racional, y no la consciencia de los actores. La realidad externa es lo que dice que es lo racional y es más racional, cuando se tienen resultados con mayor ganancia. Al igual que en Von Mises (citado por de la Garza, 1992) la acción que siempre es racional (en automático) no queda reducida al cálculo para satisfacer un deseo, sino el empirismo de mercado diría cuales acciones fueron más eficientes y serían resultado del ensayo-error. Es otras palabras, no importa si las acciones son resultado de acciones racionales o

no en lo psicológico, finalmente el mercado premiaría empíricamente a las que, independientemente de la conciencia de los actores, mejor adecuaran medios con fines. Así, el libre mercado no sería racional sino resultado de la prueba-error (De la Garza). Se puede hablar de un estructuralismo cognitivo racionalizado que determinan las acciones (decisiones). Para nosotros, queda claro que finalmente se asume una racionalidad calculadora incorporada inconscientemente.

Meyer y Rowan (Meyer, 1977; Meyer y Rowan, 1977, Meyer y Rowan, 2001) ponen acento en lo normativo de la acción, la estructura formal de las empresas y su comportamiento (escuelas, Estados nacionales, hospitales, industrias) están definidos por sus ambientes institucionales y buscan su legitimidad en sus ambientes para sobrevivir. La acción responde a lo “apropiado”, a lo legítimo de acuerdo al ambiente institucional, independientemente de que tales prácticas incrementen o no la eficiencia organizacional o reduzcan los costos en relación con los beneficios. La legitimidad se deriva, como ya se dijo, de explicaciones *post hoc* o señales simbólicas y como resultado del apoyo cultural y el consenso logrado en el sector, campo etc., respecto a lo apropiado de los medios seleccionados para lograr los fines deseados (Scott, 1995, 2001). Las reglas (que se dan por hecho) funcionan como “mitos de poder”, pueden ser apoyadas por la opinión pública o por la fuerza de la ley, por las profesiones (mitos racionalizados) (Meyer y Rowan, 1977, 2001). La distinción de dos ambientes: los institucionalizados (campo normativo construido socialmente) y los técnicos (definidos como el control y coordinación sobre lo productivo) les sirve para establecer estos ambientes diferenciados y dar soporte a su propuesta, no es lo mismo lo productivo que la estructura organizativa que los soporta. Aunque, ambos deben de sustentar la lógica de la confianza y el actuar de buena fe para no entrar en incertidumbre. Para March y Olsen (1989, 2005) al igual que sus colegas del institucionalismo normativo, la institución es un conjunto de reglas que establecen prácticas. Aquellas son resultado del aprendizaje que es histórico y basado en la experiencia, como lo conocido por otros (información que está presente). Los campos organizacionales se adaptan a las reglas, las traducen en metáfora y posteriormente se rutinizan. Los autores mencionados sostienen que el comportamiento (acción) es resultado de la percepción de lo apropiado al identificar situaciones e identidades (las define como roles) en correspondencia con las normas, de esta manera la conducta de los actores está condicionada a un conjunto de roles, sujetos a normas en función de una situación específica. La compatibilidad entre obligaciones y normas

pasa por un sistema de expectativas que se comparten. Buscan deslindarse de nuevo del actor racional instrumental, al definir la acción de los actores como resultado, ahora, de la norma y sin fines de ganancia. Aspectos que ya discutimos y a los que le pueden hacer las mismas críticas que a Meyer y Rowan, y al mismo tiempo nos hacemos las siguientes preguntas, ¿Es posible hablar de la acción de los sujetos económicos dejando fuera la meta de la ganancia?, es decir, ¿Se puede hablar de un sujeto reducido a las reglas para analizar la acción?, cuando de lo que se trata es de descubrir en el proceso de reconstrucción de la decisión que es lo pertinente, el sujeto (económico) es una totalidad de relaciones, con diferentes niveles de la realidad, que se relaciona con otros actores, sean políticos, económicos, familiares, como parte de una clase. Desde nuestro punto de vista, no quiere decir que no haya cálculo, pues también forma parte de la decisión mítica legitimada objetivada en la institución. El problema radica en pensar que en la acción con base en el interés utilitario interviene sólo el cálculo (costo/beneficio) o pensar a la vez que quien actúa con base en reglas y normas no calcula. En el capitalismo que vivimos no bastan los mitos institucionales sin la rentabilidad, y ésta se genera en la competencia, en la productividad, en la técnica, aunque sobre la rentabilidad, se logre imponer, en ocasiones, lo legítimo social. El introducir lo social, es lo positivo de la propuesta, pero la empresa, si no tiene ganancia muere, el capitalismo está hecho para acumular. Por otra parte, en el NISO, la subjetividad está como intención normativizada, posición superada en muchas teorías actuales sobre la cultura. No logran captar la relación entre estructuras y actores, al asumir un sujeto pasivo receptor de estructuras, no es que no tomen en cuenta al actor, sino que este es pasivo porque no es abordado como generador de sus propios sentidos que pueden transformar dichas estructuras. O como bien señalan, crítica y provocativamente Powell y Bromely (2013), en el NISO existen concepciones embebidas de agencia y de estructuras que constriñen, pero bastante simplistas.

