

Nuevo institucionalismo: gobernanza, economía y políticas públicas

EDICIÓN A CARGO DE
XOSÉ CARLOS ARIAS Y GONZALO CABALLERO

COLECCIÓN ACADEMIA

36

CIS

Centro de Investigaciones Sociológicas



Nuevo institucionalismo: gobernanza, economía y políticas públicas

Edición a cargo de

Xosé Carlos Arias y Gonzalo Caballero

CIS

Centro de Investigaciones Sociológicas

Consejo Editorial de la colección Academia

DIRECTOR

Félix Requena Santos. *Presidente del CIS*

CONSEJEROS

Luis Enrique Alonso Benito, *Universidad Autónoma de Madrid*

Jose txo Beriain Razquin, *Universidad Pública de Navarra*

Joan Botella Corral, *Universidad Autónoma de Barcelona*

Lorenzo Cachón Rodríguez, *Universidad Complutense de Madrid*

M^a Ángeles Durán Heras, *Consejo Superior de Investigaciones Científicas*

Manuel García Ferrando, *Universidad de Valencia*

Margarita Gómez Reino, *Universidad Nacional de Educación a Distancia*

Juan Jesús González Rodríguez, *Universidad Nacional de Educación a Distancia*

Gonzalo Herranz de Rafael, *Universidad de Almería*

Julio Iglesias de Usset, *Universidad Complutense de Madrid*

Emilio Lamo de Espinosa, *Universidad Complutense de Madrid*

Ramón Máiz Suárez, *Universidad de Santiago de Compostela*

José Enrique Rodríguez Ibáñez, *Universidad Complutense de Madrid*

Olga Salido Cortés, *Universidad Complutense de Madrid*

SECRETARIA

M^a Paz Cristina Rodríguez Vela, *Directora del Departamento de Publicaciones y Fomento de la Investigación. CIS*

Las normas editoriales y las instrucciones para los autores pueden consultarse en:

www.cis.es/publicaciones/AC/

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier procedimiento (ya sea gráfico, electrónico, óptico, químico, mecánico, fotocopia, etc.) y el almacenamiento o transmisión de sus contenidos en soportes magnéticos, sonoros, visuales o de cualquier otro tipo sin permiso expreso del editor.

Colección ACADEMIA, 36

Catálogo de Publicaciones de la Administración General del Estado

<http://publicacionesoficiales.boe.es>

Primera edición, noviembre, 2013

© CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS

Montalbán, 8. 28014 Madrid

www.cis.es

© Los autores

Diseño de la cubierta: Joaquín Gallego

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY

Impreso y hecho en España

Printed and made in Spain

NIPO: 004-13-010-6

ISBN: 978-84-7476-629-5

Depósito legal: M-30.1178-2013

Fotocomposición e impresión: ESTUDIOS GRÁFICOS EUROPEOS, S. A.

Pol. Ind. Neisa-Sur. Nave 14 Fase II. Avda. Andalucía, km 10,300. 28021 Madrid



Esta publicación cumple los criterios medioambientales de contratación pública.

Índice

PRESENTACIÓN. Xosé Carlos Arias y Gonzalo Caballero	7
I. INSTITUCIONES Y GOBERNANZA ECONÓMICA	
1. DE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL AL ANÁLISIS INSTITUCIONAL MODERNO EN LAS CIENCIAS SOCIALES. Gonzalo Caballero y Xosé Carlos Arias .	17
2. EL TRASFONDO DARWINIANO DE LAS INSTITUCIONES. Benito Arruñada y Xosé H. Vázquez	41
3. CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES, COHESIÓN SOCIAL Y FISCALIDAD. José Antonio Alonso y Carlos Garcimartín	61
4. INSTITUCIONES Y DESARROLLO: PERSPECTIVA DESDE LA HETERODOXIA. Fernando López Castellano y Fernando García Quero	81
5. UNA APROXIMACIÓN CONTRACTUAL AL ANÁLISIS DE LA INNOVACIÓN ORGANIZATIVA EN LA EMPRESA: FUNDAMENTOS Y CASOS DE APLICACIÓN. Benito Arruñada y Xosé H. Vázquez.....	103
II. INSTITUCIONES, SOCIEDAD Y POLÍTICAS PÚBLICAS	
6. LA NUEVA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA Y EL NUEVO INSTITUCIONALISMO EN SOCIOLOGÍA: ENFOQUES CONTEMPORÁNEOS. Gonzalo Caballero y David Soto...	131
7. LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES POLÍTICAS Y SU IMPACTO SOBRE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS. Carlos Scartascini y Mariano Tommasi	157
8. LA MODELIZACIÓN DE LA POLÍTICA: AUTOCRACIA Y ANOCRACIA. Norman Schofield y María Gallego.....	181
9. INSTITUCIONES Y ASPECTOS DISTRIBUTIVOS EN EL ÁMBITO PÚBLICO: APOR-TACIONES Y RETOS DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO. Fernando Toboso	205
10. ANÁLISIS INSTITUCIONAL Y DECISIONES IMPARCIALES. Fernando Aguiar.	231
BIBLIOGRAFÍA	251
AUTORES.....	297

6. La nueva sociología económica y el nuevo institucionalismo en sociología: enfoques contemporáneos

Gonzalo Caballero y David Soto
Universidad de Vigo

INTRODUCCIÓN

Uno de los padres de la sociología, Émile Durkheim, consideró a esta disciplina como la ciencia de las instituciones y sustentó a esta ciencia en supuestos alternativos a los propios de una economía neoclásica que, minusvalorando el papel de las instituciones, se configuró como la corriente principal de la ciencia económica. De este modo, la economía y la sociología caminaron de espaldas durante buena parte del siglo xx, y es en las últimas décadas de este siglo cuando emergen nuevos y reconocidos esfuerzos de interconexión entre ambas ciencias sociales. La aparición de diversos enfoques de nuevo institucionalismo en sociología, el desarrollo de la nueva sociología económica y la atención de la nueva economía institucional a las normas sociales configuran un nuevo escenario que permite espacios de interacción entre economistas y sociólogos, aunque todavía no suficientemente explotados.

En su artículo seminal sobre el estado de la Nueva Economía Institucional, Williamson (2000) señala que el primer nivel de análisis social de una economía lo constituyen la estructura y reglas sociales de inserción donde se sitúan las normas, costumbres, moral, tradiciones y cuestiones religiosas, muchas de ellas con origen espontáneo (es decir, no derivadas del cálculo deliberado ni de la elección de los individuos) y fruto de la evolución y la adaptación social. Este nivel de análisis social constituye la base a partir de la cual se configuran las instituciones formales y la gobernanza de la economía, cuestiones en las que se centran los economistas institucionales. En este sentido, el contexto de la estructura social es relevante para entender los intereses y preferencias de los individuos, así como el desarrollo de las normas grupales, y la perspectiva sociológica posee una ventaja comparativa para comprender el papel de las instituciones informales y las normas sociales en la sociedad. Mientras las reglas formales tienen mecanismos de cumplimiento formalmente definidos a través del Estado, el sistema judicial o la empresa, el cumplimiento de las normas informales depende mucho más de los intereses y las preferencias arraigadas en las normas sociales, costumbres y convenciones, por lo que las aportaciones de la sociología tienen un espacio que cubrir en este punto (Nee, 1998a).

Ya Hall y Taylor (1997) señalaban que un nuevo institucionalismo había surgido en el campo de la sociología, y lo vinculaban a la tradición de análisis organizativo que recogía las aportaciones de March y Olsen (1984) y DiMaggio y Powell (1991), entre otros. Realmente, existe una diversidad de enfoques

teóricos y metodológicos contemporáneos dispuestos a cubrir el espacio vacío dejado por la economía ortodoxa con respecto al estudio de las instituciones sociales de la economía. Swedberg (1997) señaló cuatro enfoques principales. Desde la economía emerge la nueva economía institucional (NEI), que poco a poco se consolida como principal referente del nuevo institucionalismo en las ciencias sociales. Desde la sociología, aparecieron diversas aportaciones procedentes de la sociología de la elección racional, la socioeconomía y la nueva sociología económica (NSE). Mientras la NEI y la sociología de la elección racional se configuraron a partir de la microeconomía propia de la economía neoclásica, la socioeconomía, de ambiciones netamente interdisciplinarias, dotó de protagonismo a la «dimensión moral» de una comunidad, y la NSE se centró en las estructuras sociales para el estudio del campo económico. Estos dos últimos enfoques evolucionaron desde fundamentos distintos a los de la economía neoclásica, pero mientras la socioeconomía se construyó sobre un enfoque que relaciona lo positivo y lo normativo, la NSE, con sus aportaciones sobre las redes, el arraigo social y la construcción de los mercados, ha evolucionado en un camino que permite interacción con los nuevos enfoques institucionales¹.

Por otra parte, el estudio sociológico de los procesos sociales, la gobernanza y el desarrollo en un marco de toma de decisiones individuales dentro de restricciones institucionales constituye parte de la agenda del nuevo institucionalismo en sociología, que intenta explicar las instituciones, sus efectos y funcionamiento. Sin embargo, no existe una definición única del nuevo institucionalismo en sociología, de modo que diversos autores pueden enfatizar unos u otros aspectos, e incluso en muchas ocasiones se utiliza esta definición para denominar a enfoques o perspectivas distintas.

Este capítulo presenta una visión original y actualizada de varios enfoques sociológicos contemporáneos del institucionalismo y la sociología económica. Lejos de pretender presentar toda la literatura existente y de encontrar un enfoque óptimo, o de concluir sobre la superioridad de uno de estos enfoques sobre los restantes, este trabajo procede a una revisión selectiva de diversos programas de investigación que contribuyen a la comprensión del papel de las instituciones, específicamente analizando las perspectivas de la NSE (Granovetter, 1985; Swedberg, 1997; Granovetter, 2002) y de varias tradiciones de análisis institucional contemporáneo en sociología. Entre estas tradiciones, junto a la tradición de la nueva sociología económica institucional (NSEI) (Nee, 2005), que protagoniza un esfuerzo nítidamente interdisciplinar paralelo al avance de la NEI, señalaremos también la existencia de una tradición neoinstitucionalista en el análisis organizativo (DiMaggio y Powell, 1983, 1991) así como el progra-

¹ La sociología de la elección racional supone la aplicación de la teoría de la elección racional a los fenómenos sociales, convirtiéndose en una muestra del imperialismo de lo económico en las ciencias sociales. Mientras los enfoques de la elección racional y la nueva economía institucional ya han sido analizados en el capítulo 1 de este libro, los fundamentos de la socioeconomía implican un enfoque rupturista con la economía neoclásica, no se focalizan en las decisiones individuales y escapan del mapa del nuevo institucionalismo. Este capítulo se centra en la nueva sociología económica y el nuevo institucionalismo sociológico, en sus diferentes versiones, por su relevancia para la comprensión del nuevo institucionalismo en las ciencias sociales.

ma institucionalista sobre el desarrollo impulsado por Alejandro Portes (Portes, 2006; Portes y Smith, 2010, 2012). El cuadro 1 introduce estos programas de investigación.

