

Racionalidad, Neoinstitucionalismo y Teoría de las Ambigüedades: alcances y límites en el análisis de fenómenos políticos

Rationality, Neoinstitutionalism and Theory of Ambiguities: scopes and limits in Political Analysis

Rebeca Reza Granados*

Universidad Autónoma de la Ciudad de México (México)

Noemí Ascencio López

Universidad Autónoma de Guerrero (México)

Recibido: 02 de marzo de 2020

Aceptado: 15 de diciembre de 2020

Publicado: 31 de mayo de 2021

Resumen

El presente artículo, discute y analiza las contribuciones y los límites de teorías que responden a una perspectiva clásica—un tanto convencional-, denominada “Teoría de las Organizaciones” (Institucionalismo de la Elección Racional y Neoinstitucionalismo Económico); así como enfoques teóricos propios de los Estudios Organizacionales (el Neoinstitucionalismo Político y su conexión con los Modelos de Bote de Basura, también abordados por la Teoría de las Ambigüedades, en donde se estudia a los Sistemas Flojamente Acoplados), en la investigación de fenómenos políticos; incorporando las perspectivas emanadas de la multidisciplinariedad y transdisciplinariedad, asumiendo que la heterogeneidad de “realidades”, es una constante, que se manifiesta en la organización social y en la política; por lo que en un sentido provocador y como punto de tensión nos preguntarnos ¿cuál es el sentido de la acción de los actores —la racionalidad—en el quehacer político, en cada una de las perspectivas teóricas analizadas

*Email: rebeca.reza.granados@uacm.edu.mx



en este documento?. En este sentido, tensionamos la heterogeneidad de los fenómenos políticos y los analizamos mediante un concepto que es utilizado en teorías convencionales y en otras que no admiten esta convencionalidad para ubicarnos finalmente en el contexto latinoamericano.

Palabras clave: Neoinstitucionalismos, Teoría de las Ambigüedades, Racionalidad, Fenómenos Políticos.

Abstract

The objective of this article is to problematize, discuss and analyze the contributions and limits of theories that respond to a classical –somewhat conventional- perspective, called Theory of Organizations (Institutionalism of Rational Choice and Economic Neo-institutionalism); as well as approaches Theorists typical of Organizational Studies (Political Neoinstitutionalism and its connection with Trash Can Models, also addressed by the Theory of Ambiguities, where we will incorporate debate and study on Loosely Coupled Systems), in the investigation of political phenomena ; incorporating the perspectives emanating from multidisciplinary and transdisciplinary. Assuming that the heterogeneity of "realities" is a constant, which manifests itself both in social organization and in politics; reason why in a provocative sense and as a point of tension we ask ourselves what is the sense of the action of the actors - the rationality - in the political task, in each one of the theoretical perspectives analyzed in this document? In this sense, we stress the heterogeneity of political phenomena and analyze them through a concept that is used in conventional theories and in others that do not admit this conventionality.

Keywords: Neoinstitutionalisms, Theory of Ambiguities, Rationality, Political Phenomena.

Introducción

El presente artículo, discute y analiza las contribuciones y los límites de teorías que responden a una perspectiva clásica –un tanto convencional-, denominada “Teoría de las Organizaciones” (Institucionalismo de la Elección Racional y Neoinstitucionalismo Económico); así como enfoques teóricos propios de los Estudios Organizacionales (el Neoinstitucionalismo Político y su conexión con los Modelos de Bote de Basura, también abordados por la Teoría de las Ambigüedades, en donde se estudia a los Sistemas Flojamente Acoplados), en la investigación de fenómenos políticos; incorporando las perspectivas emanadas de la multidisciplinariedad y transdisciplinariedad, asumiendo que la heterogeneidad de “realidades”, es una constante, que se manifiesta en la organización social y en la política; por lo que en un sentido provocador y como punto de tensión nos preguntarnos ¿cuál es el sentido de la acción de los actores –la racionalidad-en el quehacer político, en cada una de las perspectivas teóricas analizadas en este documento?. En este sentido, tensionamos la heterogeneidad de los fenómenos políticos y los analizamos mediante un concepto que es utilizado en teorías convencionales y en otras que no admiten esta convencionalidad.