Cambio y predicción: el isomorfismo una tipología del cambio

El análisis institucional-organizacional busca la predicción, y la forma de comprobar empíricamente se da en el análisis de los campos organizacionales, en la persistencia de las prácticas (Powell y Dimaggio, 1983; 1991;

2001). Las organizaciones adoptan la homogeneidad de prácticas (isomorfismo) y acuerdos que se encuentran tanto en el mercado del trabajo, escuelas, Estados y corporaciones ante las presiones ambientales, en la medida que respondan a presiones institucionales similares, aunque estas no se interesen directamente por la eficiencia. Las organizaciones pueden cambiar en la estructura formal, la cultura organizacional, metas, programas y misión, metas o desarrollar nuevas prácticas y nuevas organizaciones, pero en el largo plazo, los actores organizacionales que toman las decisiones racionales (las conductas gerenciales se dan por sentado y no como elecciones estratégicas conscientes) construyen un entorno que limita su habilidad para cambiar, el efecto es reducir el grado de diversidad dentro del campo (P. Dimaggio y Powell, 2001). La innovación en un primer momento, motivada por el deseo de mejorar el “desempeño”, puede adquirir valor más allá de los requisitos técnicos de la tarea que se trate (Selznick, 1957, citado por Dimaggio y Powell, 2001) y la innovación proporcionar legitimidad en vez de mejorar el desempeño (Meyer y Rowan, 1977, 2001). La aprobación es normativa y eso facilita su adopción.

En el terreno empírico los campos organizacionales (conjunto de instituciones proveedores, productores, agencias reguladoras), son el centro de análisis e intentan integrar a los actores a través de dos grandes dimensiones, lo que llaman conexión y estructura de equivalentes.⁵

De acuerdo a Dimaggio (1983) Dimaggio y Powell (2001) la estructura de un campo no puede definirse *a priori* sino en el proceso de investigación empírica y existe en la medida que está definido institucionalmente. Tres tipologías definen el cambio al isomorfismo:

1. *El mimético*, con la incertidumbre simbólica, ambigüedad en las metas y sobre qué decidir, todo esto lleva a la imitación de prácticas organizacionales exitosas, pero también puede ser por ritualismo para reforzar su legitimación. El éxito del mimetismo organizacional es la respuesta a la incertidumbre, la competitividad

⁵ Dimaggio y Powell (2001) definen por conexión las transacciones que vinculan a las organizaciones entre sí: relaciones formales contractuales, participación de personal en empresas comunes, sindicatos, asociaciones de profesionales, o bien relaciones informales, que pueden estar fuertemente vinculadas entre sí y débilmente relacionadas con otras empresas. Equivalente estructural lo define como la similitud de posiciones dentro de una estructura de red.

conlleva presiones para adaptar prácticas eficientes o que fracasan frente a organizaciones más adaptadas.

2. *El coercitivo* hace referencia a las influencias políticas y al problema de legitimidad, resulta tanto de presiones formales como informales.
3. *El normativo* se debe a la profesionalización —educación formal y legitimidad cognitiva— es la lucha colectiva de los miembros de una ocupación por definir las condiciones y métodos de trabajo y por establecer la base cognitiva y la legitimidad de su autonomía ocupacional, la competencia será por el estatus y el prestigio y cumple con las reglas de profesionalismo por escuelas y asociaciones.

El valor dado a esta propuesta teórica-metodológica radica, en sus propias palabras, en su utilidad de predicción al cambio isomorfo (Dimaggio y Powell, 2001:117). Las hipótesis parten del supuesto de *ceteris paribus*, y describen los efectos esperados de varias características del campo organizacional sobre el grado de isomorfismos (disminución de la variación y la diversidad).

Para De la Garza, el isomorfismo no es otra cosa que una reducción del nivel macro al nivel micro. No se toma en cuenta que hay niveles de la realidad, que no hay reglas unívocas y que la predicción con base a categorías que pudieran ser controladas a semejanza de las ciencias naturales, en lo social no puede operar igual, porque los sujetos y la realidad están en movimiento, no están determinados.⁶ Desde el configuracionismo el método implica la reconstrucción de la realidad por niveles, de la teoría a lo empírico, bajo condiciones culturales y subjetivas implícitas o explícitas, procesos con temporalidades diferentes (ritmos de cambios diversos) donde aparece lo coyuntural y lo estructural (De la Garza, 1998).

Los estudios empíricos, sobre la adopción de los supuestos Neo-institucionalistas

Desde el NIE, las explicaciones de por qué el éxito o crecimiento económico de un país, esto se debe a que se cuenta con instituciones solidas (Estado

⁶ Una de las críticas más interesantes desde el institucionalismo sobre los límites del institucionalismo en la investigación empírica en el tema de la predicción e inercia al isomorfismos y su legitimidad imperante se encuentra Kraatz & Zajac (1996)

contractual). Por ejemplo, como México no las tiene, su desarrollo es la cara del tipo de instituciones que existen. Un problema extra, como se comentó en párrafos anteriores, es que si bien North desarrolla teóricamente su supuesto cognitivo, las investigaciones no logran desarrollar y explicar cómo se da este proceso en las decisiones. Se habla de que se aprende o innova por metáforas, pero lo dan por hecho, sin explicar el proceso por el cual se decide por equis metáfora y cómo opera, o por qué se decidió por imitar equis acción. Es decir, no cumplen y desarrollan las propuestas de North, sobre cómo puede operar la racionalidad/limitada/cognitiva en los procesos de decisión. Se restringen a buscar establecer cómo los negocios multinacionales pueden ser influidos por el marco institucional y el contexto, del país en el cuál se instale, en algunos casos mencionando problemas de poder y conflicto, pero las diferencias y explicaciones de éstas, las dan las instituciones nacionales y su historia. La inclusión de la historia en las investigaciones, es un paso importante, sin embargo, su aplicación es tan sólo para explicar la importancia de las instituciones en el tema a investigar. Por ejemplo, en el inicio de la ciencia. Sin estas (instituciones) no se hubiera dado la creación y difusión del conocimiento. La caja negra, digamos que permanece en penumbra en ambigüedad, se quiere abrir, pero a la vez la propia perspectiva la cierra, al oscurecer a los actores y sus relaciones.