De este modo, se constata que existen esfuerzos que intentan dar respuesta a la dialéctica existente entre la visión de las instituciones como reglas creadas por los individuos, propia de los economistas, y la visión de las instituciones como hechos sociales externos a los individuos, más propia de los sociólogos (Nee, 2005). En todo caso, el principal rasgo diferenciador que distingue al nuevo institucionalismo sociológico de las tradiciones clásicas es que intenta integrar un modelo de elección individual en la tradición del análisis institucional comparado de la sociología, contextualizando institucionalmente la elección individual. Este énfasis en el individuo es justamente el punto diferenciador del nuevo institucionalismo de otras tradiciones institucionales previas también en la economía y la ciencia política, aunque a la vez habría que hacer diversos matices.

Este capítulo se estructura de la siguiente forma. El segundo apartado introduce brevemente referencias clásicas sobre el papel de las instituciones en la sociología. El tercero presenta la NSE, con las referencias clásicas de Mark Granovetter y Harrison White, entre otras. El cuarto apartado analiza los enfoques contemporáneos del análisis institucional en sociología, revisando algunas de las tradiciones más relevantes, como el neoinstitucionalismo del análisis organizativo de Paul DiMaggio y Walter Powell, la NSEI de Victor Nee y el institucionalismo sociológico del desarrollo de Alejandro Portes. Las conclusiones cierran el capítulo reflexionando sobre la agenda y los retos del nuevo institucionalismo en sociología.

PERSPECTIVAS CLÁSICAS SOBRE INSTITUCIONES Y SOCIOLOGÍA: UNA APROXIMACIÓN

En 1895, Émile Durkheim definió en *Las reglas del método sociológico* a la sociología como «la ciencia de las instituciones, de su génesis y de su funcionamiento» y sostuvo que los hechos económicos tienen naturaleza social. Convirtiéndose en uno de los fundadores de la sociología, Durkheim asumió el holismo metodológico y defendió a la sociología como una ciencia autónoma, independiente. De este modo, la sociología de Durkheim abrió el camino para el posterior desarrollo de un institucionalismo clásico de la sociología.

Dos ideas básicas del pensamiento *durkheimiano* deben ser señaladas a continuación. Por una parte, la obra de Durkheim se caracterizó por su enfoque funcional, entendiendo que la sociología debe estudiar la función de los hechos sociales para comprender el orden social. En sus palabras, «la función de una institución social es la correspondencia entre ésta y las necesidades del organismo social» (Durkheim, 1895). Al analizar el concepto de función, Durkheim concluye que significa:

buscar a qué necesidad corresponde [...] Las palabras función o rol tienen la gran ventaja de llevar implícita esta idea [de correspondencia], pero sin prejuzgar sobre la cuestión de saber cómo esta correspondencia se establece, si resulta de una adaptación intencional y preconcebida o de un arreglo tardío (1893).

CUADRO 1. Nueva sociología económica y nuevo institucionalismo sociológico: primera aproximación

<i>Programa de investigación</i>	<i>Principales autores</i>	<i>Enfoque de análisis</i>	<i>Conceptos principales</i>
Nueva sociología económica (NSE)	Mark Granovetter Harrison White Richard Swedberg Vivian Zelizer	Análisis de redes y estructuras	– Inserción social – Construcción social de instituciones y sujetos – Crítica al atomismo de la economía neoclásica
Neoinstitucionalismo en análisis de la organización	John Meyer David Rowan Paul DiMaggio Walter Powell	Análisis organizacional	– Isomorfismo organizacional – Campo organizacional – Procesos de institucionalización y legitimidad
Nueva sociología económica institucional (NSEI)	Victor Nee Mary Brinton	Extensión sociológica de la NEI	– Individualismo metodológico – Interés del individuo – Modelo causal multinivel – Interacción de reglas formales y normas informales
Institucionalismo sociológico del desarrollo	Alejandro Portes Lori Smith	Retorno a conceptos de la sociología clásica y contemporánea	– Denso institucionalismo sociológico – Distinción analítica entre cultura y estructura social – Diferenciales de poder originan clases sociales – Relevancia de valores, normas y roles

Fuente: Elaboración propia. Este cuadro realiza una primera aproximación a aquellos programas de investigación sobre los que versa este capítulo.

Por otra parte, Durkheim se decantó claramente por el holismo frente a cualquier variante del individualismo metodológico. Consideraba que los procesos sociales no pueden ser explicados en base a los comportamientos y decisiones individuales —lo cual supone una separación radical de los fundamentos de la economía neoclásica—, y en oposición a la modelización neoclásica del individuo, señaló que «el hombre que conocemos, el hombre real, es mucho más complejo: pertenece a un tiempo y a un país, vive en alguna parte, tiene familia, una nación, una fe religiosa y unas ideas políticas» (Durkheim, 1888).

No obstante, en la sociología sí ha existido una tradición que explica los procesos sociales en base a la toma de decisiones racionales, aunque limitadas y modificadas por el contexto institucional. En los orígenes de esta tradición, podríamos situar trabajos clásicos como la *Ética protestante y el espíritu del capitalismo* de Max Weber, donde sostiene que:

han sido siempre los protestantes (singularmente en alguna de sus confesiones [...]) los que, como oprimidos u opresores, como mayoría o como minoría, han mostrado singular tendencia hacia el racionalismo económico, tendencia que ni se daba ni se da entre los católicos, en cualquier situación (1905).

De hecho, si en la sociología clásica hubiese que encontrar una fuente para el nuevo institucionalismo sociológico, habría que fijarse en la contribución de Weber (1922), que a la vez es la mejor evidencia de la tradición clásica del análisis institucional comparado en sociología. Según Nee (1998a: 6), Weber sostuvo que:

la racionalidad y la elección deben ser comprendidas dentro del contexto del marco institucional de cada sociedad y cada época histórica; el marco institucional incorpora costumbres, convenciones, normas sociales, creencias culturales y religiosas, familias, amistades, límites étnicos, organizaciones, comunidad, clase, grupos de estatus, mercados, leyes y Estado.

De este modo, en Weber la racionalidad es afectada por las instituciones, las normas sociales y las creencias.

La mayor parte de los sociólogos clásicos como Émile Durkheim, Georg Simmel o Charles Horton Cooley estudiaron la economía desde un enfoque dinámico, histórico y evolutivo, bien distinto al enfoque económico neoclásico, mientras estos rasgos —con excepción del carácter histórico— no son tan definitorios de la obra de Weber (Herranz, 2011).

Durante el segundo cuarto del siglo xx, el centro del estudio sociológico de la economía se fue desplazando desde Europa hacia Estados Unidos, donde recogerían el testigo —entre otras— la escuela estructural-funcionalista, que si bien comenzó con un carácter más antropológico, el que le dieron Malinowski y Radcliff-Brown, su agenda fue continuada por destacados sociólogos como Talcott Parsons, Neil Smelser y Robert K. Merton. El enfoque funcionalista parte de una teoría general de los sistemas sociales y asumió que la economía es un subsistema diferenciado de otros sistemas (Gutiérrez, 2001).

En este sentido, Parsons intentó sintetizar las aportaciones institucionalistas de diversos sociólogos como Durkheim, Weber o Pareto, e incorporarlas en un marco estructural-funcionalista, y en un artículo escrito en 1934 defendió que una teoría de las instituciones debe incorporar la acción racional de los indivi-

duos, asumiendo que reglas y valores constituyen las instituciones (Nee, 1998a). De este modo, Talcott Parsons (1937) desarrolló la perspectiva clásica del institucionalismo en sociología y concibió el marco institucional como un sistema organizado de creencias culturales comunes a la mayoría de individuos de una sociedad² (Nee, 1998a).

No obstante, Parsons —persuadido por la definición de economía de Lionel Robbins como «la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación»— consideró que la economía debería concentrarse en la parte de relación entre los medios y los fines, mientras que la sociología debería centrarse en el estudio de los valores últimos. Aunque la sociología ya se estaba distanciando de los hechos económicos centrales, esta actitud del que podría denominarse máximo exponente de la sociología del momento consolidó la separación entre ambas disciplinas (Granovetter, 1990).

Paralelamente a los esfuerzos funcionalistas, a mediados del siglo xx un conjunto de aportaciones desarrolló la sociología industrial, que permitió avances empíricos relacionados con la organización del trabajo en las fábricas. Sin embargo, este programa de investigación careció de una fundamentación teórica solvente y su impulso se debilitó profundamente en los años setenta (Gutiérrez, 2001).

Avanzando hacia la sociología moderna, otra referencia fundamental para comprender los estudios no ortodoxos del mercado y la economía es Polanyi (1944). En *La gran transformación*, Polanyi construyó un enfoque alternativo a la economía neoclásica liberal para explicar los grandes cambios de la economía y la política mundial del siglo xx. Para entender su enfoque sobre la economía y la sociología, resulta útil su distinción entre los significados sustantivo y formal del término «económico» que coexisten en las ciencias sociales (Polanyi, 1957). El significado sustantivo «proviene de la dependencia del hombre para su subsistencia de la naturaleza y de sus semejantes; se refiere al intercambio con el medio ambiente natural y social, en la medida en que tiene como resultado proporcionar al ser humano los medios para su necesaria satisfacción material». Por su parte, «el significado formal del término “económico” deriva del carácter lógico de la relación medios-fines»; se refiere a la situación de elegir, esto es, a la elección entre los distintos usos de los medios cuando estos son insuficientes. Los sentidos formal y sustantivo de lo «económico» representan las concepciones ortodoxas de la ciencia económica y de la ciencia sociológica, respectivamente. Polanyi sostendrá que solamente el significado sustantivo de económico «puede producir los conceptos que necesitan las ciencias sociales para la investigación de todos los sistemas económicos empíricos del pasado y del presente».

A mediados del siglo xx, el enfoque sociológico estructural empezó a relativizar el holismo metodológico para empezar a incorporar la relevancia de los procesos de elección de los individuos. De este modo, poco a poco se avanzó desde el institucionalismo sociológico clásico hacia otros enfoques institucionales contemporáneos de la sociología.

