

ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO  
MARCELA HERNANDEZ ROMO  
COORDINADORES

# CONFIGURACIONES PRODUCTIVAS Y RELACIONES LABORALES EN EMPRESAS MULTINACIONALES EN AMÉRICA LATINA



  
Casa abierta al tiempo  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA  
Unidad Iztapalapa  
Consejo Editorial de Ciencias Sociales y Humanidades

gedisa  
editorial

Configuraciones productivas y relaciones laborales en empresas  
multinacionales en América Latina

© Enrique de la Garza Toledo  
Marcela Hernández Romo  
Coordinadores

Diseño de cubierta: Luz Ma. Zárate Martínez

Primera edición julio de 2017, Ciudad de México, México

© Universidad Autónoma Metropolitana  
Prolongación Canal de Miramontes 3855  
Ex Hacienda San Juan de Dios  
14387, Tlalpan  
Ciudad de México, México  
  
Unidad Iztapalapa  
Consejo Editorial de la División de Ciencias Sociales  
y Humanidades  
San Rafael Atlixco No. 186, edificio H, Segundo piso.  
Colonia Vicentina, 09340 Iztapalapa  
Ciudad de México, México

Derechos reservados para todas las ediciones en castellano

© Editorial Gedisa, S.A.  
Avda. Tibidabo 12, 3º  
08022 Barcelona, España  
Tel. 93 253 09 04  
gedisa@gedisa.com  
www.gedisa.com

ISBN Gedisa 978-84-16919-45-1  
ISBN UAM 978-607-28-1057-0  
IBIC: KJVG

Impreso en México  
Printed in Mexico

Este libro ha sido dictaminado positivamente por pares académicos ciegos y externos a través del Consejo Editorial de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAMI, se privilegia con el aval de la institución coeditora.

Queda prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio de impresión, en forma idéntica, extractada o modificada, en castellano o cualquier otro idioma.



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**

*Rector General*

Salvador Vega y León

*Secretario General*

Norberto Manjarrez Álvarez

*Director de Publicaciones y Promoción Editorial*

Bernardo Ruiz López

*Subdirector de Distribución y Promoción Editorial*

Marco A. Moctezuma Zamarrón



*Rector*

José Octavio Nateras Domínguez

*Secretario*

Miguel Ángel Gómez Fonseca

*Directora*

*de la División de Ciencias Sociales y Humanidades*

Juana Juárez Romero

*Coordinadora General*

*del Consejo Editorial de Ciencias Sociales y Humanidades*

Alicia Lindón Villoria

*Comité Editorial de Libros*

Gabriela Correa López (Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa)

Pablo Castro Domingo (Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa)

Pedro Castro Martínez (Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa)

Gustavo Del Ángel Mobarak (Centro de Investigación y Docencia Económica)

Alicia Lindón Villoria (Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa)

José Manuel Valenzuela Arce (El Colegio de la Frontera Norte-Tijuana)

El manuscrito de este libro ingresó al Comité Editorial de Libros del Consejo Editorial de Ciencias Sociales y Humanidades, para iniciar el proceso de evaluación por sistema doble ciego, en la sesión trimestral de primavera de 2016, celebrada el 28 de marzo de 2016 y quedó aprobado para su publicación el 15 de diciembre de 2016.

# ÍNDICE

## INTRODUCCIÓN

<b>LOS EJES PROBLEMÁTICOS EN EL ESTUDIO DE LAS MULTINACIONALES .....</b>	<b>13</b>
ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO	

## CAPÍTULO I

<b>EMPRESAS MULTINACIONALES, DISCUSIONES TEÓRICAS Y ALTERNATIVAS METODOLÓGICAS PARA SU ESTUDIO .....</b>	<b>41</b>
ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO	

## CAPÍTULO II

<b>CRÍTICA DEL NEOINSTITUCIONALISMO Y ALTERNATIVAS TEÓRICAS PARA EL ANÁLISIS DE LAS MULTINACIONALES .....</b>	<b>89</b>
MARCELA HERNÁNDEZ ROMO	

### **CAPÍTULO III**

- ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS Y DE RELACIONES  
LABORALES GLOBALES DE FORD, BIMBO,  
CITIBANK Y AMÉRICA MÓVIL ..... 137**  
MARCELA HERNÁNDEZ ROMO

### **CAPÍTULO IV**

- LAS CONFIGURACIONES Y ESTRATEGIAS  
PRODUCTIVAS, DE RELACIONES LABORALES  
Y SINDICALES EN GRANDES CORPORACIONES  
EN MÉXICO ..... 175**  
MARCELA HERNÁNDEZ ROMO

### **CAPÍTULO V**

- ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS Y DE RELACIONES  
LABORALES EN EMPRESAS MULTINACIONALES  
EN COLOMBIA: LOS CASOS DE BIMBO,  
AMÉRICA MÓVIL Y CITIBANK ..... 249**  
JUAN CARLOS CÉLIS OSPINA

### **CAPÍTULO VI**

- ESTRATEGIAS CORPORATIVAS Y RELACIONES  
DE TRABAJO EN EMPRESAS TRANSNACIONALES  
NORTEAMERICANAS Y MEXICANAS EN BRASIL ..... 317**  
JOSÉ RICARDO RAMALHO Y RODRIGO SALLES P. DOS SANTOS

### **CAPÍTULO VII**

- ESTRATEGIAS DE RELACIONES LABORALES  
EN EMPRESAS MULTINACIONALES EN VENEZUELA .....375**  
CONSUELO IRANZO Y LEONARDO VIVAS

### **CAPÍTULO VIII**

- ESTRATEGIAS DE RELACIONES LABORALES  
DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN ARGENTINA:  
FORD, CITIBANK, CLARO Y BIMBO .....417**  
CECILIA SENÉN GONZÁLEZ Y JULIETA HAIDAR

**CAPÍTULO IX**

**DEL TOYOTISMO AL *LEAN PRODUCTION*,  
TRABAJO CLÁSICO Y NO CLÁSICO EN  
MULTINACIONALES ..... 467**  
ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO

**SEMBLANZA AUTORES ..... 509**

## CAPÍTULO II

# CRÍTICA DEL NEOINSTITUCIONALISMO Y ALTERNATIVAS TEÓRICAS PARA EL ANÁLISIS DE LAS MULTINACIONALES<sup>1</sup>

MARCELA HERNÁNDEZ ROMO

### INTRODUCCIÓN

Las crisis capitalistas de los últimos años han generado una pérdida de confianza en la teoría neoclásica, lo que ha llevado -a distintos sectores- a considerar las teorías neoinstitucionalistas como una alternativa para la explicación de la acción social (no solo económica), y pretendidamente, además, 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 los defectos y virtudes del conglomerado de teorías neoinstitucionalistas (nos centraremos

---

<sup>1</sup> Una primera versión de este capítulo apareció en la *Revista Trabajo* (No. 12). Dicho capítulo se reestructuró de fondo, añadiendo una mayor precisión en la comparación entre teorías neoinstitucionalistas, añadiendo nueva bibliografía sobre el tema.

en la economía institucional, el nuevo institucionalismo económico, el sociológico-económico y el sociológico organizacional). La cobertura será selectiva y las perspectivas abordadas tratarán de abarcar lo más representativo. La discusión se establecerá 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 por otro, en 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, puede decirse que en el debate se encuentran dos perspectivas: la de la teoría neoclásica ortodoxa y la que busca alejarse de esa ortodoxia y del viejo institucionalismo.<sup>2</sup> Esta segunda vertiente está compuesta por lo que se denomina 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).<sup>3</sup> Son en

---

<sup>2</sup> Powell y DiMaggio (1991) introducen por primera vez en la década de los 90, 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, pero asumimos esta división. Más adelante se establecen las premisas de los nuevos institucionalismos. Para mayor conocimiento sobre este punto ver a Powell y DiMaggio (1991); Kraatz y Zajac (1996); Scott (1991); Greenwood y Hinings (1996); March y Olsen (1989, 2005), Rowan (1995); Rowan y Miskel (1999).

<sup>3</sup> Entre los institucionalistas, no hay consenso sobre cuántas corrientes conforman al neoinstitucionalismo. DiMaggio (1991) habla de la nueva economía ins-

estas corrientes en las que centraremos nuestra discusión, la que hacemos por niveles de abstracción, a saber: a) su concepción de racionalidad, b) su concepción de actor y su capacidad de agencia (empresarial), y 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-mánager) y con la operación globalizada.