Otros trabajos, retoman las propuestas teóricas de los diferentes institucionalismos, definiendo desde éstas, problemas a investigar de manera ecléctica. Por ejemplo, se asume la posición de North institucionalista y agregan la idea de legitimidad bajo las premisas de responsabilidad social, de esta manera se persigue salvar el “vicio o pecado” de asumir la racionalidad limitada pero instrumental, sin desprenderse en sí de la posición. Pero, además, no resuelven en el terreno empírico, es decir, en el proceso de investigación, que implica una metodología que defina y muestre la pertinencia teórica-metodológica-explicativa de las acciones. Otros más, simpatizan con las propuestas, y las simplifican reduciendo el planteamiento en cómo lo institucional limita o permite operar la regulación a las multinacionales en un mundo globalizado y transnacionalizado. Finalmente, se concluye que las instituciones locales de los Estados-nación, el derecho internacional o la intervención de los actores colectivos (los diferentes ambientes institucionales, de leyes laborales, sindicatos, leyes salariales, leyes o demandas sociales, ecológicas, ONG`S), regulan a las multinacionales y éstas actuarían con base en las presiones para legitimar sus acciones. Por ejemplo, si el gobierno presiona para que se cubra una norma salarial, estas la

aceptarían, por legitimar su imagen de buena empresa, independientemente que se encarecieran los costos. En una posición donde el mercado influye, pero se logran imponer sobre éste prácticas legitimadas, independientemente de su eficiencia y rentabilidad, el “bien social”. No les interesa analizar a las empresas en su configuración socio-técnica del proceso de trabajo, sino cómo asumen la regulación internacional o nacional.

El mercado de trabajo es un tema que sí es de interés de los institucionalistas sociológico-económico-organizacional. La forma de abordarlo es a través de las instituciones y su historia, o a través de las redes sociales y las relaciones institucionales (firmas, universidades). La explicación tendría un contenido histórico relacionada con el desarrollo y consolidación de las instituciones dependiendo del caso. En ambas posiciones, las instituciones reglamentan normativamente la forma de operar entre el reclutamiento y los demandantes de trabajo. Las instituciones, de nuevo, proveen los marcos legales y normativos del mercado laboral. Ignorando que también entra en la oferta y demanda del producto, y que si bien las instituciones establecen las reglas, de qué se debe y puede negociar con un sindicato, por ejemplo los mínimos salariales, el monto final no es resultado sólo de la regla sino de la negociación y acuerdos-arreglo entre los actores. En otras palabras, la acción sea colectiva o individual sería resultado de las reglas y normas institucionales, sólo habría que hacer la historia de las instituciones y vincular las acciones (mercado de trabajo) a las reglas y normas establecidas en cada periodo histórico.

Las investigaciones empíricas que retoman a los institucionalistas, en una buena parte, consisten en comprobar las hipótesis propuestas por esta corriente, bajo categorías y modelos causales. La teoría es vista como conjunto de hipótesis que hay que comprobar en la realidad y cuyo resultado fue predicho. Desde el configuracionismo, el eje fundamental de la investigación es la reconstrucción-construcción de la teoría, vista como criterio metodológico, donde reconstruir la totalidad implica alcanzar la explicación (De la Garza, 2001). La totalidad metodológica, es la articulación de lo lógico con lo histórico (deducción-inducción y como reconstrucción de la teoría acumulada). La teoría es definida como oposición al sistema de proposiciones relacionadas deductivamente, como una configuración conceptual en una relación abierta, estructurada por niveles de abstracción. En lugar de buscar la predicción se trataría de la construcción de espacios posibles para la acción en el presente, que se articulan en procesos de diferentes temporalidades y subjetividades. Éstas articulaciones

no llegan a conformar un sistema, sino una configuración, la realidad es una construcción de configuraciones en relación entre estructuras, sujetos y acciones (De la Garza, 2012).

El nuevo institucionalismo en general, busca también aportar en lo metodológico, para estas corrientes, el estudio de lo institucional permite hacer investigación comparativa, al poder observar los efectos institucionales y comparar con sus diferentes posiciones de acuerdo al contexto. Tres problemas metodológicos se pueden destacar, el uso normativo de la teoría, se parte de hipótesis ya establecidas, globalizadas, de dimensiones definidas. Por lo tanto, el análisis consiste en comprobar una vez lo ya establecido como “predecible”, pues sólo se busca en la realidad empírica aquellos elementos (datos) que permitan probar lo ya predicho, cerrando con esto la posibilidad de abrir el conocimiento a nuevas articulaciones que permitan explicaciones más complejas, que vayan más allá de una de una caracterización tipológica (Hernández, 2007). Segundo, lo comparativo no implica que se tenga que realizar la comparación uno a uno (cada elemento de la institución comparado con otro elemento igual institución), porque las condiciones de su configuración responden a diferentes presiones estructurales, subjetividades, interacciones, culturas, temporalidades etcétera. Es mejor hablar de configuraciones y de niveles de la realidad y de abstracción. La configuración puede implicar un nivel más general por ejemplo, las presiones estructurales (mercado, competitividad, etc.,) que están presentes en todas las empresas (instituciones) y verlo como un nivel general, y otro(s) más concreto (s) y que pueden ser re-significados por los sujetos y darle sentidos diferentes (por ejemplo configuración socio técnica del proceso de trabajo). Es decir, captar lo general y lo particular. Tercero, no se puede reducir la realidad a las instituciones y ser sólo estas el eje de análisis principal, hay aspectos de la realidad que no se objetivan en una institución y pueden ser centrales para la explicación de la acción, por ejemplo lo moral, lo coyuntural.

