

# *El Neoinstitucionalismo y sus aportes a la Teoría de la Organización\**

Andrés Alberto Arias Pineda\*\*

*Primera versión recibida el 5 de Octubre de 2008; versión final aprobada el 9 de Diciembre de 2008*

## **SÍNTESIS**

En las últimas décadas del siglo XX renació el interés por el estudio de las Instituciones en las ciencias sociales. Este interés se inspira en el rechazo a los postulados de la Teoría Neoclásica de la economía y del Institucionalismo o Viejo Institucionalismo, motivado por la certeza de que los arreglos institucionales y los procesos sociales son importantes para comprender, a partir de un enfoque integral, los fenómenos económicos, políticos, sociales y culturales, es decir, parte de considerar a las instituciones como elementos básicos para la construcción de la vida en comunidad. Desde esta perspectiva, el Neoinstitucionalismo ayuda a estudiar los fenómenos administrativos de forma sistémica y en contexto, a establecer relaciones entre los factores culturales y sociales y las diversas formas de asociación humana que han existido y existen. Esto enriquece la comprensión de los procesos organizacionales para la comunidad científica de administradores(as). Por tanto, será necesario indagar por los orígenes del Neoinstitucionalismo, desde la perspectiva económica y sociológica, para luego

\* *El artículo es un producto de la tesis para optar por el título de Magister en administración de la Universidad Nacional de Colombia: "Responsabilidad organizacional ambiental: Nuevos glíficos para la administración"*

\*\* *Andrés Alberto Arias Pineda. Administrador de Empresas de la Universidad Nacional de Colombia sede Manizales, estudiante de la Maestría en Administración de Empresas MSC. Profesor de la Facultad de Administración de Empresas de la UCPR, integrante del grupo de investigación Desarrollo Empresarial de la UCPR.*

relacionar estos aportes con la administración del siglo XXI, a partir del concepto de campo empresarial.

## **DESCRIPTORES**

Institucionalismo, Neoinstitucionalismo, Teoría de la Organización, Campo Empresarial.

## **ABSTRACT**

Interest in the study of institutions in social sciences reappeared in the last decades of the 20th century. This interest was inspired by the rejections of economic tenets of the Neoclassic Theory and of Institutionalism or Old Institutionalism and was motivated by the certainty that institutional arrangements and social processes are key to having a complete understanding of the economic, political, social and cultural phenomena. Institutions are then regarded as basic elements in the construction of life in community. From this perspective, Neoinstitutionalism helps study the administrative phenomena in a systemic and contextual way and establishes relations between cultural and social factors and present or past forms of human associations. Thus, the neoinstitutional approach enriches the understanding of organizational processes. On this basis, this paper illustrates the origins of Neoinstitutionalism from economic and sociological perspectives and relates the contributions of this theory to 21st century business administration through the use of the notion of enterprise field.

## **DESCRIPTORS**

Institutionalism, Neoinstitutionalism, Organizational Theory, enterprise field

## INTRODUCCIÓN

El artículo trata sobre las relaciones entre el Neoinstitucionalismo y la Teoría de la Organización, motivo por el cual indaga por los antecedentes teóricos que permiten entender la emergencia de esta nueva perspectiva teórica para abordar los procesos económicos, esto quiere decir, por el Viejo Institucionalismo por la Nueva Economía Institucional y por el Neoinstitucionalismo sociológico. Dado lo anterior, emerge el concepto de campo empresarial, el cual pretende enriquecer de elementos teóricos y conceptuales de estudio al campo de las organizaciones humanas de corte empresarial.

Al surgir del desarrollo de las ciencias sociales, el neoinstitucionalismo presenta diferentes versiones de acuerdo con el campo que pretende abordar. De esta manera, observamos desarrollos en el campo de la Economía, de las Ciencias Políticas, de la Historia, de la Sociología. En este caso interesa indagar la perspectiva económica y sociológica, por tanto, desde allí se acotará teóricamente el presente escrito.

Sus raíces económicas se encuentran en los trabajos sobre la Nueva Economía Institucional (NEI) de Coase (1937, 1960), de Williamson (1975, 1985) y de North (1981); desde la Sociología se soporta en los trabajos de Parsons (1937, 1951), Berger y Luckmann (1986), y en los de DiMaggio y Powell (1993, 1999). Estas corrientes presentan diversas definiciones del Neoinstitucionalismo, según el interés que motiva su

investigación, ocasionando una dificultad para lograr un consenso conceptual. No obstante, existe la convicción común, independiente de su área de interés académico, de la importancia de estudiar las instituciones y los procesos sociales como factores que están en una permanente interrelación con las organizaciones sociales y, que por tanto, las afectan y limitan.

