

Neoinstitucionalismo, ¿opción ante la elección racional? Una discusión entre la Economía y la Sociología

ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO*

Resumen: En este artículo se trata de profundizar en las propuestas del neoinstitucionalismo respecto de la perspectiva del actor racional en Economía. Se presentan opciones teóricas basadas en una perspectiva de actores presionados por estructuras, que dan sentido a su situación, que interaccionan para el campo de la Economía. Es decir, el artículo discute también con la Sociología económica y considera insuficiente su concepto de “embebido”; asimismo, se propone una noción de “configuración” que puede ser aplicada a las relaciones sociales, a la estructura de la teoría y al proceso de dar sentido.

Abstract: This article seeks to explore Neoinstitutionalistic proposals regarding the perspective of the rational actor in Economics. It provides theoretical options based on a perspective of actors pressured by structures, which lend meaning to their situation and interact with the field of Economics. In other words, the article also engages in a dialogue with economic Sociology, whose concept of “embedded” is considered insufficient. It proposes a notion of “configuration” which can be applied to social relations, the structure of theory and the process of conferring meaning.

Palabras clave: neoinstitucionalismo; elección racional; configuración.
Key words: Neoinstitutionalism; rational choice; “configuration”.

EL NEOINSTITUCIONALISMO ECONÓMICO y el sociológico han penetrado en los Nuevos Estudios Laborales en América Latina por dos vías principales: primero, mediante los estudios de encadenamientos productivos (Gereffi y Korzenniewicks, 1994) y de aprendizaje tecnológico (Nelson y Winter, 1982); segundo, por las investigaciones sobre la *industrial governance* (Hodgson, 1988) y los Nuevos Modelos de Producción (Boyer y Freyssenet, 2001). Sin

* Doctor en Sociología; posdoctorado en las universidades de Warwick, Inglaterra, y Berkeley, California. Profesor-investigador del Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa; coordinador hasta 2003 del grupo de Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales de Trabajo, Sujetos y Organizaciones Laborales. Temas de especialización: Teoría Sociológica; Metodología y Sociología del Trabajo. Apartado postal: 55-536, 09340, México, D. F. Teléfono: 55-58-04-47-94. Correo electrónico: <egt@xanum.uam.mx>.

embargo, como ha sucedido con otras importaciones teóricas hacia nuestra región, aparecen para el consumo local como teorías de alcance medio para ser aplicadas con las modificaciones pertinentes en América Latina y no como discusión de sus fundamentos (De la Garza, 1998). El problema de importar teorías de alcance medio —por ejemplo las tipologías de *clusters* de Gereffi y Korzenniewicks (1994), los modelos de aprendizaje tecnológico de Nelson y Winter (1982), o bien algunos de los seis modelos productivos en la industria automotriz de Boyer y Freyssenet (2001)— consiste en que se considera su verificación empírica, mas no la lógica ni los supuestos de que partieron para la construcción de sus conceptos. Mientras los Estudios Laborales (como cualquier otra subdisciplina) hagan sólo importaciones de conceptos e hipótesis para verificar o falsear, encontrarán dificultades para generar propuestas teóricas alternativas, y éstas seguirán siendo prerrogativa de los centros de producción teórica de los países más desarrollados (Zemelman, 1992). La intención de este ensayo no es presentar al detalle las propuestas teóricas del neoinstitucionalismo, del *industrial governance* y de los modelos de producción, sino entrar a discutir sus fundamentos, criticarlos y anotar posibles opciones en un plano todavía abstracto. Tampoco presentaremos las discusiones que origina la propuesta neoinstitucionalista en Ciencia Política o en la Historia, que a pesar de su importancia rebasa el objeto del ensayo: discutir acerca de las relaciones entre Economía y Sociología en torno de las propuestas de la corriente mencionada.

I. INTRODUCCIÓN

Elster (1989) ha sido uno de los pensadores que con mayor precisión planteó cómo las Ciencias Sociales hacia finales del siglo XIX sufrieron una gran escisión entre las que partieron del individualismo metodológico y del supuesto de “actor racional” —principalmente la Economía neoclásica— y el resto de las Ciencias Sociales, que se mantuvieron como holistas durante casi todo el siglo XX. Es decir, entre una perspectiva que *a)* considera que los fenómenos sociales son reducibles a los individuales y la que tiende a pensar que la sociedad es la que se impone a los individuos, y que las entidades macrosociales no son reducibles a las individuales; entre *b)* la que utiliza el *ceteris paribus*,

es decir la construcción de categorías como si fuera posible el control de variables a semejanza de las Ciencias Naturales en el laboratorio, que conceptualmente fue extendida con los conceptos de “falla de mercado” y de “exogeneidad”, frente a la que busca destacar las diversas influencias entre esferas diversas de las relaciones sociales; *c*) entre la que supone al actor como racional (en búsqueda permanente de la máxima ganancia, calculador de las opciones que habrán de seguirse y con información suficiente para escoger la que le dé la mejor relación costo-beneficio), frente a la que ha destacado sobre todo la influencia en la acción social de la cultura y el poder; *d*) entre la que, por un lado, ha pensado a la Ciencia Social a semejanza de las ciencias formales (Matemática o Lógica), que partiría de axiomas para demostrar teoremas lógicamente impecables a partir de la deducción, que serían verdaderos también empíricamente a condición de que los supuestos —entre otros, el de actores racionales— se cumplieran en la realidad, lo que en esta perspectiva introduce la confusión entre diagnóstico y normatividad (cómo esa realidad debiera ser para que los teoremas coincidan empíricamente con las predicciones de la teoría). Por el otro lado, las ciencias que parten de fenómenos concretos y a partir de ellos tratan de construir sus conceptos (Habermas, 1999; Alexander, Giesen, 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, incluida la Economía— posee partes identificables 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 e hincapiés diversos, que la situación que guardan los sujetos en las estructuras determina sus formas de conciencia y sus acciones.

En esta polémica que duró un siglo (hasta antes de la tercera gran transformación¹ que parte de la década de los ochenta del siglo XX), había problemas de más fondo:

¹ Polyani llamó la “gran transformación” a la provocada por la Revolución Industrial; por eso hemos considerado a la que tocó vivir a Polyani como la segunda: la crisis de las

- a) Si es pertinente hablar de esferas de la realidad (social, económica, natural), se hallen éstas interconectadas o se les trate como si pudiera soslayarse a las otras esferas, o si —como señalara Gramsci (1977)— la conceptualización por esferas sería meramente un recurso analítico para conocer que posteriormente habría de ser reintegrado en su totalidad.
- b) El problema del reduccionismo, si las diversas esferas son reducibles a otra. Por ejemplo, la propuesta de Parsons (1937) en su crítica al utilitarismo: en última instancia la actividad económica estaría sujeta a los mismos conceptos y relaciones que todo el sistema social.
- c) Si el actor racional es el concepto que denota una naturaleza humana o se trata de un tipo ideal (Coleman y Fararo, 1992). 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 isomórfica con la 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 la “teoría estándar”— contra los que piensan que la mayoría de las teorías realmente existentes en Ciencias Sociales tienen estructuras menos rígidas y claras (Perelman y Olbretchs, 1989).
- e) Si 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.

concepciones acerca de las bondades del libre mercado, vinculada con la gran crisis del 29 y la emergencia del movimiento obrero con sus propias demandas, que llevaron al establecimiento del Estado, capitalista interventor en la Economía, benefactor. La tercera sería la neoliberal, con reestructuración productiva y globalización que parte de la década de los ochenta del siglo pasado.

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

La tercera gran transformación —que en modelo económico llevó al predominio en el mundo del neoliberalismo y, en el terreno de las grandes teorías sociales, a la decadencia del estructuralismo y del marxismo—, así como al ascenso de las teorías de la elección racional —en particular a la emergencia de la nueva teoría neoclásica en Economía como *mainstream* en la disciplina—, ha mostrado tendencias imperialistas hacia las otras Ciencias Sociales mediante el concepto ampliado de “elección racional” (Gibbson, 1992). En contraposición, hay nuevas síntesis entre estructura, subjetividad y acción social, con la incorporación de la nueva hermenéutica del discurso (Cicourel, 1996). En particular en los ámbitos de la Economía y de la Sociología, los años noventa del siglo XX han significado el resurgimiento del neoinstitucionalismo originado embrionariamente desde la década de los treinta, 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.