La relación entre estructuras, subjetividades-interacciones y acciones

Al inicio del trabajo nos preguntamos cómo explicar la acción de los sujetos con los límites del actor racional y si el nuevo institucionalismo nos brindaba un nuevo “paradigma” para explicar la nueva realidad en el

capitalismo actual. En el transcurso del trabajo esperamos haber demostrado las limitaciones y bondades de las perspectivas institucionalistas, sin embargo, no podemos dejar de decir, que si bien vemos aportes, son más las limitaciones que encontramos en su propuesta. En el eje de discusión, que ha sido la relación entre estructuras (instituciones)/sujetos y sus acciones (decisiones), en el análisis vemos más coincidencia entre los diferentes institucionalismos, que diferencias. En todos encontramos una tendencia a igualar estructuras a instituciones, desconociendo los diferentes niveles de la realidad y su influencia en la propia institución. Una vez que se institucionaliza la estructura para ellos, ésta se oscurece al estilo de las redes de Granovveter —una vez que se establece la red se institucionaliza y deja de tener importancia como tal— y se convierte en reglas, normas, convenciones. Una aportación es el ubicar a los actores en redes embebidas de lo social (NISE), sin embargo, no se toma en cuenta que no sólo lo social interviene, sino también la subjetividad de los actores que genera otros significados extras. Por otra parte, estas redes son de interés y no se define cómo se configuran, qué tipo de red es y cómo se relaciona con la estructura, pareciera que la estructura también es absorbida por la red. Las instituciones se vuelven el eje que determinan la acción, al generar la estructura de interacciones y limitantes de la racionalidad organizativa, el sujeto es sujetado a la institución, oscurecido por las reglas y normas que toman el lugar de los actores (organización). Nosotros diferimos de estas posiciones, porque las estructuras no determinan la acción, pero sí presionan, la estructura surge de las prácticas que se objetivan y no la vemos igual a institución ni a sistema, sino que acepta la contradicción y su significado no está dado. La cultura(s) forma parte de las estructuras (objetivación de códigos que conforma estructuras), los sujetos sociales construyen sus significados concretos para la situación concreta en interacciones sociales (relaciones sociales entre sujetos) y forman configuraciones de relaciones en redes sociales, no vistas estas solamente como redes claras, formales, sino en configuración. En otras palabras, hablamos de una reconstrucción de la relación entre estructuras/subjetividades-sujetos/interacciones-acciones.

Todas las derivaciones neo-institucionalistas aceptan la racionalidad limitada de los actores por la falta de información perfecta y la falta de capacidad de cálculo que crean incertidumbre (para la economía institucional y nuevo institucionalismo económico se genera el oportunismo). Sin embargo, también podemos sostener que todos los institucionalismos, en

mayor o menor medida siguen una línea que lleva a la racionalidad instrumental, aunque acotada, ya sea por normas de manera inconsciente (en automático), hay un actor racional normativo-cognitivo (NISO), aunque la racionalidad sea un resultado práctico y no una condición psicológica. En el institucionalismo sociológico, es un actor ubicado en redes y el contexto lo constriñe, pero finalmente con medios y fines racionalizados dados (definidos por el interés y la ganancia), las limitaciones son exógenas al sujeto. En el NIE es un actor cognitivo e instrumental, con racionalidad con respecto a valores (reglas) vista como restricción a otro racionalismo instrumental, hay un uso racional del conocimiento y sólo saben construir decisiones de causa-efecto. Otro punto, en el que coinciden todas las versiones institucionalistas, en mayor o menor medida en la importancia de lo cognitivo para las decisiones (elecciones), (más allá de que sea real o imaginaria su inclusión en las investigaciones), sin embargo, se cae en lo que llamo un estructuralismo (institucionalismo) cognitivo y normativo que no lleva a una verdadera agencia, ahora lo cognitivo es la restricción, y esto, limita la agencia de los actores, porque la forma de hacer conocimiento está predeterminada y cumple el papel de ventaja económica, su fin (ganancia) y medio (conocimiento) están definidos, añadiendo ahora la presión cultural. Creemos que no sólo las reglas y las normas (también cognitivas) conforman los procesos de decisión, también interviene la subjetividad no reducida a la conciencia o al punto de vista del actor, ni dada como intención calculadora, ni como imperativo normativo, sino como proceso de dar sentido, mediada por relaciones de poder, permeada por las diferentes culturas, por niveles de la realidad, por sus intereses, por lo moral, lo estético, donde lo cognitivo es una de las dimensiones junto con los demás elementos que configuran la decisión. Nosotros vemos a los sujetos como sujetos sociales que generan significados no sólo económicos, mediados por su subjetividad en interacción con las diferentes estructuras, no reducidas a reglas y normas o esquemas mentales. No se puede hablar de subjetividad cuando se está determinado por el cálculo, esquemas mentales o por la normatividad, la subjetividad implica libertad para decidir y dar resultado dentro de ciertos límites. Nos preguntamos si es posible tener otra mirada sobre las relaciones entre estructuras/subjetividades y acciones. Nosotros nos preguntamos si toda acción económica debe ser tratada como de actor racional que siempre busca el máximo beneficio, aunque haya límites institucionales o cognitivos; por otro lado, si es posible estudiar la acción económica como una acción social, es decir, los actores económicos como actores sociales. Nos interesan las reglas y normas, pero

con agencia. Tampoco interesa un sujeto obscurecido a la asunción de las normas, aunque estas intervienen. Interesa un actor ubicado en estructuras-instituciones que establece interacción con otros, en espacios de acción, dentro de una relación asimétrica de poder y de incertidumbre vinculado con los diferentes campos que conforman la subjetividad. Creemos que es importante tomar en cuenta la generación y trasmisión del conocimiento, pero no nos interesa ver al actor como puramente cognitivo, el conocimiento también implica procesos subjetivos (interpretación), culturales y relaciones de poder, sentimientos, valores, lo estético, razonamiento cotidiano, la moral. Tampoco nos interesa un actor que sólo actúa de manera coherente con reglas y normas. Es decir, interesa un actor que interactúa siempre con otros que influyen en sus decisiones, un actor ubicado en estructuras-instituciones.