En este orden de ideas, y a pesar de sus divergencias, se considera que antes que ser posiciones excluyentes, estas resultan ser complementarias. Al respecto Romero encuentra un piso común para ellos:

1) Un rechazo a los reduccionismos, conductistas y economistas, 2) la convicción de que los arreglos institucionales cuentan en la explicación de la vida social, económica y política, y 3) una definición inicial muy general de las instituciones como las reglas de juego de una sociedad. (Citado en: DiMaggio y Powell, 1999, p. 19)

De esta manera, el Neoinstitucionalismo pone el acento en las instituciones para comprender los procesos sociales, culturales, económicos y políticos, al respecto Kalmanovitz (2004a) afirma que:

El neoinstitucionalismo informa que las reglas de juego que guían el comportamiento de los agentes en una sociedad, son fundamentales para explicar su desempeño económico. A la vez, se trata de un conjunto de teorías que combinan las vertientes de una nueva microeconomía basada en los costos de

transacción, una sección de derecho y economía, otra de teoría de la información, teoría de la elección pública, y una vertiente histórica, basada en el trabajo de Douglass North. (p.1)

En consecuencia, al pretender estudiar los antecedentes teóricos del Neoinstitucionalismo se hace necesario realizar una especie de arqueología conceptual, es decir, una reconstrucción de este término. Por esta razón, es preciso indagar por los aspectos centrales del Institucionalismo y de la Nueva Economía Institucional, dado que de ellas emerge el Neoinstitucionalismo. Después se sintetizarán los conceptos centrales del Neoinstitucionalismo con el ánimo de aproximarlos al análisis organizacional, para finalmente establecer puntos de conexiones teóricas con las Teorías Organizacionales.

## **1. INSTITUCIONALISMO Y NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: GÉNESIS DEL NEOINSTITUCIONALISMO**

En esta parte no se pretende, de ninguna manera, tratar a profundidad el tema de los postulados centrales o los debates en contra o a favor del Institucionalismo o de la Nueva Economía Institucional. La intención es contextualizar la propuesta del Neoinstitucionalismo, lo cual requiere entender la propuesta del Institucionalismo y de la Nueva Economía Institucional, dado que el Neoinstitucionalismo retoma algunas de estas ideas alrededor de la importancia de las instituciones a la hora de explicar los fenómenos económicos.

Dicho de otra forma, una crítica recurrente a la construcción teórica en administración, es el traer conceptos de otras disciplinas científicas de forma acrítica y no contextualizada, en este sentido, el presente escrito busca incrementar los elementos conceptuales que facilitan el estudio de las organizaciones sociales, en este caso, a partir de la propuesta Neoinstitucionalista.

### **1.1. El Institucionalismo.**

Surge en E.E.U.U. a finales del siglo XIX y principios del XX, como oposición a la economía clásica. Los institucionalistas cuestionaban a las teorías psicológicas con inclinación utilitarista, así como a la noción de racionalidad ilimitada de los actores económicos. El institucionalismo intenta responder a viejas preguntas con argumentos nuevos, buscando dar soluciones acerca del modo en que los arreglos institucionales conforman, median y canalizan las elecciones sociales.

Desde la perspectiva de Kalmanovitz (2004a), los institucionalistas entenderán el proceso de la modernidad, es decir, el paso del feudalismo al capitalismo en términos económicos, a partir de la creación de ciertas formas de asociación humana que favorecen el desarrollo del espíritu capitalista en los ciudadanos, sin duda la más relevante de todas esas formas de asociación es el Estado Nacional “(..) el Estado absolutista [es] la gran innovación política que permitió monopolizar los medios de violencia y limitar la justicia privada, mediante el desarrollo de un sistema judicial público.” (p.8)

Según DiMaggio y Powell (1999), los orígenes del institucionalismo devienen de la tradición de la economía política de Veblen y Commons, los cuales se concentran en los mecanismos mediante los cuales ocurría la acción social y económica; así como también, de los esfuerzos de sociólogos funcionalistas como Parsons y Selznick, autores que buscaron comprender las interconexiones duraderas entre la organización política, la economía y la sociedad. Estos primeros institucionalistas fueron influenciados por las ideas evolucionistas de Darwin, en el sentido de que el medio ambiente social moldeaba el comportamiento de la especie humana.

Los institucionalistas, como Veblen, Clark y Mitchell, dieron una batalla en la cual pusieron en duda los modelos racionalistas basados en la psicología del hedonismo y en los ajustes flexibles de precios y cantidades, “para proponer un programa de investigación, que partiera de y modelara unos hechos económicos seleccionados adecuadamente para ofrecer buenas historias sobre la realidad económica.” (Kalmanovitz, 2004a, 3)

Existen dos grandes líneas de pensamiento en el viejo institucionalismo: la primera de Veblen y Ayres, subraya el papel de las instituciones y la tecnología, la segunda de Commons, enfatiza en la ley, en los derechos de propiedad y en las organizaciones, estudiando su evolución e impacto sobre el poder económico y legal, las transacciones económicas y la distribución del ingreso. Ambas corrientes se interesan en las consecuencias distributivas de las diversas estructuras

institucionales y en los conflictos que surgen en el proceso de cambio institucional, conflictos ligados al ejercicio del poder. Esta primera versión del viejo institucionalismo tuvo mucha influencia hasta la Segunda Guerra Mundial.

El institucionalismo pone al individuo en el centro de la atención, al tiempo que incorpora las reglas institucionales en la explicación de las interacciones humanas, esto quiere decir, que los individuos viven en un contexto social e institucional, que incide en su modelo mental subjetivo.

En relación con la visión del comportamiento humano, el institucionalismo no se circunscribe a la del *homo economicus* pues sus fundamentos psicológicos son más amplios, y aplica un enfoque holista o sistémico a la economía, en el cual las acciones individuales y sus consecuencias sólo se pueden explicar teniendo en cuenta la influencia del sistema o subsistema del que forma parte y la posición que allí ocupa. Por ello, concibe a la economía como “un sistema abierto y dinámico, donde la noción de proceso es más importante que la de equilibrio; atribuye un papel esencial a los hábitos, las instituciones y las relaciones de poder en el proceso de desarrollo económico.” (Caballero, 2004, 143)

En ese sentido, los institucionalistas conciben a la economía como un complejo conjunto de factores interrelacionados que escapan a cualquier representación de simples ecuaciones resolubles que conducen al sistema económico y a la sociedad al equilibrio y a la armonía.