II. LOS ORÍGENES DEL PROBLEMA

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

calculables. Sin embargo, con el tiempo las críticas al concepto de “actor racional” se acumularon.

- 1) Se cuestionó el que las metas de la ganancia estuvieran siempre dadas, en lugar de ser construidas socialmente; o bien, que en estas metas no influyeran factores culturales o de poder (Arrow, 1974).
- 2) Se puso en duda la capacidad de cálculo en todas las acciones económicas, al considerar que, primero, la información nunca es completa, pero también que la capacidad humana de poseer las ecuaciones que permitieran la predicción de la ganancia era limitada (en el mejor de los casos); en esta medida, resulta frecuente que los hombres sobreestimen 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, impulsivos (Beckert, 1996; Weber, 1922).
- 5) Que es frecuente que, cuando sea posible optimizar, se haga por etapas; la segunda depende 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 haber 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 en un campo o rama de actividad por monopolios, reglas institucionales, relaciones políticas o costumbres (Della Giusta, 2001).
- 7) Que los resultados de la elección pueden depender también de la red social en la que el individuo o la empresa se encuentren insertos (Granovetter y Swedberg, 2001).

La respuesta racionalista actual se formuló debido a la evasión a las críticas; es decir: aceptar que los sujetos concretos no son estrictamente racionales, pero sostener el supuesto de “actor racional” considerándolo un tipo ideal. Sin embargo, se mantiene el empirismo individualista: en la realidad sólo existe el individuo (Coleman y Fararo, 1992).

III. EL NEOINSTITUCIONALISMO EN ECONOMÍA

Fue Ronald Coase quien primero introdujo el concepto de “nuevo institucionalismo” en Economía en “The Nature of the Firm” (1937) y en “The Problem of Social Costs” (1960), que llevaría posteriormente al planteamiento acerca de los “costos de transacción”. Es decir, que las transacciones mercantiles —a diferencia de la perspectiva neoclásica— entrañan un costo, y que las empresas pueden buscar reducir al mínimo estos costos mediante dos vías (posteriormente se añadirán otras): los mercados o bien las jerarquías de la empresa que, mediante su autoridad, ordena las transacciones dentro de la empresa. Es decir, mediante el mando administrativo de la empresa también se realizan intercambios y es posible economizar en costos de transacción. En otras palabras, la *governance* del mercado se consigue mediante los precios y la competencia, y por medio de las jerarquías de mando, que fijan derechos y obligaciones, que resuelven los conflictos que nacen del intercambio.

Williamson es el teórico más conocido sobre los costos de transacción (1985; 1989; 1991; 1993); su unidad de análisis no son las organizaciones sino las transacciones mercantiles y las no mercantiles. En su planteamiento, los mercados y las jerarquías serían mecanismo de *governance*. Las estrategias de contratación y de *governance* por jerarquías, contrarrestarían la racionalidad limitada de los actores por falta de información o incertidumbre y el oportunismo de otros, así como las dificultades de reasignar activos en la búsqueda del máximo beneficio. Las jerarquías actuarían cuando los costos de transacción fueran altos, es decir las decisiones jerárquicas y los contratos contrarrestarían limitantes cognitivas e incertidumbres en las transacciones. Para North (1981), se trataría sobre todo de reducir el oportunismo individual mediante un sistema de derechos de propiedad complejo, aunque su sostenimiento acarrearía también un costo. Mathew destaca los costos que exige monitorear y organizar. Es decir, resulta central para el neoinstitucionalismo en Economía que las instituciones puedan aportar soluciones a las fallas del mercado, aunque se mantiene el supuesto actor racional con limitaciones; el enganche con la Sociología de la época fue mediante el darwinismo y el funcionalismo, puesto que sólo las empresas eficaces sobrevivirán mediante un

mecanismo de adaptación al ambiente. Posteriormente, Williamson añadió el concepto de “organismos intermedios”, como serían las redes entre empresas, los distritos industriales y las alianzas entre compañías. Un mérito de esta teorización en Economía fue haber abierto a una ciencia tan impermeable a la Sociología los temas de influencia de los contratos, de la confianza entre los actores (Hirschman, 1977), del riesgo, de la incertidumbre y el oportunismo.

En términos de los fundamentos neoinstitucionalistas en Economía y no de las proposiciones para un tema particular como serán los costos de transacción, éstos se alejan y a la vez se mantienen dentro de la Economía neoclásica (Portes y Landolt, 2000; Granovetter, 1992):

- 1) Se acepta la propuesta de Simon de “racionalidad limitada” (1957), por la que los actores sí buscan optimizar como en los neoclásicos, pero tienen limitaciones cognitivas para lograrlo —debido a 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, 1991), ni reducible a una función de producción, sino que se trata de una estructura organizativa para obtener ganancias.
- 4) La organización de la empresa no sólo 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 la adaptación (Axelrod, 1984).

Por lo tanto, a la pregunta de por qué hay organizaciones, se contesta que para resolver problemas de gobierno del mercado bajo condiciones de incertidumbre. Es decir, la perspectiva neoinstitucionalista en su versión más clásica sigue considerando que el “actor racional” tiene limitaciones y, en esta medida, no contempla otras motivaciones para la acción; tal racionalidad sería limitada por defectos en el mecanismo racionalista. Además, hay un descuido por omisión de las instituciones del contexto (DiMaggio y Powell, 1983).

IV. EL NEOINSTITUCIONALISMO SOCIOLÓGICO

Esta perspectiva estuvo inicialmente influida por el funcionalismo parsoniano. Talcott Parsons fue un crítico acerbo del neoutilitarismo que trataba 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 mediante 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 se hallan enredados o enmarañados en una red de instituciones.² 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; DiMaggio y Powell, 1991), aunque el actor sigue siendo considerado con intencionalidad de optimización, sin lograrlo plenamente ahora debido sobre todo a su información incompleta y a las limitaciones institucionales que aportan reglas de comportamiento que pueden no conducir a óptimos. La racionalidad es limitada principalmente por el contexto.

Al decir de North (1986), los enfoques neoinstitucionalistas en la Economía y la Sociología pueden ser conciliables, al considerar que las instituciones —sean de la empresa o del contexto— determinan comportamientos económicos porque reducen la incertidumbre y ayudan

² *Embeddedness* ha sido traducido como “embebido”, “incrustado”, “encuadrado” o “fijado”; pero más allá de su traducción literal, la idea central tanto en Polyani como en Granovetter no avanza en una concepción diferente de la del actor racional, sino que ve a la acción dentro de una red, para Polyani, de instituciones; para Granovetter, de

a resolver problemas de coordinación, no sólo a reducir costos de transacción.

V. LA PERSPECTIVA DE *INDUSTRIAL GOVERNANCE*

Se trata de una perspectiva ampliada del ámbito de la empresa al de la actividad económica en general; es decir, el *governance* se logra mediante las instituciones y sujetos que gobiernan (coordinan, dirigen) el funcionamiento de la Economía, coordinando la actividad de los actores económicos, en particular sus transacciones. Se critica a la teoría de costos de transacción por su economicismo y por ignorar la perspectiva estratégica del actor y el poder (Thompson, 1991). Es decir, el mercado sería una red de relaciones sociales formales e informales, pero específicamente, así como la producción, un sistema de poder, y por tanto no se encamina necesariamente al equilibrio. La distribución del poder sería más importante que los precios en la regulación del intercambio económico. El actor es de racionalidad limitada y acotado por instituciones y por el poder. Las instituciones son sistemas de reglas que definen el control sobre los medios de producción, el acceso a los recursos, a la información y su control estratégico. Además, la definición de las reglas legítimas se da en las luchas por el poder (Campbell, Hollingsworth y Lindberg, 1991; Hollingsworth y Boyer, 1997; North y Weingast, 1989).