### **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 se puede encontrar en el clásico debate entre las concepciones holísticas, donde prima 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, donde lo social debe de ser explicado por lo social y no puede ser reducido a la conducta individual (Durkheim, 1970) o a las que se desprenden de las posiciones de actor racional-utilitario y del individualismo metodológico. En esta última posición se pueden 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 neoclásica, por ejemplo: los fines están dados y son constantes (egoísmo esencialista, y posteriormente empirismo eficientista del mercado; de un racionalismo empirista clásico y neoclásico, se pasó a un irracional-

---

titucional, el nuevo institucionalismo en la política y el nuevo institucionalismo sociológico en la teoría de las organizaciones. Para Hall (1996) son tres los enfoques analíticos los que definen al nuevo institucionalismo: el de la elección racional, el neoinstitucionalismo histórico y el sociológico; Schmidt (2000) y Campbell (2004) hablan de cuatro enfoques, agregando el nuevo institucionalismo discursivo. En lo que sí hay acuerdo es en considerar, a partir de la década de los noventa, un nuevo institucionalismo.

lismo 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, sino resultado empírico *a posteriori* de la acción del sujeto en el mercado (De la Garza, 1992). En lo referente al individualismo metodológico, este puede adoptar tres formas principales, dependiendo de la importancia dada al contexto: el conductismo, que negaría cualquier mención a la conciencia; el que considera 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, 1994). Este individualismo metodológico es retomado por las teorías de la elección racional, solo que ahora ven al individuo en interacción de redes y no aislado (Nee y Ingram, 1998). Se trata de un actor racional que adecua medios y fines, y que busca optimizar su utilidad. Entre los actores hay interacciones, pero estas quedan reducidas a relaciones de intercambio (no exclusivamente monetarios) (De la Garza, 1994, Brinton y Nee, 1998). Los supuestos de la teoría neoclásica tienen como hipótesis principal el que los hombres son actores racionales que buscan el beneficio máximo, que calculan las opciones a seguir, y que cuentan con información completa y 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. Para Simon (citado por de la Garza, 1992) es una falacia considerar en la sociedad a hombres libres con funciones de utilidad individuales, interactuando solo con precios del mercado. Ante la imposibilidad de una información total, él propone 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 posibilidad del cálculo total (contemplar todas las opciones), la información incompleta, la existencia de otros motivos para la acción (morales, emocionales, entre otros), las elecciones que pueden depender de la red social y económica, y la existencia de límites institucionales, reglas, políticas, etc.

La discusión que está de fondo en esta pregunta se relaciona con cómo explicar la acción de los sujetos más allá de aceptar la racio-

nalidad limitada, qué tanta capacidad se le otorga a los actores de agencia, es decir, el grado de libertad para accionar (decidir), y qué determinantes influyen (si esta depende de sus intereses individuales y de maximización, o si son impuestos por la sociedad vía las instituciones, o -desde otra perspectiva- si 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 neoclásica. En la última parte trataremos la capacidad heurística de las perspectivas institucionalistas para establecer las vinculaciones explicativas del comportamiento de las empresas (organizaciones) y empresarios, en los procesos actuales (lo global-local, descentralización-externalización), comparándolo con el llamado configuracionismo.

## **TEORÍAS DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO: ECONOMÍA INSTITUCIONAL, NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO, SOCIOECONÓMICO Y ORGANIZACIONAL**

### **A) ECONOMÍA INSTITUCIONAL**

Uno de los debates principales que rodea al nuevo institucionalismo, en sus diferentes derivaciones, se centra en la potencialidad que pudiera tener -una vez aceptados los límites del actor racional- para generar nuevas propuestas de explicación a los procesos de acción (decisiones) de los actores, ubicados en un contexto de incertidumbre, donde la mano invisible del mercado habría fallado y la globalización conformaba nuevos procesos de relaciones entre las empresas (la relación global-local, el comercio internacional, IED, etc.), de cómo operan las multinacionales, los estados-nación, y los diferentes actores que intervienen, estableciendo nuevas interconexiones que requieren nuevas explicaciones.

La economía institucional (Williamson 1975) intenta dar respuesta asumiendo que: a) la racionalidad limitada de los actores -por falta de información perfecta y de capacidad de cálculo- crea incertidumbre, dando lugar al oportunismo; b) la solución ante las imperfecciones del mercado son las instituciones, al resolver los problemas de coordinación y gobierno, y 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 -en la competencia- a través de los precios y por las jerarquías de mando que fijan deberes y obligaciones (Williamson, 1975). La crítica más fuerte 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 debido a las limitaciones del actor racional, intervienen las instituciones con sus reglas. El poder y el conflicto no forman parte de la explicación; lo importante son las jerarquías de la empresa. En la economía institucional, la concepción de actor es la de 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 neoclásico, 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, p. 6).

El marco conceptual del cual parten las investigaciones conjuntan varias teorías: retoman la de racionalidad limitada de Simon (1989), la de los derechos de propiedad y la de costos de transacción. A la pregunta de por qué aparecen las empresas multinacionales, se alude a la falta de definición de los derechos de propiedad: surge el oport-

tunismo que hace que los mercados no sean eficientes, y que emerja la empresa multinacional -capacidades y recursos que posee- como mecanismo necesario para la organización de la actividad internacional (de producción y comercialización). Así, la empresa multinacional organizará actividades que desarrollará en diferentes países, siempre y cuando sea más eficiente que el mercado, y que los beneficios sean 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; así, los actores no aparecen, lo hacen 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 a cómo explicar los procesos de decisión-acción de los actores, aceptando también los límites de la racionalidad instrumental, es el enfoque de los neoinstitucionalistas económicos y sociológicos, que va más allá de la teoría de los costos de transacción, pues 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, eje de su propuesta, es intentar explicar los procesos de aprendizaje relacionados con la forma en cómo se aprende y se definen los criterios para la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre (North, 2005); es decir, cómo se organiza la información y bajo qué modelos mentales (categorías sociales), dando un papel a la cultura y a la ideología (subjetividad), aunque como veremos más adelante, es un papel de filtro estructural que iguala la diversidad de “percepciones/significaciones”. Esta visión supera la de los neoclásicos y de la economía institucional que ven estos aspectos como exógenos, por lo que no intervienen en las decisiones.

El conocimiento -en North- supone una estructura 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, lo 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. Estos (modelos) 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), permite 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 proceso cognitivo de sentido<sup>4</sup> (North, 2005).

Siguiendo el razonamiento de North, tendríamos -entonces- que los actores son resultados de preferencias individuales (motivada por

---

<sup>4</sup> Ver el análisis que hace Gandlgruber (2009) sobre North.

una racionalidad instrumental), inmersos en reglas que los subsumen (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 de la disponibilidad y procesamiento de información). Con respecto a la agencia de los actores, esta queda supeditada (acotada), ahora no solo 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 ellas. Además, las instituciones se vuelven la esencia de la acción, pues configuran el conocimiento, guían y apoyan el aprendizaje, y a través de ellas recibimos la información. Finalmente, no logra 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 (que ya están dados), ya que los actores siguen buscando la mayor eficiencia (optimizar utilidades). En otras palabras, tanto la norma como lo cognitivo, más 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 que pueden ser variadas (como resultado de las diferentes estructuras culturales), esta no modifica lo subyacente a la perspectiva de racionalidad instrumental. Así, definir como limitada la agencia de los actores, pues el óptimo estará de acuerdo con cada estructura cultural, lleva a diferentes acciones, como resultado de una racionalidad dada que busca lo más o menos eficiente 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 semiautomatizan al actor. Uno de los problemas en este autor es, quizás, que no concibe razonamientos donde lo valorativo de la acción (mayor o menor

óptimo) no sea resultado únicamente de lo cognitivo, aun cuando las relaciones con los otros actores-instituciones no es solo 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 diversas de razonamiento, donde lo subjetivo (proceso de dar sentido) no opera solo como imperativo normativo, y no se reduce ni al cálculo ni a lo cognitivo. Respecto a la estructura, esta es subsumida por las instituciones, aunque no toda estructura puede ser asumida como normas, valores, reglas o procesos cognitivos.