Los autores de este enfoque comparten la crítica a las visiones de la historia que consideran un proceso eficaz de equilibrios donde las decisiones son tomadas por actores que no se enfrentan a restricciones y de las concepciones conductualistas que sólo fijan la atención en el comportamiento de los actores sin analizar el entorno. Para los neoinstitucionalistas, como ya se ha visto, el contexto en el cual se desenvuelven los seres humanos condiciona tanto sus preferencias como los resultados de su acción.

Resumiendo, las viejas formas del institucionalismo consistían fundamentalmente en el estudio de los detalles que configuraban diferentes estructuras económicas, administrativas, culturales, legales y políticas. Estos trabajos son esencialmente normativos, es decir, dictan un deber ser para toda sociedad que pretenda desarrollarse, esto no favorece el surgimiento de categorías y conceptos que permitan una investigación explicativa.

## **1.2. La Nueva Economía Institucional.**

Para esta corriente económica la transacción es la unidad primaria de análisis, de esta manera, centra su interés en entender de qué forma ciertos atributos específicos de las transacciones comerciales originan clases específicas de instituciones económicas. Sin embargo, hay puntos de divergencia entre los teóricos de este nuevo enfoque, especialmente en la “manera de tratar los costos de transacción, las contiendas en cuanto a lo óptimo de las instituciones y la importancia expectativa diferencial dada al Estado y a la ideología” (Caballero, 2004, 11).

Los principales exponentes de esta nueva forma de abordar el fenómeno económico son: Coase, Williamson y North, no obstante, es relevante también destacar los aportes de Simón. Para estos autores las instituciones “reducen la incertidumbre al proporcionar estructuras confiables y eficientes para el intercambio económico” (North 1988, citado en: DiMaggio y Powell, 37). En esa línea argumentativa, las instituciones son consideradas como elementos del contexto estratégico, ya que imponen restricciones al comportamiento basado en el interés individual, limitando las estrategias que los actores adoptan para alcanzar sus objetivos.

Dicho en voz de North (1985) esto significa que en “toda economía compleja, con altos grados de especialización y división del trabajo, es imprescindible una estructura institucional que reduzca los costos de transacción; de modo que el Estado y la política se tornan esenciales para el buen desempeño económico.” (Citado en: Caballero, 11)

El aporte de Douglass C. North fue bastante relevante en los desarrollos de la Nueva Economía Institucional. Su principal contribución fue introducir la idea de la relevancia del papel de las instituciones en el desempeño económico y para el cambio institucional. El reto para North fue analizar la relación entre las instituciones y la economía para mejorar la comprensión de cuánto y cómo las instituciones afectan el desempeño económico. Con la obra de 1990 *“Instituciones, cambio y desempeño económico”* se puede afirmar que nace una teoría formalizada de las instituciones.

Para Kalmanovitz (2004b) North observa con microscopio las estructuras sociales y calcula los costos ocultos de realizar transacciones comerciales, de informarse, de protegerse, así como de contar con unas condiciones mínimas de legalidad, de confianza y de garantías; no obstante, North, previno sobre la dificultad para crear y sostener buenas instituciones.

Desde la óptica de Romero<sup>1</sup>, North centra su atención en el estudio de las instituciones como mecanismos desarrollados para reducir los costos de transacción implícitos en el intercambio: “la incertidumbre sobre el comportamiento de los otros dificulta la capacidad de los entes sociales, o mejor dicho de las organizaciones, para cumplir los fines que socialmente se les ha atribuido en la división del trabajo” (13)

El autor que ejerció mayor influencia sobre el pensamiento de North fue Schumpeter, el cual destacó el papel de las instituciones y del cambio institucional como factor fundamental para el desarrollo y su importancia para estimular o no el crecimiento económico.

La preocupación por la economía y sus efectos, por el cambio, por la dinámica de la economía real, por el efecto de las instituciones y por la insuficiencia de la teoría económica predominante para explicar el funcionamiento real de la economía. (Ayala y González, 2001, 2)

---

1 Las referencias de este autor son extraídas de DiMaggio y Powell.

Para Caballero, la nueva economía institucional intenta enfatizar el papel de las instituciones en el desempeño económico, adoptando la noción de costos de transacción, de modo que las instituciones son un medio para reducir los costos de transacción y así lograr mayor eficiencia; también, intenta explicar los factores institucionales que favorecen el desarrollo de una sociedad; además, añade la dimensión espacio-temporal como un elemento fundamental para analizar los problema de pobreza o de sub-desarrollo y propone una noción de actor económico no - racional.

Para DiMaggio y Powell,

La nueva economía institucional añade una saludable dosis de realismo a los supuestos usuales de la teoría microeconómica. Los individuos procuran maximizar su conducta hacia ordenamientos prioritarios estables y consistentes, pero lo hacen, argumentan los economicistas institucionales, en el seguimiento y capacidad para hacer cumplir los acuerdos. Las instituciones surgen y persisten cuando confieren beneficios mayores que los costos de transacción en que se incurre a crearlas y mantenerlas. (36).

