

Los Estudios Organizacionales, entre racionalismo y neoinstitucionalismo

Enrique de la Garza Toledo*

Resumen: En este ensayo se critican las perspectivas racionalistas y neoinstitucionalistas en general, y en particular las referidas al análisis de las organizaciones. Se hace un recorrido amplio acerca de los conceptos de estructura, de acción social y de subjetividad. En cuanto a la estructura se critica el concepto de Giddens de existencia solo en las prácticas, también el neoinstitucionalista que las reduce a las reglas de conducta y se plantea la posibilidad de estructuras de diversos órdenes que, aunque vinculadas con las prácticas, persistan con una autonomía relativa de las mismas en función de luchas por el poder. La acción es interacción y es significativa, se polemiza con el interaccionismo simbólico y con la fenomenología y se propone la dualidad del significado tanto en la conciencia como embebiendo a la práctica misma. Sobre todo se profundiza sobre el papel y significado de la subjetividad en relación con la práctica, a la primera se le despoja de sus connotaciones originarias mentalistas y psicologistas, se le considera socialmente construida y para la construcción de la praxis. Se diferencia entre cultura como conglomerados de códigos acumulados de subjetividad como proceso de dar sentido, que hecha mano de dichos códigos pero “trabaja” sobre los mismos creando configuraciones de códigos para dar sentido a las situaciones concretas. Se recupera la idea presente desde Gramsci hasta las teorías interpretativas actuales de que tanto cultura como subjetividad no son sistémicas sino heterogéneas. De tal forma que el concepto de configuración como arreglo de códigos en lugar del de sistema resulta más adecuado para representar al resultado de la subjetivación. Ese proceso de construcción del sentido se le imagina como uno de carácter pseudoinferencial, en el que los códigos de los campos valorativo, emotivo, estético, cognitivo se articulan a través de formas de razonamiento formal y cotidiano para dar sentido.

Esta aparentemente larga digresión conduce finalmente al planteamiento de la necesidad de incorporar la dimensión reconstructiva de los sujetos en el ámbito del estudio de las organizaciones.

Introducción

Los Estudios Organizacionales durante largo tiempo estuvieron influenciados por las perspectivas funcionalistas que suponían que la organización podía ser analizada como un sistema relativamente integrado, en el que cada parte contribuía al buen funcionamiento del todo. Sin embargo, la decadencia en ciencias sociales del funcionalismo coincidió con la emergencia de las nuevas teorías de la elección racional, en esta medida las tendencias racionalistas se extendieron también al análisis de las organizaciones. Habría que reconocer con Eduardo Ibarra (2000) que actualmente no hay paradigma dominante en este tipo de estudios y que hay perspectivas diferentes de las que aquí analizaremos, aunque, a partir de los noventa podemos reconocer un relanzamiento muy potente del neoinstitucionalismo en economía y sociología que también han impactado al estudio de las organizaciones. Es nuestro interés discutir en este ensayo la polémica actual entre las perspectivas del actor racional y del neoinstitucionalismo, explorando alternativas de concepción con respecto de la acción social, de los conceptos de estructura, de institución y de subjetividad que permitieran opciones a las prisiones del neoutilitarismo para el que las metas están dadas y del neoinstitucionalismo que destaca los componentes automáticos, supuestamente no reflexivos de la acción. El contexto en el que habría que situar la polémica es el de la Globalización que para unos presiona cual mano invisible a las organizaciones hacia la convergencia, en tanto que para otros la complejidad del fenómeno tendría que considerar factores globales junto a los locales que atemperarían las tendencias hacia la convergencia organizacional. En este ensayo haremos referencia especial a las empresas capitalistas pero muchas de nuestras consideraciones podrían ser adjudicadas a las organizaciones en general.

Globalización

No hay un consenso en cuanto a la noción de Globalización, ni tampoco una sola evaluación de las consecuencias de dicha globalización. La perspectiva acerca de la Globalización con que nos interesa debatir es aquella que considera que los factores y fuerzas Globales son hoy los determinantes del cambio mundial, trayendo como consecuencia la pérdida de las capacidades locales de regulación. A esta perspectiva extremista de la Globalización algunos le llaman Hiperglobalofílica, para la que todos estaríamos sujetos a la disciplina del mercado global, habría una desnacionalización de la economía y de las redes transnacionales de producción, mercado y finanzas, un anacronismo con esto de la división entre Norte y Sur, una hibridación de las culturas, se borraría de hecho el límite entre global y local y las grandes corporaciones no tendrían referente territorial. Con esta globalización se produciría una compresión del mundo, del espacio y el tiempo, con la aniquilación del espacio y generalización del tiempo, anulando con esto la separación entre mundos de vida, creándose un solo sistema.

Sin embargo, dice Hollingsworth (1999) los intercambios mercantiles se dan principalmente entre las economías más desarrolladas; aunque crezcan los servicios en términos nacionales, se incrementa el mercado mundial de manufacturas; la extensión de las empresas globales es cuestionable, estas operan en un pequeño número de países y su influencia a los sumos es regional; la globalización se produce con la formación, a la vez, de grandes bloques regionales; aunque los Estados no regulen la economía como antes, se basan en parte en actores económicos y políticos dentro de sus territorios y el rol del Estado en la economía mas bien ha cambiado hacia la dirección de lograr equilibrios en la macroeconomía en lugar de la producción directa de bienes y servicios. Esto último porque los Estados no son mercados y deben construir una coalición distributiva nacional, porque deben generar un consenso social, y regional. De tal manera que los actores principales siguen siendo los Estados y los bloques económicos, además de las grandes corporaciones. Hiperglobalización y Neoliberalismo (Held y McGrew, 1999) se pueden tocar, al considerar que la fuerza determinante es el mercado que define cuales son los modelos económicos, de producción y formas organizacionales más pertinentes. Esta

visión del mercado como omnipotente que puede ser considerada la forma actual de la mano invisible del siglo XIX tiene detrás una concepción de la Historia y del cambio social monocausal y unilineal. En realidad dos tradiciones coinciden en la Hiperglobalización, por un lado los Neoliberales, para los que la determinación del mercado sobre la sociedad resulta hoy mas clara que nunca y, por el otro lado, el postmarxismo en sus versiones unilineales que originalmente partían de la idea de desarrollo de las fuerzas productivas y de progreso y que hoy se transforma en una suerte de globalización de mundos de vida y de unificación utópica por esta vía de todos los seres humanos, un humanismo de la época del neoliberalismo.

Frente a las concepciones Hiperglobalizantes y de la convergencia de modelos de producción y, por tanto, del Trabajo, podríamos hacer las siguientes consideraciones (De la Garza, 1999):

- 1). No pueden negarse ni menospreciarse las presiones globales, financieras, de comunicaciones, culturales, militares o políticas.
- 2). Sin embargo, la internalización de lo global en lo local no produce monotonía global, sino muchos globales específicos. Aquí operan la filtración, la traducción, el sincretismo, la hibridación de lo global por lo local.
- 3). Es innegable la persistencia de lo local no globalizado: no mas del 20% de producción mundial transpone las fronteras nacionales; 9 de cada 10 trabajadores laboran en contornos nacionales; mas del 90% de la acumulación del capital se financia con ahorro interno; la contribución de las inversiones de las filiales transnacionales a la formación de capital fijo no rebasa el 10% mundial.