Una propuesta de análisis de las empresas multinacionales y sus sujetos desde el Configuracionismo

La propuesta de De la Garza (2012) del paradigma configuracionista, es una nueva estrategia general de construcción de conocimiento, es un enfoque teórico-metodológico que implica una concepción de la realidad y un nuevo método (una guía heurística) de cómo hacer investigación. La realidad es vista como totalidad en movimiento, en transformación y por niveles de abstracción en articulación entre el objeto y el sujeto; la realidad por niveles implica el camino de la reconstrucción y a su vez de la especificidad, es captar no sólo lo general al objeto, sino también lo específico en él (De la Garza, 1998). La problemática expuesta permite introducirnos en una nueva dimensión para comprender al sujeto en sus interacciones, que implican visiones diferentes del mundo.

La forma de analizar (método) y entender la acción (que implica toma de decisiones) es con base en la reconstrucción por niveles de realidad, estableciendo las relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones. La subjetividad la analizaremos como configuración de significados que se da en arreglo con diferentes campos subjetivos: el cognitivo, el del razonamiento cotidiano, el valorativo, el de los sentimientos así como el estético, y que es posible identificar empíricamente (De la Garza, 2001). Nos preguntamos sobre como aprehender la configuración de significados de los actores sociales que se traducen en diferentes esquemas de acción y de acuerdo, en parte, con sus intereses y sobre los cuales los actores construyen sus proyectos y planes. **Pero también en relaciones con estructuras de**

diferentes niveles e interacciones entre actores diversos. En la explicación de la acción empresarial (empresa y empresarios y/o top manager) nos interesa *a*) tomar como eje la relación estructuras-subjetividades-acciones del paradigma configuracionista (De la Garza (2001), *b*) ver a los actores empresariales como sujetos sociales que generan significados no sólo económicos, y *c*) analizar a la empresa, al empresario y al *top manager* como parte de un mismo problema, donde el análisis corresponda a diferentes niveles de abstracción (Hernández 2005). En otras palabras, la propuesta consiste en ver al empresario como sujeto social (Hernández, 2003; Hernández, 2006) que se mueve entre estructuras-subjetividades-acciones. Interesa analizarlo como sujeto social mediado por su subjetividad en interacción con las estructuras, generando acciones en un espacio de posibilidades. Si bien en éstos tiene mayor peso el interés (ganancia) no anula los otros aspectos (sentimientos, valores, lo estético, razonamiento cotidiano, lo moral). Es ver al actor económico como sujeto social que interactúa siempre con otros actores, genera significados no sólo económicos, y en este sentido hay una construcción de la decisión, hay una construcción de significados con agencia en interacción. No una visión de actor determinado por las estructuras o la organización, pero sí presionado por éstas. La acción se construye en la incertidumbre, en el desempeño del poder, en el proceso de dar sentido y de interacción con las estructuras, la subjetividad y acciones. En este punto, engarzamos con la relación empresa-empresario y el problema de cómo estudiarlo; definimos al empresario/top manager como tomadores de decisiones estratégicas referidas a la empresa y que busca la ganancia. Vemos a la empresa y al empresario vinculados, pero no reducidos el uno al otro. La empresa puede ser analizada como centro de ventas, por sus costos, productos, y el empresario como el tomador de decisiones, pero para tomar decisiones se encuentra con la dificultad del cálculo, entra lo no racional, la subjetividad, la cultura, el poder, además de lo cognitivo. Todo esto en interacción con otros actores. En este sentido, el empresario, el *top manager*, interactúa con socios, proveedores, personal administrativo, gerencias medias, en un marco de leyes, instituciones, pero cuenta con capacidad de tomar decisiones en relación a las estructuras-subjetividades, aunque dentro de ciertos límites culturales, sin olvidar la ganancia. Pero, además, las concepciones que tengan el empresario y el *manager* no se traducen linealmente en la práctica, sino que pasan por diferentes filtros, conformados por actores con diferentes subjetividades (gerencia media, jefes, supervisores, obreros). El eje que permite vincular la relación empresa,

empresario son las estrategias, la definimos como construcción de decisiones centrales para la empresa. Las estrategias no son elementos de la estructura. Habrá diferentes estrategias construidas en ciertas condiciones sociotécnicas, socioeconómicas, pero que pasan a través de las concepciones de los empresarios o *top manager*. Como sujeto social el actor empresarial genera significados, no sólo económicos e interactúa con otros actores. Cuenta la trayectoria (experiencia), es decir, es resultado de una construcción social, en un contexto de determinadas estructuras y relaciones con otros actores. El actor empresario está ubicado en un contexto que importa en su constitución, aunque como sujeto social tiene capacidad de agencia. Por lo tanto, el empresario puede ser el dueño del capital o el *top manager*, siempre que tome decisiones estratégicas en diferentes niveles, vinculadas con relaciones sociales e instituciones que definen su espacio de autonomía sobre las decisiones. Desde esta perspectiva, la relación empresa-empresario se puede estudiar dependiendo del grado de autonomía que tenga el empresario.

Configuraciones de empresas

En otro nivel de abstracción de la realidad y partiendo de que el eje principal que permite vincular a los sujetos (empresarios) con las empresas son las estrategias, nos preguntamos sobre qué elementos intervienen en la configuración de las estrategias, qué papel juegan los actores, las instituciones y si se pueden hablar de estrategias únicas frente a condiciones semejantes del mercado. Nos interesa dar cuenta de cómo se objetivan las estrategias en una configuración de negocios y en la configuración sociotécnica productiva, no sólo como resultado de las presiones estructurales, sino que las decisiones de los actores y la objetivación de éstas en una configuración productiva conlleva el componente subjetivo. Para esto retomamos otro nivel de la realidad de la configuración de configuraciones, la configuración productiva de De la Garza (2002), la cual implica el arreglo entre un tipo de tecnología, una forma de organizar el trabajo, un tipo de relaciones laborales, de condiciones de trabajo, un perfil de la mano de obra (socio-demográfico, de calificación y niveles salariales) y una cultura laboral, gerencial y empresarial. Además, como modelo industrial, incluye la posibilidad de encadenamientos productivos y de servicio hacia adelante y hacia atrás, cierto vínculo con los mercados de la tecnología, del trabajo y de dinero, con el sistema de relaciones industriales de una zona o país, con las políticas económicas, con el mercado interno y el mercado externo, con el resto de la industria, la agricultura o los servicios.