## **2. La importancia del contexto: aportes del neoinstitucionalismo a la teoría de la Organización.**

### **2.1. El Neoinstitucionalismo.**

El neoinstitucionalismo es producto del institucionalismo de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, nace en las

ciencias sociales anglosajonas, a finales de la década de los setenta, y al igual que el institucionalismo, surge como oposición a la teoría neoclásica, planteando divergencias en relación con la microeconomía, especialmente con los costos de transacción y los derechos de propiedad, sin embargo, conserva algunos de los supuestos del paradigma neoclásico de la economía contemporánea<sup>2</sup>.

El Neoinstitucionalismo surge con los artículos seminales de Meyer y Rowan (1977)<sup>3</sup>, los de North (1981)<sup>4</sup> y con los Powell y DiMaggio (1983). Aparece por la necesidad de reaccionar en contra del éxito del enfoque racional de la Teoría neoclásica, y de su visión utilitarista y conductual del comportamiento humano. Proviene de los desarrollos de las ciencias sociales norteamericanas y británicas, y retoma - supera al Institucionalismo.

Desde sus orígenes el Neoinstitucionalismo pretende comprender por qué los actores demandan cosas distintas en cada país, por qué los intereses de clase se manifiestan de manera diferente en las diferentes naciones (DiMaggio y Powell), es decir, por qué a pesar de ciertas regularidades en los procesos sociales, sus causas y explicaciones difieren. El Neoinstitucionalismo enfila sus baterías en contra de los

---

2 *Para profundizar sobre estas críticas referirse a Kalmanovitz (2004b)*

3 *El nombre de los dos artículos publicados por Meyer y Rowan, es: "Los efectos de la educación como institución" y "Las organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia"*

4 *El nombre del libro es "Estructura y cambio", aquí ya aparece el esbozo de una primera teoría de las Instituciones en la cual alude expresamente a la relevancia de los arreglos institucionales, los contratos y los derechos de propiedad para el desempeño económico.*

planteamientos de la ortodoxia económica, especialmente en los conceptos de racionalidad e institución, por lo cual, se aleja de los modelos estáticos que suponen a la competencia como reguladora del mercado.

El Neoinstitucionalismo se enfoca a dos niveles, el micro y el macro. En el nivel micro se soporta en la teoría de la acción práctica, es decir, en el “conjunto de principios orientados que reflejan el giro cognitivo que han dado las ciencias sociales contemporáneas” (p.17). En el nivel macro se ocupa de las instituciones, de las organizaciones y de su entorno.

El Neoinstitucionalismo se fundamenta en una teoría alternativa de la acción individual, donde se destaca la naturaleza no reflexiva, rutinaria y predecible del comportamiento humano, además de considerar que los intereses de los actores están determinados por las instituciones. En ese sentido, tienden a rechazar la teoría de la socialización, con su imagen de calidez, por la identificación y la internalización. Muchas de las distinciones de los trabajos de los neoinstitucionalistas implican indagar por los motivos que guían a los actores, por la orientación de la acción y de los contextos en los cuales actúan.

Para Romero el

Neoinstitucionalismo se aleja de conceptos (como modernidad y tradición) que tendían a homogeneizar clases completas de naciones, para ir hacia conceptos que pudieran expresar la diversidad entre ellas. Por tanto el reto empírico

sugerido por diversas respuestas a retos comunes condujo a un cambio parcial, que se alejaba de la teorización general para ir hacia algo más cercano a un proyecto weberiano de alcance intermedio que exploraba la diversidad entre clases de fenómenos similares ( 10).

El Neoinstitucionalismo también ha puesto su atención en los procesos de legitimación y reproducción social en ambientes organizacionales, es decir, en los elementos culturales propios de cada forma de asociación humana creada para el logro de unos propósitos específicos, esto es,

(..) de creencias que se dan por hecho y reglas ampliamente promulgadas que sirven como patrones para organizar (...) de este modo, aunque se haga hincapié en que las reglas y las rutinas traen orden y minimizan la incertidumbre, debemos añadir que la creación y ejecución de acuerdos institucionales están plagados de conflictos, contradicciones y ambigüedades ( 68)

Esto se presenta esencialmente, de acuerdo con este enfoque económico, porque son producto de las acciones humanas. Al respecto Kalmanovitz considera que “los neoinstitucionalistas reviven la idea de que los procesos espontáneos tienden a producir un resultado social no intencionado beneficioso para el público.” (2004a, 35)

El Neoinstitucionalismo logra la hazaña de proveer a la economía de una teoría de las instituciones que se tradujera en un marco teórico riguroso y coherente, el cual sirva para

demostrar que las instituciones sí son relevantes para el desempeño de una economía, así como también para demostrar que la teoría de las instituciones, es una herramienta para comprender el comportamiento de la economía.

Para Nye, citado en Kalmanovitz (2004b), la escuela Neoinstitucionalista comprende tres ramas: la escuela de derechos de propiedad y costos de transacción -la cual hace énfasis en la estructura de derechos, la naturaleza del compromiso creíble y la importancia de la ley y el análisis de la organización de la firma-; la escuela de economía política y de preferencia pública -que analiza en términos económicos los asuntos públicos-, y la escuela de historia económica -que hace hincapié en la forma como las instituciones juegan un papel preponderante en la evolución de los sistemas económicos-.