Los tipos de *governance* incluyen a los tradicionales de mercados y jerarquías, pero son extendidos hacia los llamados “organismos intermedios” entre la organización y los mercados. Los más comunes serían mercados, redes de obligaciones (basadas en la negociación o el consenso y la confianza; no son burocráticas, son flexibles, presuponen identidad de intereses; las jerarquías que son burocráticas y formalizadas; el monitoreo; la información como bien colectivo); redes promocionales que incluyen coaliciones temporales, sin jerarquías claras, con confianza y respeto, con negociación explícita aunque no necesariamente formalizada; y las asociaciones formales de empresas y empresarios. Los regímenes de gobernabilidad resultan de la combi-

relaciones sociales. Polyani también utiliza *enmeshed*, que sería algo así como “enmarañado”, imagen más fiel a la idea originaria que la de “embebido”.

nación de varios de los tipos anteriores y los cambios en *governance* resultan no sólo de la búsqueda de mayor eficiencia, sino de las luchas por el poder.

VI. NEOINSTITUCIONALISMO Y APRENDIZAJE TECNOLÓGICO

En la década de los noventa del siglo pasado, las teorías evolutivas del aprendizaje tecnológico se desarrollaron ampliamente (Nelson y Winter, 1982), desde antes de que las empresas fueran depositarias de conocimientos, incorporados en rutinas organizacionales y que cambian acumulativamente con el tiempo, también según las condiciones contextuales (Cimoli y Dosi, 1994). Éstas se encontraron en la década de los noventa, con las teorías de las organizaciones (Dosi, 1994) y, en este encuentro, transitaron estrictamente del aprendizaje tecnológico a la relación entre innovación tecnológica y organización, y a la discusión de los microfundamentos conductuales de los procesos económicos (Arrow, 2000). El enganche con la discusión del actor racional es mediante la incorporación de los procesos cognitivos en las decisiones, restrictivamente tecnológicas pero potencialmente expandibles. North (1986) ha intentado este tránsito, de la racionalidad a la racionalidad limitada y a la apertura a las teorías de la representación, pero haciendo hincapié por lo pronto en la cognición más que en otras formas de la subjetividad de los actores. Para North, como para los neoinstitucionalistas en general, la *rational choice* no es válida en condiciones de incertidumbre porque los individuos pueden no saber qué es mejor para su interés propio y cómo actuar en consecuencia. Así, en lugar de seguir preso de una racionalidad limitada a la Simon, se atreve a dar el primer paso hacia formas de representar diferentes de las racionalistas. Se parte de teorías del aprendizaje representacional, que ponen el acento en la cognición, para las cuales se representa mediante categorías que clasifican y organizan las percepciones, y pueden conducir a la construcción de modelos para explicar. Tales categorías no serían estáticas sino que estarían en retroalimentación con las prácticas. Además, los modelos mentales se ordenarían y reordenarían de lo concreto a lo abstracto, en una redescrición representacional. Por otra parte, el aprendizaje sería filtrado por la cultura, dependería de la trayectoria en

el tiempo —*evolutionary*— (Opp, 1982) y los aprendizajes también serían colectivos condensados en el lenguaje, las instituciones y las tecnologías.

VII. REGULACIÓN Y MODELOS PRODUCTIVOS

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

“Modelo de producción” es el concepto síntesis de la teorización regulacionista francesa actual que se inició desde finales de la década de los setenta del siglo XX. Dicha teorización ha seguido una trayectoria especial: empezó con conceptos centrales de inspiración marxista, como los regímenes de producción (articulación entre producción y consumo) y modos de regulación (instituciones que permiten el acoplamiento entre producción y consumo), para culminar a finales del siglo XX con el de “modelo productivo”.³ En la definición del concepto de “modelo

³ Para los regulacionistas, un “modelo de producción” es una combinatoria entre política de producción, organización y relación salarial. Lo hemos considerado como

de producción”, los regulacionistas parten de que el objetivo de la empresa es la ganancia: simplificación respecto de la discusión neoinstitucionalista que hemos emprendido anteriormente; para lograrla, se diseñan estrategias de negocios, que se vuelven el concepto eje de la definición. Es decir, los demás atributos serán para ser consecuentes con la estrategia escogida que incluye a la tecnología, la organización, la administración de recursos humanos (Boyer y Freyssenet, 2001).

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

- a) economía de escalas;
- b) diversificación del producto;
- c) calidad del producto;
- d) innovación;
- e) flexibilidad productiva;
- f) reducción permanente de costos.

Es decir, un modelo productivo entraña una política de producto considerando a cuáles mercados se dirige, una organización productiva y una relación salarial que incluye la gestión de recursos humanos, y la política de remuneraciones.

Mediante el proyecto internacional de Gerpisa, el grupo de Boyer y Freyssenet (2001) supuestamente habrían descubierto, tan sólo para la industria automotriz, seis modelos productivos: taylorismo, woollardismo, fordismo, sloanismo, toyotismo y hondismo. Se corrobora así la tesis de la no convergencia actual en modelos de producción.

Aunque las relaciones explícitas entre supuestos neoinstitucionalistas y conceptos regionales como el de “modelo de producción” en dicha corriente no son tan explícitos como en otras teorías, puede deducirse una fundamentación de este corte a partir de las dimensiones que se consideran en los modelos de producción y sus variables, no todas ellas de mercado. Sin embargo, la incorporación teórica de los fundamentos institucionales actuales es incompleta: no aparecen con claridad la importancia de las redes sociales o institucionales, ni los costos de transacción, ni la teoría de la firma de manera más compleja, y la declaración evolucionista no tiene consecuencias en la teorización; así

una configuración que relaciona tecnología, organización y gestión del trabajo, relaciones laborales, perfil de la mano de obra, cultura laboral y gerencial.

como tampoco la del aprendizaje tecnológico. Es decir, a pesar de los conceptos novedosos, esta corriente aparece sin una sintonía clara con discusiones fundamentales como las mencionadas, más anclada en un institucionalismo de viejo corte que en lo que ahora se debate (De la Garza, 1999).

Decíamos al inicio de este ensayo que un eje de la discusión actual de las relaciones posibles entre Economía y Sociología se encuentra en el neoinstitucionalismo económico y sociológico, pero específicamente en las teorías de *industrial governance*, del aprendizaje tecnológico y de los modelos de producción, como teorías de alcance medio, las cuales inspiran ahora muchas investigaciones que pretenden competir con los enfoques neoclásicos más ortodoxos. Volveremos a discutir las desde sus fundamentos e intentar esbozar opciones.

VIII. LOS FUNDAMENTOS: OTROS CONCEPTOS DE “RACIONALIDAD”

La polémica entre el neoinstitucionalismo y la Economía neoclásica ha llevado a precisar tres conceptos (posteriores al de Simon) de “racionalidad limitada”, opcionales al de “actor racional”; dos de ellos constituyen versiones modificadas de éste, y el tercero ha permitido desarrollos importantes de la teoría social a partir de mediados de los ochenta del siglo XX.

A. Context bounded rationality

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

B. Racionalidad emergente

Los actores —más que calcular las consecuencias de sus acciones— establecen reglas compactas que orientan dichas acciones ante experiencias exitosas semejantes. También significa procesos de adaptación de las reglas ante cambios del contexto o consecuencias inesperadas de la acción. Se trata de un paso más adelante de la racionalidad acotada porque ahora el actor sustituye su supuesta capacidad de cálculo optimizador por una racionalidad eficaz guiada por normas que él mismo construye y que han dado resultados efectivos en condiciones anteriores semejantes (Granovetter, 1985).

C. Embeddedness (enredado)

Polyani había usado el concepto para la acción social que queda enmarcada en redes de instituciones que constriñen dicha acción. Además, pensó que el concepto sólo sería aplicable para sociedades preindustriales en las que los campos de la Economía, de la religión, la familia, y otras instituciones, no estaban claramente diferenciados y que en cambio en el capitalismo se habría operado la diferenciación por esferas. La crítica que hace Granovetter a Polyani ha ido en el sentido de precisar que el enredamiento de la acción racional está en redes sociales (más que en instituciones): conserva la noción de “actor racional” pero enredado. Es decir, el enredamiento de Granovetter acota o restringe la acción racional y busca, de esta manera —mediante la ubicación de la acción como interacción en redes— integrar lo social y lo económico. Por otro lado, dicha teorización ha combinado el concepto de “enredado” con la teoría del intercambio de Homans (Homans, 1950; Homans, 1961). Desde la primera mitad del siglo pasado, ya había considerado como unidad de análisis no al individuo sino a la relación social; relación social que suponía de tipo racional intencionada, con estructura de preferencias, pero con restricciones a partir de instituciones y recursos escasos. La relación social era vista como intercambio gratificante o costoso entre al menos dos personas. De tal manera que la conducta social era explicada en términos de

recompensas y costos en una mezcla entre elección racional y conductismo psicológico.