Pero la crítica más profunda a la Hiperglobalización y a la convergencia de Modelos de producción y de formas organizacionales tendría que ir en contra de las explicaciones estructuralistas, es decir, el pensar que son factores puramente estructurales los que determinan el cambio y que habría un cambio hacia la convergencia con una causa estructural, el mercado. Frente a esta concepción podríamos plantear que las estructuras canalizan y presionan pero no determinan, que estas pasan necesariamente por los sujetos que deciden y en particular los que políticamente deciden, dan significado y accionan, que de este triángulo de la interacción con sentido en situaciones acotadas por estructuras es como surge el

cambio social, es como surgió el neoliberalismo y el gran peso del capital financiero y de las corporaciones multinacionales. En esta medida, el futuro no está predeterminado, sino que hay para cada coyuntura un espacio de posibilidades para la acción viable.

Tratando de ilustrar nos podríamos preguntar si se está produciendo la convergencia hacia un solo modelo de producción, organizacional y de relaciones laborales. La respuesta empírica para América Latina es negativa (Castells, 1999), al menos hay dos perfiles reestructuradores en juego: el conservador que substituye maquinaria y equipo pero no de alta tecnología, aplica más sistemáticamente al taylorismo, con baja flexibilidad y usando un perfil tradicional de fuerza de trabajo. El segundo flexibilizante con eje en las nuevas formas de organización del trabajo, con aplicación parcial del Justo a Tiempo y la Calidad Total, empleando una mezcla entre fuerza de trabajo tradicional y una nueva fuerza de trabajo más joven, femenina, no calificada y de alta rotación externa. Es decir, en América Latina más que una convergencia lo que reconocemos es una polarización de los aparatos productivos con desarticulaciones amplias de antiguas cadenas productivas substituidas por insumos y partes importadas. Lo global está presente en las políticas generales de las empresas multinacionales y en las doctrinas gerenciales modernas de recursos humanos en general. Pero esto global es adaptado por las multinacionales y en especial por las empresas nacionales modernas a las condiciones locales. De tal manera que sí se puede hablar de principios globales de manejo de recursos humanos, que conforman la nueva doctrina de la gerencia, sin embargo, pero las adaptaciones pueden ser tan diversas y en combinaciones tan intensas con otros principios o prácticas que imposibilitan de hablar de un solo modelo ideal con ligeras variaciones prácticas. Cuando consideramos no a las empresas modernizadas sino a la mayoría no modernizada en América Latina caemos en la cuenta de que la doctrina gerencial dominante lo es porque la adoptan las grandes corporaciones y no porque una mayoría la practique. Las variaciones en formas organizacionales pueden ser tan importantes como para conformar varios modelos y no uno solo, entre otros factores porque los sistemas de relaciones industriales no son iguales ni siquiera entre los países desarrollados, porque puede haber varias historias y trayectorias de desarrollo

entre empresas, trayectorias que influyan en su futuro, porque las culturas empresariales y laborales, diferentes de las doctrinas, no se igualan tampoco. En fin, porque la reestructuración productiva es tan compleja que pone en juego muchas estructuras, no solo las económicas, sujetos y formas de interpretar y decidir diferenciadas y, finalmente, al considerar no a la empresa aislada sino a la cadena internacional productiva y de subcontratación los desniveles en formas y contenidos del trabajo puede ser algo diferente de una transición hacia la convergencia y supuesta razón del éxito económico del capitalismo actual (Zurn, 1997).

Una alternativa es pensar que hay presiones estructurales, por ejemplo las del mercado y otras, que las hay globales y locales, pero que los sujetos como los empresarios, gobiernos, sindicatos, trabajadores, siempre dan sentido a esas presiones estructurales antes de actuar. Por supuesto que una forma de dar sentido es como si fueran actores racionales, es decir, con una relación con la realidad puramente cognitiva, con capacidad de cálculo acerca de los resultados de sus opciones y con metas definidas a priori como aquellas que optimizan la relación medios fines. Otro camino es tratar de recuperar los mejores avances de las otras ciencias sociales, las que han profundizado en diversos campos de la subjetividad, entendida como proceso social de dar sentido y de decidir. De tal forma, que no habría una sola manera de dar sentido y por lo tanto una sola forma de decidir y por consecuencia un solo Modelo de Producción o de organización a pesar de que las presiones estructurales fueran semejantes (Hartley, 1992) (Garfinkel, 1986) (Freedman, 1992) (Jurgens, 1995) (Meda, 1996). Si a lo anterior añadimos que los actores no simplemente transforman la realidad de acuerdo con las presiones mencionadas y su subjetividad sino porque entran en interacción de maneras específicas, se completa el circuito entre estructuras subjetividades y acciones que en su análisis concreto y complejo pueden dar mejor cuenta de la diversidad de Modelos de producción y de organización y abrir realmente opciones de transformación más allá de la lógica positivista que permea a los neoclásicos y en el fondo a casi todas las teorías actuales sobre Modelos de producción y de organización. Es decir, frente a la idea de devenir se puede oponer la de construcción social acotada por estructuras que también cambian, construcción en la subjetividad, pero también en la realidad material

El adoptar el punto de vista de los actores remite para el análisis de las empresas al clásico problema de estrategia o estructura. El problema de la estrategia empresarial remite al símil militar de planeación y organización general de una empresa para vencer al enemigo. Para Chandler (1962) se trataría de las decisiones a largo plazo de la empresa con sus metas y objetivos, adopción de cursos de acción y asignación de recursos. Con respecto de las estrategias empresariales surgen preguntas básicas. La primera es si en toda empresa hay una estrategia, lo cual no necesariamente es cierto, la empresa puede ajustar cotidianamente sus cursos de acción según las circunstancias sin poder identificarse una línea general. La otra pregunta es si al existir una estrategia esta es coherente en todos sus componentes, lo cual tampoco es necesario. Sin embargo, habiendo comúnmente contradicciones en las estrategias de los actores debido al no conocimiento total y a que los empresarios y otros sujetos de la empresa no son actores completamente racionales, además de poder estar divididos y haber lucha por el poder entre ellos, no debe descartarse la posibilidad de que en el mediano plazo en algunas empresas sea posible trazar una línea media de trayectoria estratégica, que por supuesto puede sufrir ajustes e incluso virajes. Kochan (1984) hace notar que las estrategias son posibles en las empresas cuando el ambiente no las constriñe al máximo y cuando estas alteran el rol de las partes o actores, así como la influencia que tiene la primera decisión adoptada en la estrategia general, esta decisión abre alternativas de acción sólo dentro de determinados parámetros, conformándose un árbol de decisiones cuya trayectoria puede trazarse a posteriori. Asimismo este autor hace notar la influencia de la cultura en la toma de decisiones empresariales. El otro gran problema de las estrategias empresariales es si estas pueden reducirse a los planes conscientes de los empresarios o gerentes o si debe destacarse la distancia entre lo planeado, su resemantización por los mandos intermedios y los trabajadores al bajar al piso de la fábrica, es decir si estrategia es un plan o es un resultado.