² North (1981) reconoce la relevancia del institucionalismo de Parsons, pero considera que no consigue resolver el problema del «free-rider» (Nee, 1998).

LA NUEVA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA

La sociología económica sostiene que los fenómenos económicos pueden ser analizados con las ideas, conceptos y métodos de la sociología, y desde una perspectiva general podemos entender a la sociología económica como un espacio compartido por la sociología y la economía para estudiar lo económico, con cuestiones claves centradas en redes, mercados y empresas. Mientras la sociología económica clásica habría que remontarla a las aportaciones de Durkheim, Weber o Simmel, entre otros, la nueva sociología económica (NSE) se considera iniciada con la publicación de Granovetter (1985), que intentaba combinar la perspectiva de la incrustación social de Karl Polanyi con el análisis de redes, y estudió cómo las acciones económicas son estructuradas en redes³.

El enfoque de Granovetter (1985) propone la inserción (*embeddedness*⁴) epistemológica del individuo, estudia la acción económica entendiéndola realizada dentro de una estructura social de redes y asume la interrelación de la vida económica y social. Desde este enfoque, se destaca que los actores económicos no son átomos que actúen al margen del contexto social, sino que están incrustados en sistemas concretos y continuos de relaciones sociales que pueden conceptualizarse como redes. De acuerdo a Granovetter (2005), la estructura social, especialmente en su forma de redes sociales, afecta al resultado económico por tres razones principales: a) las redes sociales afectan al flujo y calidad de la información, b) las redes sociales son una importante fuente de recompensas y castigos, y c) de las redes sociales emerge la confianza, entendida como las expectativas de que los demás van a hacer «lo correcto» a pesar del cálculo individual de coste-beneficio. El enfoque del arraigo o incrustación social planteado por Granovetter permitió el impulso de la NSE, muy vinculada al análisis de redes, y este aparece como una vía para el estudio de diversos fenómenos sociales tales como el emprendimiento (Burt, 1993), los grupos industriales (Granovetter, 1994), el flujo de información (Granovetter, 1973) o el consumo (Nee y Swedberg, 2005).

Según Granovetter (1990),

una de las principales diferencias entre la vieja y la nueva sociología de la vida económica es [...] que el nuevo invierte el imperialismo de la ciencia económica ofreciendo explicaciones sociológicas de los sujetos económicos centrales tales como los mercados, los contratos, el dinero, el intercambio y la banca. Y hacer esto es aceptar en menor medida la teoría económica ortodoxa que en el caso de la vieja tradición, que se centraba en las precondiciones institucionales para la vida económica, y por tanto nunca necesitó ofrecer una explicación alternativa de la actividad económica cotidiana.

Granovetter (1985) señalaba que en economía, como en cualquier ámbito social, el «comportamiento y las instituciones que han de ser analizados están tan restringidas por relaciones sociales en curso que modelizarlas como independientes constituye un error grave». Frente al atomismo y la desvinculación del *homo*

³ En este apartado presentamos a la NSE vinculada al programa de trabajo de autores como Granovetter (1985, 2002), White (1981) o Zelizer (1978). Otras aportaciones sociológicas de enfoques institucionales, en ocasiones tratadas como parte de la NSE, serán desarrolladas en el apartado siguiente.

⁴ El término «*embeddedness*» se ha traducido al castellano como arraigo, inserción, encuadramiento, encasillamiento o incrustación. A lo largo de este trabajo utilizaremos principalmente los términos arraigo o inserción.

oeconomicus y a una acción económica independiente del resto de dimensiones de la vida social, la NSE ha desarrollado un programa de investigación centrado en la condición relacional de la acción económica y la importancia de las estructuras sociales y cognitivas.

La NSE no solo retomó la antigua crítica al supuesto de racionalidad instrumental, sino que avanzó en la crítica de la concepción ortodoxa de individuo atomizado y constituido al margen del mundo concreto. Si la ortodoxia económica trataba el individuo como comienzo epistemológico, la NSE ha tenido en cuenta las relaciones y la estructura social. Para lograrlo, se hace necesario, pues, *situar* al individuo en la comunidad para el estudio tanto de la acción económica como del resto de fenómenos sociales.

El enfoque de Granovetter enfatiza el rol de las relaciones personales y su estructura a la hora de generar confianza y evitar la mala conducta («malfeasance»), cuestiones dejadas de lado por la economía formal. Asegura que las relaciones sociales, más que los arreglos institucionales o la moralidad generalizada, son las principales responsables de la producción de confianza en la vida económica. Los vínculos interpersonales importan para conseguir confianza y trasladar la información, aspectos que son necesarios para explicar el orden o el desorden.

Por otra parte, Granovetter (1985) critica la economía de los costes de transacción de Oliver Williamson porque considera que se edifica sobre una concepción atomista de los actores y se sobrestima la eficacia del poder jerárquico. Desde el enfoque del arraigo social, las instituciones informales ocupan un papel fundamental para resolver el problema de la confianza, mientras el enfoque de Williamson destaca el papel de los mecanismos institucionales formales. No obstante, Richter (2001) señala que el contraste entre ambos enfoques es menos rotundo de lo que parece y que es posible combinar ambos enfoques.

A pesar de la diversidad de perspectivas existentes en el seno de la NSE, como punto común a todas ellas están dos conceptos teóricos fundamentales: el de arraigo social y la construcción social de la economía (Swedberg, 1997). Esto quiere decir que la acción está siempre socialmente situada, incrustada, y no puede ser explicada refiriéndose solamente a la motivación individual; y que las instituciones sociales no surgen automáticamente en alguna manera inevitable, sino que más bien son «socialmente construidas» (Granovetter, 1990). Los dos siguientes subepígrafes analizan estas cuestiones con más detalle.

Redes, inserción social y comportamiento económico

Podemos señalar que Granovetter (2005) identifica cuatro formas fundamentales a través de las que la estructura social afecta al resultado económico:

1. Normas y densidad de la red. Las normas —ideas compartidas sobre la manera apropiada de comportarse— son más claras, más firmemente sostenidas y más fáciles de sancionar y hacer cumplir cuanto más densa es una red social.
2. Más información novedosa corre por los lazos débiles que por los lazos fuertes. Esta fue la tesis de su artículo «The Strength of Weak Ties» (Granovetter, 1973). Moverse en diferentes círculos permite conectar con un mundo más am-

plio, algo especialmente útil cuando necesitamos traspasar las fronteras de nuestro grupo más próximo (de lazos fuertes) para encontrar trabajo (Granovetter, 1974) u obtener un servicio escaso. Esto tiene implicaciones a nivel macro, pues determina la medida en la que la difusión de información fluye a gran escala. Por ejemplo, en el ámbito científico, la nueva información y las ideas son más eficientemente difundidas a través de lazos débiles (Granovetter, 1983).

3. La importancia de los «agujeros estructurales». Desarrollado por Roland Burt (1992), el concepto de agujero estructural hace referencia a una situación en la que un nodo sirve de única comunicación entre otros nodos, de modo que se depende de él para tal conexión. En la medida en que constituye la única ruta a través de la cual la información u otros recursos fluyen de un sector de la red a otro, se puede decir que este nodo está explotando un agujero estructural en la red. El concepto de emprendedor de Burt (1993) está íntimamente relacionado a la explotación de un agujero estructural.

4. El solapamiento de la acción económica y no económica. Granovetter parte de una visión donde se entremezclan actividades económicas y no económicas para definir la inserción social de la economía. Esta inserción social viene determinada por «la medida en la que una acción económica está relacionada o depende de acciones o instituciones que son no económicas en contenido, objetivos o procesos» (Granovetter, 2005).

Para entender mejor en qué consiste la situación o arraigo social de los sujetos económicos resulta interesante revisar algunas de las contribuciones empíricas realizadas desde la NSE. En base a esta condición (de socialmente insertados) de los sujetos económicos, podemos apuntar cuatro implicaciones:

A) Existe un flujo de contenidos no económicos a través de las relaciones de intercambio económico. A menudo el contenido que se intercambia en las relaciones económicas es más amplio que la mera transacción formal. Esto se debe precisamente a que la acción económica está insertada en una estructura social más amplia. Las relaciones de intercambio económico y las relaciones personales se confunden, y distorsionan el resultado de un mercado impersonal tal y como lo ve la economía formal. Como asegura Dore (1983), una larga relación de amistad entre un comprador y un vendedor puede evitar que el comprador abandone al vendedor simplemente por un artículo que se vende en otro lugar a un precio más barato. A este respecto también podemos encontrar estudios sociológicos sobre la red de relaciones de amistad que tienen los directores de las empresas y su impacto positivo en el éxito de la empresa o su resistencia en las guerras de precios (Ingram y Roberts, 2000; Granovetter, 2005). El economista George Akerlof (1982) reconoce que los intercambios económicos —contratos de trabajo, en este caso— suponen tan solo una parte del contenido de una relación de reciprocidad más amplia.

B) La inserción va a tener implicaciones positivas y negativas para el funcionamiento de los mercados imperfectos. Continuando con la línea del punto anterior, este flujo de contenidos no necesariamente económicos va a tener una repercusión sobre el desempeño de los mercados imperfectos. La economía formal entiende que los intercambios de mercado se regulan por mecanismos de

precios, que son resultado de la competencia perfecta. Uno de los principales obstáculos a la competencia perfecta en el mercado real es la información incompleta y asimétrica. Las redes sociales van a aliviar los costes de la búsqueda de información y, especialmente, de información confiable. Dos ejemplos fundamentales son los estudios de Granovetter (1974) y el trabajo etnográfico de Geertz (1978). Granovetter (1974) muestra cómo las deficiencias del mercado laboral pueden ser aliviadas por ciertas características de las redes sociales individuales. Como «toda interacción social transmite inevitablemente información, detalles sobre los empleados, empleadores y empleo fluyen constantemente a través de las redes sociales que la gente mantiene en gran parte por razones no económicas» (Granovetter, 2005), facilitando intercambios mucho más eficientes que en ausencia de tales redes. Geertz (1978), a partir de su estudio del bazar de una región marroquí, muestra cómo las redes sociales van a suponer una solución parcial por medio de la «clientelización» —tendencia de un individuo que suele requerir un producto o servicio a establecer continuas relaciones con un proveedor particular en lugar de buscar fehacientemente cada vez que acude al mercado— y el regateo.

C) Las organizaciones económicas y políticas también se pueden comportar como sujetos sociales. White (1981) defendió la existencia de una actitud social en la forma de actuar de las empresas. Frente a los supuestos de la economía formal, las empresas de un mismo sector, con productos muy diferenciados, pueden atender más a su posición con respecto al resto de agentes de la oferta que a una dialéctica con la demanda. Son los movimientos en la oferta los que van a producir decisiones de movimiento en la organización para mantener una posición diferenciada o un estatus dentro de la estructura del mercado.