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

Es decir, entre teoría de costos de transacción y Sociología económica de Granovetter, hay diferencias importantes:

- a) Williamson explica la inhibición del oportunismo y la cooperación por parte de las jerarquías; por otro lado, el orden puede encontrarse tanto en el mercado como en la firma, y a la inversa.
- b) La visión de costos de transacción resulta muy determinista; la otra perspectiva adopta el concepto de “presiones” más que de “determinaciones”.

- c) La primera resulta muy evolucionista y funcionalista.
- d) En la primera se ignora el problema del poder.

IX. LA VUELTA A LOS ORÍGENES: LA ACCIÓN SOCIAL

La discusión emprendida —además de sus connotaciones abstractas sobre la acción económica— y la acción social tienen repercusiones importantes para las relaciones futuras entre Economía y Sociología en aspectos concretos como el futuro de los modelos de producción que (si sabemos articularlos con los modelos económicos y los sujetos sociales) podría guiar mucha de la investigación laboral y económica actual. No obstante, dicho problema tiene detrás otros más abstractos que forman parte de la historia de las Ciencias Sociales (Weber, 1922).

A. El problema del estructuralismo y el evolucionismo

El problema de si la globalización y la apertura de los mercados presionan hacia el establecimiento universal de un modelo de producción, además del económico. Es decir, se trata del problema de la convergencia, con la que coquetea una parte de las teorías sobre la reestructuración productiva de los ochenta y noventa del siglo XX. Es el caso de la producción ajustada de Womack (1990), entre los más conocidos; pero el regulacionismo de la primera generación también pareció inclinarse por esta perspectiva mediante el concepto de “postfordismo”, aunque en los noventa aclaró su posición hacia la no necesaria convergencia.

B. El del evolucionismo

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

C. El del funcionalismo

Tan presente en algunas de las perspectivas neoinstitucionalistas en tanto adaptación necesaria al cambio en el contexto, o en la teoría de modelos de producción cuando los consideran coherentes en sus dimensiones. Esta perspectiva tiene su ampliación al campo epistemológico en cuanto al concepto de “teoría estándar”, entendida como sistema de proposiciones vinculadas entre sí de manera deductiva, que supone definiciones y relaciones claras entre conceptos en las proposiciones. En contraposición queda el paradigma configuracional que no supone sólo relaciones duras entre conceptos sino de diversos niveles de claridad, aceptando la posibilidad de la contradicción, la discontinuidad y la oscuridad (De la Garza, 2001a).

D. El metodológico

El hipotético deductivo o la reconstrucción de la teoría con la inclusión del actor.

E. El del actor racional, racionalidad acotada, emergente o embeddednes

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

de la propia acción, así como el significado de las interacciones (Baker, 1984).

Uno de los trasfondos del anclaje en el actor racional simple o modificado es la creencia de que la sociedad está diferenciada por esferas; la de la Economía sería una de éstas, relativamente separada de las otras (Bourdieu, 1984). El problema puede admitir dos soluciones:

- 1) Que efectivamente la esfera de la Economía, a pesar de instituciones y redes, se caracteriza por un tipo de acción racional —acotada o no— guiada por la búsqueda de la ganancia y que es sustancialmente diferente de los campos de acción de otras esferas. Los mercados pueden fallar, influir exogeneidades, redes o instituciones, haber información incompleta, pero el actor tenderá a ser racional (De la Garza, 1998).
- 2) La otra puede reconocer la especificidad de la Economía en tanto búsqueda de la ganancia, e incluso la observación de Marshall (1981) de que la Economía reduce la complejidad de las motivaciones económicas de los actores a los precios, pero ahora entendida —a diferencia de los neoclásicos— como “sobredeterminación” y no como “exclusión de otros motivos de la acción”. Es decir, la concepción gramsciana (1977) de que la división por esferas es puramente analítica, que la relación social es caleidoscópica: al mismo tiempo económica, política y cultural, sin desconocer que una de sus caras puede sobredeterminar sin anular a las otras en cierto campo de prácticas. Es el tratamiento que Marx da al proceso de producción capitalista en *El capital*, al verlo a la vez como proceso de creación de valor (valorización), expresable en precios, y de trabajo como relaciones sociales dentro del proceso de trabajo. Si bien el proceso de trabajo se somete al de valorización, no por ello queda anulado en sus efectos sobre aquél. La misma relación “económica” se desglosa en dos dimensiones para luego buscar rearticularlas: para cumplir su función de explotación, el capital tiene que dominar al trabajo en el nivel del proceso de trabajo; es decir, la creación de la ganancia no se desliga del control social que se ejerce sobre el proceso de trabajo. Se trata de una solución no reduccionista a una de las dimensiones de la relación y, a la vez, que reconoce la sobredeterminación de una sobre la otra. En otras palabras, implica concebir a la relación social —de la cual la

económica sería una de sus dimensiones— como una totalidad, totalidad de dimensiones pertinentes y presentes aunque con eficiencias diversas (De la Garza, 2001b). La dimensión económica de una acción social está guiada por el interés y hasta cierto punto es intencional, pero no se halla solamente limitada por aspectos cognitivos, porque en esa relación como totalidad no sólo influye el conocimiento, sino también los sentimientos, los valores culturales o estéticos y las maneras de razonamiento que no se asimilan totalmente al cálculo racional sino que incluyen otro cálculo propio del razonamiento cotidiano, sobre el que volveremos más tarde.

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

- 3) El actor racional puede ser visto como una abstracción y la ciencia necesita abstraer. El problema consiste en saber cuál es el nivel de abstracción pertinente o bien, como decía Marshall, si los motivos de la acción económica por ser tan diversos tendrían que sintetizarse en el sistema de precios, para reducir la complejidad, diría alguien más actual. Este problema llevó a Von Mises (1949) a plantear una especie de respuesta basada en el empirismo de mercado; es decir, no importa si las acciones son racionales o no: finalmente el mercado premiaría de manera empírica a las que —independientemente de la conciencia de los actores— mejor adecuaran medios con fines.

Es decir, los significados de la modelación como abstracción pueden ser los de la estilización de la realidad o bien un ideal que seguir, confusión común entre diagnóstico y normatividad en la teoría neoclásica. Walras (1954) tuvo mucho que ver con la trayectoria que siguió la Economía

convencional al adoptar el método racionalista newtoniano que condujo al *ceteris paribus* en la Economía, aislando artificialmente en el pensamiento a esta disciplina de las otras Ciencias Sociales y, por tanto, a la acción económica de las otras formas de la acción. Es decir, la lógica de construcción de modelos como si las variables no económicas no influyeran, de deducir teoremas lógicamente verdaderos pero que para cumplirse en la realidad empírica requerirían que el mundo obedeciera a los supuestos del modelo teórico; entre otros, que lo no económico no debe influir y que los actores deben ser racionales. Detrás está el concepto estándar de “teoría”, el universalismo positivista y un concepto de “actor” que aisló durante mucho tiempo a la corriente principal en la Economía de las otras Ciencias Sociales (Suppes, 1989).

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

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

Primero. La construcción de la decisión para la acción, con dos modalidades: la de las prácticas claramente reflexivas y la de las rutinarias. En ambas influyen en esa construcción presiones de las estructuras. Para la Economía, por supuesto las del mercado; pero algunas también de orden político, cultural, y de otro tipo. Estas presiones estructurales para convertirse en acción pasan mediante el aparato subjetivo de dar sentido. Estamos utilizando “subjetividad” con una significación que incluye al conocimiento científico y al cálculo, pero que no queda reducido a tales aspectos parciales. La decisión para la acción implica —como veremos más adelante— no sólo pasar por un cálculo de optimización sino, de manera más amplia, por la constitución de configuraciones para dar sentido con componentes cognitivos, valorativos, estéticos, argumentativos, con la utilización de formas de razonamiento formal y cotidiano, sintetizables o no en discursos. Es decir, la construcción de la decisión se halla estrictamente embebida, en el

sentido de “penetrada”, “condensada”, no sólo de lo social sino de los elementos subjetivos que hemos mencionado (De la Garza, 1992). Por ello, el concepto de Granovetter —al igual que el de Polanyi— de “embebido” en cuanto enredado, no va al fondo del asunto de la naturaleza de la acción social. Ya lo observaba el interaccionismo simbólico al considerar que el significado estaba en la acción misma, en tanto condensación de otros significados constituyentes; pero, diríamos nosotros, igualmente difíciles de desentrañar solamente del acto sin complementar con la exploración de la conciencia.