Por otra parte, el ser una empresa global, transnacional, internacional o nacional, implica arreglos diferentes entre estructuras, instituciones y actores diferenciados. Las presiones estructurales (presiones del mercado, de la competitividad, calidad, costo y eficiencia) se enfrentan y perciben de diferente manera. Posiblemente la racionalidad instrumental opere de una manera más contundente en una compañía transnacional al verse presionada por un mercado muy competido en comparación con una empresa familiar cuyo mercado principal es el nacional, y donde la estrategia de negocios se construye en interacción sobre la base de una densa red de interacciones. Sin embargo, en ambas situaciones buscamos incorporar a los sujetos y no hablar ya sólo de empresas o instituciones como lo determinante de la acción (desprovista de actores) e introducir al sujeto como parte constitutiva de la acción, donde la cultura, las relaciones de poder adquieren importancia.

La forma de analizar las estrategias es por niveles e implica tres dimensiones interrelacionadas entre sí. Cada nivel conforma una estructura que se interrelacionan entre sí, y en las cuales los actores interaccionan y asientan sus acciones a través de sus prácticas en los diferentes espacios del mundo de la empresa y del trabajo. El primer nivel hace referencia al proceso interno de la empresa de reestructuración productiva y que define la configuración sociotécnica de los procesos de trabajo (decisiones sobre la organización del trabajo, el nivel tecnológico, la gestión de la mano de obra y gerencial, las relaciones laborales y gerenciales, la cultura empresarial, gerencial y de trabajo) tendientes a aumentar la productividad o calidad de procesos o productos. Otras estrategias que intervienen y se ponen en desempeño tienen que ver hacia el exterior de la compañía, que si bien repercuten al interno, implican otros procesos, tales como las alianzas estratégicas, las estrategias de comercialización, distribución y logística, la inserción dentro de una cadena global de producción que supone contar con ventajas comparativas de primer orden, como el dónde adquirir o desarrollar la tecnología, lograr la participación de inversión extranjera, el establecimiento de redes de clientes y proveedores, el desarrollo o adquisición de marcas de prestigio. Los actores que intervienen en el primer nivel en la planeación y ejecución son los directivos, mandos medios, trabajadores, líderes sindicales. En las estrategias de segundo nivel se analizan las relaciones que establecen con las instituciones y los actores que lo representan ante el gobierno, con los secretarios de estas dependencias, con el sistema político, con los sindicatos, proveedores y clientes. Es decir, estas estrategias se configuran en un contexto nacional y regional y repercuten en la empresa. El tercer nivel implica otros procesos que impactan a la empresa

hacia el exterior y el interior de la misma, es el análisis de las estrategias macroeconómicas (modelo de negocio) que emanan de las corporaciones en lo global, lo nacional y cómo impactan al nivel de las estrategias en el nivel I, y II y en su implementación (Hernández R, Marcela, 2012). Los diversos actores que interactúan con las estructuras van construyendo y reconstruyendo las relaciones y dando sentido a sus acciones en relación con las diversas culturas y poder, generando a su vez nuevos significados del mundo de la empresa y del trabajo. Definimos a la empresa transnacional en el sentido amplio, como una configuración estratégica de control en continuo proceso de cambio, que combina lo local y lo global. Es una colectividad de sujetos en interacciones con diferentes estructuras (I, II, III) en diferentes niveles de la realidad empresarial, con diferentes subjetividades y permeada por culturas (nacional, regional, gerencial y del trabajo), conjuntando las funciones de producción, distribución y servicios. Esta configuración de articulaciones de negocios e interacciones (diferentes actores que intervienen, espacios geográficos, políticas públicas, culturas y subjetividades) genera nuevas formas de control y nuevos significados en las relaciones entre la empresa e inter-empresas. En esta negociación entre las estrategias corporativas, los clientes, las filiales, subsidiarias, empresas subcontratadas (maquila) intervienen diferentes estructuras tanto internas (en sus tres niveles) como externas con sus actores sociales y con sus subjetividades. De esta manera, las compañías se ven obligadas a negociar y acatar ciertas disposiciones. Forman parte del entorno global, nacional y regional, son las políticas gubernamentales, leyes laborales y sindicales del país y de la localidad, los proveedores, culturas regionales, nacionales. Todos estos niveles de relaciones son procesos no acabados que implican una continua negociación, dentro de límites jerárquicos, con contradicciones al ponerse en desempeño estructuras, subjetividades e interacciones en contextos marcados por culturas, poderes e intereses de los actores. Cada nivel (global, nacional, local, empresa) conforma una configuración de interacciones y de acciones dando como resultado la configuración de configuraciones de la red corporativa de descentralización (subcontratación, filial, subsidiaria) (Hernández, 2012).