También asumimos que quiebres o crisis que transforman al “mundo” no solo determinan distintas épocas en la historia de la sociedad, si no también incentiva o provocan, discutir y re-discutir perspectivas teóricas que enmarcan –en cierta medida- el rumbo de arenas socio-políticas (en diversos archipiélagos); por lo cual se transforma un binomio, de nuestro interés: a) “eso” que denominaremos empiria y b) diversos elementos, con una re-configuración-para definir las organizaciones y/o instituciones que configuran a una sociedad y a las formas de interacción (arenas) en donde coexisten y se manifiestan los fenómenos políticos y sus actores (coexistencia); en donde se entremezclan, aspiraciones, fracasos, necesidades, derrotas que se convierten en victorias –o viceversa- afinidades, diferencias, talentos, felicidad, tristeza, subjetividades, llanto, sonrisas vida, muerte, deseo de recuerdo, deseo de olvido y otras emociones que enmarcan a las organizaciones, instituciones y rutinas organizacionales, que enmarcan a la diversidad de teorías que diseñan o re-diseñan un concepto complicado y complejo, la sociedad.

Si bien en el siglo XIX y a principios XX, se visualiza que la sociedad funciona con base en las organizaciones (como sujeto, en un sentido gramatical) y existen estudios primigenios que se convertirían en clásicos de la Teoría de la Organización (Teoría Clásica o Convencional)¹ desde una de sus fuentes primigenias, la Sociología de las Organizaciones cuyos clásicos son Weber, Merton, Gouldner,, Durkheim, Barnard, Crozier²...incluyendo a Marx y las posturas derivadas de esta macro teoría (Barba, 2000)

Hacemos énfasis en las teorías heredadas, tanto de la Sociología Organizacional, como de la crítica hacia la

¹ En este sentido, retomamos tanto el Institucionalismo de la Elección Racional como el Neoinstitucionalismo Económico (Clegg, 2005)

² Recordemos que otra de las fuentes primigenias de la Teoría de la Organización es la Escuela de la Administración Científica Taylo, Fayol, Coriad –basadas en tiempos y movimientos-; las Relaciones Humanas, Elton Mayo; las Nuevas Relaciones Humanas Roethlisberger y Dickson teorías que argumentan que la motivación hacia las y los trabajadores –elevan la producción y satisfacción persona, con cierto sentido de dominación capitalista; no podemos olvidar que en las cuatro primeras décadas del siglo XX- (Ibarra, 2000). También nos encontramos con aportaciones como la de la Ergonomía Organizacional, en su perspectiva sistémica (García, 2002); lo cual nos hace analizar que los trabajadores, sus motivaciones y condiciones de trabajo, son parte de un sistema abierto y dinámico; incorporando esta perspectiva en ingeniería de Proyectos (García y Lange,2010). Colombia es uno de los países, prolifero en donde se busca la optimización de sistema psicotécnicos, interacción entre humanos y los elementos de un sistema: fisiológicas, físicas, psicológicas y socioculturales, desde ámbitos empresariales hasta el análisis de grupos de trabajo en la ciudad y campo

Economía y Economía Política; en este sentido, son las posturas Institucionalistas –que aquí proponemos para el análisis de fenómenos políticos–, como lo son el Institucionalismo de la Elección Racional y el Neoinstitucionalismo Económico, las cuales tienen aportes y limitantes que se deben analizar y exponer. Estas son perspectivas surgidas a finales de los ochenta, después del desencanto y la crítica hacia la Economía Neoclásica y la Elección Racional (específicamente la Elección Pública), esta última funge como aparato teórico y epistémico del hacer y que-hacer en la política y en las políticas públicas, en las Reformas del Estado de 1ª Generación derivadas del Consenso de Washington, La discusión de estas perspectivas teóricas, no sólo en un sentido normativo (epistémico y ontológico), llevo a proponer lo que hasta el momento se conoce como la (s) Reforma (s) del Estado de 2ª Generación (“fallidas” o por lo menos no destacadas en la solución de problemáticas de la última década del siglo XX) (Ocampo, 2005)

En espacios temporales similares surgen nuevas disciplinas abocadas al estudio de las organizaciones (consideradas también como bloque de la modernidad), entre las que tenemos: los estudios organizacionales de origen anglosajón, llevados a cabo por un movimiento conformado por Reed, Aldrich, Howard, Child y Clegg, por mencionar algunos (Vilchis y Jiménez, 2014); y la corriente Europea de los países bajos que forman parte de los Estudios Organizacionales, y que incluyen el papel de los actores, las teorías del poder las instituciones, organizaciones, procesos institucionales y rutinas en la sociedad, es aquí en donde proponemos que este último enfoque teórico, también, se debe retomar como parte del estudio de fenómenos políticos.