El modelo de análisis<sup>5</sup> de North (2005) busca explicar el cambio y crecimiento económico. Desde su interés, la teoría de las instituciones debe seguir tres líneas de investigación para explicar su aparición, supervivencia y 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, es decir, cómo se perciben e influyen -en las reacciones de los agentes individuales y sociales- las reglas del juego y sus transformaciones, a lo largo del tiempo (North, 1990). El cambio será gradual, y las funciones del empresario y su organización serán invertir en adquisición de conocimiento, y coordinar y desarrollar capacidades (aprendiendo para hacer) para aumentar el potencial de rentabilidad (North, 1990; 2005). Es decir, se plantea un sujeto cognitivo-instrumental. El comportamiento empresarial dependerá de las reglas del juego (institución), que no son otra cosa que limitaciones -ideadas por los hombres- de las acciones individuales, para dar forma a la interacción humana (ver 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 el juego, y dependerán de la estructura de incentivos. En síntesis, el modelo económico es el resultado del marco institucional (que reduce

---

<sup>5</sup> Torres (2002) hace una excelente síntesis y comentario sobre el modelo de North, que retomamos en parte.

la incertidumbre) que se compone de reglas y restricciones (normas de comportamiento y convenciones) caracterizables en términos de *enforcement*. A esta corriente le interesa el análisis a nivel macroeconómico: explicar el rol de maximización de las empresas, y cómo toman decisiones en situación de incertidumbre, dando al empresario el papel de tomador de riesgos (Hamilton y Fennestra, 1998), trabajo que antes hacía el mercado.

De acuerdo con el propio North (2005, p. 99), es poco lo que se conoce acerca del stock de conocimientos y de lo que envuelven 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, que no han podido incorporar adecuadamente este tipo de ideas a su trabajo (Campbell, 2009, p. 7). Esto nos permite señalar 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 SOCIOLOGICO-ECONÓMICO Y ORGANIZACIONAL

El nuevo institucionalismo sociológico-económico intenta hacer una nueva propuesta, debatiendo con la sociología clásica 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 deben dar 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, p. 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, solo que esta estaría acotada, constreñida por el contexto. Sería una “elección dentro de restricciones” (*choice within constraint*) o contexto y racionalidad limitada (*context bounded rationality*) (Brinton y Nee, 1998; Campbell, 2009). Las normas y reglas (instituciones) se imponen como resultado de un comportamiento basado en el interés propio (individualismo metodológico), lo que limita el rango de opciones que los individuos podrían adoptar al perseguir sus intereses (Briton y Nee, 1998). Por esto, las diferencias en las elecciones se dan por las variaciones en las restricciones institucionales (Campbell, 2009, p. 7), por las restricciones cognitivas, y por la racionalidad limitada (capacidad limitada de los individuos para obtener y procesar información 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, p. 31). Es decir, hay una asunción del individualismo metodológico: elecciones individuales, 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. Así, 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 (transac-

ciones) son reguladas por 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, pp. 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 reglas formales. El bajo costo de las transacciones sería resultado de la ganancia social (conformidad con la norma) que se produce (de manera espontánea, una parte, en el actual curso de la interacción social). Consideramos que el ver la norma solo como recurso socialmente embebido, sin tomar en cuenta 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, las relaciones de poder, la moral y los intereses propios), por lo que no se puede dar por supuesto que el estar inmerso en redes supone que el “bien social” operará siempre en consecuencia con la norma informal, dando por hecho que la honestidad se constituiría de manera unívoca, y operaría de manera funcional a la institución. Lo anterior, sin tomar en cuenta que hay grados de honestidad, los que pueden ser resultado de una conformación de elementos y códigos que presionan y se configuran en una situación específica. Además, no dicen nada sobre cómo se configura la honestidad en red, qué los unifica como parte de la misma red, se deja 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 tema del poder, elemento ausente en las otras posiciones de esta corriente. Para ellos, sin embargo, 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, pues la norma sería la que sanciona, y la elección estaría constreñida por esta, que se monitorea por medio de las sanciones (aprobadas y desaprobadas). Al separar la vida económica de las otras esferas, se acepta 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, a la que los actores se suman por convencimiento institucional.

El modelo de análisis que proponen -desde el NISE- Nee e Ingram, supera al de la economía institucional (Williamson) al introducir el medioambiente como parte de la interacción, aspecto ya tratado por North, constreñido por las normas formales y por lo informal, que no solo constriñe la estructura formal, como en Williamson, sino que ubica a los actores en redes embebidas de lo social. El buscar dar una nueva respuesta al problema de la elección y al 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; la recompensa no sería material, sino motivada y aprobada por lo social y el “rank”, aunque finalmente, retornan un beneficio material (Nee y Ingram, 1998, p. 40). Así, lo social implicaría una racionalidad colectiva de la red, intencional, reflexiva e interesada. Definir en qué red buscan ubicarse los actores, lleva a pensar en una intencionalidad (reflexiva) con la que se busca obtener un bien (fines dados); el medio es la red, que puede ser vista como vínculo institucional o como red social (amigos). La recompensa, finalmente, siempre será material.

En resumen, podemos hacer las mismas críticas que al NIE de North y su concepción de actor, estructura, agencia y subjetividad. En North, lo nuevo y central es la idea de 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, así como el estar ubicado en redes sociales. En sus fundamentos, en ambas posiciones subyace un actor definido por la eficiencia y rentabilidad, aunque en Nee y Brinton, el bien social juega el papel de limitante para la acción. Este -finalmente- también es interesado (lo

que para North son las reglas). Entonces, tenemos a actores acotados y constreñidos, pero al fin, instrumentales; la agencia de los actores queda 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 tanto lo objetivo como lo subjetivo juegan en el proceso de la acción (decisión). La moral, lo estético, el poder, la subjetividad como proceso de dar sentido, configuran la agencia de los actores, donde el interés, la eficiencia y la rentabilidad son los factores centrales en lo económico, no obstante juegan con otros códigos, de modo que en otros espacios pueden no ser el eje de la acción. No toda acción es interesada. Respecto a la estructura, esta es igualada a la red, que se vuelve el eje del análisis. Siguen viendo lo social, lo subjetivo y lo cultural asimilables por la institución o por la red, como una idea funcional y de adaptabilidad al ambiente, más allá de posibles divergencias.

## **EL NUEVO INSTITUCIONALISMO SOCIOLOGICO-ORGANIZACIONAL**

El neoinstitucionalismo sociológico organizacional encuentra sus orígenes en la sociología clásica de Durkheim y Parsons (aunque busca deslindarse del funcionalismo de este último), y en las perspectivas del nuevo institucionalismo económico, con sus supuestos de actor racional-instrumental, aunque, como analizamos más adelante, el deslinde puede resultar más aparente que real. Como corrientes comparten los mismos principios teóricos-metodológicos: una orientación hacia lo cognitivo (la dimensión cognitiva de la acción) y lo normativo de la acción (reglas que guían la acción que llevan a un comportamiento apropiado). Además, ven las instituciones como variables independientes, y creen en su persistencia, en el isomorfismo en las prácticas organizacionales, y en el estado que hace más racional a las instituciones. También, comparten el interés por la estabilidad y la legitimidad (Powell y DiMaggio, 1991; DiMaggio y Powell, 1983; Scott, 1995, 2001; Meyer y Rowan, 1977). A este respecto,

existen diferentes posiciones y acentos de interés; están los que privilegian el nivel macro, los que analizan el nivel micro y los que buscan relacionar ambos niveles; 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; para los segundos, en cambio, 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 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, sino patrones sociales que se reproducen -por castigos y recompensas- en automático (Jepperson, 2001, p. 195). Los marcos culturales (estructuras mentales de conocimiento) enmarcarían (en otros la determinan) la acción, al establecer los medios aprobados y al definir los resultados deseados (Scott, 1995, 2001; DiMaggio, 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 es resultado de lo social, y esta codifica y objetiva las normas, valores, roles, creencias, estructura y significados -que se traducen en reglas-, mientras dichos actores se comportan de acuerdo con esto, guiando todo tipo de acción (decisión). Es decir, el comportamiento es normativo y guiado, fundamentalmente, por las reglas. La institución las objetiva, al institucionalizarse reduce la variedad (objetiva lo aprobado y lo desaprobado) y es la organización que opera para superar las diversidades en los ambientes locales. Esto es posible porque lo hace flexiblemente, con elementos estandarizados (Powell y DiMaggio, 2001, p. 49).