La polémica específica acerca de las estrategias empresariales y de su posibilidad habría que ubicarla en la obra de Chandler (1962), para el que la estructura determina las estrategias a seguir por las empresas. Posteriormente las visiones acerca de las relaciones entre estructura y estrategia se han complicado, por ejemplo para

Fedricson (Berger, 1993) son las estrategias las que determinan a las estructuras. De hecho esta discusión esta inserta en un problema sociológico mas general, el de las relaciones entre estructuras, subjetividades de los actores y acciones (De la Garza, 1992). Al respecto habría tres posiciones teóricas principales: primera, la estructuralista, para la cual, las estructuras determinarían subjetividades y acciones y, en el caso que nos ocupa las estructuras determinan a las estrategias empresariales. Dentro de las estructuras determinantes más comunes consideradas en la literatura se encontrarían las internas organizacionales y las externas de clientes, proveedores, competidores, instituciones reguladoras gubernamentales o sindicales. Una parte de las teorías de la contingencia pueden considerarse estructuralista externalista, en la medida en que las empresas o bien los empresarios en sus estrategias se adaptan a las condiciones cambiantes del ambiente.

Segunda, las teorías de elección racional para las cuales los sujetos empresariales serían concebidos como racionales, es decir con capacidad de conocer las jugadas de los otros actores, también de relaciona sus cursos de acción con resultados medibles para optimizar la relación medios a fines (De la Garza, 1994). Es decir, aunque aparentemente el sujeto decide el curso de la acción realmente su subjetividad queda reducida a un aparato de hacer optimizaciones. Mucho se ha dicho de las limitaciones del modelo de elección racional en tanto imposibilidad de que los actores tengan conocimiento total de la situación o que posean las ecuaciones totales de optimización. Desde H. Simon se ha propuesto sustituir el concepto de solución racional por el de satisfactoria (Koopman, 1990). Sin embargo, la limitación principal del modelo de elección racional es que reduce la acción a un sólo tipo, la optimizadora, dejando fuera otras posibilidades, y omitiendo el proceso mismo de la toma de decisiones como construcción social. Es decir, el empresario que toma decisiones mas que verlo como un factor en la función de producción se trataría de considerarlo como actor (Berger, 1993). En esta medida, los empresarios como actores hacen intervenir en sus decisiones para las empresas, en sus estrategias empresariales, estimaciones subjetivas, con sus prejuicios, supuestos, esquemas cognitivos (selección subjetiva de sólo ciertos aspectos de la realidad para tomar decisiones), analogías, metáforas (Furnham, 1993)(Hartley, 1992)(Lord,

1989)(Sparrow, 1994), junto a cálculos. Estudios empíricos serios acerca de como toman sus decisiones los empresarios muestran que estos hacen intervenir la intuición, experiencia y sensibilidad y que incluso su personalidad es un factor importante en la conformación del gestaltl de datos en el cual se mueven las soluciones adoptadas (Sparrow, 1994) (Lord, 1989), así como el campo de las emociones del empresario (stress, depresión, enojo, disgusto, tristeza, envidia, celos, aburrimiento, frustración)(Pekrun, 1992)(Hartley, 1992). En esta medida, frente al modelo monotónico del actor racional se han construido alternativas de modelos de decisión de construcción de estrategias empresariales : neoracionalista, burocrático, de arena, abierto, como ejemplos (Pekrun, 1992).

Es decir, la tercera posición extrema corresponde al paradigma de identidad, para el cual son los procesos subjetivos, sobre todo aquellos vinculados con la identidad de los actores lo que explicaría la presencia de determinadas estrategias, aunque relacionadas con la anterior, tendríamos que considerar aparte las nuevas síntesis entre estructura y acción a la manera de Giddens, Bordieu y Habermas

El problema de fondo, señalamos antes, es el de las relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones y en particular con estrategias empresariales, por ser los actores principales actuales de las empresas capitalistas. En cuanto a las estructuras podrían mencionares las que presionan a las empresas, externas e internas, hacia el cambio; pero la apertura del concepto de estructura implicaría su redescubrimiento en cada situación concreta más que referirlas a una teoría general de las estructuras. Por lo que se refiere a las subjetividades de los empresarios, estas pueden entenderse como procesos de dar sentido, decidir y actuar. En particular las estrategias implican decisiones que involucran al conjunto de la empresa con respecto de otros actores al exterior o al interior de la misma. Habría que partir de que los empresarios y gerentes deciden esos cursos de acción sólo parcialmente en forma racional, de entrada no hay una ciencia total de la empresa, cuando mucho el conocimiento científico proporciona esquemas conceptuales de regiones relativamente aisladas de esa totalidad; tampoco la empresa es simplemente reactiva al ambiente, hay la posibilidad de que se adelante a este e incluso que lo llegue a modificar. Por otro lado habría que considerar que en la organización no hay una sola manera de dar sentido a la situación y esto debido a

formas diversas de concebir, pero también a la intromisión de intereses y poderes que pueden no ser coincidentes (Hyman, 1987). En otras palabras, las presiones de las estructuras pueden ser percibidas en forma diferenciada por los actores y jugar en estas formas de subjetivación las socializaciones diferentes de las percepciones y soluciones legítimas.

El problema en general de dar sentido puede enfocarse en parte a partir de las diferencias o coincidencias entre cultura de la empresa, de los managers, de los mandos medios, de los obreros y del sindicato. Estas culturas permiten dar sentido, definen lo correcto y lo incorrecto de sentir, pensar y hacer; estos sentidos no se desenvuelven sólo en las mentes de los actores, sino que las acciones en sí mismas están permeadas de significado. En ciertas situaciones los procesos semejantes de dar sentido pueden apuntar hacia la identidad de los sujetos y en esta medida hablarse de culturas de la empresa, los managers, los obreros o sindical. Sin embargo, habría que rescatar la idea de que las culturas son heterogéneas, no forman estrictamente un sistema, tiene paradojas y contradicciones a su interior, elementos centrales y otros periféricos, rutinarios y extraordinarios, superficiales y profundos. Lo anterior nos ha llevado (De la Garza, 1992) al concepto de configuración subjetiva para dar sentido a las situaciones concretas, que serían arreglos de códigos en forma de rejilla de elementos cognitivos, valorativos, emocionales, estéticos entrelazados para dar sentido o decidir a través de un razonamiento científico o bien cotidiano y que es expresado o no discursivamente. Los elementos de la subjetividad pueden sufrir asimilaciones, rejerarquizaciones o enganches discursivos. En esta medida, la cultura y la identidad no pueden ser estáticas y lo son para la situación concreta, en otros niveles funcionar de una manera diferente.

Concepción de la realidad y Elección racional

El Neoutilitarismo parte de que los fenómenos sociales son reducibles a los individuales en contra de aquellas posiciones que tiende a pensar que es la sociedad la que se impone a los individuos y que las entidades macrosociales no son reducibles a las individuales; se asimila a la perspectiva que utiliza el *ceteris paribus*, es decir la construcción de categorías como sí fuera posible el control de variables a semejanza

de las ciencias naturales en el laboratorio, que conceptualmente fue extendido con los conceptos de falla de mercado y de exogeneidad, frente a las que buscan destacar las diversas influencias entre esferas diversas de las relaciones sociales; se adhiere a las que suponen al actor como racional (en búsqueda permanente de la máxima ganancia, calculador de las opciones a seguir y con información suficiente para escoger la que le dé la mejor relación costo beneficio) , frente a las que han destacado sobre todo la influencia en la acción social de la cultura y el poder; se sitúa entre las que, por un lado, han pensado a la ciencia social a semejanza de las ciencias formales (matemática o lógica) que partiría de axiomas para demostrar teoremas lógicamente impecables a partir de la deducción, que serían verdaderos también empíricamente a condición de que los supuestos – entre otros el de actores racionales – se cumplan en la realidad, lo que introduce la confusión en esta perspectiva entre diagnóstico y normatividad – como esa realidad debiera ser para que los teoremas coincidan empíricamente con las predicciones de la Teoría. En contraposición con las ciencias que parten de fenómenos concretos y a partir de estos tratan de construir sus conceptos (Habermas, 1999) (Alexander, Munch y Smelser, 1987).