Sin embargo, permanece el problema de las prácticas rutinarias, al decir de Giddens (1984) y en parte Bourdieu (1984), las cuales son básicamente inconscientes, no reflexivas. Sin embargo, en el punto de partida de las rutinas, los hombres las construyeron reflexivamente y sus continuadores tuvieron que seguir procesos reflexivos de segundo orden en el aprendizaje, que ponen el acento en las reglas prácticas o legítimas y su operación. Además, la rutina siempre está sujeta a la emergencia de factores no contemplados que puedan alterar el curso de la acción, porque las reglas prácticas no dejan de ser simplificaciones para evitar la complejidad que puede paralizar o disminuir la eficiencia de dicha práctica. Es decir, la rutina y la regla práctica nunca eliminan tampoco la incertidumbre que impone la necesidad del monitoreo de la relación medios-fines y la emergencia de la reflexión correctiva, sobre todo si la práctica es vista como interacción entre varios sujetos. Y, finalmente, las prácticas rutinarias aparentemente mecanizadas pueden ser concebidas como condensaciones colectivas e individuales de construcciones reflexivas de las decisiones.

Segundo. Es la interacción misma entre sujetos o con la naturaleza: estas interacciones son a su vez resultados condensados de dichas presiones estructurales, las cuales pasan por el aparato de dar sentido o decidir la acción, que se retroalimenta en el curso de la interacción. Porque la interacción es en parte comunicativa como intercambio simbólico (Habermas, 1999) e implica la intersubjetividad, como comprensión (Geertz, 1987) o negociación de significados, un uso del espacio, el tiempo y el cuerpo, así como la innovación ante lo imprevisto o incierto de la interacción.

En la interacción económica, en las transacciones, puede haber un dominio del interés, pero la construcción del acto mismo condensa más que interés y cálculos. A su vez, la transacción como interacción condensa más que intercambio de equivalentes de valor o simple uso de redes. Cada parte de la interacción es a su vez síntesis de más determinaciones que el simple interés. Todo esto sin negar la importancia que tiene la formación de redes (Triglia, 1998), pero ellas pueden ser la parte más superficial de dicha complejidad, además de que las estructuras no pueden quedar reducidas a las redes sociales.

El cálculo se vincula con el interés en la relación económica, pero en el cálculo influyen aspectos cognitivos junto a otros que no lo son, conformando un cálculo también subjetivizado frente a factores no todos cuantificables ni claramente articulables con las variables de precios. Esta subjetivización del cálculo puede deberse —como anotaba Simon— a la información deficiente o incompleta, a la falta de conocimiento de las relaciones causales entre todas las variables que influyen, que se llenan —diríamos nosotros— con operaciones “no racionales” provenientes del pensamiento cotidiano, como las reglas prácticas, las hipergeneralizaciones (Heller, 1977), el “principio etcétera” de Schutz (1966), las analogías y los recursos de la retórica (Perelman y Olbretchs, 1989). De tal modo que, más que una optimización estricta, ésta toma la forma de una suma con ventajas y desventajas de tipo cualitativo (junto a lo cuantitativo) y donde la ponderación no es estrictamente racional en el sentido de “calculable matemáticamente”. La incertidumbre nunca puede desaparecer porque sólo en la práctica podemos conocer los resultados y las construcciones del otro en la interacción. Además, sobre los resultados influyen niveles de abstracción y de macro-micro (Alexander *et al.*, 1987), sobre los cuales los sujetos pueden tener poco conocimiento y, básicamente, control; quedan incluidas las estructuras, mas no reducidas a las redes sociales y entre instituciones (Heller, 1977).

En otras palabras, a las nuevas teorías (especialmente a las neoinstitucionalistas, que polemizan con las de elección racional) les hace falta otra teoría de la acción; la inclusión de redes o instituciones sólo rodea al problema de fondo sin atacarlo en su raíz. Un concepto de “actor” que no lo subsuma en las estructuras; que complejice la construcción de las metas utilitarias con la inclusión de otros factores no económicos

en la construcción de la propia meta con dominio en la ganancia; que no parta de un modelo teórico de estas relaciones ya construido para ser aplicado, sino abierto a las transformaciones, interacciones, innovaciones por parte de los sujetos de su acción ante la incertidumbre; que tampoco suponga que la única manera de conocer es mediante variables cuantitativas, aunque en la Economía los precios tuvieran un lugar central pero no único. Una perspectiva abierta a cómo los sujetos construyen y reconstruyen sus relaciones, también abierta a la construcción de explicaciones, podría salvar de las tentaciones del evolucionismo, del funcionalismo y del estructuralismo, así como del actor puramente racional y sus modificaciones neoinstitucionalistas.

X. EL PARADIGMA CONFIGURACIONISTA COMO OPCIÓN

La línea de discusión emprendida puede resumirse en dos campos problemáticos: el de cómo concebir a la acción económica: solamente utilitaria o —como hemos visto— caleidoscópica con dominio utilitario, y el problema de las redes e instituciones, consideradas por unos como sistemas, aunque también podrían analizarse como configuraciones. En la perspectiva caleidoscópica de la acción social no basta con proponer que la misma acción puede tener diversos ángulos, sino específicamente cómo se construye la acción social (en particular la económica), como para declarar impertinente el *ceteris paribus* de la Economía convencional, descartadas las perspectivas estructuralista y racionalista de explicación de la acción social para las cuales, en el primer caso, las estructuras son las que se imponen a los individuos y, para el segundo, que las metas están dadas y es posible suponer pureza utilitaria en la acción económica.

Veamos una perspectiva acorde con las síntesis actuales entre estructura y acción. Un punto de partida puede ser Gramsci cuando expresa que las presiones en las estructuras, para convertirse en acciones, tienen que pasar antes por una visión del mundo. En términos actualizados, remite al tema de la subjetividad (De la Garza, 2001c), entendida como proceso de dar sentido. La importancia actual de la subjetividad nace de la crisis del estructuralismo mediante la recuperación de la tradición de la hermenéutica y las nuevas teorías

interpretativas del discurso. Tiene que ver también con la ruptura con la concepción tradicional de “cultura”, entendida como sistema de normas y valores a la manera del funcionalismo y su conversión en acumulación de significados. Además, con el reconocimiento de que no todos los significados tienen que ser normativos: pueden ser morales, estéticos, cognitivos, emotivos, combinarse mediante formas cotidianas de razonamiento, que lleva a una distinción entre subjetividad y cultura. En tanto proceso, la primera; de dar significado y códigos acumulados para significar, la segunda. Por otro lado, al rechazo —que ya estaba en Gramsci— de ver a la cultura o a la subjetividad como sistemas, y por el contrario, pensarlas con heterogeneidades, discontinuidades (Foucault, 1968), contradicciones y oscuridades. Además, que la producción de significados para la situación concreta implica —entre otras acepciones— la selección de códigos socialmente aceptados, acumulados en campos subjetivos como los de los valores (Smith, 1759), el sentido estético, el cognitivo, el emotivo. Que la subjetividad puede reconocer estructuras parciales de significados y diferentes niveles de profundidad: de los ambiguos a los identitarios, con posibilidades de rejerarquización, polisemia y mimetismo, así como la asimilación en ciertas condiciones de nuevos códigos. En torno de esta propuesta pueden identificarse muchos problemas, pero el central sería la relación entre estructuras, subjetividades y acciones sociales.

El concepto de “estructuras” que presionan o acotan las posibilidades de la acción es también un problema. Una propuesta discutida actualmente es la de Giddens, quien las ve como las reglas detrás de las prácticas recurrentes. Un problema consiste en reducir la estructura a la regla; el otro es la tentación de reducir la estructura en el nivel micro de los individuos en sus prácticas recurrentes.