El desarrollo de los EO se encuentra en el norte global, mientras que su despliegue en Latinoamérica ha sido escaso (Ríos, Toro, Pere-Arrau y Cotroneo, 2018), en este sentido, los procesos históricos y sociales de los países latinoamericanos han sido considerados como epifenómenos de los propios procesos de desarrollo de los países del norte global. Esto ha conducido a que Latinoamérica aparezca como punto ciego de la investigación global del Estudios de las Organizaciones, al no llamar la atención de importantes centros de estudio internacionales (Nicholls-Nixon, Dávila, Sánchez y Rivera, 2011).

En esta investigación se retoma estratégicamente, la diferencia entre el análisis de los Estudios Organizacionales con la Teoría de la Organización, por estar conformados por una diversidad de corrientes de estudio, entre las que destacan la cultura en las organizaciones, ambigüedad organizativa, nuevo institucionalismo, poder en las organizaciones, psicoanálisis en las organizaciones (De la Rosa, 2004). *La Teoría de la Organización*, tiene un sentido más convencional, más cercano a una investigación que si bien propone la heterogeneidad de realidades, siempre juega con la tensión hacia la generalización y *enfocado en la racionalidad de los actores*; sin embargo en esta investigación, proponemos que si bien, los exponentes de los Estudios Organizacionales, critican el supuesto de metaracionalidad (el fin esta dado), base de las propuestas de la T.O; el concepto racionalidad sigue presente en la discusión de los E.O (Mendieta 2013; Ibarra 2006a; Jiménez, 2015), derivado de lo anterior, en un primer apartado abordamos a la T.O para investigar fenómenos políticos desde el enfoque económico del Neoinstitucionalismo, retomando dos perspectivas: 1) el institucionalismo de la elección pública, basado en la racionalidad estratégica –los actores políticos pueden medir sus acciones con base en lo que hacen los otros- y 2) el Neoinstitucionalismo Económico(NIE), el cual se caracteriza por hacer una clara división entre lo que es una institución³ –estructura de incentivos selectivos negativos, positivos formales e informales- y una organización –grupo de individuos que diseñan y hacen cumplir dicha estructura-. En un segundo, momento, abordamos los dispositivos teóricos que proponen les

³ Sabemos que en otro momento se debe ahondar en lo que concibe como las reglas formales (escritas) y las reglas informales (emanadas, de usos, costumbres). Tal vez se podrá comenzar por analizar el tipo de *enforcement* (incentivo selectivo negativo y la autoridad para aplicarlo) de una regla, el tiempo y la investigación nos responderá, en su momento.

Estudios Organizacionales, para el análisis de los fenómenos políticos desde el enfoque del Neoinstitucionalismo Político (NIP) y su “parentesco con la Teoría de las Ambigüedades” mediante el Modelo de Bote de Basura en donde se asume la heterogeneidad de objetivos, la lucha de poder entre líderes y entre miembros de sus coaliciones distributivas, en la arena política. En este mismo apartado se aborda desde la Teoría de las Ambigüedades a los Sistemas Flojamente Acoplados.

1. Apartado metodológico

Este documento metodológicamente se construye, desde la problematización de la validez interna que caracteriza el análisis del diseño teórico y expone las tensiones que existen tanto en la teoría de las organizaciones (T.O) –el institucionalismo de la elección racional y el Neoinstitucionalismo Económico-, como en los estudios organizacionales (E.O) –Neoinstitucionalismo Político-teoría de las ambigüedades: Modelo bote de Basura y los Sistemas Flojamente Acoplados-, con el fin de utilizar los dispositivos teóricos que pertenecen a cada uno de estos enfoques para analizar y discutir, los fenómenos político. con esto se establecen bases para retomar a la multidisciplinariedad y la transdisciplinariedad en análisis propios de la ciencia política.; consecuentemente se estudian supuestos, categorías analíticas, conceptos sustantivos, que dan cuerpo a cada perspectiva teórica (con la posibilidad de diseñar puentes metodológicos), acentuando por un lado, fuentes gestantes semejantes y la construcción con base en la crítica de las perspectivas teóricas, poniendo en el centro del debate un mecanismo ontologizador, por lo tanto consideramos que esto permite precisar los inobservables que se utilicen en una investigación, politológica, resaltando la no pelea entre los métodos cuantitativos y cualitativos y la posibilidad de utilizar ambos; sin embargo, el elemento cualitativo da cuenta de la heterogeneidad de contextos y por tanto el surgimiento de conocimiento desde contexto de nuestra américa latina, para ello este escrito considera indispensable la crítica de cada una de las perspectivas teóricas propuestas, discutidas y analizadas, que permitan comprender los alcances, limitaciones y pendientes, en la investigación de fenómenos políticos en las sociedades contemporáneas.