Finalmente, concluyen DiMaggio y Powell afirmando, desde la Sociología, que “el propósito clave del análisis institucional (...) no es discernir si las instituciones son eficientes, sino llegar a explicaciones sólidas de cómo las instituciones incorporan las experiencias históricas en sus reglas y lógicas organizativas”(p.74) y cómo éstas determinan y limitan el actuar de los actores.

## **2.2 Divergencias y similitudes entre el Neoinstitucionalismo y el Institucionalismo.**

Aunque el Neoinstitucionalismo proviene del Institucionalismo, diverge en algunos puntos de esa tradición.



Ambos comparten el escepticismo con respecto a los modelos de organización basados en actores racionales, así también, comparten la visión de la institucionalización como un proceso dependiente del Estado, el cual hace a las organizaciones menos racionales instrumentalmente, al limitarles las opciones que pueden elegir. Tanto los Neoinstitucionalista como los viejos institucionalistas se basan en la historia, y pretenden liberar a la razón de su carácter instrumental, insertando la irracionalidad como una condición natural de los humanos. Ambos le dan importancia fundamental a los contextos institucionales (económicos, políticos y sociales) donde se desenvuelven los agentes afectando e incidiendo en su comportamiento.

Ahora, en lo que respecta a sus diferencias, mientras el Institucionalismo era directamente político en sus análisis del conflicto y de la estrategia, el Neoinstitucionalismo da menos importancia a los conflictos dentro y entre organizaciones, al considerar que éstas se adaptan con estructuras elaboradas. En cuanto al concepto de racionalidad, el Neoinstitucionalismo identifica diferentes tipos de racionalidad, e incluso ubica a la irracionalidad al interior de la estructura formal del ser humano. En ese sentido, los neoinstitucionalistas están de acuerdo con Simón (Citado en: DiMaggio y Powell) cuando afirma que las elecciones racionales y maximizadoras de los individuos son restringidas o limitadas por las instituciones y los valores existentes, así como por sus limitadas capacidades de conocimiento, información y cálculo; este argumento se constituyó en una dura crítica a los pilares conductista del modelo neoclásico.

Otro aspecto en que están en desacuerdo, es en relación con su conceptualización del ambiente. Para los institucionalistas las organizaciones están incorporadas en comunidades locales a las que se encuentran vinculadas y mediante las cuales se realizan a través de la interacción frente a frente, los neoinstitucionalistas se centran en ambientes no locales. En relación con las organizaciones, los institucionalistas las consideran como todos orgánicos, mientras que para los neoinstitucionalistas son grupos unidos de elementos (humanos y no – humanos) flexiblemente estandarizados.

Para DiMaggio y Powell, las principales diferencias entre el Institucionalismo y el Neoinstitucionalismo se centran en

Los desplazamientos del foco teórico de las relaciones – objeto a la teoría cognoscitiva, de la catexis a la ansiedad ontológica, de la razón discursiva a la práctica, de la internalización a la imitación, del compromiso al impulso etnometodológico, de la sanción ad hoc, de las normas a los guiones y esquemas, de los valores a las explicaciones, de los papeles a las rutinas, han cambiado naturalmente las preguntas que los estudiosos de las organizaciones han hecho y las clases de respuestas que han ofrecido (p. 67)

### **2.3 Institución y Organización.**

Las instituciones estructuran la interacción y adaptación de las personas en un contexto particular y en unas condiciones específicas. Ellas guían el comportamiento, determinan las normas sociales y establecen los parámetros en los cuales se

soporta una sociedad, razón por la cual los economistas afirman que “las decisiones económicas óptimas sólo se pueden tomar en ambientes institucionales propicios para la creación de riqueza.” (Kalmanovitz, 2004b, 1)

En ese sentido, se puede afirmar que el desarrollo comercial de Inglaterra en los siglos XVII Y XVIII no se habría presentado en la forma en que conocemos, a su vez que el desarrollo de la sociedad capitalista, si no existieran instituciones como el Parlamento inglés, el Banco Central de Inglaterra, la independencia entre los sistemas judiciales y el parlamento, o sin la reforma protestante y la consolidación de una nueva institución religiosa: el protestantismo, expresado en el Calvinismo y el Luteranismo<sup>5</sup>.

Debido a la gran diversidad de enfoques que se presentan en el Neoinstitucionalismo, existen, a su vez diferentes definiciones de institución. Así, Veblen entiende las instituciones

como un conjunto de hábitos y costumbres, manera de hacer las cosas y forma de pensar acerca de las cosas, ambas aprobadas por prácticas repetidas en el tiempo y por la aceptación de la comunidad (...) la perspectiva de las instituciones se derivaba principalmente de la incrustación de los hábitos del pensamiento y acción en la estructura social. (Citado en: Kalmanovitz, 2004b, s.p.)

---

5 *Recuérdese la magistral obra de Max Weber “Ética protestante y espíritu del capitalismo” donde esgrime las relaciones que existieron entre el desarrollo del protestantismo y el auge del sistema capitalista.*

Por su parte, la nueva economía institucionalista en cabeza de North, plantea que las instituciones son regularidades en interacciones repetidas que proporciona un conjunto de incentivos y desincentivos para los individuos. En tanto, para la economía de la organización, representada por Williamson, las instituciones son concebidas como estructuras de gobierno, acuerdos sociales ajustados para reducir al mínimo los costos de transacción.