Si bien las estructuras pueden ser derivadas de las *praxis*, su eficacia analítica tiene que ser resultado de un proceso de abstracción de las múltiples prácticas, una estilización de las mismas y su conceptualización en términos de grandes entramados. Sin embargo, las estructuras no pueden remitir a una sola estructura social (concepto 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 que la sociedad se halla sostenida por 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 mediante procesos de decantación y cristalización que presionan a dichas prácticas y, por lo tanto, no son simples resultados de éstas; empero, otras estructuras pueden ser subjetivas, como formas de conciencia o no conciencia; relacionadas con ellas puede 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 sólo está en la práctica o si está y a la vez remite al campo de la conciencia.

La solución no puede darse actualmente por medio de presupuestos positivistas ya superados de sólo considerar real a lo observable directamente. Las realidades no directamente observables han sido aceptadas desde la etapa superior del neopositivismo mediante la teoría de los dos niveles del lenguaje científico de Carnap, de tal modo 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, 1977). De tal modo, *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, la cual es asimismo significativa, pero que la significación no agota al contenido material de la práctica sino una de sus dimensiones; no la embebe: 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 Granovetter,

tendrían que considerar que los “embebimientos” no se agotan en la significación. Otra dimensión del caleidoscopio es el poder: se practica para convencer, para influir, para engañar; pero también para vencer, para ganar, para dominar, para tener, de manera reproductiva o productiva.

O sea: se puede hablar de “estructuras” en diferentes niveles de abstracción, espacialidad y temporalidad, así como de diferentes campos de relaciones sociales. De tal modo que si bien las estructuras se derivan en última instancia de las prácticas, fetichistamente sus productos pueden independizarse de manera relativa de sus creadores e incluso dominarlos. El alejamiento del sistema social estructurado de la vieja Sociología podría conducirnos a la idea de estructuras pertinentes no sistémicas para el problema concreto de investigación, bajo la consideración de que las estructuras pueden tener un contenido material y otro subjetivo.

Las subjetividades no son directamente los sentidos acumulados, aunque éstos se utilizan en el proceso de dar sentido concreto a la situación concreta. Es decir, la producción de significados concretos echa mano de códigos acumulados de los campos subjetivos para construir una configuración subjetiva para la situación concreta. Como han establecido otros autores, la conciencia siempre es de algo, y para ello se moviliza el aparato de subjetivación. Sin embargo, tal proceso no funciona por identificación de códigos con hechos, en una relación de uno a uno; tampoco es la idea computacional del significado, sino que los códigos se combinan para dar significado mediante formas de razonamientos cotidianos o científicos para crear configuraciones. Es cierto que las configuraciones pueden rutinizarse, pero su actualización es permanente frente a imprevistos e incertidumbres; sobre todo cuando consideramos a los sujetos en interacción. Por otro lado, el proceso de creación de configuraciones subjetivas no es unilineal sino que tiene lugar en un espacio de posibilidades para la creación de configuraciones. Ello evita caer nuevamente en la idea de que sólo es posible una configuración —y por tanto una significación— para cada situación concreta, aunque tampoco su espacio de posibilidades resulta infinito. Además, no pueden descartarse las rupturas y crisis subjetivas frente a acontecimientos extraordinarios lo bastante impactantes como para permitir que códigos sumergidos se activen, o bien que otros se asimilen rápidamente.

El concepto de “configuración” puede constituir una opción ante la de “sistema”. Una configuración puede ser vista como una red de relaciones, conceptos o códigos subjetivos, según sea para las relaciones sociales, la teoría o la significación. Sin embargo, esta red puede reconocer relaciones duras o laxas entre sus elementos (relaciones, conceptos, códigos). “Duras” en el sentido causal, funcional o deductivo; “laxas” (analogías, reglas prácticas, tipificaciones, esquemas, principios, hipergeneralizaciones, recursos retóricos, y otros). Sin olvidar los problemas de las hegemonías en significaciones o bien de códigos y configuraciones legitimadas o impuestas. Los razonamientos cotidianos (Moscovici, 1984), que pueden mezclarse con los científicos, tienen su propia noción de “implicación” que no es la de la lógica formal. Cognitivamente, supone una selección de información y su posible resemantización en el conjunto de la configuración construida; valorativamente, también supone una selección entre valores difusos y específicos (Suppes, 1989). Otro tanto se podría decir de los campos del sentimiento y del sentido de lo bello. Las configuraciones subjetivas pueden o no sintetizarse en discursos, pues habría que reconocer que la reflexividad en su sentido más estricto, como conciencia plena, no es una condición para la acción; aunque tampoco resulta convincente —como en Giddens y Bourdieu— que la mayoría de las prácticas, por ser rutinarias, serían inconscientes. Como hemos visto, hay una exageración en estas perspectivas del concepto de “inconsciente”, entendido simplemente como “no consciente”, para definir estas últimas prácticas. Retórica y lógica de discursos cotidianos pueden ser vistos como recursos importantes de construcción de configuraciones subjetivas, entendidas como conglomerados de códigos provenientes de diferentes campos subjetivos o creados para la situación con el propósito de dar sentido a la situación concreta. No sólo la creación de configuraciones está alejada del determinismo incluso subjetivo y de la idea de “sistema”, sino que los códigos pueden transformarse por una vía molecular relacionada con cambios graduales en las prácticas y su monitoreo, o bien, de manera brusca, relacionada con acontecimientos extraordinarios impactantes subjetivamente. El *shock* subjetivo permite romper vinculaciones entre códigos rutinizadas, asimilar otros, o bien que surjan del no consciente y de las memorias históricas.

Volviendo a nuestro problema original, la acción económica puede desglosarse en dos momentos: el de construcción de la decisión de la

acción (lo equivalente pero de manera compleja al cálculo de optimización que lleva al actor racional a escoger el mejor curso de acción) y la interacción con otros sujetos. En esta construcción de la acción —si es económica con sobredeterminación de la utilidad—, las estructuras objetivas o bien subjetivas (en tanto códigos acumulados) no determinan dicha acción; en todo caso, presionan y enmarcan el espacio de posibilidades de construcción de las decisiones. La construcción de la decisión, por tanto, puede verse como construcción de la configuración subjetiva que lleva a la conclusión acerca de la mejor manera de accionar. Esta configuración puede movilizar códigos de los campos mencionados (cognitivos, valorativos, sentimentales, estéticos) y no sólo información y leyes cognitivo-científicas. Los modos de relacionarlos pueden ser mediante hipótesis verificadas científicamente, pero combinadas con lógicas del razonamiento cotidiano y recursos retóricos. Esto porque no hay ciencia total de la totalidad, y las diversas Ciencias Naturales o Sociales no están integradas; además, porque no hay leyes universales y porque la propia realidad —no sólo el conocimiento— tiene relaciones oscuras o ambiguas que sólo por la propia práctica podrían llegar a soldarse. Esta configuración que conduce a la decisión (económica para nuestro caso) tiene áreas coherentes y otras que no lo son; relaciones duras y laxas; partes funcionales con otras contradictorias. Es decir, aunque predomine el propósito de la ganancia, no se puede tipo-idealizar la acción económica considerando solamente esta dimensión; la dominancia de la utilidad abre la posibilidad de dimensiones de poder, de prestigio, lealtad, cooperación o sus contrarios, como ha destacado el neoinstitucionalismo; pero, en nuestra perspectiva, no como un dualismo sino como parte constituyente de la decisión y la acción económica, en donde corresponde a la investigación concreta en última instancia determinar cuál de estas dimensiones de la decisión y de la acción sobredetermina a las otras.