Una primera limitación que vemos en esta perspectiva es que al hablar de estructuras, estas terminan siendo subsumidas por la institución (reglas y normas), de modo que se diluyen. Se obvia que hay diferentes niveles de abstracción de la realidad que influyen (el micro, lo macro), que no pueden ser subsumidos solo en la institución o por las redes, y sobre los cuales los sujetos pueden tener poco

conocimiento y control (de la Garza, 2006). Un segundo problema es que se ve como un sistema donde no cabe la contradicción, porque el significado está dado; lo único que tienen que hacer los actores es acatar las reglas y actuar de acuerdo con lo apropiado, pues los fines están fijados por las reglas y las sanciones; los medios también están legitimados y el rol definido, todo determinado por las instituciones. Definida así 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 estructura no es igual a sistema, admite la contradicción e incluye 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 la subjetividad entre la estructura (reglas) y los actores (proceso de dar sentido). Esta es asumida con un único sentido; por ejemplo, los hombres de negocios buscan la ganancia (rol-estatus determinado) cognitiva (se define cognitivamente el papel del empresario) y normativamente (el empresario 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 solo sigue aquella que le determina cómo actuar. Disfraz de una acción instrumental con interés y cálculo, una acción por reglas y normas dadas.

El deslinde de este institucionalismo de los otros institucionalismos tiene que ver con la idea que se desprende, 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). Pásemos a discutir la concepción de actor. El eje para analizar la acción (decisión) es la idea de que el interés de los actores está 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, p. 51; Scott, 2001) (no siente, no reflexiona, solo repite la acción por costumbre, por hábito, se actúa inconscientemente en automático, Powell y DiMaggio, 2001). En este sentido, para ellos, la razón práctica es presupuesta, dada y aprobada por la sociedad (normativamente). La decisión rutinaria responde a la incertidumbre generada por escasez de información y por falta de claridad, lo que lleva a actuar de manera rutinaria, sin reflexionar de acuerdo a esquemas cognitivos (Campbell, 2009). El actuar en automático es una forma que busca reducir la incertidumbre ante las limitaciones del actor; de ahí que las decisiones se den con base en las reglas prácticas o legítimas, y a su operación. Pero como dice De la Garza (2006), la regla y la práctica nunca van a quitar la incertidumbre, lo que 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), pues tiene que ver con la capacidad limitada de los actores para recabar y procesar información importante, y decidir de manera más cercana al óptimo. El actor cognitivo pasaría por estas mismas restricciones, aunque la ventaja competitiva la daría el conocimiento (la información). Alejarse de los aspectos racionales, calculadores de la cognición, desde este punto de vista, significa concentrarse en los procesos y esquemas preconscientes, que entran a formar parte del comportamiento rutinario dado 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 DiMaggio, 1991, p. 22), de modo que 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 aceptan convenciones (Powell y DiMaggio). La decisión (elección) es orientada por la experiencia en situaciones semejantes (imitación), y está en relación con los estándares de obligación (Powell y DiMag-

gio, 2001, p. 51). De ahí que no les interese y pongan en tela de juicio la utilidad de los argumentos sobre las motivaciones de los actores que sugieren una polarización entre actor racional e irracional. A DiMaggio le preocupan más las opciones -consideradas posibles- que los motivos para elegir determinada acción, porque los individuos infieren motivos *post 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) (DiMaggio, 2001, p. 108), y precisa que su teoría del isomorfismo “trata no solo de estados psicológicos de los actores, también de los determinantes estructurales del rango de elecciones que los actores perciben como racionales o prudentes” (DiMaggio, 2001, p. 108). En DiMaggio hay un rango de opciones para la decisión, aunque no nos dice cómo se decide entre los diferentes motivos dados (rango de elección), o sea, entre “posibles elecciones” aprobadas y legitimadas, que definen la acción (decisión). En el institucionalismo organizacional de estos autores no podemos ubicar a un actor racional consciente, pero sí a uno con racionalismo implícito, inconsciente, pues la realidad externa solo premia lo cercano a lo racional. En otras palabras, lo que funciona en la práctica es racional, y no la consciencia de los actores. La realidad externa es la que señala qué 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 que el empirismo de mercado diría cuáles acciones fueron más eficientes, resultado del ensayo-error. Es otras palabras, en lo psicológico, no importa si las acciones son resultado de acciones racionales o no; finalmente el mercado premiaría empíricamente a las que, independientemente de la consciencia de los actores, mejor adecúan medios con fines. Así, el libre mercado no sería racional, sino resultado de la prueba-error (De la Garza, 1992). Se puede hablar de un estructuralismo cognitivo racionalizado que determina las acciones (decisiones). Para nosotros queda claro que se asume una racionalidad calculadora incorporada de manera inconsciente.

Meyer y Rowan (Meyer, 1977; Meyer y Rowan, 1977; Meyer y Rowan, 2001) ponen acento tanto en lo normativo de la acción en la estructura formal de las empresas, como en su comportamiento (escuelas, Estados nacionales, hospitales, industrias, en otras), definidos ambos por los ambientes institucionales, por lo que buscan su legitimidad a través de estos para sobrevivir. La acción responde a lo “apropiado” y 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, 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”, y pueden ser apoyadas por la opinión pública o por la fuerza de la ley, y por las profesiones (mitos racionalizados) (Meyer y Rowan, 2001, p. 82). La distinción de dos ambientes, los institucionalizados (campo normativo construido socialmente) y los técnicos (definidos como el control y coordinación sobre lo productivo), sirve para establecerlos y dar soporte a su propuesta: no es lo mismo lo productivo que la estructura organizativa que los soporta (Meyer y Rowan, 2001, p. 79), 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, las instituciones son un conjunto de reglas que establecen prácticas; son resultado de un aprendizaje que es histórico y basado en la experiencia, como también, de 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, sin fines de ganancia. Aspectos que ya discutimos, y a los que se les puede hacer la misma crítica que a Meyer y Rowan, aunque al mismo tiempo, promueven 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 qué es lo pertinente, pues 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 este 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 solo el cálculo (costo/beneficio), que quien actúa con base a reglas y normas no calcula, o como dicen Grendstad y Selle (1995), que hay tiempos y lugares, de modo que lo apropiado puede ser calcular, y la acción realizarse de acuerdo con la lógica “consiguiente” de intercambio. Una no es excluyente de la otra, y el cálculo se pone en juego cuando el individuo antepone futuras acciones (Grendstad y Selle, 1995). Nosotros diríamos que toda acción, instrumental o no, pasa por el proceso de significación (proceso subjetivo). En el capitalismo que vivimos no bastan los mitos institucionales sin la rentabilidad, y esta 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 si la empresa no tiene ganancia, muere, ya que el capitalismo está hecho para acumular. Por otra parte, para el NISO, no hay que buscar la subjetividad porque está dada como intención normativizada, como posición superada. Al asumir un sujeto pasivo, receptor de estructuras, no se logra captar la relación entre estructuras y actores. No es que no se tome en cuenta al actor; 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.