Eccles y White (1988) estudiaron la coexistencia en una firma con varias unidades de negocios (las cuales tienen una relativa autonomía en el seno de la empresa) de los dos patrones de asignación social de recursos que tradicionalmente se toman como alternativos: la autoridad y el mecanismo de precios. Según este trabajo, existen varios patrones que, de acuerdo a la estrategia de integración de la empresa global, pueden implicar una orientación sistémica al intercambio interno más próxima al mercado o a la planificación centralizada. Pero el descubrimiento más relevante para el concepto de arraigo social fue el hecho de que, al menos en los casos estudiados, el director de una unidad de negocios tiende a preferir una transacción externa a una interna hasta cuando el precio es el mismo o incluso mayor. Esto se explica por el hecho de que las transacciones internas tienen lugar dentro de una jerarquía de autoridad, donde los dos directores de las unidades de negocio están peleando por recompensas y estatus. Como estos gestores no son recompensados por la contribución al desempeño de otras áreas de negocio, la estructura de incentivos los coloca en una relación de competencia.

D) La verticalidad-horizontalidad o concentración-dispersión en las estructuras sociales y redes puede tener enormes implicaciones para el resultado económico sectorial o regional. Granovetter (2002) revisa algunos estudios comparados de la NSE que se centran en cómo el modo en el que están estructuradas las relaciones en una sociedad tiene un gran impacto en la economía. Saxenian (1994) presenta como causa principal del rápido progreso tecnológico de Silicon Valley en contraposición a la Ruta 128 —dos conocidas regiones industriales de alta

tecnología en Estados Unidos— la apertura de sus redes sociales y una estructura más horizontalmente organizada, atravesando las tradicionales fronteras de las compañías. El relato comparativo de Saxenian pone de manifiesto el carácter central tanto de las redes sociales como de particularidades culturales en la diferencia de resultados económicos entre ambas regiones industriales.

Por otra parte, Locke (1995) analiza el resultado de la reestructuración de plantilla en las décadas de los setenta y ochenta de los dos mayores fabricantes italianos de automóviles: Fiat (Turín) y Alfa-Romeo (Milán). El proceso de reestructuración de Alfa-Romeo, aunque fue más largo, tuvo un desenlace mucho más beneficioso tanto para las partes como para la comunidad en general. Locke expone cómo la forma en la que se configuraban las asociaciones en las regiones de Milán y de Turín, y, en concreto, los agentes económicos y políticos involucrados, determinaron el proceso y el resultado de la operación. La relativa horizontalidad de la estructura y la leve concentración de los poderes de Milán contrastaban con la polaridad estructural de Turín, donde se organizaron dos poderosos bloques enfrentados y sin vínculos mediadores de suficiente solidez e independencia⁵.

En todo caso, dentro de la NSE existen diversos enfoques económicos, y desde luego la nueva sociología económica ha ido más allá del análisis de redes. Así, Bourdieu (2000) y DiMaggio (1990), partidarios de una inserción más cultural, señalan algunas de las debilidades de las aportaciones de Granovetter sobre el arraigo estructural, específicamente el énfasis en las interacciones personales y la insuficiencia para abordar toda la acción económica solo haciendo referencia a factores estructurales. Por ello, la NSE no se ha limitado a las fronteras estrictas del análisis de redes⁶.

La construcción social de la economía

La NSE ha desarrollado una agenda que, lejos de limitarse a estudiar la inserción social de los actores, ha trabajado sobre hasta qué punto las instituciones y las organizaciones están socialmente determinadas. En este sentido, se ha planteado si fundamentalmente los actores usan la estructura social para la formación de instituciones y organizaciones, como argumentó Granovetter, o también usan las experiencias y los significados compartidos por la comunidad.

⁵ La dirección de esta literatura conduce a la influyente obra de Putnam *et al.* (1993), donde se fundamenta en términos de capital social la divergencia económica de las regiones del norte y del sur de Italia. Unas regiones que al comienzo del siglo xx partían de condiciones económicas similares. Sostienen en su estudio que las comunidades con una mayor dotación de capital social son más capaces de aprovechar las oportunidades económicas que se les brindan. En esa dotación de capital social se incorporan cuestiones como el nivel de civismo generalizado entre los ciudadanos, la tendencia a asociarse o la confianza intra e intergrupala. Conceden un considerable peso a las redes de compromiso cívico dentro del capital social y sostienen, al igual que Granovetter, que la existencia de estas redes aumenta los costes del oportunismo, fomentan normas robustas de reciprocidad y facilitan el flujo de información. Sin embargo, se pone de relieve también una cultura cívica, unos valores democráticos y organizativos, una conciencia especial de la cosa pública y un especial interés por lo político. Para una aproximación al debate sobre el concepto y papel del capital social véase Paldam (2000).

⁶ Las revisiones de Gutiérrez (2001) o Portes (2010) pueden complementar este aspecto sobre la diversidad de enfoques de la NSE.

De acuerdo a la tesis de Granovetter, la estructura social será el recurso que encontrarán los agentes para constituir sus organizaciones, destacando así el papel crucial que tienen las redes sociales en los primeros pasos de la formación de una institución económica o una organización. La forma que toman las organizaciones y las instituciones no son simplemente la respuesta automática a los requerimientos técnicos impuestos por la oferta y la demanda, costes de los factores y tecnología disponible en un mercado.

Una argumentación recurrente con respecto a la inserción es que gran parte de las instituciones, organizaciones, redes sociales y confianza de las que se beneficia la acción económica no han sido creadas con propósitos económicos. Granovetter y otros sociólogos como Flingstein (1985) rebatieron la idea de que las formas organizativas sean creadas necesariamente para responder a fuerzas puramente económicas.

Junto al papel de las redes y la estructura social, dentro de la NSE hay perspectivas que enfatizan el papel de la cultura como fundamento para la construcción social de la economía. Así, DiMaggio (1994) señala que «la cultura juega muchos roles en la vida económica: constituye actores e instituciones económicas, define fines y medios de acción, y regula la relación entre medios y fines». Con el término cultura hace referencia a diversos constructos como guiones, normas, costumbres, esquemas de categorías, significados, valores o rituales. DiMaggio asegura que la cultura entra con especial fuerza dentro de muchas áreas que son consideradas exógenas en la ciencia económica, como los patrones de cambio histórico⁷.

Como ejemplo de las implicaciones económicas de cuestiones culturales, es revelador el caso del que da muestra Zelizer (1978) sobre la transformación durante el siglo XIX del significado social que tenía el seguro de vida para los norteamericanos, pasando de ser un sacrilegio a una obligación moral para los cabezas de familia. Para ello, la industria aseguradora hizo uso del lenguaje religioso e incluso consiguieron el apoyo de la comunidad clerical, que persuadió a los fieles de asegurar una vida económicamente digna a su familia en el caso de su muerte. Un caso similar ocurrió con el mercado de instrumentos derivados, donde a través de una intensa labor planificada por «lobbies» los derivados pasaron de ser considerados un juego de apuestas a un serio y respetado producto financiero (MacKenzie y Millo, 2003).

Pero la agenda de la NSE sobre la construcción social de la economía no se ha ceñido a la construcción de las instituciones y organizaciones sociales, sino que también ha abordado la cuestión de la construcción social del individuo, lo cual implica plantearse hasta qué punto los actores económicos —con sus modelos mentales, significados, preferencias e identidad— están socialmente constituidos y en qué medida esto tiene un impacto en las relaciones económicas.

Sobre la construcción social del individuo, la NSE busca parte de sus fundamentos en la obra de referencia de Berger y Luckmann (1966), tal como reconoce Swedberg (1997). Esta obra contiene una detallada microfundamentación del

⁷ Etzioni (1985), White (1992) y DiMaggio (1994), por citar algunos, también declararán la cultura como constituyente del actor y de su identidad. Pero esta visión estaba ya presente en la sociología clásica, por ejemplo, en el *hecho social* de Durkheim —«formas de obrar, pensar y sentir, exteriores al individuo y [que] están dotados de un poder de coacción en virtud del cual se le imponen» (Durkheim, [1895]1978).

carácter constituyente que tiene la comunidad de las múltiples dimensiones que conforman la realidad subjetiva del individuo:

Todo individuo nace dentro de una estructura social objetiva en la cual encuentra a los otros significantes que están encargados de su socialización y que le son impuestos. Las definiciones que los otros significantes hacen de la situación del individuo le son presentadas a éste como realidad objetiva. De este modo, él no nace solo dentro de una estructura social objetiva, sino también dentro de un mundo social objetivo (Berger y Luckmann, 1966: 164).

Este proceso de enculturación no solo consistirá en la construcción de un mundo positivo sino que irá dotado de significados e implicaciones normativas.

En esta agenda de trabajo es relevante el estudio de la identidad de los individuos y su formación. Para Berger y Luckmann:

la identidad constituye, por supuesto, un elemento clave de la realidad subjetiva y en cuanto tal, se halla en una relación dialéctica con la sociedad. La identidad se forma por procesos sociales. Una vez que cristaliza, es mantenida, modificada o aun reformada por las relaciones sociales. Los procesos sociales involucrados, tanto en la formación como en el mantenimiento de la identidad, se determinan por la estructura social (1966: 214).

Todo esto es relevante porque la constitución del sujeto y de su identidad tiene implicaciones con respecto al comportamiento económico. Un ejemplo recurrente es el de la formación de las preferencias, pero es particularmente importante la constitución de la identidad individual. La identidad contendrá posiciones en estructuras sociales, pertenencia a grupos y valores últimos, por lo que afectará a cuestiones como con quién se comercia, con quién se compete, cuáles son los valores a perseguir, cuáles las restricciones morales y las recompensas o sanciones sociales a las que será más sensible. Que en una sociedad se promuevan ciertos valores, que las identidades sean más o menos cerradas y más o menos enfrentadas y que las estructuras sean más verticales u horizontales tendrá, como hemos visto, consecuencias económicas relevantes.

No obstante todo lo anterior, Berger y Luckman (1966) señalan que aunque el análisis de los elementos cognitivos sea crucial para el análisis sociológico:

esto no significa negar que los análisis puramente estructurales de los fenómenos sociales resulten del todo adecuados para vastas áreas de investigación sociológica, que van desde el estudio de pequeños grupos hasta el de grandes complejos institucionales, como la economía y la política.

De hecho, el análisis restringido a las estructuras sociales puede ser útil y tendrá la particularidad de ser comparable interculturalmente.