El segundo momento, el de la interacción, puede efectivamente guiarse por redes; pero es nuevamente simplificante establecer que las relaciones en las redes son sólo de intercambio. Si el intercambio como premios y castigos predominara en la interacción económica, no por ello es su única dimensión; y las mismas consideraciones que hemos hecho a la construcción de la decisión y de la acción valen para la interacción entre dos o más actores, con el añadido de que la interacción —además

de material— es siempre comunicativa, portadora de sentidos y de obligada intersubjetividad, con significados negociados o impuestos. Vista como proceso, impone un monitoreo de las reacciones del otro —así como ante imprevistos e incertidumbres—, que puede llevar a cambiar las configuraciones subjetivas que condujeron a la construcción inicial de la decisión. Acerca de la capacidad de cálculo, ya hemos anotado anteriormente que los actores económicos van a tender a la cuantificación de los posibles resultados de sus opciones; pero tales cálculos no quedan reducidos a las capacidades de las diversas ciencias de modelación y adquisición de información, sino que intervienen formas de razonamiento cotidiano y lógicas del discurso que —junto a lo cuantificable en precios— se combinan cualitativamente en la forma de mayor, menor o igual, por ponderaciones subjetivas que obedecen a una lógica semejante a la expuesta para la creación de configuraciones.

En cuanto a las redes de instituciones que enredan a las acciones económicas para el neoinstitucionalismo económico, éstas pueden hallarse presentes, mas no necesariamente formar un sistema. Es mejor considerarlas como configuraciones, a las que pueden aplicarse las mismas consideraciones acerca de las redes con relaciones duras o laxas, con funcionalidades o contradicciones, oscuridades y discontinuidades; sobre todo con sujetos que en dichas redes no sólo cumplen reglas sino que empujan para imponer sus intereses.

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

A. Metas de la ganancia

No pueden desligarse de otros posibles motivos de la acción que juegan junto con los determinantes de la ganancia mediante la visión caleidoscópica de la relación social que permite salvar de los dualismos; por ejemplo, mercados o jerarquías.

B. Cálculo de las opciones

Sin duda que se tiende a calcular en Economía para tratar de predecir la futura tasa de ganancia, pero los modelos matemáticos siempre son simplificantes a pocas variables frente a la complejidad y reducibles casi siempre a las que pueden expresarse en precios. No incluyen factores no ponderables en precios, como los valores morales, la estética, el sentimiento, cogniciones no científicas derivadas de la práctica o del sentido común y modos de argumentación no verificativos sino retóricos.

C. Relaciones entre actores económicos

No concluyen en el momento de construcción de la decisión, sino que el proceso económico es interactivo: las mercancías las producen, las hacen circular y las consumen los hombres; entre ellos se reparten las ganancias de su actividad, o sea que el proceso económico es básicamente interacción entre sujetos y de éstos con productos materiales o inmateriales. Dichas interacciones pueden implicar o no redes sociales entre empresas o instituciones, pero lo más importante no es lo enredado del *embeddednes*, sino lo embebido (condensado) del componente de utilidad en la interacción con otras dimensiones como el poder o el estatus social. Producción y consumo, no sólo intercambio, son también construcciones sociales, parte de la cadena de actividades que pasan por las transacciones e implican (todas ellas) interacciones como las mencionadas con todos sus atributos.

Finalmente, las consideraciones expuestas acerca de un concepto abierto de “subjetividad” y de “configuración” no serían pertinentes sin otro de “metodología” para conocer, y en particular de uso alternativo de la teoría social. El positivismo nos acostumbró a pensar que la función de la teoría científica era proporcionar hipótesis deducidas de la misma para verificar y explicar; pero lo anterior suponía una estructura de dicha teoría como sistema hipotético deductivo. Sin embargo, el positivismo y su concepto de “teoría estándar” hace tiempo que entraron en crisis, y a su concepto arquitectónico han seguido primero las nociones más laxas del postestructuralismo en epistemología

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

XI. CONCLUSIONES

El modo de construir la ciencia económica iniciada por Walras en el siglo XIX impuso graves deformaciones a esta ciencia en tanto concebirla no como una ciencia experimental sino a la manera de la física teórica de Newton. Por este camino, se partió de axiomas; por ejemplo, al de “actor racional” se le aisló de las otras Ciencias Sociales; se demostraron teoremas formalmente impecables, como en las Matemáticas, pero válidos para una ciencia que quería decir algo del mundo empírico. Esta misma vía llevó a la Economía a definirse como la “ciencia de la óptima

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

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

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

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

En cuanto al aprendizaje tecnológico, no se trata de un problema solamente cognitivo: el aprendizaje es también resultado de la interacción y con ello tiene componentes polidimensionales como los que hemos mencionado en varias ocasiones; especialmente la interacción entre razonamiento científico con el razonamiento cotidiano, con

sentidos prácticos con componentes culturales, sentimentales y estéticos. Es decir, ver al aprendizaje también como una manera específica de construcción del sentido dependiente de culturas, estructuras y sujetos que intervienen.

Por lo que respecta a los modelos de producción, la necesidad de pasar del plano de las tipologías y sus combinatorias entre estrategias de negocios con políticas de recursos humanos, relación salarial, organización, políticas de producto. a la inclusión de los sujetos, de cómo construyen sus estrategias de negocios y demás dimensiones de los modelos de producción. Sobre todo sujetos empresariales o gerenciales, que se mueven por el interés pero éste no es puro; sujetos que interactúan con otros (por arriba) con el Estado, con conglomerados empresariales, organismos internacionales, dentro de la empresa con mandos medios y trabajadores, eventualmente con sindicatos.

La otra línea tiene que ver con el problema del fin del trabajo (De la Garza, 2000) como espacio de creación de identidades, y de la clase obrera como sujeto privilegiado en antiguas teorías en las transformaciones sociales. Mucha tinta ha corrido en torno de este tema. No repetiremos la síntesis ya realizada (De la Garza, 2000); pero detrás, además de derrotas políticas están cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, del trabajo no estructurado, de la migración nacional e internacional, de los microestablecimientos, y otros, para hacer pensar a los teóricos del fin del trabajo en la imposibilidad de constitución de identidades amplias de los trabajadores, frente al incremento de la heterogeneidad y de las actividades que no reconocen claramente a un empleador.

Lo anterior lleva a la necesidad de una ampliación de la noción de “trabajo” más allá de la de “trabajo asalariado”, proponiendo nuevos conceptos para dar cuenta de actividades laborales no convencionales (trabajo por cuenta propia, a domicilio, familiar, y otros), a sabiendas de que las categorías de análisis de los procesos productivos han estado muy sesgadas por el trabajo industrial de la gran empresa y en particular en la automotriz terminal. Tales categorías (no estructurado, informal, precario) no están a la mano, no dan cuenta suficiente del mismo; resulta urgente su construcción y la concepción de relación de trabajo (no necesariamente asalariada), entendida de manera caleidoscópica, puede resultar muy útil, sobre todo en las actividades en las cuales las acciones —para producir— están mezcladas con la vida

cotidiana no laboral, con la amistad o el parentesco. Ello obliga a generar conceptos en los que se hagan explícitas las dimensiones productivas con las que no lo son al mismo tiempo, y que se especifique cuáles son sus implicaciones en identidad o fragmentación. Por otro lado, la vida laboral en sentido ampliado de las personas en nuestros países se aleja cada vez más del trabajo estable de por vida, que siempre fue prerrogativa de un sector relativamente privilegiado.

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

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, J.; B. Giesen; R. Munch; y N. Smelser, comps. *El vínculo micro-macro*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, 1987.
- Arrow, Kenneth. *The Limits of Organization*. Nueva York: Norton, 1974.

- Arrow, Keneth. "Información técnica y estructura industrial". En *Empresas, mercados y jerarquías*, compilado por Glenn R. Carroll y David Teece. México: Oxford University Press, 2000.
- Axelrod, Robert. *The Evolution of Cooperation*. Nueva York: Basic Books, 1984.
- Baker, Wayne. "The Social Structure of a Securities Market". *American Journal of Sociology* 89, núm. 4 (enero, 1984): 775-811. Nueva York.
- Bates, Robert. "Social Dilemmas and Rational Individuals". En *Anthropology and Institutional Economics*, compilado por J. M. Acheson. Lanham, Md.: University Press of America, 1994.
- Becker, Gary. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Beckert, Jens. "What is Sociological About Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action". *Theory and Society* 25, núm. 6 (diciembre, 1996): 803-840.
- Berger, Peter, y Thomas Luckmann. *The Social Construction of Reality*. Nueva York: Anchor Books, 1966.
- Bourdieu, P. *Distinction*. Londres: Routledge, 1984.
- Boyer, R., y D. Drache. *State Against Markets*. Londres y Nueva York: Routledge, 1996.
- Boyer, Richard, y Michel Freyssenet. *Los modelos de producción*. Buenos Aires: Lumen Humanitas, 2001.
- Campbell, J.; J. Hollingsworth; y L. Lindberg, comps. *Governance of the American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Chandler, Alfred D. "The Emergence of Managerial Capitalism". *Business History Review* 58 (invierno, 1984): 473-503.
- Cicourel, A. *Cognitive Sociology*. Nueva York: The Free Press, 1996.
- Cimoli, M., y G. Dosi. *Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development. An Introductory Roadmap*. Washington: IIASA, 1994.
- Coase, Ronald. "The Nature of the Firm". *Economica* 4, núm. 16 (noviembre, 1937): 386-405.
- . "The Problem of Social Costs". *Journal of Law and Economics* 3 (octubre, 1960): 1-44. Cambridge.
- Coleman, James S., y Thomas J. Fararo, comps. *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*. Newbury Park: Sage, 1992.
- Della Giusta, Marina. "Redes sociales y la creación de capital social". *Trabajo* 2, núm. 4 (2001): 35-66.