## **EL NUEVO INSTITUCIONALISMO ORGANIZACIONAL, REVISIONISMO NO SUPERADO**

Algunos académicos revisionistas del nuevo institucionalismo (NI) buscan que este se convierta en la corriente principal (*mainstream*) de los estudios organizacionales. Dos son los aspectos centrales que buscan incorporar. Por un lado, recuperar la importancia dada a la cultura, tal y como lo propone el NI, como respuesta al economicismo que prima en los estudios organizacionales (Konsztenzo, 2013). Por otro, un tema importante de análisis en los estudios de las multinacionales son los aspectos que tienen que ver con la transferencia de las prácticas manageriales. El introducir lo cognitivo y lo normativo (internalización) en la explicación de la transferencia de las prácticas, desde el punto de vista de Kostova (1999), enriquecería el análisis y explicaría cómo a través de estos procesos (internalización de la norma y lo cognitivo) se podría generar isomorfismo en la transferencia de las prácticas. O bien, como lo propone Willmott (2011), superar las debilidades y límites de la corriente que promulga el voluntarismo empresarial en las decisiones, posición muy arraigada en ciertos investigadores. Estos revisionistas<sup>6</sup> coinciden en las debilidades y limitaciones de los principios del NISO para explicar los problemas de fondo que siguen siendo: a) la concepción de actor y su falta de agencia en las decisiones, no solo económicas; b) la insatisfacción por la explicación del cambio institucional; c) la no incorporación de forma contundente del poder, el conflicto y la posibilidad de conformar coaliciones; d) la competencia y el

---

<sup>6</sup> Por mencionar solo algunos, Colomy (1998), Konsztenzo (2013), Lawrence (2011) y Willmott (2011).

interés como parte de la acción/decisión, y cómo junto a la legitimación también opera la deslegitimación; e) el papel que juega el *entrepreneur* en estos procesos (agencia/voluntarismo), todos temas del viejo institucionalismo. Ante estas reconocidas limitaciones, estos mismos autores discuten sus nuevas propuestas conceptuales y la búsqueda de su extensión hacia lo metodológico, como también, su aplicación en lo empírico. Sin embargo, parten de los mismos principios que el NI, lo que les hace adolecer de las mismas debilidades que acusan; en otras palabras, lo central -al igual que en el NI- no son los sujetos, sino las instituciones. Así, sus propuestas no logran superar la dualidad entre individuo/institución, institución/estructura (Willmot, 2011). El acercamiento a la teoría social y la asunción -de algunos autores- de ver la realidad como construcción social (retoman a Berger y Luckman), no encuentra correlato en incorporar concepciones más amplias sobre el actor y su agencia, quedando sus aportes en conceptos de alcance medio. Un ejemplo de esto es la propuesta de *institutional work* (Lawrence y Suudaby, 2006), concepto de alcance intermedio que busca dar centralidad, en el análisis institucional, a las prácticas y rutinas, vistas estas como medio por el cual se establecen y transforman las instituciones en sus diferentes niveles y multicausalidades. Para Ferner, el *institutional work* (nombre referido por el NI a la relación entre el nivel macro y lo micro institucional), no logra abarcar la complejidad de las relaciones, ni tampoco incluir el poder como parte constitutiva de la agencia (Ferner, 2011), pareciendo -más bien- un reconocimiento tardío de esta relación societal. La forma de analizar la transferencia de prácticas se da a través de dos conceptos: la dualidad institucional (presión de la casa matriz para responder a sus políticas de recursos humanos y el lugar en donde se instala la subsidiaria) y la distancia institucional (divergencia institucional en los acuerdos entre el país de origen y la subsidiaria). El problema a explicar es cómo se transfieren las prácticas entre matriz y subsidiarias, y si entre ellas se internalizan las prácticas y se asimilan dentro de marcos cognitivos -o como resultado del marco normativo-, y si estas tienden hacia el isomorfismo (Kostova, 1999; Ferner, 2011). Para este último autor, esta propuesta que el NI pretende establecer como “nueva

hegemonía intelectual”, no logra dar cuenta de la complejidad de cómo se van tejiendo y transfiriendo las prácticas. El poder y el control se vuelven centrales, y están en relación con recursos, procesos y significados, y la transferencia de prácticas no solo es resultado de las presiones institucionales, puesto que a la multinacional hay que definirla como un actor político (Ferner, 2011), imbricada en relaciones antagónicas (capital/trabajo), donde los diferentes actores con los que se interactúa interpretan situaciones específicas, y donde el poder se constituye sobre los recursos de poder, en relación con los diferentes niveles, actores y prácticas. Así, el poder puede ser analizado desde múltiples dimensiones. Ferner, conjuga la reflexión teórica y los resultados empíricos, y va demostrando la simpleza del análisis del NI, y la necesidad de ampliar y profundizar estos conceptos. En otras palabras, en sus diferentes variantes, el NI no logra dar cuenta de la complejidad que encierra la relación con diferentes estructuras de multiniveles, con multiactores, en espacialidades diferenciadas, mediadas por los intereses de cada uno de los actores que intervienen (grupos), por las presiones estructurales, por la diferenciación social (raza, nacionalidad, clase, género), es decir, por sus subjetividades (procesos de significación). Dentro de estas mismas limitaciones podría ubicarse el concepto *institutional projects entrepreneurs* (Colomy, 1998). Este autor intenta dar respuesta a la ausencia del poder, y cómo la deslegitimación también forma parte de la legitimación, debilidades fuertes en el NI. Frente a estas carencias, la propuesta, parafraseando a Ferner, también resulta simplista, al plantear que los *entrepreneur* podrían legitimar sus proyectos vía el discurso (Colomy, 1998), igualando las prácticas empresariales y su deslegitimación al discurso, realidad igual a discurso; en otras palabras, simplismo y reduccionismo. Otro tema interesante, pero poco explorado, es la discusión que presenta Mangi (2009) sobre la posibilidad de sinergia entre Bourdieu y su concepto de campo social, con el de campo organizacional, y la influencia de la psicología en la propuesta de Dimaggio (Mangi, L., 2009). Quizás el problema de fondo es que no hay cuestionamiento acerca de la concepción de realidad que asumen, de modo que siguen trabajando sobre una concepción de realidad que marca tendencias, y que en la práctica/prag-

matismo se tiende -irremediablemente o finalmente- al isomorfismo. Así, el cambio y las relaciones de poder solo pueden ser vistos como tendencia al equilibrio y convergencia hacia las mismas prácticas, dándole a la agencia (sujeto) un papel pasivo y de internalización de las normas. El problema del actor y su capacidad de agencia, de la elección individual, la legitimación y el cambio institucional, siguen siendo temas no superados, en debate y controversia.

### **CAMBIO Y PREDICCIÓN: EL ISOMORFISMO UNA TIPOLOGÍA DEL CAMBIO**

El análisis institucional-organizacional busca la predicción, y la forma de comprobar empíricamente algo, se da en el análisis de los campos organizacionales y en la persistencia de las prácticas (DiMaggio y Powell, 1983; Powell y DiMaggio, 1991; Powell y Dimaggio 2001: 106). Ante las presiones ambientales, las organizaciones adoptan la homogeneidad de prácticas (isomorfismo) y acuerdos que se encuentran en el mercado del trabajo, en escuelas, estados y corporaciones, en la medida en que respondan a presiones institucionales similares, aunque estas no se interesen directamente por la eficiencia. Las organizaciones pueden cambiar en la estructura formal, en la cultura organizacional, en las metas, programas y misión, o desarrollar nuevas prácticas y nuevas organizaciones, pero a 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 (DiMaggio y Powell, 2001, p. 108). 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, p. 106), y puede 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, etc.) 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.<sup>7</sup>

De acuerdo a DiMaggio (1983) y a 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 en 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, lo que 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 conlleva presiones para adaptar prácticas eficientes, que pueden fracasar 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), y 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 si se 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, p. 117). Las hipótesis parten del supuesto de *ceteris paribus*, y describen los efectos esperados en varias características del campo organizacional, sobre el grado de isomorfismos (disminución de la variación y la diversidad).

---

<sup>7</sup> DiMaggio y Powell (2001, p. 106) 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, es definido como la similitud de posiciones dentro de una estructura de red.

Para De la Garza el isomorfismo no es otra cosa que una reducción del nivel macro al nivel micro. No toma en cuenta que hay niveles de la realidad, que no hay reglas unívocas, y que la predicción -con base en categorías que pudieran ser controladas a semejanza de las ciencias naturales- no puede operar igual en lo social, porque los sujetos y la realidad están en movimiento, y no están determinados.<sup>8</sup> 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, en 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 NEOINSTITUCIONALISTAS**

Desde el NI, la presencia de instituciones sólidas (Estado contractual) es lo que explica el éxito o crecimiento económico de un país; así por ejemplo, el desarrollo de un país como México, es la cara del tipo de instituciones que allí existen. Un problema extra, como se comentó en párrafos anteriores, es que si bien North desarrolla teóricamente su supuesto cognitivo, las investigaciones no logran hacerlo, como tampoco explican la manera en que este proceso se da en las decisiones. Se habla de que se aprende o innova por metáforas, y lo dan por hecho, sin explicar el proceso por el cual se decide por equis metáfora y cómo opera, o por qué se decidió 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

---

<sup>8</sup> Desde el institucionalismo, una de las críticas más interesantes respecto a sus propios límites en la investigación empírica, en el tema de la predicción e inercia al isomorfismo, y su legitimidad imperante, se encuentra en Kraatz y Zajac (1996).