Por otro lado, considera Salinas “las instituciones son el conjunto de normas formales e informales que diseñan la ventana de oportunidad de las organizaciones en su intercambio productivo” (1998, 26). Para la tendencia sociológica, las instituciones no sólo expresan las preferencias y el poder de las unidades que la componen, sino que ellas mismas conforman esas preferencias y ese poder.

Según North, las instituciones no son perceptibles para el hombre, no se pueden conocer sólo a través de los sentidos, son construcciones de la mente humana que se han consolidado por medio de las acciones de sus profesionales quienes soportan el desarrollo de más organizaciones. Señalan DiMaggio y Powell que “las instituciones no sólo limitan las opciones: establecen los criterios por los que las personas descubren sus preferencias” (45).

En consecuencia, North afirma que

Las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, más formalmente, los constreñimientos u obligaciones

creados por los seres humanos que le dan forma a la interacción humana; en consecuencia, éstas estructuran los alicientes en el intercambio humano, ya sea político, social o económico. (Citado en: DiMaggio y Powell, 8)

Bajo esta lógica, se afirma que las instituciones constituyen soluciones relativamente eficientes a los problemas de la acción colectiva, puesto que las rutinas nacen sobre todo para reducir los costos en las transacciones entre individuos y grupos, y así aumentar la eficiencia.

Ahora, en cuanto a las definiciones de organización, se encuentra que de acuerdo con los desarrollos de la teoría de sistemas se ha llevado a considerar a la organización como un sistema abierto y complejo, en el cual se presenta gran cantidad de interrelaciones, donde no existe regularidad entre las mutuas influencias de ese entorno; su labor se desenvuelve en un marco institucional o contexto institucional, el cual limita las opciones de actuación de la empresa; este contexto institucional surge de la interacción de los individuos que actúan dentro de un campo social específico.

Desde una perspectiva más sociológica, se considera a las organizaciones como construcciones sociales emergidas de la interacción social que, por un lado representan un sistema colectivo de significados fruto de la acción colectiva, y por otra parte, proporcionan la posibilidad de que los individuos maximicen la riqueza a través de la estructura institucional de la

sociedad. Para North, las organizaciones “son los espacios que dotan de una estructura a la acción humana y le permiten cumplir su papel en la división social del trabajo.” (Citado en DiMaggio y Powell, 8)

Por lo tanto, las organizaciones son creadas por los hombres con el propósito de obtener un resultado aprovechando una oportunidad y acoplando sus objetivos a un mejor cambio institucional. Dado lo anterior, se puede entender a la empresa como una institución, es decir, que es un sistema de reglas de juego en el que los individuos dependiendo de su capital e intereses, se basan para crear un ente productivo de bienes y/o servicios. La empresa como institución es un orden de normas que cumple con la función social de facilitar que los individuos constituyan organizaciones para perseguir objetivos.

Para North, la distinción fundamental entre organización e instituciones, conceptualmente hablando, es que las instituciones son las reglas, que los jugadores (organizaciones) juegan, el fin de las reglas es definir la forma en que el juego se desarrollará. “Pero el objetivo del equipo, dado el conjunto de reglas, es ganar el juego a través de una combinación de aptitudes, estrategias y coordinación mediante intervenciones limpias y, a veces, sucias” (Citado en Romero, 21).

Así las cosas, las instituciones cumplen funciones sociales pero no tienen objetivos, no son perceptibles por el hombre sino que representan construcciones mentales o entidades abstractas que

corresponden a reglas de juego sociales y comportamientos informales, y las organizaciones se adaptan, se crean o se reproducen si las instituciones lo permiten. En ese sentido, la existencia de las organizaciones depende en gran medida del desarrollo institucional, es decir, las instituciones ponen las reglas de juego y las organizaciones juegan ese juego. Es desde esta perspectiva que el Neoinstitucionalismo aporta elementos teóricos para la comprensión de los fenómenos organizacionales y administrativos.

#### **2.4 Teoría de la Organización y Neoinstitucionalismo.**

La teoría organizacional es aquella “disciplina científica que se encarga de estudiar las organizaciones, y de destacar sus estructuras, atendiendo a tres grandes ejes de indagación: el contexto, las decisiones y el comportamiento.” (Ibarra, 2000, 258), en esa perspectiva, se encarga de explicar y comprender el impacto del contexto en el funcionamiento de las organizaciones.

En relación con la teoría organizacional, el Neoinstitucionalismo rechaza los modelos de actor racional y el estudio de las instituciones como variables independientes, desligadas de un sistema y reducidas a simples agregados de personas. Para Ibarra, el Nuevo Institucionalismo “analiza los factores del contexto político-cultural que producen y reproducen la estructura de la organización.” (261) En ese sentido, se puede afirmar que el estudio de las instituciones emerge como marco de referencia fundamental para

comprender las restricciones estructurales a las cuales se ven sometidos los administradores al momento de la toma de decisiones estratégicas.