COMPRENDIENDO EL NUEVO INSTITUCIONALISMO: ENFOQUES SOCIOLÓGICOS CONTEMPORÁNEOS DE ANÁLISIS INSTITUCIONAL

El surgimiento de nuevos enfoques institucionales en sociología en las últimas décadas del siglo xx se evidencia en diversas aportaciones. El nuevo institucionalismo en sociología asume el concepto de elección individual dentro de restricciones para distinguirse de otras tradiciones previas, y encuentra en Weber o Parsons a algunos de sus principales precursores. Hall y Taylor (1996) señalaban ya la

existencia de un institucionalismo sociológico, en el que incorporaban el trabajo de March y Olsen (1984), que en el concepto de instituciones incluía diversos elementos como la simbología, las pautas cognoscitivas, la legitimidad social y los patrones morales, cuestiones poco relevantes en otros nuevos institucionalismos históricos, políticos y económicos. Asimismo, este institucionalismo sociológico asumía el carácter mutuamente interactivo entre las instituciones y la acción individual. Buena parte de esta tradición se remonta al neoinstitucionalismo del análisis organizativo, pero también han existido en tiempos recientes otros esfuerzos del análisis institucional desde la sociología. Este es el caso principalmente de la nueva sociología económica institucional, que a su vez ha dado pie, con carácter reactivo, a nuevas contribuciones del institucionalismo del desarrollo.

El neoinstitucionalismo en el análisis organizacional

Con raíces en la revolución cognitiva y como una muestra más del renacimiento del análisis institucional, se ha desarrollado un nuevo institucionalismo en el seno de la teoría de la organización que ha propuesto el análisis organizacional desde una perspectiva institucional. El neoinstitucionalismo del análisis organizativo ha analizado cómo el marco institucional y las creencias culturales influyen en el comportamiento de las organizaciones, y rechazando las perspectivas utilitaristas sobre el comportamiento del individuo defiende un giro cultural en la teoría social. Este enfoque del análisis organizativo encuentra en Meyer y Rowan (1977) a sus pioneros, y es plenamente desarrollado por DiMaggio y Powell (1983, 1991), quienes incorporan aportaciones de Herbert Simon y Max Weber. En este sentido, DiMaggio y Powell (1983) recurren al concepto de isomorfismo para explicar la homogeneidad existente de estructuras organizativas en un campo organizacional de empresas en base a procesos de conformidad y adaptación con las reglas del juego y las creencias culturales, así como en base al valor de la legitimidad para la supervivencia y éxito de la empresa. Este enfoque comenzó centrándose en el análisis de los procesos por los que las instituciones dan forma a las estructuras organizativas, pero su ámbito de estudio se fue extendiendo al profundizar en los complejos mecanismos de reproducción, difusión y cambio institucional o al emprender una microfundamentación cognitiva para los procesos de institucionalización.

Como origen de este neoinstitucionalismo de la organización se suele establecer la publicación de Meyer y Rowan (1977), donde se presenta parte de los puntos centrales de la disciplina. En este artículo sostienen que las organizaciones se ven obligadas a incorporar prácticas y procedimientos basados en concepciones institucionalizadas en la sociedad. Estas concepciones institucionalizadas consisten en un conjunto de productos, servicios, técnicas, políticas y programas que funcionan como poderosos mitos racionales y que son adoptados por las empresas ceremonialmente. La coherencia de la estructura de la organización con las reglas institucionalizadas va a dotarla de legitimidad y estabilidad e incrementar sus posibilidades de supervivencia.

En Berger y Luckmann (1966) aparece un hecho que ha resultado central para este neoinstitucionalismo: «las estructuras organizativas reflejan una realidad socialmente construida». Meyer y Rowan (1977) introducirán

su concepto de isomorfismo entendido como el modo en el que una sociedad reproduce estructuras —o incorpora elementos estructurales— organizativos a semejanza de las almacenadas en su cognición en forma de mitos racionales. Este isomorfismo con el ambiente institucional se convierte, por varias razones, en una necesidad para la supervivencia y obliga a las organizaciones a incorporar estos elementos legitimados externamente y que a menudo pueden encontrarse en conflicto con criterios de eficiencia. Como resultado existirá una tendencia a la homogeneidad de las estructuras organizativas dentro de un ambiente dado.

En el artículo seminal del nuevo institucionalismo organizativo, DiMaggio y Powell (1983) destacan que las aportaciones de Meyer y sus compañeros (Meyer y Rowan, 1977; Meyer y Hannan, 1979; Meyer y Scott, 1983) carecen de una explicación concreta sobre cómo los mitos y las ceremonias se erigen en la sociedad y a qué intereses sirven inicialmente. Propusieron tres mecanismos a través de los cuales se produce el cambio institucional isomórfico: el mecanismo coercitivo, por el que el isomorfismo nace de la influencia política; el mecanismo mimético, por el que el isomorfismo proviene de adoptar respuestas estándar ante la incertidumbre; y el mecanismo normativo, asociado con la profesionalización, tanto como consecuencia de haber recibido una educación formal común como de la existencia de redes de profesionales que facilitan la difusión de estos modelos de trabajo. Posteriormente aportarán un cuarto mecanismo, el proselitismo o evangelización, que da cuenta de los esfuerzos de emprendedores institucionales en defender o influir en la adopción de ciertas prácticas.

Este nuevo institucionalismo organizativo ha estado estrechamente relacionado con la NSE, pero tres argumentos pueden ayudar a comprender sus similitudes y diferencias:

A) En una línea argumental similar a la NSE, el neoinstitucionalismo organizativo asume que las organizaciones están profundamente insertadas en los ambientes sociales y políticos, y que, como consecuencia, las prácticas y estructuras organizativas son a menudo reflejos de las reglas, creencias y convenciones contenidas en un ambiente social más amplio (Powell, 2007). Asimismo, también sugiere que las preferencias individuales y aquellas categorías de pensamiento tan básicas como el «yo», la acción social, el Estado o la ciudadanía están modelados por fuerzas institucionales. Se desarrolla una concepción de las instituciones como variables independientes, un giro hacia las explicaciones cognitivas y culturales, el rechazo a los modelos de actores racionales y un interés por las propiedades de las unidades de análisis supraindividuales que no pueden ser reducidas a agregaciones o consecuencias directas de atributos o motivos individuales (DiMaggio y Powell, 1991).

B) Paul DiMaggio (1990) considera demasiado artificial la visión fundamentalmente estructural de Granovetter. Los patrones de relaciones sociales conducen y canalizan la adquisición y expresión de la cultura, y los patrones de cognición están profundamente implicados en la construcción de la estructura social. Anteriormente la tradición en sociología y antropología ya hacía referencia a la inserción cultural y no solo estructural del intercambio económico, entendida

como la tendencia de las personas a ver los intercambios en términos de relaciones de roles, guiones normativos definiendo lo que uno puede intercambiar, con quién y cómo debería hacerlo. La situación de Granovetter va a consistir esencialmente en una posición en la red relacional de los individuos, mientras que esta última contempla ya los derechos y obligaciones culturalmente asociados a un estatus (DiMaggio, 1990). Desde esta perspectiva, señala la radicalidad cultural en la construcción de los mercados y las empresas. Argumenta que:

tal y como Polanyi mostró que el mercado autorregulado es una construcción cultural, los investigadores de las organizaciones han demostrado que las burocracias son artefactos culturales y materiales. De hecho, como Meyer ha apuntado, nuestras nociones de empresa y de mercado pueden ser vistas como emanando de una explicación dada por la cultura occidental (DiMaggio, 1990).

C) El nivel de análisis del neoinstitucionalismo organizativo se establece en el campo organizacional, lo cual es otra característica distintiva con respecto al individualismo metodológico de la elección racional y a las perspectivas relacionales y estructurales del análisis de redes. El campo organizacional consiste en un conjunto de organizaciones que constituyen una reconocida área de vida institucional; contiene productores, consumidores, intermediarios, consultores, agencias reguladoras u otras organizaciones que puedan ser clave. La estructura del campo organizacional no es determinada a priori, debe ser definida en base a la investigación empírica (DiMaggio y Powell, 1983).

Además del campo organizacional y del fenómeno del isomorfismo es conveniente presentar otros tres conceptos fundamentales para el neoinstitucionalismo organizativo: el proceso de institucionalización, la condición cognitiva de «dado-por-hecho» (*taken-for-granted*) que adquiere un elemento y la legitimidad, conceptos provenientes de Berger y Luckmann (1966)⁸.

De este modo, la institucionalización es el proceso por el cual los patrones alcanzan una rigidez normativa y cognitiva, y llegan a ser «dado-por-hecho» (Meyer, Boli y Thomas, 1987: 13). Estos procesos, obligaciones o realidades sociales vienen a tomar un estatus de regla en el pensamiento y la acción social (Meyer y Rowan, 1977). Las organizaciones van a tener que incorporar estos elementos institucionales en sus estructuras organizativas.

Muchos de los puestos, políticas, programas y procedimientos de las organizaciones modernas están promovidos por la opinión pública, por los puntos de vista de miembros importantes, por el conocimiento legitimado a través del sistema educativo, por el prestigio social, por las leyes y por las definiciones de negligencia y prudencia usados en los juzga-

⁸ Berger y Luckmann (1966) sostienen que la «institucionalización aparece cada vez que se da una tipificación recíproca de acciones habitualizadas por tipos de actores». Esta definición gira en torno a tres conceptos fundamentales: habituación, tipificación y reciprocidad. La «habituación» supone que todo acto que se repite con frecuencia, crea un patrón que luego puede reproducirse con menor esfuerzo y es asimilada como pauta por el que la ejecuta. Los procesos de habituación anteceden a toda institucionalización, y es en el proceso de institucionalización donde la reciprocidad mutuamente reconocida y aceptada de un hábito alcanza un carácter coordinador dentro de un conjunto de individuos. Por otro lado, la institución misma «tipifica» tanto a los actores individuales como a las acciones individuales —es decir, la institución establece que las acciones del tipo X sean realizadas por actores de tipo X—. Existe, por tanto, para la institucionalización, una aceptación o reconocimiento recíproco entre las partes tipificadas.

dos. Tales elementos de la estructura formal son manifestaciones de poderosas reglas institucionales que funcionan como mitos altamente racionalizados que son obligatorios para determinadas organizaciones (Meyer y Rowan, 1977).

Esta necesidad de cumplir con las reglas institucionalizadas que comparten todas las organizaciones y relaciones en una especie de sistema de coordinación es la que nos obliga a hablar de legitimidad. Cooperar con las reglas institucionalizadas es cooperar con un sistema simbólico de coordinación a nivel social. Esta cooperación es la que legitima la existencia de la organización dentro de la sociedad, sus relaciones de poder, sus estrategias, sus acciones o sus productos.