negocios multinacionales pueden ser influidos por el marco institucional y el contexto del país en el cual se instalen, en algunos casos mencionando problemas de poder y conflicto, pero las diferencias y explicaciones de estas 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 solo para explicar la importancia de las instituciones en el tema a investigar. Por ejemplo, en el inicio de la ciencia, sin ellas (las instituciones) no se hubiera dado la creación y difusión del conocimiento. La caja negra, digamos, que permanece en la penumbra y 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 allí, problemas a investigar de manera ecléctica. Por ejemplo, se asume la posición de North institucionalista, y se agrega 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 a cómo lo institucional limita o permite la regulación de las multinacionales en un mundo globalizado, con un operar transnacionalizado. Finalmente, 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, etc.) regulan a las multinacionales, y estas actuarían con base en las presiones para legitimar sus acciones. Por ejemplo, si el gobierno presiona para que se cubra una norma salarial, las empresas lo aceptarían para legitimar su imagen, con independencia de que se encarecieran los costos. En una posición donde el mercado influye, se logran imponer sobre él prácticas legitimadas, independientemente de su eficiencia y rentabilidad: el “bien social”. A las empresas no les interesa ana-

lizar esto en su configuración sociotécnica del proceso de trabajo, sino que lo asumen como lo hacen con la regulación internacional o nacional.

El mercado de trabajo sí es un tema de interés de los institucionalistas sociológicos-económicos-organizacionales. 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, etc.). La explicación tendría un contenido histórico relacionado con el desarrollo y consolidación de las instituciones, dependiendo del caso. En ambas posiciones, las instituciones reglamentan -de forma normativa- la manera 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 entran en juego 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 solo 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, de modo que solo 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. Otras investigaciones, desde el NI, apuntan hacia el estudio de las multinacionales y la forma en que se transfieren las prácticas manageriales, tema tratado en párrafos anteriores.

Las investigaciones empíricas que retoman los institucionalistas, en buena parte, consisten en comprobar las hipótesis propuestas por esta corriente, bajo categorías y modelos causales. La teoría es vista como un conjunto de hipótesis que hay que comprobar en la realidad, y cuyo resultado fue predicho.<sup>9</sup> Desde el configuracionismo, el eje fundamental de la investigación es la reconstrucción-

---

<sup>9</sup> Algunos autores han introducido la discusión sobre la ciencia y el significado de esta, vista a través de los criterios de verdad. Ubicándose unos en el relativismo y otros en el pragmatismo, derivando en el psicologismo (Boodin, 1998). Para

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. Estas 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).

La investigación empírica desde el configuracionismo (abordaje teórico-metodológico), toma la relación estructuras-sujetos-subjetividad-acción como eje para explicar la acción de los sujetos (en estos casos, laborales), abandonando el estructuralismo y dando un papel a estos. Algunas de las investigaciones (sin querer ser exhaustivos) que dan cuenta de esta nueva forma de hacer investigación, son los trabajos realizados por Celis (2008); en ellos da cuenta de la reconfiguración del sector bancario en Colombia, el papel de los sindicatos, el Estado y el empresariado colombiano, actores activos en la instauración de las relaciones laborales. Estas tienden a la divergencia, y se establecen en relación con las configuraciones sociotécnicas y subjetivas, donde la coyuntura juega un papel importante. La investigación de Retamozo (2009) sobre acción colectiva en los piqueteros (desocupados) en la Argentina, muestra cómo en la constitución del movimiento se configura la subjetividad colectiva, y en el estudio de los *call centers* en México, llevado a cabo por Inés Montarcé, la posi-

---

estos autores no hay una sola verdad, y esta es resultado de las consecuencias útiles, valiosas (pragmatismo) y de la satisfacción de lo logrado en los resultados, en correspondencia con la satisfacción del investigador. Así, la verdad se reduce a la satisfacción que se da en términos de valores (Booudin, 1998), o bien, la verdad responde a los resultados, (correspondencia con los hechos) (Williams, 2004).

bilidad de constituir la acción colectiva. La configuración social de la ocupación, la subjetividad, la identidad, junto a las condiciones materiales, se engarzan para dar sentido a la acción (Montarcé, 2015), o bien, lo hacen sobre las estrategias empresariales en la subcontratación internacional, por la influencia de las configuraciones culturales y la subjetividad (Hernández, 2012). Finalmente, cabe decir que estos textos se ubican dentro de la vertiente configuracionista

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 compararlos con sus diferentes posiciones, de acuerdo al contexto. Tres problemas metodológicos se pueden destacar: primero, el uso normativo de la teoría; se parte de hipótesis ya establecidas, globalizadas, de dimensiones definidas, por lo que el análisis consiste en comprobar lo ya establecido como “predecible”, pues solo se buscan -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. 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), pueden verse como nivel general, y como otros más concretos, 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 solo estas el eje de análisis principal; hay aspectos de la realidad que no se objetivan en una institución, y que 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 análisis, cuyo eje de discusión ha sido la relación entre estructuras (instituciones)/sujetos y sus acciones (decisiones), vemos más coincidencias que diferencias entre los diferentes institucionalismos: en todos hay una tendencia a igualar estructuras a instituciones, desconociendo los diferentes niveles de la realidad y su influencia en la propia institución. Para ellos, la estructura se oscurece cuando se institucionaliza, al estilo de las redes de Granovetter -una vez que se establece la red esta se institucionaliza, y deja de tener importancia como tal- y se convierte en reglas, normas, convenciones. Una aportación es ubicar a los actores en redes embebidas de lo social (NISE); sin embargo, no se toma en cuenta que no solo lo social interviene, sino también la subjetividad de los actores, quienes generan significados no solo económicos. Por otra parte, a pesar de que estas redes son de interés, no se define cómo se configuran ni qué tipo de redes son, o cómo se relacionan con la estructura, de modo que pareciera que la estructura también es absorbida por la red. Las instituciones se vuelven el eje que determina la acción, al generar la estructura de interacciones y limitantes de la racionalidad organizativa; entonces, 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 o a sistema, pues acepta la contradicción y su significado no está dado. La cultura forma parte de las estructuras (ob-

jetivación 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 solamente como redes claras y formales, sino en configuración. En otras palabras, hablamos de una reconstrucción de la relación entre estructuras/subjetividades-sujetos/ interacciones-acciones.

Todas las derivaciones neoinstitucionalistas aceptan la racionalidad limitada de los actores por falta de información perfecta, y por carecer de capacidad de cálculo, lo que crea incertidumbre (para la economía institucional y para el 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 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, se trata de un actor ubicado en redes, donde 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 respecto a valores (reglas), vista como restricción a otro racionalismo instrumental; hay un uso racional del conocimiento y solo saben construir decisiones de causa-efecto. Otro punto en el que coinciden todas las versiones institucionalistas, en mayor o menor medida, es 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 solo las reglas y las normas (reglas y normas también cognitivas) conforman los procesos de decisión, sino que 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 solo 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 solo 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, si toda acción económica debe ser tratada como de actor racional que siempre busca el máximo beneficio, aunque haya límites institucionales o cognitivos, y si es posible estudiar la acción económica como una acción social, es decir, ver a los actores económicos como actores sociales (Hernández 2003, 2012). Nos interesan las reglas y normas, pero con agencia. Tampoco interesa un sujeto oscurecido por 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, aunque no nos interesa ver al actor como puramente cognitivo; el conocimiento también implica procesos subjetivos (interpretación), culturales y de relaciones de poder, sentimientos, valores, lo estético, razonamiento cotidiano, la moral. Tampoco es interesante un actor que solo actúa de manera coherente con reglas y normas. Es decir, nuestro interés está en un actor que siempre interactúa con otros que influyen en sus decisiones, en 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; se trata de 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 la vez, el de la especificidad; es captar no solo lo general, sino también lo específico del objeto (De la Garza, 1998, 2014). 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) se basa 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 y el estético, y que es posible identificar empíricamente (De la Garza, 2001). Nos preguntamos sobre cómo aprehender la configuración de significados de los actores sociales, que se traducen en diferentes esquemas de acción, de acuerdo -en parte- con sus intereses, y sobre los cuales los actores construyen sus proyectos y planes; también lo hicimos 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* *mánager*), 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 solo económicos, y c) analizar la empresa, al empresario y al *top* *mánager*, 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 un sujeto social (Hernández, 2003, 2006), que se mueve entre estructuras-subjetividades-acciones, mediado por su subjetividad en interacción con las estructuras, generando acciones en un espacio de posibilidades. Si bien en estos tiene mayor peso el interés (ganancia), no por eso se anulan los otros aspectos (sentimientos, valores, lo estético, razonamiento cotidiano, lo moral). Se trata de ver al actor económico como sujeto social que interactúa siempre con otros actores, generando significados no solo económicos; en este sentido, hay una construcción de la decisión y de significados con agencia en interacción. No es una visión de actor determinado por las estructuras o la organización, pero sí presionado por estas. La acción se construye en la incertidumbre, en el juego de poder, en el proceso de dar sentido y de interacción con las estructuras, la subjetividad y las acciones. En este punto engrazamos con la relación empresa-empresario y el problema de cómo estudiarlo; definimos al empresario/*top* *mánager* como tomador de decisiones estratégicas referidas a la empresa, 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; sin embargo, para tomar decisiones se encuentra con la dificultad del cálculo, pues además de lo cognitivo, entra en juego lo no racional, la subjetividad, la cultura, el poder. Todo esto está en interacción con otros actores. En este sentido el empresario, el *top* *mánager*, no está solo, pues interactúa con socios, proveedores, personal administrativo, gerencias medias, en un marco de leyes e instituciones, y cuenta con capacidad de tomar decisiones en relación a las estructuras-subjetividades, aunque dentro de ciertos límites culturales, sin olvidar la ganancia. Además, las concepciones que tengan el empresario y el *mánager* 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, definidas como construcción de decisiones centrales para la empresa. Las estrategias no son ele-