Conclusiones

El nuevo institucionalismo en sus diferentes derivaciones busca dar nuevos elementos para la explicación de la acción de los sujetos. Intenta superar y llenar los vacíos, que desde su visión, no logra dar respuesta la sociología

clásica. Los institucionalistas se debaten entre dos posiciones extremas, la que mantiene la posición de actor racional acotado, ya sea por el contexto, las instituciones por lo cognitivo (NIE, NIES) y la posición que busca alejarse de estas posiciones y da todo el peso para la explicación de las acciones a las normas, actores autómatas (NISO). Los primeros, asumen que es imposible hablar de actores (económicos) sin la presencia de la racionalidad instrumental, aunque acotada en el contexto cultural, pero finalmente el supuesto racionalista persiste y esto sigue siendo lo que define y explica la acción. Para la segunda posición, al buscar alejarse de lo racionalista y enmarcar la explicación desde otras teorías (de la acción práctica, la psicología cognitiva y el interaccionismo) caen en otros extremos y vicios. Por un lado, la acción está determinada por la normatividad, lo cual para ellos, es dar por cerrado la discusión sobre el actor racional, al no actuar bajo este principio, sino por la norma, sólo que esta ya está embebida y premiada prácticamente por lo racional, por lo que, el decidir normativamente no quiere decir que está resuelto y salvado el punto, sólo socava y oscurece un problema de fondo sobre la explicación de la acción. Si bien incorporan lo cognitivo (definido como esquemas y guiones mentales), por sí solos no salvan tampoco el problema, pues al actuar por esquemas mentales y guiones de prescripciones, la agencia de los actores es limitada y normada, no podemos menos que definirlo como determinismo estructural normativo- cognitivo. Aunque no se plantea un actor psicológicamente racional (calcula y decide por relación costo beneficio), a la manera de los primeros neoliberales del siglo XX como Von Mises, el racionalismo está en la propia realidad que premia a posterior o castiga según la eficiencia de estos en sus prácticas.

El problema central en estos últimos y que permanece latente en los institucionalistas, es como lograr incluir las prácticas de los actores (empresarios, gerentes) en términos de la acción de los sujetos, es decir, como incorporar a los sujetos con agencia (un actor racional por definición implica un imperativo que quita agencia) y no de hablar sólo de instituciones y organizaciones desprovistas de actores. Quedan problemas no resueltos, no tratados al menos seriamente como el problema del poder asimétrico, el cambio como parte constitutiva de la acción. La idea de mantener separada la estructura organizativa de la productiva. En el terreno de la investigación empírica, como dijimos se asumen los principios teóricos de manera crítica y sólo se busca probar estos supuestos globalizados. Podemos decir que el institucionalismo en general es una perspectiva que busca el orden,

la homogeneidad y cumple la función de soporte y justificación de ciertas políticas económicas globales, favorecedoras de una ideología conservadora.

El Nuevo institucionalismo, aporta nuevos aspectos que enriquecen la discusión, dieron un paso al introducir lo cognitivo, el contexto y las redes, pero considero que también dieron dos pasos atrás en su idea de explicar la acción, unos no pudieron o quisieron ir más allá del actor racional explícito, agregando ahora el límite cognitivo, y un actor ubicado en redes sociales de interés (el NIE y el NISE), y los que quisieron abandonar y alejarse del actor racional cayeron en el hombre regla que no piensa y reflexiona para no caer en actor racional, aunque la racionalidad está en la propia realidad (NISO), a ambos les falta una concepción amplia de los sujetos y una teoría de la acción social como bien señala De la Garza. Para nosotros, el problema central de cómo explicar las acciones de los sujetos tiene que ver con el eje de Estructuras/subjetividades-sujetos/ y acciones-interacciones tomado como heurística y no como modelo teórico.

Referencias

- Aldrich y Martinez (2001), "Many are called, But Few Are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship", *Theory & Practice*, summer, pp. 41-56.
- Campbell L. J and Ore Kpedersen (2001), *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*, Princeton University Press.
- Campbell L. John (2004), *Institutional Change and Globalization*, Princeton, Princeton University Press.
- _____ (2009), "Surgimiento y transformación del análisis institucional" en Eduardo Ibarra C (coord.) *Estudios Institucionales: Caracterización, Perspectivas y Problemas*, México, UAM/GEDISA.
- De la Garza E. (2012), "El método Marxista, una propuesta configuracionista" en Enrique de la Garza y Gustavo Leyva, *Tratado de Metodología de la ciencias sociales*, FCE/UAM.
- _____ (1994), "Las Teorías de la Elección Racional y el Marxismo Análítico", *Estudios Sociológicos* No 35, enero-marzo.
- _____ (2006), "Neoinstitucionalismo ¿Alternativa a la elección Racional?: Una discusión entre la Economía y la Sociología" en Enrique De la Garza (coord.), *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos Enfoques*, ANTHROPOS, España.

- De la Garza E. (1998), *Hacia una metodología de la reconstrucción*, México, UNAM-Porrúa.
- _____ (2001), “La epistemología crítica y el concepto de configuración”, *Revista Mexicana de Sociología*, IIS/UNAM, vol. I, enero-marzo 2001.
- _____ (2002), “La Configuración como alternativa del concepto estándar de teoría” en H. Zemelman, *Epistemología y Sujetos*, México, UNAM/Plaza y Valdés.
- _____ (2008), “Siete tesis acerca de la economía de la información”, *Crítica Bibliotecnológica*, vol. I, junio-diciembre.
- _____ (2010), *Hacia un concepto ampliado de Trabajo: del clásico al no clásico*, Barcelona, Anthropos.
- Dimaggio P. J. (1983), “State Expansion and Organization Fields” In Organization Theory and Public Policy, pp. 147-161, Richard H. Hall and Robert E Quinn, Ed, Berberly Hill, CA. SAGE.
- Dimaggio P. J. and Powell W. (1983), “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields”, *American Sociological Review*, No. 48, pp, 147-160.
- _____ (2001), “Retorno a la Jaula de Hierro: El Isomorfismo Institucional y la Racionalidad Colectiva en los Campos Organizacionales” en Powell Walter y Dimaggio Paul (2001), *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, México, Colegio Nacional de CPyA, UAEM, FCE, Introducción.
- Gandlgruber B (2009), “Tendencias en la economía institucional contemporánea: entre actores e instituciones en la coordinación institucional” en Eduardo Ibarra C (coord.), *Estudios Institucionales: Caracterización, Perspectivas y Problemas*, México, UAM/GEDISA.
- Greengood R and Hiniings (1996), “Understanding Radical Organizational Change: Bringing Together The Old and The New Institutionalism”, *Academy of Management Review*, vol. 21-No.4, pp. 1022-1054.
- Hall Taylor (1996), “The tree New Institutionalism, Paper presented a member of the MP IFG Scientific Advisory Board, as a Public Lecture during the Board’s”, Meeting on may 9, 1996.
- Hamilton G Gary and Feenstra (1998), *The organization of Economies*, Institutionnalism in Sociology, Stanford University Press, Stanford, California, Ed. Brinton, M.C and Nee.