La perspectiva institucional en el análisis organizativo ha generado un extenso campo fértil para el avance científico durante las últimas cuatro décadas. Este avance permite concluir, entre otras cosas, que el campo organizacional no debe concebirse como institucionalmente cohesionado y monolítico, sino que más bien está institucionalmente fragmentado y es frecuente el conflicto entre reglas o modelos organizacionales (March y Olsen, 1989; Meyer, Scott y Strang, 1987; Powell, 1988; Scott, 2005). El estudio de la difusión y reproducción institucional, de la institucionalización y la desinstitucionalización, de los procesos de legitimación y del papel del poder y los intereses de los actores, entre otros, nutre la agenda de trabajo empírico del nuevo institucionalismo organizativo de las últimas décadas.

A pesar de que este neoinstitucionalismo organizativo ha utilizado un concepto laxo de institución que acaba concibiendo como institución casi todo y de que no pretendió fundamentar las decisiones de los individuos en los contextos institucionales, lo cual ha caracterizado los esfuerzos del nuevo institucionalismo, Nee (1998a: 11) concluye que «los argumentos centrales en el nuevo institucionalismo organizativo no son inconsistentes con la racionalidad-limitada-al-contexto si los actores son vistos como organizaciones», y de este modo respalda su componente de nuevo institucionalismo. En esta dirección, Powell (2007) sostiene la conveniencia de un diálogo cooperativo de este neoinstitucionalismo con otras aproximaciones del análisis institucional.

La nueva sociología económica institucional (NSEI)

La nueva sociología económica institucional (NSEI) emerge en la sociología a finales del siglo xx en paralelo al desarrollo de la nueva economía institucional (NEI) en la ciencia económica. Con el Centro para el Estudio de la Economía y la Sociedad de la Universidad de Cornell como principal centro neurálgico, y con Victor Nee como su principal referente, la NSEI desarrolla el análisis sociológico a partir del marco de la NEI, y constituye el mejor ejemplo de nuevo institucionalismo en sociología si consideramos a la NEI como principal referente del nuevo institucionalismo en ciencias sociales (Williamson, 2000).

Este enfoque considera útil la distinción *northiana* entre instituciones, entendidas como reglas, y organizaciones, entendidas como jugadores, y pretende conocer el papel de las instituciones sociales para facilitar, motivar o gobernar el comportamiento económico. En buena medida, la NSEI pretende sacar partido de la ventaja comparativa de la sociología para estudiar los mecanismos sociales que encauzan los intereses económicos y dan forma al comportamiento econó-

mico, así como aquellos que interrelacionan la organización social informal de los grupos socialmente vinculados y las reglas formales de estructuras institucionales ejecutables por Estados y organizaciones (Nee y Swedberg, 2005).

La NSE encontró en las ideas de arraigo social y construcción social de los mercados dos de sus *leitmotiv*, y realmente estas ideas no son sino elementos institucionales informales. De hecho, Granovetter (1992) intentó extender su marco conceptual para explicar las instituciones económicas como construcciones sociales y planteó que las instituciones pueden ser comprendidas como «redes congeladas». Sin embargo, el enfoque del arraigo social de Granovetter carece de un enfoque global sobre las instituciones, y por ello la NSEI se construirá a partir del enfoque de la NEI y no desde el enfoque del arraigo social de Granovetter.

De este modo, la NSEI define a una institución como un sistema de elementos formales e informales interrelacionados (costumbres, creencias compartidas, normas y reglas) que gobierna las relaciones sociales y dentro del cual los actores buscan y fijan los límites de los intereses legítimos (Nee, 2005). Las instituciones son concebidas como estructuras sociales dominantes, y el cambio institucional implica no solamente cambiar las reglas formales sino que requiere la reasignación de intereses, normas y poder. El concepto de instituciones de la NSEI asume dos cuestiones claves del análisis económico: la idea de interés propio como motivación de los individuos y la idea de individualismo metodológico, lo cual le da un carácter pleno de nuevo institucionalismo en la línea de la NEI (Nee y Swedberg, 2005). Perfilando el enfoque de la NSEI, Nee (2005) apunta que se sitúa entre la asunción de racionalidad limitada de los economistas y el giro cultural de la sociología organizativa.

Nee y Swedberg (2005: 807) señalan que:

el modelo causal en la nueva sociología económica institucional integra un micro-fundamento basado en la búsqueda racional de intereses limitada al contexto, influenciada por relaciones sociales y normas, con la idea de que cada economía tiene un marco institucional; [...] los mecanismos causales operan en ambas direcciones, del nivel macro al micro, y del micro al macro. El modelo causal multinivel, por lo tanto, se ha desplazado bastante más allá de la perspectiva del arraigo social hacia un enfoque de las instituciones y las relaciones sociales que puede explicar mejor las emergencia, persistencia y transformación de las instituciones económicas y el comportamiento.

Mientras los nuevos institucionalistas económicos se han centrado en el cumplimiento y monitoreo de instituciones formales, los nuevos institucionalistas sociólogos se centran más bien en la naturaleza y estructura de las relaciones sociales como factor determinante del comportamiento económico, así como de las relaciones de los grupos sociales y las normas informales con las reglas formales para afectar el comportamiento (Nee, 1998a).

Los incentivos y desincentivos que emanan del entorno institucional, en combinación con los intereses, necesidades y preferencias de los individuos, influyen si las normas y redes dan lugar a un acoplamiento adecuado de reglas formales e informales, o a un desacoplamiento a través de normas que se oponen (Nee y Swedberg, 2005).

Si las normas sociales de ciertos grupos incorporan una estructura de intereses que es congruente con los incentivos de las instituciones formales, las prefe-

rencias e intereses de los grupos sociales y los individuos son consistentes con los objetivos de la matriz institucional formal, por lo que endógenamente los comportamientos derivados de las reglas formales y normas informales se reforzarán. En caso contrario de oposición entre reglas formales y normas informales, pueden surgir redes de comportamiento dispuestas a resistir pasivamente las reglas formales o incluso activamente, desafiando tales reglas y pudiendo minar la autoridad de donde emergen (Nee, 1998b, 2005).

Diversos experimentos económicos han señalado la importancia de los premios y castigos sociales a la hora de facilitar y motivar la confianza económica y el no-oportunismo (Nee, 2005). Así, la NSEI aborda cuestiones como por qué existe un mayor nivel de confiabilidad en grupos sociales cuyos miembros interactúan que en las transacciones entre extraños, y responde estudiando los mecanismos intrínsecos a las relaciones sociales que desarrollan y mantienen el comportamiento cooperativo dentro de grupos «close-knit», capacitando a los actores a actuar colectivamente para conseguir sus intereses (Nee y Swedberg, 2005). Justamente estudiar tales mecanismos intrínsecos a los grupos sociales implica abordar la investigación de las normas sociales conceptualizadas como reglas informales, por ejemplo para explicar cómo ciertas restricciones informales pueden aumentar la productividad en las economías de mercado avanzadas (Nee, 1998b).

Nee e Ingram (1998) argumentan sobre cómo los individuos buscan obtener ganancias de la cooperación a través de la formación de normas. En concreto, en seis puntos recapitulan ideas básicas que resultan útiles para comprender este enfoque (Nee e Ingram, 1998): 1) Los individuos conjuntamente producen y sostienen normas para capturar las ganancias de la cooperación. 2) Cuanto más frecuente sea la interacción entre miembros de un grupo, más efectivo será el monitoreo de sus normas. 3) La exitosa consecución de valores por miembros de un grupo genera un refuerzo efectivo para la conjunta producción y el mantenimiento de las normas informales. 4) El estrecho acoplamiento entre normas informales y reglas organizativas formales implica un buen funcionamiento organizativo. 5) Cuando las reglas formales contradicen las preferencias e intereses de subgrupos en una organización se producirá un desacoplamiento de las normas informales y las reglas formales de la organización. 6) Cuando se percibe que el liderazgo organizativo y las normas formales están reñidas con los intereses y preferencias de los actores en subgrupos, las normas informales que se oponen a las reglas formales emergerán para «forzar la jaula de hierro» de las reglas organizativas formales.

Cuatro casos de referencia pueden ilustrar los esfuerzos realizados por el modelo multi-causal de la NSEI (Nee, 2005). En primer lugar, el modelo weberiano de crecimiento económico que recoge la importancia del desarrollo de una burocracia basada en méritos para impulsar el crecimiento económico (Evans y Rauch, 1999). En segundo lugar, un modelo teórico dinámico que explica el proceso evolutivo de transición al mercado a través de la dificultad del compromiso político y de la desinstitucionalización del sistema de economía planificada del sistema comunista (Nee y Lian, 1994). En tercer lugar, el modelo de White (2001) que especifica y explica un mecanismo de mercado que se desarrolló endógenamente por productores que envían señales a otros en el mercado de la producción. En cuarto lugar, el estudio de Burawoy (1979) del acoplamiento entre

normas informales y estructuras organizativas formales que favorece el entorno institucional del capitalismo avanzado caracterizado por la paz industrial y la alta productividad.

En conclusión, el principal reto de la NSEI es «explicar la naturaleza de las relaciones entre elementos de diferentes niveles del modelo causal multinivel para explicar cómo las organizaciones sociales informales interactúan con grandes estructuras institucionales» (Nee y Swedberg, 2005: 807).

El institucionalismo sociológico del desarrollo: contribuciones recientes

En los últimos años ha surgido un conjunto de aportaciones que señalan que el nuevo institucionalismo ha carecido de la profundidad de análisis que permite la sociología y proponen un marco alternativo que recurre a la teoría sociológica clásica y contemporánea con el propósito de conseguir superar las limitaciones del análisis institucional contemporáneo para entender el desarrollo. La NEI, con Douglass North como referente del análisis institucional, ha protagonizado el retorno de las instituciones a la agenda de investigación en ciencias sociales, pero sociólogos como Peter Evans o Alejandro Portes apuntan las debilidades de ese marco conceptual y, en palabras de Portes (2006), resulta necesario «revertir esas tendencias recordando conceptos y distinciones claves de la teoría sociológica e ilustrando su utilidad analítica».