mentos de la estructura, y habrá diferentes estrategias no derivadas mecánicamente de las estructuras, sino construidas en ciertas condiciones sociotécnicas y socioeconómicas, que pasan a través de las concepciones del empresario o *top* *mánager*. Como sujeto social, el actor empresarial genera significados -no solo económicos-, e interactúa con otros actores. Cuenta su trayectoria (experiencia), ya que 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* *mánager*, siempre que tome decisiones estratégicas en diferentes niveles, vinculadas con relaciones sociales e instituciones que definen su espacio de autonomía sobre dichas 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 y las instituciones, y si se puede 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 solo como resultado de las presiones estructurales, puesto que las decisiones de los actores y la objetivación de estas 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 per-

fil 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 servicios hacia adelante y hacia atrás, y cierto vínculo con los mercados de la tecnología, del trabajo, del 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 solo 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 y 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 interrelaciona con otra, 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, 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), tendiente a aumentar la productividad o calidad de procesos o productos. Otras estrategias que intervienen y se ponen en juego, tienen que ver con lo exterior a la compañía, y si bien repercuten

internamente, 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 y líderes sindicales. En las estrategias de segundo nivel se analizan las relaciones que se establecen con las instituciones y los actores que lo representan: con el gobierno -con los secretarios de sus distintas 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 e interior de la misma; es el análisis de las estrategias macroeconómicas (configuración del negocio) que emanan de las corporaciones en lo global y nacional, y cómo impactan el nivel I, y II de las estrategias, y su implementación (Hernández, 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, las empresas subcontra-

tadas (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 a acatar ciertas disposiciones. Estas 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 juego 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 responder la sociología clásica. Los institucionalistas se debaten entre dos posiciones extremas, la que mantiene la idea de actor racional acotado, ya sea por el contexto, las instituciones o lo cognitivo (NIE, NIES), y la que busca alejarse de esta, dando todo el peso -para la explicación de las acciones- a las normas, concebiéndose así, actores autómatas (NISO). Los primeros asumen que es imposible hablar de actores (económicos) sin la presencia de la racionalidad instrumental, aunque acotada por lo cultural y el contexto. Finalmente, el supuesto racionalista persiste, y esto sigue siendo lo que define y explica la acción. Los segundos, al buscar alejarse de la posición racionalista y enmarcar la explicación desde otras teorías (teoría 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 nor-

matividad, lo cual -para ellos- es dar por cerrado la discusión sobre el actor racional, al no actuar bajo este principio, sino por la norma (que 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: solo socava y oscurece un problema de fondo sobre la explicación de la acción. Si bien incorporan lo cognitivo (definido como esquemas y guiones mentales), no resuelven tampoco el problema, pues al actuar por esquemas mentales y guiones de prescripciones, la agencia de los actores es limitada y normada. Entonces, no podemos menos que definirlo como determinismo estructural normativo-cognitivo, aunque no se plantea un actor psicológicamente racional, que 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 posteriori* o castiga, según la eficiencia de estos en sus prácticas.

El problema central en estos últimos, y que permanece latente en los institucionalistas, es cómo lograr incluir las prácticas de los actores (empresarios, gerentes) en términos de la acción de los sujetos; es decir, cómo incorporar a los sujetos con agencia (un actor racional por definición implica un imperativo que quita agencia) y no hablar solo de instituciones y organizaciones desprovistas de actores. Quedan vacíos y 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 acrítica, y solo se busca probar estos supuestos globalizados. Podemos decir que el institucionalismo, en general, es una perspectiva que busca el orden y 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, y dio un paso adelante al introducir lo cognitivo, el contexto y las redes. Sin embargo, retrocedió en su idea de explicar la acción. Unos no pudieron o no quisieron ir más allá del actor racional explícito, agregando -ahora- el límite cognitivo, y a un actor ubicado

en redes sociales de interés (el NIE y el NISE); los que quisieron alejarse y abandonar el actor racional, derivaron al hombre regla que no piensa y reflexiona, 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/ acciones-interacciones, tomado como heurística y no como modelo teórico.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aldrich, Howard; Martinez, Martha (2001) "Many are called, But Few Are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship". *Theory & Practice*, Sage Publications, pp. 41-56.
- Boodin, John (1998) "Truth and Meaning", pp. 172-180.
- Coase, Ronald H. (1996) "La Naturaleza de la empresa". *La Naturaleza de la empresa. Origenes, evolución y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, pp. 29-48.
- Campbell, John L. (2009) "Surgimiento y transformación del análisis institucional". *Estudios Institucionales: Caracterización, Perspectivas y Problemas*, Universidad Autónoma Metropolitana-Gedisa.
- \_\_\_\_\_ (2004) *Institutional Change and Globalization*. Princeton, Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_ (2004) *Institutional Change y Globalization*. Princeton, Princeton University Press.
- Campbell, John L.; Pedersen, Ove (2001) *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*. Princeton, Princeton University Press.
- Celis, Juan Carlos (2008) *Reestructuración y Relaciones Laborales en la Banca de Colombia*. México, Universidad Autónoma de Querétaro.
- Colomy, Paul (1998) "Neofunctionalism and Neoinstitutionalism: Human Agency and Interest in Institutional Change". *Sociological Forum*, Wiley-Blackwell, vol. 13, No. 2, pp. 265-299.
- De la Garza, Enrique (2012) "El método Marxista, una propuesta configuracionista". *Tratado de Metodología de la ciencia social*, Fondo de Cultura Económica-Universidad Autónoma Metropolitana.
- \_\_\_\_\_ (2010) *Hacia un concepto ampliado de Trabajo: del clásico al no clásico*. Barcelona, Anthropos.
- \_\_\_\_\_ (2008) "Siete tesis acerca de la economía de la información". *Crítica Bibliotecológica*, vol. junio-diciembre.
- \_\_\_\_\_ (2006) "Neoinstitucionalismo ¿Alternativa a la elección Racional?: Una discusión entre la Economía y la Sociología". *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos Enfoques*, Barcelona, Anthropos.