En esta escisión las corrientes hermenéuticas – que ponen en el centro la comprensión del sentido – fueron, a diferencia de la época actual, relativamente marginales. El Holismo que predominó en casi todo el siglo XX fue estructuralista, es decir, supuso que el todo – la sociedad incluyendo a la economía – posee partes indetificables así como sus relaciones, que esas partes cumplen una función positiva en la integración del todo, que el todo es mayor que la suma de esas partes, que hay mecanismo de homeóstasis para recuperar el equilibrio cuando una de las partes se modifica y, finalmente, con muchas modalidades y énfasis diversos, que la situación que guardan los sujetos en las estructuras determinan sus formas de conciencia y sus acciones.

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

a). Sí es pertinente hablar de esferas de la realidad –social, económica, natural -, estén estas interconectadas o se les trate como si pudiera ignorarse a las otras esferas, o sí como señalara Gramsci (1977) la conceptualización por esferas sería meramente un

recurso analítico para conocer que posteriormente tendría que ser reintegrado en su Totalidad.

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

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

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

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

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

En esta polémica,

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

2). Se puso en duda la capacidad de cálculo en todas las acciones económicas, considerando que, primero, la información nunca es completa, pero también que la

capacidad humana de poseer las ecuaciones que permitieran la predicción de la ganancia, en el mejor de los casos eran limitadas; en esta medida, es frecuente que los hombres sobrestimen probabilidades, que haya inconsistencia en las elecciones o desaliento (Simon, 1957).

- 3). Que no hay una estructura jerárquica clara en las elecciones (Bates, 1994)
- 4). Que puede haber otros motivos de la acción: morales, sentimentales, impulsivas (Beckert, 1996) (Weber, 1922)
- 5). Que es frecuente que cuando sea posible optimizar se haga por etapas, dependiendo la segunda de los resultados de la primera y, por tanto, los resultados finales no serían cognoscibles a priori (Boyer y Drache, 1996).
- 6). Que en lugar de existir siempre libre movilidad de los factores y, por tanto, libertad de opción en búsqueda de la máxima ganancia, hay barreras en la entrada de un actor a un campo o rama de actividad por monopolios, reglas institucionales, relaciones políticas o costumbres (De la Giusta, 2001).
- 7). Que los resultados de la elección pueden depender también de la red social en la que el individuo o la empresa se encuentren insertos (Granovetter y Swedberg, 2001).

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

Neoinstitucionalismo

El Neoinstitucionalismo en Economía y Sociología tiene antecedentes no recientes, pero es hasta la década del noventa del pasado siglo cuando aparece como un rival de cuidado del Neoliberalismo y de las teorías de la elección racional. Sin embargo hay dos grandes versiones del Neoinstitucionalismo, el económico y el sociológico, para el primero:

- 1). Se acepta la propuesta de Simon de racionalidad limitada (1957), por la que los actores sí buscan optimizar como en los Neoclásicos, pero tienen limitaciones cognitivas para lograrlo por información incompleta, de monitoreo y para llegar a acuerdo entre sujetos.
- 2). Por lo tanto no habría óptimos sino soluciones satisfactorias
- 3). La firma no es una caja negra como para la teoría neoclásica (Williamson, 1975a) ni reducible a una función de producción, sino es una estructura organizativa para obtener ganancias
- 4). La organización de la empresa no solo reduce costos de transacción por medio de órdenes jerárquicas sino que reduce incertidumbres al establecer sistemas de reglas.
- 5). El problema central de la organización es el de la adaptación (Axelrod, 1984).

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

El Neoinstitucionalismo sociológico fue inicialmente influenciada por el funcionalismo parsoniano. Parsons fue un crítico acervo del neoutilitarismo, pero tratando de escapar a lo que consideraba el determinismo racionalista, en tanto las metas y cursos de la acción estaban dados de antemano por una lógica implacable de lograr la máxima utilidad, su voluntarismo cayó en un holismo con determinación cultural que se imponía al individuo a través de la socialización. La insatisfacción con

el holismo parsoniano llevó a la propuesta neoinstitucionalista en sociología (Selznick, 1969) al considerar que los sistemas de reglas estructuran la acción y limitan la capacidad de alcanzar óptimos, es decir, la institucionalización limita la racionalidad y privilegia a unos grupos sobre otros. Polyani (1944) expresó esta idea de manera más precisa e influyente hasta la actualidad, al plantear que los intercambios están *enredados* o *enmarañados* en una red de instituciones. Dicha institucionalidad, tanto la formal como la informal, limitarían la libertad de elección racional. Una institución es comúnmente entendida en esta perspectiva como sistema de reglas que limitan o impulsan la acción del individuo. Es decir, así como en el neoinstitucionalismo en economía, la racionalidad es limitada por la organización de la empresa, en el sociológico se amplía hacia otras instituciones externas a la firma (Powell y Smith-Doerr, 1994) (Di Maggio, Powel y Walter, 1991), aunque el actor sigue siendo considerado con intencionalidad de optimización, sin lograrlo plenamente ahora debido principalmente a su información incompleta y a las limitaciones institucionales que proveen reglas de comportamiento que pueden no conducir a óptimos. La racionalidad limitada es principalmente por el contexto. En realidad hay dos formas actuales de entender las instituciones, la primera como sistemas de reglas vinculadas con instituciones, en la que una forma particular sería la teoría de la estructuración de Giddens para el que la estructura, como reglas y recursos que guían la acción, solamente existen en el momento de realizarse la acción recurrentes y esta es principalmente inconsciente. La otra que viene de la antropología interpretativa y la piensa como sistema de símbolos que se traducen en comportamientos. Las diferencias son de fondo, entre las perspectivas que dan poca importancia a la reflexión o a los procesos de dar sentido en la mayor parte de las acciones humanas que serían recurrentes y aquellas que piensan que entre estructura y acción hay un proceso de mediación subjetivo, de dar sentido. Las acciones recurrentes de cualquier manera dentro de los procesos de socialización y aprendizaje social se inician conscientemente para los individuos recién se insertan en cierto tipo de prácticas, además las rutinas están siempre sujetas al error o a la incertidumbre, desde el momento en que cada regla práctica es una esquematización y simplificación de la complejidad para poder operar, especialmente una simplificación de los

comportamientos y motivos de los otros con los que se entra en interacción, en esta medida siempre están sujetas al monitoreo subjetivo y a la posibilidad del error, la trasgresión o la incertidumbre que obligan a la innovación cotidiana al menos como posibilidad. Es decir, en esas prácticas reiterativas hay condensación de reflexión y siempre están abiertas a nuevas reflexiones. En cuanto al papel de las instituciones, cuyo énfasis exagerado puede conducir a una suerte de estructuralismo holista nuevamente, especialmente cuando se enfatiza su estructura de reglas inconscientes, caben algunas puntualizaciones:

- 1). Qué ver las instituciones como sistemas de símbolos o bien de reglas apuntan hacia concepciones diferentes de cómo se da la acción social, por un lado hacia una mediación subjetiva entre estructuras y acciones y por el otro hacia la automatización de la acción recurrente.
- 2). No toda acción recurrentes puede considerarse institucionalizada porque esta puede surgir de relaciones individuales no legitimadas socialmente o dentro de un grupo social, salvo que sigamos pensando que todas las relaciones sociales forman un enorme sistema totalmente integrado en el que cada relación contribuye a la integración del todo.
- 3). Una institución no es un sistema sino una configuración que implica símbolos, reglas, interacciones recurrentes, relaciones de segundo orden entre instituciones y no solo entre individuos, actores específicos, poder, conflicto, intereses, jerarquías, incertidumbre y decisiones.
- 4). Los símbolos y las reglas son diferentes, los primeros permiten dar sentido y pueden provenir de diversos campos de códigos socialmente acumulados, que se actualizan en la práctica pero no existen solo en esta, también están presentes en las conciencias, en objetos simbólicos y en presiones y canalizaciones estructurales. En esta medida, aunque los actores están presionados y canalizados por estructuras e instituciones conservan siempre su capacidad de reflexión, de dar sentido a su situación, a las relaciones con los otros, a sus posibilidades de acción y de innovación.

Las segundas tienen también significado pero permiten operar prácticamente, se actualizan por ser eficientes para lograr ciertas metas y con ello se rutinizan y automatizan.

Subjetividad

En Giddens (Cohen, 1996) las estructuras son directamente las reglas que guían las prácticas ordenadas recurrentes, es decir, no existen en sí al margen de la praxis, de tal forma que la continuidad de la estructura necesita del concepto de Estructuración como reproducción de relaciones sociales negociadas a lo largo del tiempo. De esta manera Giddens trata de resolver la dualidad entre estructura y acción, las estructuras condicionan a la acción y a la vez son resultados o se actualizan por las prácticas, el centro es por tanto la praxis, no la conciencia ni la estructura (Giddens, 1998). Sin embargo, tendríamos que preguntarnos, en tanto la cultura puede ser pensada como acumulación social de significados y no cualquier producción aleatoria de signos (los significados por supuesto se actualizan pero los significados acumulados tienen una persistencia mayor y una autonomía relativa de las prácticas) que no toda la realidad social se reduce a prácticas. El problema no es sólo empírico sino de como la realidad social puede ser pensada en diferentes niveles de abstracción. Por ejemplo en el caso de la Economía, en el fondo están las prácticas económicas significativas y con resultados prácticos significativos para los actores, pero en otro nivel de abstracción están las variables macroeconómicas como resultados cristalizados de las prácticas y de las cuales los actores pueden o no estar conscientes de su significado y eficiencia. Es decir, las estructuras pueden ser pensadas en muy diversos niveles de abstracción, dependen de las prácticas moleculares, pero pueden cristalizar y ser pensadas en niveles más macro que no serían la simple sumatoria de los micros (Piaget, 1968). En otras palabras, las estructuras no pueden existir sin praxis pero tampoco reducirse a esta.

Tal vez opere con las estructuras lo que Marx denominaba el fetichismo, siendo productos humanos, de las prácticas humanas, llegan a independizarse relativamente de sus creadores y a dominarlos, este dominio nunca es absoluto y siempre hay un

espacio para la acción viable y la subjetividad viable en la coyuntura (Heller, 1977). La solución fácil de reducir las estructuras a las prácticas induce a un voluntarismo de modificación de las estructuras al desactualizarse por cambio en las prácticas, sin embargo, el problema de fondo es que tanto las estructuras como cristalizaciones que escapan coyunturalmente a la voluntad acotan la acción viable; imaginar una reactualización del Todo por la acción es importante, pero no es imaginable la praxis pura sin acotamiento estructural, como tampoco lo es como praxis humana sin relación con la subjetividad (Heller, 1985). En esta medida puede distinguirse entre niveles de realidad relacionadas con las praxis inmediatas de los sujetos de aquellas resultado de cristalizaciones mediatas y sobre las cuales la acción inmediata tiene menor eficacia que en las primeras con sus estructuras de primer orden, de aquellas abstracciones existentes o estructuras de segundo orden que no desaparecen en cuanto un conjunto de prácticas dejan de actualizarse. Las estructuras no son estrictamente sistemas sino configuraciones que se objetivan en relaciones pero también en instituciones, en subjetividades y objetos simbólicos, así como normas sociales y legales. Las estructuras presionan y canalizan interacciones y formas de conciencia a través de procesos amplios de dar sentido que no solo involucra a aquellos que actualizan una práctica determinada y que aparecen para este como alter ego, como otro generalizado, como conciencia moral; también a través de interacciones en donde los otros presionan prácticamente en diversos niveles de acción; son también las presiones institucionales; son finalmente normas sociales, jurídicas y burocráticas que van más allá de la práctica inmediata de actores concretos. Estas presiones, por otro lado, implican distribución asimétrica de poder, de poder-fuerza y de poder simbólico que se puede ejercer prácticamente en las interacciones pero también presionando a las conciencias.

Estructura, Subjetividad y Praxis.

Trataremos de puntualizar algunas consideraciones importantes acerca de las relaciones entre Estructura, Subjetividad y Praxis:

1. Si bien las estructuras pueden ser derivadas de las praxis, su eficacia analítica tiene que ser resultado de un proceso de abstracción de las múltiples prácticas, una estilización de las mismas y su conceptualización en términos de grandes entramados. Sin embargo, las estructuras no pueden remitir a una sola estructura social, concepto más que abstracto ambiguo por su pretensión de eficiencia para toda praxis, sino a las estructuras pertinentes para cada situación y coyuntura, esta vía evita pensar a la sociedad como teniendo una gran estructura, sino que las estructuras pueden o no estar conectadas, en todo caso se trata de probar su pertinencia para el problema. Por otro lado, las estructuras pueden remitir efectivamente a prácticas, aunque también alejarse de ellas a través de procesos de decantación y cristalización que presionan a dichas prácticas y, por lo tanto, no son simple resultados de estas. Pero otras estructuras pueden ser subjetivas, como formas de conciencia o no conciencia y relacionadas con ellas haber estructuras culturales como significados acumulados socialmente que aunque no formen un sistema tienen estructuraciones parciales. Sin embargo, las posturas anteriores no resuelven el problema de si la significación solo está en la práctica o si está y a la vez remite al campo de la conciencia. La solución no puede actualmente darse a través de presupuestos positivistas ya superados de solo considerar real a lo observable directamente. Las realidades no directamente observables han sido aceptadas desde la etapa superior del neopositivismo a través de la teoría de los dos niveles del lenguaje científico de Carnap, de tal forma que si en las prácticas y en los discursos las significaciones remiten a signos el problema no se reduce a su interpretación sino a su posible conexión con el campo de la subjetividad. De tal manera que si bien todas las prácticas pueden ser significativas o textuales, lo anterior no evita analizar y conectar prácticas significativas con subjetividad, como proceso de dar sentido a las propias prácticas que no se agotan en el significado de la práctica misma como resultado, porque el producto existe dos veces, uno como resultado y otro en la subjetividad del actor (Heller, 1980). De tal forma, que praxis y subjetividad están conectadas desde el momento en que la subjetividad que da significado antecede a la práctica, pero el significado la acompaña en su transcurrir y en los resultados. La repugnancia interaccionista simbólica de negarse a explorar el campo de la subjetividad pareció más influida por un positivismo tipo círculo de