2. Discusión teórica

Existe una separación entre la teoría de la organización y el campo disciplinario denominado “estudios organizacionales, el cual lucha por cuenta propia a fin de aportar un marco teórico congruente y coherente que proporcione nuevas formas de aproximación al estudio de las organizaciones, con una nueva visión que frene el paradigma dominante del funcionalismo instrumental” (Vilchis y Jiménez, 2014: 65-66), tanto en las Ciencias Sociales como en la Ciencia Política

Como parte de la Teoría Organizacional (TO) y enfatizando que existen diversos tipos de neo-institucionalismo⁴; presentamos la propuesta como parte de la TO al Institucionalismo de la Elección Racional y el Neoinstitucionalismo Económico. En el primer enfoque se asume a un individuo con una racionalidad estratégica, propia del individualismo

⁴ Que por cuestiones de espacio no abordaremos en este documento, para mayor información véase en Guy Peters, B. (1999 y 2003), Rothstein, Bo (2001), Hall, Peter y Taylor Rosemary (1998), Goodin, Robert E. (2003)

metodológico, el cual tiene la posibilidad de negociar y tomar decisiones, con base en un cálculo, más allá del costo-beneficio, pero sí del propio de la teoría de juegos. En este sentido, quien puede tender puentes teóricos metodológicos es el Neoinstitucionalismo Económico, ya que estas dos perspectivas teóricas –si bien cuentan con diferencias- coinciden en la “añoranza”, por el individuo dotado de una racionalidad instrumental y, por tanto tiene la posibilidad de ordenar transitivamente sus preferencias y hacer un cálculo costo y beneficio –un *homo economicus*-.

Si bien el Neoinstitucionalismo Económico se basa en un individuo con una racionalidad limitada (*homo-administrativo*) y actúa en un ambiente de incertidumbre (información incompleta y/o asimétrica) argumenta que las Instituciones son la segunda mejor opción, pues la primera “debería ser” o por lo menos “está más cerca” del mercado y del *homo economicus*. En esta perspectiva, a mediados de los ochenta del siglo pasado resurge el interés por analizar a las instituciones, lo que conlleva a la gestación de múltiples miradas neoinstitucionalistas. Esto con base en una serie de fuertes críticas al conductismo, funcionalismo y estructural-funcionalismo, críticas sustentadas en “el colapso de la meta hipótesis de convergencia en las ciencias sociales, según la cual existían tendencias hacia la modernización privatizadora o condiciones estructurales en donde las instituciones no jugaban un rol fundamental (Gino Germani, en Bo Rothstein, 2001)

Por otro lado, tenemos aquel Neo-Institucionalismo que asume al individuo como un *homo administrativo*, con una racionalidad limitada, (sin “añorar” las elecciones del individuo maximizador, egoísta e insaciable, aquel que debe preferir más a menos –monotocidad-) el Neoinstitucionalismo Político⁵, va de la mano con las teorías de la ambigüedad y argumenta que “todos los agentes tienen que tomar, por lo menos dos tipos de decisiones: 1) sean las decisiones de impulso de los agentes superiores -o medios- o 2) sean incluso las decisiones de ordenación que toman los ejecutantes” (Sfez, 1984:199); ambos tipos de decisiones (identificadas en una estructura jerárquica) están unidas por diversas formas de influencia o por un sistema de autoridad.

Las formas de influencia (lealtades organizativas e identificación organizativa), traducidas en mecanismos internos, buscan inculcar a los miembros normas organizativas y una preocupación por la eficacia; a través del sistema de autoridad y de los servicios consultivos de información y entrenamiento, visualizados como mecanismos externos, se busca también un comportamiento no consciente guiado por uno que es superior, a través de la sugerencia y la persuasión, definiéndose así la “zona de aceptación”; de hecho, se asume que los individuos toman decisiones sujetas a la influencia del grupo organizacional en el que participan (Sfez, 1984 y Simon, 1988).

Con base en el supuesto de la racionalidad limitada, el Neoinstitucionalismo se concibe de la siguiente manera: 1) como un acuerdo institucional (institucionalismo de la Elección Racional y Neo-Institucionalismo Económico) o 2) como un conjunto de redes decisorias en las que los individuos están unidos por sistemas de influencias mutuas (a través de mecanismos internos o externos) (Arellano, Lepore y Zamudio, 2010): Neoinstitucionalismo Político, y las teorías de la ambigüedad; en esta segunda opción surge la interdependencia y se asume que la organización puede modificar el marco valorativo del decisorio y hacer que las decisiones que éste tome sean favorables para la organización -como sujeto y no verbo- (Vilchis y Jiménez, 2014).