La teoría organizacional que se apoya en el Neoinstitucionalismo, tiende a enfocarse en una parte amplia de la realidad institucional: las estructuras y los procesos organizacionales que abarcan a toda la industria, tanto en el ámbito nacional como en el internacional. El punto de inicio se ubica “en el supuesto de que existen estructuras estables de interacción, que más que obedecer a consideraciones de tipo racional responden a normas y comportamientos institucionalizados bajo la lógica de que simplemente “así se hacen las cosas” (Meyer y Rowan 1977, citado en Ibarra, 261)

Los neoinstitucionalistas prefieren modelos organizacionales que no sean de elección racional, sino que sean de expectativas que se dan por hecho, es decir, basadas en aspectos culturales, y que suponen que los actores sociales asocian determinadas acciones con determinadas situaciones mediante reglas de lo que es adecuado, adquiridas por medio de la socialización, la educación, la capacitación en el trabajo o la aceptación de convenciones. En tal sentido, DiMaggio y Powell afirman que “los individuos se ven enfrentados a decisiones todo el tiempo, pero al hacerlo buscan orientación en la experiencia de otros en situaciones semejantes y en relación con los estándares de obligación.” (p. 44)



Dado lo anterior, el Neoinstitucionalismo permite interpretar las organizaciones a partir del ambiente institucional, en otras palabras, de las reglas de juego, constreñimientos y obligaciones que son aceptadas por los agentes que integran un conglomerado empresarial. En esa ruta, según el neoinstitucionalismo sociológico,

Las organizaciones se integran en campos, definidos como grupos de organizaciones que interactúan directa o indirectamente y que, tomadas en conjunto, constituyen un área reconocida de vida institucional: los proveedores principales, los consumidores de recursos y productos, las agencias reguladoras y otras organizaciones que dan servicios o productos similares. (DiMaggio y Powell, 174)

Para Pfeffer (1987), “esta vertiente parte del valor per se de las organizaciones, y trata de explicar qué determina la institucionalización de una acción o estructura, y cuáles son sus consecuencias de esa institucionalización sobre el comportamiento organizacional.” (Citado en: López y Calderón, 2006, pp.13-37)

Desde la perspectiva de DiMaggio y Powell (1983), el Neoinstitucionalismo, se enfoca en

los procesos de legitimación social de las organizaciones, la naturaleza simbólica de la racionalidad, el desacoplamiento entre el funcionamiento interno de la organización y su apariencia formal proyectada al mundo exterior, y los procesos de imitación de formas estructurales de unas organizaciones a otras (Citado en Ibarra, 261)

En cuanto a los aportes del Neoinstitucionalismo a la Teoría Organizacional, se encuentra que éstos “permiten conocer e interpretar características de inmersión institucional, isoformismo, distancia institucional y legitimidad en las relaciones.” (López y Calderón, 2006, pp.13-37) Para DiMaggio y Powell (1999) el Neoinstitucionalismo ayuda a responder a las anomalías empíricas a las cuales se ven enfrentados los administradores, en cuanto a las diferencias entre los programas y su ejecución, es decir, a las divergencias entre los modelos racionalistas, propuestos por los neoclásicos, y modelos alternativos que son más consistentes con la realidad organizacional, propuestos por los desarrollos en las ciencias sociales.

En consecuencia, el gran reto de este nuevo enfoque institucional radica en disminuir la incertidumbre para las organizaciones y, sobre todo, en cómo se puede relacionar el asumir retos y el aprovechamiento de oportunidades con los recursos organizacionales; dicho de otra manera, cómo el marco institucional y la capacidad de las organizaciones se convierten en incentivos que ayuden al desarrollo de la organización y de la sociedad en general.

En este sentido, el marco institucional, entendido como el entorno de las organizaciones pasa a ser un macrosistema común que tiene visos de un sistema totalizante en donde todo tiene que ver con todo. Sin embargo, el abordaje desde la óptica de las instituciones como sistemas, implica que todo está interconectado y, que en tal sentido, la comprensión adecuada

del marco institucional resulta ser un componente fundamental en la gestión de organizaciones empresariales en la actualidad.

En este contexto aparece el concepto de campo empresarial, como un elemento teórico que enriquece la comprensión de los fenómenos administrativos y organizacionales. Este concepto proviene de la Sociología y amplía el espectro para estudiar a las organizaciones al incorporar variables históricas, relacionales y complejas para describir su actuar. En el campo empresarial se presentan una serie de relaciones que se configuran a partir de una lógica no tradicional, allí interactúan el caos y la incertidumbre, con la planeación y la certeza.

## **2.5. El campo empresarial.**

En este punto es importante recurrir al concepto de campo de Pierre Bourdieu, el cual sirve para explicar el término de campo empresarial. Para éste autor los campos son “espacios sociales dinámicos y estructurados, conformados por puestos jerárquicos y reglas de juego propias; es decir, en calidad de sistemas integrales de posiciones, donde los agentes sociales se relacionan de manera permanente y dinámica.” (Citado en: López y Calderón, 2005, 175)

Por tanto, todo campo es histórico, relacional, relativo y complejo, debido a que está formado por el espacio de fuerzas en torno a lo que se disputa y que conforman las posiciones que los actores mantienen entre sí. Los campos existen en la medida en que están institucionalmente definidos, razón por la cual su

estructuración se consigue a través del aumento de las interacciones entre organizaciones e instituciones.