El discurso de este institucionalismo sociológico del desarrollo se construye por Portes (2006) a partir de aportaciones como Campbell (2004) o Evans (2004), y es extendido en Portes y Smith (2010, 2012). Realmente, este programa de trabajo ha considerado que el «giro institucional» promovido por los economistas ha sido un acercamiento a «lugares comunes», y Portes (2006) llega a sostener que «los economistas no están entrenados profesionalmente para tratar los múltiples elementos de la vida social ni su interacción»⁹. Considera que ese «giro institucional» carece de un marco teórico sólido, por lo que no ha cubierto las expectativas generadas, y defiende la necesidad de elaborar un «institucionalismo denso» frente a la «versión institucionalista ligera» que considera que representan la NEI y la NSEI. Este enfoque concluye que el nuevo institucionalismo no alcanza a comprender muchos fenómenos en profundidad, y plantea recurrir a un institucionalismo denso que recupere conceptos y esquemas de razonamiento clásicos de la sociología que permitan escapar de razonamientos circulares y de la mera descripción institucional.

En cinco argumentos podemos presentar algunos de los conceptos e ideas principales que Portes (2006) considera fundamentales para revitalizar y densificar el análisis institucional desde la sociología.

En primer lugar, es importante distinguir analíticamente los conceptos de cultura y estructura social. De acuerdo a Portes (2006), la cultura incorpora los elementos simbólicos esenciales para la interacción humana, la comprensión mutua y el orden (constituye la esfera de los valores, los marcos cognitivos y el conoci-

⁹ Por ejemplo, Portes (2006) considera que un «lugar común» como afirmar que las características del contexto social dependen de la época y del lugar «no lleva teóricamente a ninguna parte, puesto que esta afirmación no es falsable».

miento acumulado). La estructura social está compuesta por personas reales que desempeñan roles ordenados en una escala jerárquica (es la esfera de los intereses, individuales y colectivos, respaldados por el poder).

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que la cultura y la estructura social implican una jerarquía de relaciones causales desde factores socialmente profundos a otros más superficiales. En este sentido, debemos considerar que los valores representan principios morales generales, mientras las normas son directivas concretas para la acción. Por ello, los valores están implícitos en las normas, que son reglas que indican lo que los individuos pueden y no pueden hacer, y el acatamiento de las normas (las sanciones) puede ser formal o informal (Portes, 2006).

En tercer lugar, frente al olvido del nuevo institucionalismo económico, político y sociológico, es necesario recuperar la importancia del concepto sociológico de rol (paquetes ordenados de normas) como instrumento analítico fundamental, entendiendo que los roles son el conjunto de comportamientos prescritos para quienes ocupan posiciones sociales particulares (Portes y Smith, 2012).

En cuarto lugar, no se puede olvidar que la esfera del poder configura parte del nivel profundo de la vida social y que los diferenciales de poder en la realidad son fundamentales para entender las instituciones¹⁰. Esto es así porque los diferenciales de poder originan clases sociales, que entendemos como grandes agregados cuya posesión o exclusión de los recursos lleva a diferentes oportunidades de vida y de capacidades para influir en los acontecimientos (Portes, 2006; Portes y Smith, 2012).

En quinto y último lugar, Portes (2006) presenta a las organizaciones como aquello que los actores sociales normalmente habitan en el curso rutinario de su vida, e incorporan las manifestaciones más visibles de las estructuras implícitas de poder. En base a esto, considera que las instituciones constituyen el plano simbólico de las organizaciones: son conjunto de reglas, escritas o informales, que gobiernan las relaciones entre los ocupantes de roles en todo tipo de estructuras organizativas de la sociedad (Portes y Smith, 2012).

De este modo, este enfoque sociológico propuesto intenta formar un denso institucionalismo sociológico que asuma elementos claves como los siguientes (Campbell, 2004; Portes, 2006): 1) La distinción entre la esfera simbólica y la realidad material. 2) Una comprensión del carácter jerárquico de ambas esferas. 3) Una identificación de los conceptos que las conectan. 4) Una teoría del cambio social que profundice en el cambio institucional.

Portes (2006) recurre a Campbell (2004) para abordar el «problema del cambio» de las instituciones, señalando que la difusión y la dependencia de la trayectoria son dos determinantes del cambio y que el cambio institucional no es idéntico al cambio de la estructura de clases o del sistema de valores. Pero el cambio puede afectar a niveles profundos de la cultura y de la estructura social, y es posible incluso que cuestiones religiosas afecten fuertemente a la cultura si

¹⁰ Desde Weber, el poder aparece como la habilidad de un actor para imponer su voluntad sobre la resistencia de otros, y el poder intenta convertirse en autoridad convenciendo a los subordinados de la justicia de esa subordinación (Portes, 2006).

influyen en el sistema de valores. Además, el cambio puede ser revolucionario en la esfera de la estructura social si estamos ante una lucha de élites que se sustituyen unas a otras. Por todo ello, Portes (2006) considera que una teoría del cambio basada en la dependencia de la senda y la difusión cultural es insuficiente, y concluye que Campbell (2004) no especifica las «múltiples dimensiones» necesarias para explicar el cambio. La propuesta de Portes (2006) indica que para explicar el cambio de las instituciones es necesario incorporar cinco fuerzas: a) la dependencia de la senda que produce el cambio en el nivel más visible; b) la difusión que lleva al cambio evolutivo en los niveles intermedios de la cultura; c) los avances científicos y tecnológicos; d) la profecía carismática capaz de transformar los valores y la cultura; e) las luchas entre élites y clases que afectan a la distribución del poder. Si no se incorporan estas cinco fuerzas, el análisis del cambio centrado en las instituciones es un retroceso frente al saber acumulado de las ciencias sociales.

Para dotar de contenido los esfuerzos de este análisis sociológico institucional vamos a analizar las aportaciones que realiza sobre tres cuestiones de referencia de su agenda de trabajo reciente:

A) El análisis del trasplante de formas institucionales del Occidente desarrollado al mundo menos desarrollado ha sido un argumento central de este enfoque. Para Portes (2006), los intentos de trasplante se basan en una perspectiva de «monocultivo institucional», en expresión de Evans (2004), que no tiene en cuenta el entorno sociocultural y conducen al fracaso. Esto es así porque el injerto institucional se produce en el nivel superficial de las cosas, y a menudo choca con las estructuras que provienen de los valores y el poder. Portes señala a Hoff y Stiglitz (2001), Evans (2004) y Roland (2004) como a las principales referencias que advierten de este fracaso del trasplante institucional, por ejemplo cuando se introducen nuevas reglas formales y no se produce un cambio simultáneo de la estructura de poder. Pero no incorpora las reflexiones de otros nuevos institucionalistas como Douglass North o Thráinn Eggertsson, que también han advertido de la dificultad de ese tipo de trasplantes¹¹.

B) El estudio de las transiciones de la fertilidad permite a este institucionalismo exponer el modelo de análisis que propone para los fenómenos sociales e institucionales. Después de revisar varias teorías sobre la transición de la fertilidad, Portes (2006) concluye que J. Caldwell (1980) desarrolla un argumento preciso y falsable al identificar un posible determinante real de las transiciones de la fertilidad, a saber, la educación pública masiva. De este modo, considera que la teoría de J. Caldwell (1980) está mejor construida que otras teorías de las transiciones de la fertilidad, pues especifica el hecho que provoca los cambios en la cultura y expone un principio generalizable a diversos contextos. Para Portes (2006) la teoría de J. Caldwell (1980) expone cómo cambios en una institución

¹¹ Mientras los injertos institucionales comienzan en los niveles superficiales de la sociedad, Evans (2004, 2005), y en cierta medida Portes (2006), plantea la necesidad de una estrategia participativa que se base en el «desarrollo deliberativo» (Sen, 1999) para fomentar el desarrollo real. Sen (1999) indica que el libre intercambio de ideas y la profundización democrática-participativa son el único camino para el desarrollo real de las sociedades, pues considera que la participación democrática es una parte imprescindible del desarrollo en sí mismo. En todo caso, Evans y Portes reconocen que la dinámica del poder puede ser un obstáculo para las posibilidades del desarrollo deliberativo.

(la educación) supone cambios en otra institución (la familia), pero Portes (2006) amplía el marco conceptual para explicar los cambios en los sistemas educativos en base a la competencia entre Estados y la lucha de clases. De este modo, da un paso más allá en la cadena causal de explicaciones.

C) Recientemente, Portes y Smith (2010, 2012) estudian en varios trabajos empíricos el papel y la relevancia de las instituciones en el desarrollo de América Latina. En el trabajo de 2010, estudian una muestra de instituciones de cinco países latinoamericanos que reciben valores similares en los índices de calidad institucional. Usando el análisis cualitativo comparado para estudiar los determinantes causales que son suficientes o necesarios para provocar un resultado, y considerando el desarrollo como una conjunción de crecimiento económico, equidad social y derechos democráticos, se analiza cómo las organizaciones estudiadas contribuyen al desarrollo, para lo cual no solo se considera fundamental la calidad interna sino también la capacidad de colaboración de la organización con los actores estratégicos. Portes y Smith (2012) incorporan los análisis detallados de las instituciones estudiadas de cada uno de esos cinco países latinoamericanos, donde las agencias económicas han sido las beneficiarias de pujantes reformas del Estado mientras las organizaciones al servicio del público general han recibido menos atención.

Por lo tanto, el marco conceptual que propone este institucionalismo del desarrollo proviene de los clásicos de la sociología de finales del *xix* y principios del *xx* (Portes y Smith, 2012). El uso de este marco conceptual puede ayudar a desarrollar el potencial del nuevo institucionalismo.

CONCLUSIONES

En las últimas décadas la sociología económica ha experimentado un impulso renovado, y paralelamente diversos enfoques institucionales contemporáneos han contribuido al desarrollo de un nuevo institucionalismo en sociología. La revisión realizada en este capítulo recoge algunos de los principales enfoques y argumentos, y permite un acercamiento al estado de ciertos programas de investigación que están activos en la sociología de las primeras décadas del *siglo* *xxi*. En todo caso, la agenda de este capítulo ha sido selectiva para centrarse en aquellos programas sociológicos que son más relevantes para entender el nuevo institucionalismo en las ciencias sociales, por lo que el capítulo se ha focalizado en los argumentos de la NSE, el neoinstitucionalismo organizativo, la NSEI y las recientes aportaciones institucionales sobre el desarrollo. Todo ello permite una aproximación original y novedosa para entender las relaciones entre sociología económica y nuevo institucionalismo en la actualidad.