Viena asimilado a destiempo en los Estados Unidos que por la Hermenéutica. Por otro lado, a diferencia de los fenomenólogos, etnometodólogos y las teorías del discurso que reducen las prácticas a su aspecto discursivo o significativo, diríamos que la praxis es principalmente práctica interactiva con otros hombres y con la naturaleza, que es asimismo significativa, pero que la significación no agota al contenido material de la práctica sino que es una de sus dimensiones, no la *embebe*, sino que es parte constitutiva de la misma, le da un sentido humano, que a su vez es transformación material del mundo y de la sociedad. Los que ven este problema como *embebimiento* significativo de la práctica (diferente del enredamiento de Garvovetter) tendrían que considerar que los embebimientos no se agotan en la significación, otra dimensión del caleidoscopio es el Poder. Es decir, se practica para convencer, para influir, para engañar, pero también para vencer, para ganar, para dominar, para tener, en forma reproductiva o productiva.

2. La subjetividad está relacionada con el discurso, pero no se reduce al mismo, los discursos expresan significados, pero no los agotan desde el momento en que la vaguedad subjetiva también puede ser cierta y no puede descartarse la posibilidad de que haya estados de ánimo que no lograron expresarse en discursos (Vovelle, 1987). En esta medida tendríamos que pensar los campos de la subjetividad no reducidos a los discursos manifiestos o contenidos en las prácticas de manera implícita. Además, cuando aludimos a la subjetividad no nos interesa como proceso fisiológico ni como proceso psicológico, sino como proceso social (Piaget, 1968), es decir, como proceso de dar sentido que puede trascender lo individual, no se trata de los sentidos acumulados, sino del proceso mismo. En esta medida, es posible hablar de los campos de la subjetividad, espacios diversos que permiten dar sentido porque contienen elementos acumulados para dar sentido socialmente, no a través de la identificación de códigos que reduciría la subjetividad a la cultura, sino como proceso que incorpora a los códigos acumulados creando configuraciones subjetivas para la situación concreta. Campos como el del conocimiento, en tanto cognición y que incluye la información, su jerarquización; el de las normas y valores a la manera de las teorías tradicionales de la cultura; el del sentido estético; el del sentimiento como fenómeno social; y el del razonamiento cotidiano (Di Giacomo, 1984). El discurso

podría sintetizar lo antes dicho, expresarlo como producto subjetivo, pero toda síntesis es simplificación y con ello pérdida parcial de significado (Heller, 1987).

Además, las prácticas son significativas pero su densidad significativa puede ser variable, muy diferente al concepto de *descripción densa* de Geertz que no diferencia entre intensidades de la significación ni entre *sincretismos significativos*, ni mucho menos abre la posibilidad de que la densidad sea tal que vuelva poco claro el análisis. Es decir, no todo puede dilucidarse a partir del análisis de lo *embebido* de significaciones en las prácticas, tiene que complementarse con el análisis de la conciencia y de lo que no lo es en la propia subjetividad (Bourdieu, 1987). Las ciencias sociales en sus diversas disciplinas y enfoques son ricas no solo en análisis del discurso sino en la exploración de las ideologías, sentimientos, valores, razonamientos de los sujetos que actúan (Aronowitz, 1992). Una manera de escapar a la concepción computacional del sentido es a través de la noción de *Configuración* que se contrapone a la de sistema y a la de programa computacional.

3. ¿Cómo es el proceso de dar sentido? El punto de partida es la relación con el mundo externo al sujeto, con otros sujetos, con la naturaleza. Se puede recuperar la idea de Berger de que la conciencia siempre es de algo, así el sentido siempre es de algo, es concreto, de tal forma que las presiones del mundo en cuanto a darle sentido, respuestas prácticas y soluciones movilizan el aparato de dar sentido llamado subjetividad, este aparato no es un sistema sino que es heterogéneo (Luhmann, 1994), tiene partes conectadas con relaciones duras, causales o blandas, de contigüidad, o bien discontinuidades, contradicciones y la posibilidad de la polisemia del significado. Además, hay procesos rutinarios de dar sentido, la reproducción del sentido en lo cotidiano que accionan elementos normales de la subjetividad, otros elementos permanecen sumergidos aparentemente inactivados pero que en situaciones extraordinarias pueden emerger y otorgar sentidos que eran poco imaginables en la simple reproducción social.
4. El proceso de dar sentido no es por identificación con códigos, sino que moviliza códigos en un proceso análogo al inferencial, o mejor dicho a la argumentación, se trata de un proceso de autojustificación o autoexplicación del porqué, del como, del cuando, de con quien. Este proceso seudoinferencial se distingue de la deducción

porque en primer lugar algunas premisas pueden estar ocultas u omitidas; segundo, conocimientos, valores, normas estéticas, sentimientos pueden jugar el papel de premisas y, por lo tanto tienen que ver con el sentido subjetivo mas que con la epistemología; tercero, la forma de combinación de las premisas es en parte a partir de formas del razonamiento cotidiano como serían el principio etcétera, la analogía, la metáfora tan analizadas por las corrientes hermenéuticas y la sociología de la vida cotidiana, así como las teorías de las representaciones sociales (Lawrence, 1994). Finalmente el problema de la intensidad de la premisa, es decir, la fuerza en tanto convicción de una sola premisa que puede opacar e incluso anular a otras que apunten en sentidos contrarios. Lo anterior remite también a la posibilidad de que en el razonamiento cotidiano esté presente además de la discontinuidad y la incertidumbre, la contradicción (Lukacs, 1980).

5. Los procesos de reproducción de relaciones sociales implican regularidades en las formas de dar sentido, sin embargo con la posibilidad de la ruptura en la intersubjetividad, la desviación y la incomprensión no quedan anuladas. Pero, es en los procesos extraordinarios, que no pueden asimilarse mas que como analogías muy libres a los reproductivos, en los que pueden emerger estratos fosilizados de la subjetividad, que pudieron formar parte de memorias colectivas y trastocarse los sentidos cotidianos por otros aparentemente inusitados, abriéndose la posibilidad de rupturas entre códigos subjetivos, rearticulaciones, asimilaciones o creaciones (Foucault, 1977).
6. Es decir, los códigos de los campos de la subjetividad no pueden ser pensados, no pueden ser concebidos formando un solo sistema, pero tampoco totalmente atomizados, pueden tener estructuras parciales con sus respectivas contradicciones y discontinuidades, formando conglomerados con relaciones duras (causales o deductivas) o blandas (analogías, metáforas, etc.). De tal forma que la adjudicación de un significado que moviliza elementos de un campo no funciona como código atomizado sino como conglomerado y su función de contribuir al sentido es por agregados más que en identificaciones de uno a uno (Foucault, 1983).
7. Estos elementos de los conglomerados de la subjetividad provienen de la cultura, de la cognición, del sentimiento, del sentido estético, entendidos como campos de