- \_\_\_\_\_ (2002) “La Configuración como alternativa del concepto estándar de teoría”. *Epistemología y Sujetos*. Universidad Nacional Autónoma de México-Plaza y Valdés.
- \_\_\_\_\_ (2001) “La epistemología crítica y el concepto de configuración”. *Revista Mexicana de Sociología*, Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México, vol. I.
- \_\_\_\_\_ (1998) *Hacia una metodología de la reconstrucción*. México, Universidad Nacional Autónoma de México-Porrúa.
- \_\_\_\_\_ (1994) “Las Teorías de la Elección Racional y el Marxismo Analítico”. *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, No. 35.
- DiMaggio, Paul J. (1983) “State Expansion and Organization Fields”. *Organization Theory and Public Policy*, Sage Publications, pp. 147-161.
- DiMaggio, Paul J.; Powell, Walter (2001) “Retorno a la Jaula de Hierro: El Isomorfismo Institucional y la Racionalidad Colectiva en los Campos Organizacionales”. *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública-Universidad Autónoma del Estado de México-Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_ (1983) “The iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields”. *American Sociological Review*, Sage Publications, No. 48, pp. 147-160.
- Ferner, Anthony; Edwards, Tony; Tempel, Anne (2012) “Power, Institutions and Cross National Transfer of Employment Practices in Multinationals”. *Human Relations*, Sage Journals, vol. 65, No. 2.
- Gandlgruber, Bruno (2009) “Tendencias en la economía institucional contemporánea: entre actores e instituciones en la coordinación institucional”. *Estudios Institucionales: Caracterización, Perspectivas y Problemas*, Universidad Autónoma Metropolitana-Gedisa.
- Greengood, Royston; Hinings, Christopher R. (1996) “Understanding Radical Organizational Change: Bringing Together the Old and The New Institutionalism”. *Academy of Management Review*, Academy of Management, vol. 21, No. 4, pp. 1022-1054.
- Grendstad, Gunnar; Selle, Per (1995) “Cultural Theory and New Institutionalism”. *Journal of Theoretical Politics*, Sage Journals, vol. 7, No. 1, pp. 5-27.

- 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.
- Hamilton, Gary G.; Feenstra, Robert (1998) "The organization of Economies". *Institutionalism in Sociology*, Stanford University Press.
- Hernández Romo, Marcela (2014) "Alternativas para el análisis de las multinacionales ¿Hacia dónde va el Neoinstitucionalismo?". Revista *Trabajo*, Centro de Análisis del Trabajo-Organización Internacional del Trabajo-Plaza y Valdés Editores, año 8, No. 12, Tercera Época.
- \_\_\_\_\_ (2012) *Estrategias empresariales en la subcontratación internacional: La influencia de las configuraciones culturales y subjetivas*. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Plaza y Valdés Editores.
- \_\_\_\_\_ (2006) "Perspectiva Sociológica de los actores empresariales". *Tratado Latinoamericano de Sociología*, Anthropos.
- \_\_\_\_\_ (2003) *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones Empresariales: Tres estudios de caso en Aguascalientes*. México, Universidad Autónoma de Aguas Calientes-Plaza y Valdés.
- Heydebrand, Wolf (1989) "New Organizational Forms". *Work and Occupations*, Sage Publications, vol. 16, No. 3, pp. 323-357.
- Jennings P. Devereaux; Greengood, Royston (2003) "Constructing the Iron Cage: Institutional Theory and Enactment". *Debating Organization*, Blackwell, pp. 195-207.
- Jepperson, Ronald (2001) "Instituciones, Efectos Institucionales e Institucionalismo". *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública-Universidad Autónoma del Estado de México-Fonde de Cultura Económica.
- Knight Jack; Ensminger, Jean (1998) "Conflict over Changing Social Norms: Bargaining, Ideology, and Enforcement". *Institutionalism in Sociology*, Stanford University Press.
- Kostova, Tatiana (1999) "Trasnational transfer of strategic organizational practices. A contextual perspective". *Academy of Management Review*, Academy of Management, vol. 24, No. 2, pp. 306-324.
- Konstanze, Senge (2013) "The New Institutionalism in Organization Theory: Bringing Society and Culture Back in". Published online: 8 January 2013@Springer Science+Business Media.

- Kraatz, Matthew S.; Zajac, Edward J. (1996) "Exploring the Limits of the Institutionalism: The Causes and Consequences of Illegitimate Organizational Change". *American Sociological Review*, Sage Publications, vol. 61, No. 5, pp. 812-836.
- Lawrence, Thomas B.; Suddaby, Roy (2006) "Institutions and Institutional Work". *The Sage Handbook of Organization Studies*, Sage Publications, pp. 215-254.
- March, James G.; Olsen, Johan P. (2005) "Elaborating the New Institutionalism". Working Paper No. 11, Arena, Centre for European Studies, University of Oslo. <http://www.arena.vio.no>
- \_\_\_\_\_. (1989) *Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*. New York, Free Press.
- \_\_\_\_\_. (1984) "The Institutionalism: Organizational factors in political life". *American Political Science Review*, Cambridge University Press, No. 78, pp. 734-749.
- Mangi, Luis C. (2009) "Neoinstitutionalism and the appropriation of Bourdieu's Work: A critical Assessment". *RAE*, Fundação Getulio Vargas, Escola de Administração de Empresa de Sao Paulo, pp.323-336.
- Meyer, John (2010) World Society, Institutional Theories, and the actor. *Annual Review of Sociology*, vol. 36, pp 1-20.
- \_\_\_\_\_. (1977) "The effects of educations as an Institution". *American Journal of Sociology*, University of Chicago Press, vol. 83, pp 55-77.
- Meyer, John; Montarce, Inés (2015) *Trabajo y Acción Colectiva en la Maquila Informacional de los Call Centers*. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Delirio.
- Meyer, John; Rowan, Brian (1977) "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and ceremony". *American Journal of Sociology*, University of Chicago Press, vol. 83, No. 2, pp. 340-363.
- Nee, Victor (1998) "Sources of the New Institutionalism". *Institutionalism in Sociology*, Stanford University Press.
- Nee, Victor; Ingram, Paul (1998) "Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure". *Institutionalism in Sociology*, Stanford University Press.
- North, Douglas (2005) *Understanding the process of Economic Change*, Princeton University Press, New Jersey.

- \_\_\_\_\_ (1998) "Economic Performance Through Time". *Institutionalism in Sociology*, Stanford University Press.
- \_\_\_\_\_ (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York, Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_ (1990) "Una teoría de la política basada en el enfoque de los costos de transacción". *La Nueva Economía Política: Racionalidad e instituciones*, Eudeba.
- Powell, Walter; Bromley, Patricia (2013) *New institutionalism in the Analysis of Complex Organizations*, prepared for The International Encyclopedy of Social and Behavioral Sciences, 2nd edition.
- Powell, Walter; DiMaggio, Paul (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, The University of Chicago.
- Powell, Walter; DiMaggio, Paul (2001) *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*. México, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública- Universidad Autónoma del Estado de México-Fondo de Cultura Económica.
- Retamozo, Martín (2009) *Movimientos Sociales. Subjetividad y acción colectiva de los trabajadores desocupados en la Argentina*. México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Schmidt, Vivian A. (2006) "Give Peace a Chance, reconciling four (not three) "Neoinstitutionalism". *Ideas and Politics in Social Science Research*, Oxford University Press.
- Scott W.R; Meyer, John (2001) "La organización de los Sectores Sociales: Preposiciones y Primeras Evidencias". *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública-Universidad Autónoma del Estado de México-Fondo de Cultura Económica.
- Scott, W. Richard (1995) *Institutions and Organizations*. California, Sage, 2da. edición.
- \_\_\_\_\_ (1987) *Organizations: Rational Natural, and Open Systems*. New Jersey, Prentice-Hall.
- Seminario Permanente de Sociología del Trabajo, Empresas y Empresarios (SOTRAEM); <http://www.izt.uam.mx/sotraem>
- Simon, Hebert (1989) *Naturaleza y límites de la razón humana*. México, Fondo de Cultura Económica.

- Torres, V, Eugenio (2002) "Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico". *Empresas y empresarios en la Historia de Colombia, siglos XIX-XX*, Norma.
- Williams, Michael (2004) "Context, Meaning, and Truth". *Philosophical Studies*, Kluwer Academic Publishers, vol. 117, pp. 107-129.
- Williamson, Oliver E. (1989) *Las instituciones económicas del capitalismo*. México, Fondo de Cultura Económica, pp. 386-408.
- \_\_\_\_\_ (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, Free Press.
- Williamson, Oliver E; Winter, Sydney G. (comp.) (1996) *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*. México, Fondo de Cultura Económica, pp. 29-48 y pp. 220-247.
- Willmot, Hugh (2011) "Institutional Work" for What? Problems and Prospects of Institutional Theory". *Journal of Management Inquiry*, Sage Publications, vol. 20, No. 1, pp. 67-72.