- DiMaggio, Paul J., y Walter W. Powell. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields". *American Sociological Review* 48, núm. 2 (abril, 1983): 147-160.
- . *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press, 1991.
- Dosi, Giovanni. "Boundaries of the Firm". En *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, compilado por G. Hodgson. Londres: Aldershot, 1994.
- Elster, Jon. *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Foucault, M. *Las palabras y las cosas*. México: Siglo XXI Editores, 1968.
- Friedman, Debra, y Michael Hechter. "The Contribution of Rational Choice Theory to Macrosociological Research". *Sociological Theory* 6, núm. 2 (otoño, 1998): 201-218.
- Garza Toledo, Enrique de la. *Crisis y sujetos sociales en México*. México: Miguel Ángel Porrúa, librero-editor, 1992.
- . "El concepto de economía y su transformación". En *Ciencia económica: transformación de conceptos*, compilado por E. de la Garza Toledo, 3-32. México: Siglo XXI Editores, 1998.
- . "Epistemología de las teorías sobre modelos de producción". En *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*, compilado por E. de la Garza, 117-140. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/El Colegio de México/Universidad Autónoma Metropolitana, 1999.
- . "Fin del trabajo o trabajo sin fin". En *Tratado latinoamericano de Sociología del trabajo*, compilado por E. de la Garza Toledo, 755-774. México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
- . "La epistemología crítica y el concepto de configuración". *Revista Mexicana de Sociología* 63, núm. 1 (enero-marzo de 2001a): 109-127.
- . "Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo". En *El trabajo del futuro, el futuro del trabajo*, compilado por E. de la Garza y J. C. Neffa, 11-32. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 2001b.
- . "Subjetividad, cultura y estructura". *Iztapalapa* 21, núm. 50 (enero-junio, 2001c): 83-104.

- Geertz, Clifford. *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa, 1987.
- Gereffi, Gary, y Miguel Korzenniewicks. *Commodity Chains and Global Capitalism*. México: El Colegio de México, 1994.
- Gibson, Robert. *Game Theory for Applied Economics*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 1992.
- Giddens, A. *The Constitution of Society*. Berkeley: University of California Press, 1984.
- Gramsci, A. *Literatura y vida nacional*. México: Juan Pablos, 1977.
- Granovetter, Mark. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91, núm. 3 (noviembre, 1985): 481-510.
- . "Economic Institutions and Social Constructions: A Framework for Analysis". *Acta Sociologica* 35, núm. 1 (1992): 3-11.
- . "Business Groups". En *The Handbook of Economic Sociology*, compilado por Neil Smelser y Richard Swedberg. Nueva York: Princeton University Press, 1994.
- . "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurship". En *The Economic Sociology of Immigration*, compilado por Alejandro Portes. Nueva York: Russell Sage Foundation, 1995.
- Granovetter, Mark, y Richard Swedberg. *The Sociology of Economic Life*. Londres: Sage, 2001.
- Habermas, J. *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid: Taurus, 1999.
- Heckarthorn, George. "The Emergence of Norms, Strategic Moves, and the Limits of Methodological Individualism". Ponencia presentada en el Workshop on the Emergence of Norms. Nueva York: Russell Sage Foundation, 1997.
- Heller, Agnes. *Sociología de la vida cotidiana*. Barcelona: Península, 1977.
- Hirschman, Albert O. *The Passions and the Interest*. Princeton: Princeton University Press, 1977.
- Hodgson, Geoffrey. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Hollignsworth, J. Rogers, y Robert Boyer, comps. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Homans, George. *The Human Group*. Nueva York: Harcourt, Brace and World, 1950.

- Homans, George. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. Nueva York: Harcourt, Brace and World, 1961.
- Lindenberg, Siegwart N. "An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 148, núm. 2 (1992): 125-154.
- Maki, Uskaly, y Bo Gustafsson. *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. Londres: Routledge, 1993.
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. Londres: MacMillan, 1981.
- Mises, Ludwig von. *Human Action*. New Haven: Yale University Press, 1949.
- Moscovici, S. *Psicología social*. Buenos Aires: Paidós, 1984.
- Nelson, R. R., y S. G. Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap, 1982.
- North, Douglass C. *Structure and Change in Economic History*. Nueva York: W. W. Northon Company Inc., 1981.
- . "Is it Worth Making Sense of Marx?". *Inquiry* 29, núm. 1 (1986): 59-64.
- North, Douglass C., y Barry R. Weingast. "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England". *Journal of Economic History* 49, núm. 4 (diciembre, 1989): 803-832.
- Olson, M. *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965.
- Opp, Karl Dieter. "The Evolutionary Emergence of Norms". *British Journal of Social Psychology* 21, núm. 2 (junio, 1982): 139-149.
- Ouchi, William G. "Markets, Bureaucracies and Clans". *Administrative Science Quarterly* 25, núm. 1 (marzo, 1980): 129-141.
- Parsons, Talcott. *The Structure of Social Action*. Nueva York: McGraw Hill, 1937.
- Perelman, Ch., y L. Olbretchs. *Tratado de la argumentación*. Madrid: Gredos, 1989.
- Polyani, Paul. *The Great Transformation*. Boston, Massachusetts: Beacon Press, 1944.
- Portes, A., y P. Landolt. "Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development". *Journal of Latin American Studies* 32, núm. 2 (mayo de 2000): 529-547. Cambridge.

- Powell, Walter, y Laurel Smith-Doerr. "Networks and Economic Life". En *The Handbook of Economic Sociology*, compilado por N. Smelser y R. Swedberg. Nueva York: Russell Sage Foundation, 1994.
- Schutz, A. *Fenomenología del mundo social*. Buenos Aires: Paidós, 1966.
- Scott, J. *Social Networks Analysis: A Handbook*. Londres: Sage, 1991.
- Selznick, Philip. *Law, Society and Industrial Justice*. Nueva York: Russell Sage Foundation, 1969.
- Simon, Herbert. *Administrative Behavior*. Nueva York: Macmillan, 1957.
- Smith, Adam. *A Theory of Moral Sentiments*. Nueva York: Kelly, 1759.
- Stegmüller, W. *The Structure and Dynamics of Theories*. Nueva York: Springer-Verlag, 1976.
- Suppes, F. *The Semantic Conception of Theories and Scientific Realism*. Chicago: University of Illinois Press, 1989.
- Thompson, Graham. *Markets, Hierarchies and Networks*. Londres: Sage, 1991.
- Triglia, Carlo. *Economic Sociology*. Londres: Blackwell, 1998.
- Walras, L. *Elements of Pure Economics* [1874]. Londres: G. A. and Unwin, 1954.
- Wassermann, S., y K. Faust. *Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- Weber, Max. *Economy and Society*. Nueva York: Bedminster Press, 1922.
- Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: Free Press, 1985.
- . *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.
- . *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. México: Fondo de Cultura Económica, 1991.
- . *The Mechanism of Governance*. Nueva York: Oxford University Press, 1993.
- Womack, J. *The Machine that Changed the World*. Nueva York: McMillan, 1990.
- Zemelman, H. *Los horizontes de la razón*. Madrid: Anthropos, 1992.

Recibido: 24 de noviembre de 2003.

Aceptado: 8 de julio de 2004.