acumulación de significados o mejor dicho como conglomerados de códigos para dar significado. Es decir la capacidad de los conglomerados de dar significado no tiene necesariamente que ver con experiencias idénticas, se trata mas de una función generativa de significados a través de los conglomerados de códigos y del proceso pseudoinferencial. Los códigos y conglomerados de significados de los diferentes campos subjetivos son interiorizados a través de la experiencia, no son neutrales sino llevan implícito el problema del poder (Monteforte, 1980). Los conglomerados significativos tampoco son sistémicos (a diferencia de Luhman, 1993) son heterogéneos y presentan contradicciones, disfuncionalidades y discontinuidades, su origen es histórico social con negociaciones de significados, imposiciones y consensos. Los campos de la subjetividad por lo tanto rebasan los de la normativa y se articulan con la cognición, el sentimiento, la estética y el razonamiento cotidiano, nuevamente se cristalizan en los discursos, pero las prácticas rebasan a los textos y puede haber sentimientos, valores, cogniciones ambiguos actuados no conscientemente. Los códigos de dar significado tienen que actualizarse a través de los procesos de subjetivación, de dar sentidos concretos, pero no desaparecen en el preciso momento en que una parte de los actores empieza a dar otros sentidos, porque tampoco la sociedad es homogénea clasistamente o por grupos sociales y la lucha por la significación, en tanto lucha por las hegemonías como visiones del mundo, no necesariamente se resuelve por la negociación, puede abrirse un período de crisis de las significaciones sin que las viejas estructuras de codificación de significados desaparezcan inmediatamente, pueden ser sostenidas por una parte de la sociedad en contra de la otra. Solo en este sentido la cultura puede entenderse actualizada históricamente y a la vez con mayor permanencia que los procesos individuales de dar sentido (Elster, 1991).

8. Las estructuras también como cristalización de prácticas son significativas, pero las mas inmediatamente significativas, *embebidas* de significación dirán algunos, con dimensión de sentido diremos nosotros, son las prácticas cotidianas; sin embargo, al subir el nivel de abstracción sobre las estructuras el *embebimiento* de significados o bien la visualización de la dimensión subjetiva se va distanciando de las prácticas cotidianas y apareciendo como algo ajeno a la vida común, como un poder ajeno que

construye la acción cotidiana aunque sean ellas mismas resultado último de las praxis. Es decir, las resultantes de la infinidad de interacciones tiene resultados no planeadas, ni anticipadas muchas veces por los hombres, es así como la sociedad aparece como holista sin ser sistémica. Como si hubiera entes por encima de las interacciones cotidianas, pero no se trata de la simple apariencia sino de otro nivel de realidad producto también de los hombres y sobre el cual estos pierden control o su significación aparece solo en el momento del resultado, como producto y no como proceso de las prácticas con significado. La abstracción se vuelve existente, como fetiche aparece con vida y significado propio, como ente suprahumano llega a dominar a los hombres. Es el fetichismo también de la significación. Estas estructuras supraindividuales constriñen en la realidad la acción de los sujetos y sus significaciones, aunque no actúan como una gran estructura sino su pertinencia tiene que ser descubierta para la situación concreta.

9. Las restricciones estructurales y subjetivas llevan al concepto de espacio de posibilidades para la creación de configuraciones subjetivas, conglomerados para dar sentido a la situación concreta. Es decir, no es solo lo pseudoinferencial, las eficiencias de códigos en conglomerados, sino el no determinismo en la significación, aspecto más profundo de la actualización, que rompe el límite entre producción y reproducción de significados. En otras palabras, no hay determinismo en cuanto a que a una situación le correspondiera un solo significado por un sujeto, sin embargo los significados posibles en la coyuntura se mueven en un espacio finito, con límites definidos por las estructuras transubjetivas, y las de la propia cultura y la subjetividad, posteriormente estos significados traducidos y formando parte de las praxis tendrán que enfrentarse a su prueba. Aunque las pruebas nunca son en este aspecto definitivas, a lo sumo satisfactorias material y/o subjetivamente. Porque no se trata de una epistemología de la correspondencia entre pensamiento y realidad externa, sino de la significación como dimensión de las praxis y sus resultados que tienen también significado subjetivo.

Configuraciones

Una alternativa al concepto de teoría tradicional como sistema de hipótesis relacionadas entre sí en forma deductiva es el de *Configuración* (Benjamín, 2001): un concepto posee contenido a priori, antes de ser verificado; una configuración es un arreglo o una red de características, propiedades o relaciones que se extraen de la misma realidad, es decir es un resultado más que un a priori que se someta a verificación. Lo anterior influye en el propio proceso de acercamiento empírico: la vía conceptual es la de la hipótesis en la que las relaciones entre conceptos y contenidos de estos deben ser claras, la de la configuración es la de planteamiento amplio y abierto de dimensiones, sin constituir un solo concepto, referidos al problema que interesa y donde sus relaciones o exclusiones no se conocen a priori o al menos queda abierto su contenido definitivo. No se trata de un punto de vista empirista, por el contrario se parte de las teorías en juego, aunque no de una sola de ellas para no cerrar opciones. De tal manera que los factores a considerar en una Configuración vienen inicialmente de las teorías, pero no conforman un concepto ni sus relaciones con otros son aceptadas de antemano. En el método hipotético deductivo se procede del concepto al dato y se verifica o no, en esta otra alternativa se va de las dimensiones a los datos y en esta confrontación se acepta, se desecha o se incorporan dimensiones no consideradas en las teorías originales. En el primer método, el proceso acaba con la verificación de la hipótesis. En la opción que sostenemos la confrontación con el mundo empírico debe complementarse con el descubrimiento de nuevas relaciones entre configuraciones, afinar sus dimensiones, analizar y no suponer ni rechazar a priori funcionalidades, contradicciones, discontinuidades u obscuridades. En la primera opción el resultado puede ser la verificación de un Modelo, por ejemplo de producción, organizacional o industrial, en la segunda es la construcción de una Configuración de Configuraciones, con potencialidades, limitaciones e incertidumbres a llenar por la acción de sujetos, de tal manera que futuro no es estrictamente predecible, a lo sumo definible como espacio de acción viable en la coyuntura.

Las consideraciones metodológicas anteriores se relacionan con la polémica de si las Configuraciones organizativas tienden a la convergencia (toyotismo, Postfordismo o lean production por ejemplo) o si sus formas también están determinados por

condiciones locales, subjetividades y acciones y, por tanto, puedan originarse diversas Configuraciones en semejantes condiciones de mercado. También habría que considerar el nivel de complejidad a tomar en cuenta, una manera de reducir la complejidad en estos temas es la consideración de temporalidad y espacialidad, entre más corto el tiempo y el espacio la influencia de lo local será superior.

Conclusiones: ¿Es posible un enfoque de Actores Sociales en el estudio de las Organizaciones?