Por su parte, DiMaggio y Powell definen el campo organizacional como aquel “en el que se materializan [las] relaciones con grupos de organizaciones similares y complementarios, que se ven influidos por presiones institucionales tendientes a homogeneizar los comportamientos de agentes que integran la colectividad.” (Citado en: López y Calderón, 2005, 175)

En ese sentido, la existencia de las organizaciones humanas depende del desarrollo institucional, dado que las instituciones conforman un marco que posibilita o no la creación de las mismas. Así, para Bourdieu

Las reglas de juego de un campo determinado están dadas por las instituciones que existen para dar legitimidad a un agente social específico dentro del campo, pero también para darle reconocimiento por la asimilación de las reglas socialmente aceptadas. Dentro de este campo, las reglas y normas de comportamiento tienen un valor simbólico, pero también la posición que cada agente evidencia en ese campo a través de la construcción de capitales específicos que lo hacen diferente.” (175)

Adicionalmente, López y Calderón proponen el término campo empresarial, inspirado en los neoinstitucionalistas DiMaggio y Powell, como aquel “grupo de organizaciones que crea productos o servicios similares y que incluye también a los socios, determinantes para los cambios, las fuentes de financiamiento, los grupos reguladores, las asociaciones profesionales o comerciales y otras fuentes de influencia normativa o cognoscitiva.” (167)

El concepto de campo organizacional, desde el enfoque Neoinstitucionalista, implica que las organizaciones humanas dependen, para existir y sobrevivir, de instituciones sociales, es decir, de elementos contextuales particulares. Las restricciones que imponen las instituciones, devienen en estrategias por parte de los encargados de administrar organizaciones. Estos actores toman decisiones apoyados en factores de tipo cultural, histórico, y en aspectos no racionales.

El campo organizacional adquiere sentido para la comunidad de administradores bajo el concepto de cluster. Para Porter (2001) “Los clusters son concentraciones geográficas de compañías e instituciones interconectadas, asociadas en un campo particular y próximo y unidas por prácticas comunes y complementarias –producción, comercialización, distribución entre otros.” (Citado en: López y Calderón, 2005, 167)

## CONCLUSIONES

La relación interdependiente entre instituciones y organizaciones abre múltiples caminos de profundización teórica y práctica para la comunidad de administradores de empresas. Las instituciones que detentan el poder en un determinado momento de la historia, imponen las reglas de juego para la sociedad. Por tanto, las instituciones son el marco que limita y da certidumbre a la acción humana, en especial a la acción que tiene que ver con las organizaciones de tipo empresarial. Las organizaciones empresariales de tipo capitalista emergen dadas ciertas condiciones institucionales.

Las instituciones son el marco que limita y da certidumbre a la acción humana, ya que detentan el poder en un determinado momento de la historia, e imponen las reglas de juego para la sociedad. Las organizaciones empresariales emergen dadas ciertas condiciones institucionales. La relación interdependiente entre instituciones y organizaciones abre múltiples caminos de profundización teórica y práctica. Las instituciones configuran un sistema en el cual toda organización se convierte en subsistema de él, ello trae consigo un incremento en la complejidad en el análisis organizacional, debido al sinnúmero de relaciones que se suscitan entre las organizaciones y su marco institucional.

El comprender a las organizaciones humanas como campos empresariales posibilita reducir la brecha entre la teoría y la

práctica administrativa, puesto que el mismo concepto implica integralidad e interacción, lo cual lleva a partir de nuevos supuestos para estudiar los procesos y fenómenos organizacionales.

El concepto de campo empresarial permite entender la relación entre institución y organización, a partir de comprender que las primeras definen las reglas de juego que los agentes económicos, las segundas, deben seguir, en una sociedad específica. Además identifica a las instituciones como elementos estratégicos del contexto, dado que reducen la incertidumbre en las transacciones que realizan los agentes económicos, lo cual a su vez reduce los costos de transacción reflejándose en mayor eficiencia para la organización – empresa.

**BIBLIOGRAFÍA**

AYALA E. José, y González G. Juan, (2001). El neoinstitucionalismo, una revolución del pensamiento económico. *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 51, núm. 1, México.

CABALLERO, Gonzalo, (2004). Instituciones e historia económica: enfoques y teorías. *Revista de Economía institucional*. Universidad Externado de Colombia. Año/Vol. 6, Número 10. Bogotá. Pp. 135–157.

DIMAGGIO, Paul y Powell, Walter, (1999). El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

IBARRA, Eduardo, (2000). Teoría de la organización, mapa de un territorio en disputa. En: *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo*. México. El Colegio de México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma Metropolitana y Fondo de Cultura Económica.

KALMANOVITZ, Salomón, (2004a). Las instituciones y el desarrollo económico en Colombia. Bogotá. Grupo editorial Norma S.A.

\_\_\_\_\_, (2004b). El Neoinstitucionalismo como escuela. [www. banrep. gov.co/documentos /presentaciones-discursos/](http://www.banrep.gov.co/documentos/presentaciones-discursos/).



LÓPEZ, Marcela y Calderón, Gregorio, (2005). Factores socioculturales que influyen en la consolidación de un conglomerado empresarial: el caso del microcluster de herramientas de Caldas. Cuadernos de Administración. Bogotá. V.30. N. 18

\_\_\_\_\_, (2006). Análisis de las dinámicas culturales al interior de un clúster empresarial. Estudios gerenciales. Universidad Icesi, N° 99 abril – junio 2006. Cali, Colombia. Pp. 13 - 37.

MALLORQUÍN, Carlos, (2001). El institucionalismo norteamericano y el estructuralismo latinoamericano: ¿discursos compatibles? Revista Mexicana de Sociología. Número 1, Vol. LXIII. México D.F.

SALINAS G, Orlando, (1998). Institucionalismo y Organizaciones abiertas. Bogotá. Revista Escuela de Administración de negocios, EAN. N. 35.