- Hernández R, Marcela (2003), *Subjetividad y Cultura en la Toma de decisiones Empresariales: Tres estudios de caso en Aguascalientes*, México, UAA/Plaza y Valdés.
- (2012), *Estrategias empresariales en la subcontratación internacional: La influencia de las configuraciones culturales y subjetivas*, México, UAM/Plaza y Valdés.
- (2006), *Perspectiva Sociológica de los actores empresariales* en Enrique T. De la Garza (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología*, Barcelona/México, Anthropolos.
- Hernández R, Marcela, Salinas Rolando, Torres Giovanna, “La Configuración de las estrategias empresariales. Un tema en debate” En edición.
- Heydebrand W (1989), “New Organizational Forms” in *Work and Occupations*, vol. 16, num. 3, agosto 1989, Sage, Publications, pp. 323-357.
- Jepperson R L (2001), “Instituciones, Efectos Institucionales e Institucionalismo” en Powell Walter y Dimaggio Paul (2001), *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, México, Colegio Nacional de CPyA, UAEM, FCE.
- Knight J and Jean Ensminger (1998), “Conflicto ver Changing Social Norms: Bargaining, Ideology, and Enforcement” in Brinton, M.C and Nee (ed.), *Institutionalism in Sociology*, Stanford University Press, Stanford, California.
- Kraatz Matthew S. and Zajac J. (1996), “Exploring the limits of the Institutionalism: The causes and Consequences of Illegitimate organizational Change”, *American Sociological Review*, vol 61, No. 5, oct, pp. 812-836.
- March C and Olsen (1984), “The Institutionalism: Organizational factors in politic life”, *American Political Science, Review* No. 78, pp. 734-749.
- (1989), *Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*, New York, Free Press.
- March J C. and Olsen J. (2005), “Elaborating the New Institutionalism”, Arena, Centre for European Studies, University of Oslo, *Working Paper* No. 11, March, available in: <http://www.arena.vio.no>
- Meyer J (1977), “The effectsof educations as an Institution”, *American Journal of Sociology*, No. 83, pp 55-77.
- Meyer J and Rowan B. (1977), “Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and ceremony”, *American Journal of Sociology, Review*, 83, pp. 340-63.
- Meyer (2010), “World Society, Institutional Theories, and the actor”, *Annual Review of Sociology*, 36, pp. 1-20.

- Nee V and Ingram P. (1998), "Embeddeness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure", in Brinton, M.C and Nee (ed.), *Institutionalism in Sociology*, Stanford, California, Stanford University Press.
- Nee Victor (1998), "Sources of the New Institutionalism" in Brinton, M.C and Nee (eds.), *Institutionalism in Sociology*, Stanford, California, Stanford University Press.
- North Douglas (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- North Douglas (2005), *Understanding the process of Economic Change*, Princeton University Press, New Jersey.
- North, Douglas (1990), "Una teoría de la política basada en el enfoque de los costos de transacción" en *La Nueva Economía Política: Racionalidad e instituciones*, Buenos Aires, EUDEBA.
- North, Douglas (1998), "Economic Performance Through Time" in Brinton, M.C and Nee (ed.), *Institutionalism in Sociology*, Stanford, California, Stanford University Press.
- Powell W & Bramley P. (2013), *Neoinstitutionalism In The Analysis of Complex Organizations, Prepared for The International Encyclopaedia of Social and Behavioral Sciences*, 2nd Edition.
- Powell Walter y Dimaggio Paul (1991), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, Illinois, The University of Chicago.
- Powell Walter y Dimaggio Paul (2001), *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, México, Colegio Nacional de CPyA, UAEM, FCE, Introducción.
- Schmidt Vivian A "Give Peace a Chance, Reconciling four (not three) "Neoinstitutionalism", in Daniel Be'land and Robert H. (eds.), *Ideas and Politics in Social Science Research*.
- Scott W. R y Meyer (2001), "La organización de los Sectores Sociales: Preposiciones y Primeras Evidencias" en *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, Colegio Nacional de CPyA, UAEM, FCE.
- Scott W. R. (1987), *Organizations: Rational Natural, and Open Systems*, Englewood Cliffs, N.J. Prentice, Hall.
- Scott W. R. (1995), *Institutions and Organizations. Thousand Oaks, CA: Sage*, 2a. ed., Seminario Permanente de Sociología del Trabajo, Empresas y Empresarios (SOTRAEM); información disponible en <http://www.izt.uam.mx/sotraem>
- Simon, Hebert(1989), *y límites de la razón humana*, México, FCE.

- Torres Villanueva Eugenio (2002), “Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico” en Dávila L de Guevara Carlos (comp.), *Empresas y empresarios en la Historia Colombiana Siglos XIX-XX*.
- Williamson Oliver (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, free Press.
- Williamson Oliver E (1989), *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, FCE, Conclusiones, pp. 386-408.
- Williamson Oliver E y Sydney G Winter (comps.) (1996), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México, FCE, Capítulo 1, pp. 29-48 y Capítulo 9 220-247.

Marcela Hernández Romo: Doctora en Estudios Sociales, profesora-investigadora del Doctorado en Estudios Sociales, UAMI; email: mahernan6@gmail.com