Frente al neoutilitarismo y el neoinstitucionalismo planteamos la recuperación de las relaciones complejas entre estructuras, subjetividades y acciones; que las acciones están acotadas por estructuras e instituciones que no anulan la capacidad y necesidad del sentido; que estos acotamientos contribuyen a definir un espacio de posibilidades para la acción de los sujetos; que en su acción y significación están presentes el poder y el interés, además de reglas y normas legítimas; que más que predicción de las nuevas formas organizacionales cabe hablar del espacio de posibilidades objetivas y subjetivas de su construcción; que ni la cultura, ni los modelos económico, productivos u organizacionales son sistémicos, conforman configuraciones que aceptan funcionalidades junto a contradicciones y discontinuidades, relaciones causales y deductivas junto a otras del razonamiento cotidiano y de la argumentación.

En otras palabras, que es posible un análisis de las organizaciones desde la perspectiva de los actores sociales, que implica, además de las relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones, que la acción social más que por tipos es analizable en forma caleidoscópica, que puede ser a la vez interesada, normativa, emotiva, cognitiva, estética, e implicar a la ciencia y al razonamiento cotidiano, sin negar sobredeterminaciones, que tampoco se resuelven por la vía del tipo ideal de acción social, sino por el desdoblamiento analítico de esta y su posterior rearticulación.

Bibliografía

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

Aronowitz, S. (1992) The Politics of Identity. N.Y.:Routledge.

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

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

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

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

Benjamin, W. (2003) Iluminaciones: Madrid: Taurus.

Berger, B. (1993) La Cultura Empresarial. México, D.F.: Guernika.

Bourdieu, P. (1987) A Economia das Trocas Simbólicas. Sao Paulo:Perspectiva.

Boyer, R y D. Drache (1996) State Against Markets. London y N.Y.: Routledge.

Castells, M. (1999) La Era de la Información. México: Siglo XXI.

Cicourel, A. (1996) Cognitive Sociology. N.Y.: The Free Press

Cohen, I. (1996) Teoría de la Estructuración. México: McGraw Hill.

Colleman, James y Fararao Thomas (eds.) (1994) Rational Choise Theory. London: SAGE.

Chandler (1962) Strategy or Structure. Harvard: Harvard University Press.

De la Garza E. (1999) "Epistemología de los Modelos de Producción" en Los Retos Teóricos de los Estudios del Trabajo Hacia el Siglo XXI. Buenos Aires: CLACSO.

De la Garza, E. (1992) Crisis y Sujetos Sociales en México. México, D.F.: M.A. Porrúa.

De la Garza, E. (1994) "Las Teorías de la Elección Racional y el Marxismo Analítico", Estudios Sociológicos, El Colegio de México.

Della Giusta, Marina (2001) "Redes Sociales y la Creación de Capital Social", Trabajo, Año 2, No. 4, pp. 35-66

Di Giacomo, J. (1984) Rappresentazioni Sociali e Movimenti Collettivi. Milano: Liguori Editori.

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

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

Elster, J. (1991) El Cemento de la Sociedad. Bracelona: Gedisa.

Foucault, M (1983) Arqueología del Saber. México: Siglo XXI

Foucault, M. (1977) Historia de la Sexualidad. México: Siglo XXI

Freedman, G. (1992) The Anatomy of Work. London: Transactions Publishers.

Furnham, A. (1993) "Corporate Culture", International Review of Industrial and Organizational Psychology.

- Garfinkel, H. (1986) *Ethnometodological Studies of Work*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Gibson, Robert (1992) *Game Theory for Applied Economics*. Princeton, N.J.: Princeton University Pres.
- Giddens, A. (1998) *La Construcción de la Sociedad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gramsci, A. (1977) *Literatura y Vida Nacional*. México, D.F.: Juan Pablos.
- Granovetter, Mark y Swedberg Richard (2001) *The Sociology of Economic Life*. London: Sage.
- Habermas, J (1999) *Teoría de la Acción Comunicativa*. Madrid: Taurus.
- Hartley, J.F. (1992) "The Psychology of Industrial Relations", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*.
- Held, O. y A. McGrew (1999) *Global Transformations*. Stanford: Stanford University Press.
- Heller, A. (1977) *Sociología de la Vida Cotidiana*. Barcelona: Península
- Heller, A. (1980) *El Hombre del Renacimiento*. Barcelona: Península.
- Heller, A. (1985) *Historia y Vida Cotidiana*. México: Grijalbo.
- Hollingsworth, J.R. y R. Boyer (1999) *Contemporary Capitalism*. N.Y.: Harvard University Press.
- Hyman, R. (1987) "Strategy or Structure?", *Work, Employment and Society*, 1, 1.
- Ibarra, E. (2000) "Teoría de la Organización, mapa conceptual de un territorio en disputa" en E. de la Garza (Coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Jurgens, U. (1995) "Shaping the Future of Work", *British Journal of Industrial Relations*, 3, 4, Dic.

Kochan, T. et.al. (1984) "Strategic Choices and Industrial Relations", *Industrial Relations*, 23, 1.

Koopman, P. (1990) "Decision Making in Organizations", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*.

Lawrence, J. (1994) *Common Sense*. N.Y.: Addison Wesley

Lord, R. (1989) "Cognitive Processes in Industrial and Organizational Psychology", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*.

Luhmann, N. (1993) *Teoría de la Sociedad*. Guadalajara: UdeG.

Lukacs, G. (1980) *Estética*. México: Grijalbo, T. I.

Meda, O. (1996) "New Perspectives of Work as a value", *International Labour Review*, 135, 6.

Monteforte Toledo, M. (1980) *El Discurso Político*. México Nueva Imagen.

Parsons, Talcott (1937) *The Structure of Social Action*. N.Y.: McGraw Hill.

Pekrun, R. (1992) "Emotions in Work and Achievement", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*.

Perelman, CC y L Olbrechts (1989) *Tratado de la Argumentación*. Madrid: Ctedos.

Piaget, J. (1968) *El Estructuralismo*. Buenos Aires: Proteo.

- Polanyi, Karl (1944) *The Great Transformation*. Boston; Mass: Beacon Press.
- Powell, Walter Smith-Doer Laurel (1994) "Networks and Economic Life" en N. Smelser y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. N.Y.: Russell Sage Foundation.
- Selznick, Philip (1967) *Law, Society and Industrial Justice*. N.Y.: Russell Sage.
- Simon, Herbert (1957) *Administrative Behavior*. N.Y.: MacMillan.
- Sparrow, P. (1994) "The Psychology of Strategic Management", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*.
- Stegmuller, W. (1976) *The Structure and Dynamics of Theories*. N.Y.: Springer-Verlag.
- Vovelle, M. (1987) *Ideologías e Mentalidades*. Sao Paulo: Editora Brasiliense.
- Weber, Max (1922) *Economy and Society*. N.Y.: Bedminster Press.
- Williamson, Oliver (1975a) *Mercados y Jerarquías: un análisis y sus implicaciones antitrust*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Zurn, M. (1997) "Does International Governance Meet Demand?", *Arbeitspaper No. 4-5/97*, Universidad de Bremen.

*Enrique de la Garza Toledo: Doctor en Sociología por El Colegio de México, Postdoctorado en las Universidades de Warwick, Inglaterra y Berkeley, California. Coordinador General del Postgrado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana. Premio Nacional de Economía y Premio Nacional de Investigación Laboral. E mail: egt@xanum.uma.mx, apartado postal 55-536, 09340, México, D.F.