Para entender el porqué de la agenda de trabajo de este capítulo debemos recurrir como punto de partida a nuestro interés sobre el nuevo institucionalismo. Realmente no existe una definición unánime sobre el concepto de nuevo institucionalismo y sus características esenciales. De hecho, la literatura está plagada de referencias al nuevo institucionalismo o al neoinstitucionalismo con diferentes significados, es decir, denominando de este modo a distintos enfoques o tipos de trabajo sociológico. Sin embargo, lo más común en las ciencias sociales es aceptar que el nuevo institucionalismo implica una atención a las decisiones y comportamiento de los in-

dividuos en un determinado contexto institucional. Esto es lo que ha caracterizado al nuevo institucionalismo en economía y ciencia política frente a los institucionalismos tradicionales de estas ciencias, los cuales no incorporaban modelos explicativos del comportamiento individual, y esta renovación metodológica ayuda a entender la consolidación y reconocimiento del nuevo institucionalismo, por ejemplo en la ciencia económica. No obstante, la atención a los comportamientos individuales no debe entenderse necesariamente como una claudicación ante el «imperialismo» del individualismo metodológico, sino que buena parte de los esfuerzos del nuevo institucionalismo lo han matizado e incluso revisado. Este es el caso de las propuestas de Agassi (1975) y Toboso (2001) sobre el individualismo institucional, o del enfoque utilizado recientemente en las aportaciones de North (2005a) y Greif (2006).

Desde los años noventa del siglo pasado ha existido un esfuerzo sociológico por estudiar las instituciones que tomó como punto de partida el marco de la NEI. Se trata del programa de investigación de la NSEI, que podemos entender como una extensión y modificación de la NEI hacia el estudio de las normas informales, valores y grupos sociales. Como se ha señalado, esta NSEI parte de las ideas de interés propio como motivación de los individuos y de individualismo metodológico, por lo que asume cuestiones centrales para poder ser identificado con un nuevo institucionalismo en sociología.

La NSEI, además de con la NEI, ha interactuado con otro programa de investigación previo, el de la NSE. Desde la década de los ochenta, la NSE experimentó un importante desarrollo y la NSEI se valió de los avances de la NSE y de la NEI para definir su agenda de trabajo. Ahora bien, siendo la NSEI un programa representativo de nuevo institucionalismo en sociología, podemos señalar que también el neoinstitucionalismo organizativo puede considerarse consistente con la asunción de racionalidad-limitada-al-contexto si concebimos a las organizaciones como actores, tal como indica Nee (1998a).

Las aportaciones recientes que sobre las relaciones entre instituciones y desarrollo elabora fundamentalmente Alejandro Portes suponen una «vuelta de tuerca» en el debate sobre el institucionalismo de la sociología actual. Por una parte, la propuesta de Portes de retornar a conceptos clásicos de la sociología puede ser de enorme interés para el desarrollo futuro de la agenda institucionalista. Por otra, resulta necesario reconocer que el marco de la sociología clásica no consiguió los avances y desarrollos que el nuevo institucionalismo ha generado para estudiar diversos fenómenos aplicados y concretos, y que ha sido este nuevo institucionalismo el que ha permitido el «giro institucional» en las ciencias sociales. Por ello, frente al carácter combativo de Portes (2006) contra el nuevo institucionalismo de tipo NEI o NSEI, quizás una perspectiva que reconozca los avances del nuevo institucionalismo pero asuma la conveniencia de profundizar en el análisis sociológico en base a conceptos de la sociología clásica y contemporánea pueda resultar más útil. Pensemos, por ejemplo, que nociones de la NEI, como los modelos mentales compartidos o la dependencia de la senda, impulsan la comprensión del cambio institucional desde perspectivas en las que las normas sociales ocupan un lugar predominante.

Finalmente, apuntamos cinco reflexiones finales sobre la sociología económica y el nuevo institucionalismo sociológico que pueden ayudar a concluir el panorama aportado por este capítulo.

En primer lugar, hay que señalar que la delimitación de los distintos programas de trabajo y enfoques aquí presentados no siempre es nítida y puede ser objeto de discusión, pues no estamos trabajando con escuelas de pensamiento que definan a priori sus principios fundamentales, por lo que el establecimiento de límites entre programas a posteriori no es sencillo. Las fronteras de la NSE, el análisis organizacional, la NSEI y el institucionalismo del desarrollo no son siempre claras, y no solo existen aportaciones y autores que pueden realizar contribuciones en varios de estos programas, sino que incluso otro esquema de enfoques podría ser válido. En particular, el enfoque neoinstitucional de la teoría organizacional podría enmarcarse directamente en la agenda de la NSE, y a la vez los cuatro enfoques podrían encuadrarse en un gran área de sociología económica de las instituciones.

En segundo lugar, el diálogo y la colaboración entre los distintos enfoques de la NSE y el institucionalismo sociológico contemporáneo constituyen una vía necesaria para el avance del análisis institucional en sociología. El planteamiento que asumimos conlleva una buena dosis de eclecticismo, entendiendo que para cada problema debemos seleccionar el enfoque más adecuado. Pero además resulta necesario fomentar el diálogo y la colaboración entre enfoques porque unos enfoques pueden enriquecerse con aportaciones de otros a la hora de estudiar elementos institucionales concretos. Al analizar el estado de la sociología económica actual, Portes (2010) destaca la necesidad de tender puentes entre los distintos enfoques contemporáneos y clásicos, y para ello defiende una separación de las meta-asunciones teóricas (incrustación, consecuencias no deseadas y poder) de los conceptos teóricos que sirven para hacer operativo el trabajo aplicado (capital social, institución y clase social). Además, ya hemos señalado que la delimitación entre programas de investigación no es rotunda, y en concreto que existen relaciones, por una parte, entre la NSE y el neoinstitucionalismo organizacional y, por otra, entre la NSE y la NSEI, que pueden ser profundizadas. También se ha señalado en Gutiérrez (2001) la importancia de conectar la NSE con las perspectivas de la elección racional, lo cual se puede traducir en reclamar mayor interacción entre la NSE y la NSEI, pues esta asume el individualismo y el interés individual en su modelo de explicación. Por otra parte, también indicamos que la revitalización de conceptos de la sociología clásica y contemporánea en el marco del nuevo institucionalismo sociológico es un reto destacado, y desde nuestra argumentación, la relación entre la NSEI y el institucionalismo de Portes (2006) generará más resultados desde una perspectiva constructiva que desde una dialéctica de confrontación.

En tercer lugar, más allá del debate teórico y metodológico, la prueba de fuego para el nuevo institucionalismo en la sociología económica es avanzar en el trabajo empírico. Esto ha sido uno de los elementos distintivos de la NEI, que frente a un viejo institucionalismo económico muy preocupado por el debate metodológico, priorizó el trabajo empírico sobre las instituciones desde distintas perspectivas y con métodos variados. Al igual que en el caso de la economía, también la sociología económica e institucional conseguirá un mayor grado de reconocimiento a medida que avance en el trabajo empírico y aplicado. En cierto sentido, esto supone que a través del estudio de las instituciones en muchos casos concretos podremos ir sacando conclusiones y elaborando teorías empí-

ricamente fundamentadas. Entre los retos a cubrir a través del avance teórico y aplicado, Nee y Swedberg (2005) destacan que una cuestión central para el nuevo institucionalismo es integrar el análisis institucional comparado en la sociología económica.

En cuarto lugar, el nuevo institucionalismo en sociología implica un esfuerzo interdisciplinar en las ciencias sociales que permite avanzar hacia unas nuevas ciencias sociales institucionales. El trabajo conjunto de sociólogos, economistas y politólogos, entre otros científicos sociales, resulta necesario para comprender qué son, cómo cambian y a qué afectan las instituciones. Y más allá de pretensiones de teorías universales, este esfuerzo interdisciplinar deberá dotarse de un alto componente de evidencia histórica para poder comprender y contextualizar históricamente el papel de las instituciones. Asimismo, será necesario recurrir a los avances de otras ciencias, como la neurociencia o las ciencias cognitivas en general, que pueden ser de gran utilidad para comprender el comportamiento humano.

En quinto lugar, con la crisis económica mundial iniciada en 2008, el paradigma dominante de la corriente principal de la ciencia económica —basado en la optimalidad de los mercados y las expectativas racionales— ha sido ampliamente cuestionado, y un nuevo paradigma sobre la gobernanza económica puede surgir del escenario de crisis en que vivimos. Tanto la NSE como el nuevo institucionalismo sociológico negaron el atomismo del mundo ainstitucional de la economía neoclásica, y su interés en cuestiones como el arraigo social, la construcción de los mercados y las instituciones informales puede ser de utilidad a la hora de configurar el nuevo paradigma del pensamiento social y el nuevo equilibrio de la gobernanza entre Estado y mercado. Por lo tanto, el nuevo institucionalismo sociológico debe contribuir activamente a la configuración de un nuevo modelo que asuma la importancia de las instituciones, destacando el peso de las normas informales. En este sentido, la densificación del nuevo institucionalismo con conceptos y teorías sociológicas clásicas es también un paso útil para comprender los efectos del Estado y del mercado en la economía y la sociedad en función del contexto y del entramado socio-institucional.

A lo largo de las últimas décadas, las instituciones han retornado al centro de atención de las ciencias sociales y lo han hecho sobre bases teóricas innovadoras. Su estudio constituye un asunto central en la economía política moderna, y los esfuerzos interdisciplinares entre economistas, politólogos y sociólogos han impulsado unas nuevas ciencias sociales institucionales. Referencia fundamental de estos nuevos enfoques ha sido, en el ámbito de la economía, la Nueva Economía Institucional, pero paralelamente el análisis institucional ha progresado con fuerza y relevancia en la agenda de trabajo de la sociología y la ciencia política. La comprensión de ese conjunto de aportaciones resulta imprescindible para conseguir una visión adecuada del estado del conocimiento de las ciencias sociales contemporáneas. En todo caso, el pluralismo de enfoques, teorías y métodos constituye un rasgo característico del análisis institucional contemporáneo, que se aleja de la especialización en debates metodológicos, tan característicos de anteriores tradiciones institucionalistas, y busca, en cambio, avanzar en propuestas teóricas y en investigaciones específicas aplicadas a regiones del mundo, países o sectores, con desarrollos empíricos crecientemente depurados.

Este libro proporciona contribuciones que permiten un acercamiento solvente al nuevo institucionalismo en las ciencias sociales y recoge aportaciones que se sitúan en la frontera de investigación del análisis institucional sobre gobernanza, economía y política. La obra reúne un conjunto de ensayos realizados por investigadores reconocidos en estas materias que trabajan en universidades y centros de investigación de diversos países. El resultado es una obra original, con contenido y tratamiento riguroso, que integra aportaciones relevantes en estas materias y que combina trabajos de un perfil teórico con otros de contenido más aplicado, cada uno de ellos solventes en su enfoque y planteamiento metodológico.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE LA PRESIDENCIA

CIS

Centro de
Investigaciones
Sociológicas