⁵ Cuando nos referimos al Neoinstitucionalismo Político, lo hacemos basándonos en la propuesta de March y Olsen (1997), ya en su obra “El redescubrimiento de las instituciones” estos autores se nutren de la Teoría de las Ambigüedades, como la del cesto de basura y los Sistemas Flojamente Acoplados, para analizar reformas políticas, a partir de políticas integrativas y agregativas, retomando a las rutinas organizacionales como factores esenciales en el comportamiento organizacional....Actualmente existe un debate, pues existen autores como Del Castillo (1997a) que tipifican a este tipo de Neoinstitucionalismo como Neoinstitucionalismo Sociológico.

2.1. El Institucionalismo de la Elección Racional y Neoinstitucionalismo Económico, como cuerpo de la Teoría de las Organizaciones, en el Análisis de Fenómenos Políticos

Las perspectivas teóricas analizadas, en este apartado, sostienen que la Teoría de la Organización, define la concepción del sentido de la acción del ser humano o bien, defendiendo supuestos que rigen su conducta, en este marco, la elección racional se basa en el análisis micro funcional, partiendo del postulado del interés propio individual (Harmon y Mayer, 1999); en esta perspectiva todos los procesos de las organizaciones deben ser eficientes, para medir los recursos utilizados y lograr los objetivos propuestos, efectivos para así satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes (o usuarios de algún bien público) (Clark, Esparza, Núñez, Velasco, Peñaherra, 2019). Esto con el fin de tener modelos adaptables para dar respuesta a las situaciones actuales y futuras de los requerimientos especiales, esta perspectiva provee micro explicaciones para macro fenómenos políticos y *reconoce que la vida política transcurre dentro de las instituciones* (Hall y Taylor, 1998 y Guy, 1999).

Tsebelis (1991),⁶ desarrolla la idea que las instituciones no son consideradas simplemente como restricciones heredadas, sino como objetos de actividad humana, las cuales tienen consecuencias sobre los resultados de la toma de decisión en el marco expuesto. Cabe mencionar que con base en este enfoque, las instituciones, surgen a partir de acuerdos voluntarios de “actores relevantes” (¿podemos preguntarnos en qué consiste la relevancia?), en donde existe un proceso selectivo, en donde el punto de referencia para sobrevivir son los beneficios que ofrece una institución (Hall y Taylor, 1998), por lo tanto una institución no aparece espontáneamente, pero si desde los intereses de los individuos que son parte de una acción colectiva endógena y, tienen poder e inciden en la estructura de los denominados incentivos negativos.

La relación que tienen las instituciones con los actores es bi-direccional, por un lado, las instituciones constriñen (moldean) el comportamiento del individuo (Alt y Alesina, 2001), por otro lado, “los individuos moldean el comportamiento de las instituciones, y que por definición los individuos deben ser la causa de las actividades institucionales” (Guy, 1999:90). En este sentido, la relación entre la institución con los individuos, se da a partir de las preferencias de estos; sin embargo, uno de los postulados de este enfoque establece que no es “racional” que un individuo revele sus preferencias, por lo cual tenemos que un acuerdo (vamos hacia al diseño de una institución), se establece con base en el cálculo que realiza el individuo A del probable actuar del individuo B y viceversa; en esta perspectiva, la incertidumbre es esta relación que se visualiza como un cálculo de “escenarios” diseñados de forma endógena desde la interacción de los individuos en un tiempo y espacio o de forma iterada, esto con base en la racionalidad estratégica: madre de la teoría de juegos (Bosch, 2004).

Desde estas coordenadas, la política es vista como una serie de dilemas de Acción Colectiva; que se basan en un análisis microfuncional y provee explicaciones macro de los fenómenos políticos; el actor tiene la posibilidad de hacer un cálculo estratégico y existe una preponderancia en explicaciones economicistas (Alt y Alesina, 2001 e Ibarra, 2010).

⁶ Este autor identifica dos tipos de instituciones (a) las instituciones eficientes que son las que mejoran las condiciones de todos o casi todos los jugadores (en comparación con el *status quo*) y b) las instituciones redistributivas que son las que mejoran las condiciones de un grupo de personas a costa de otro grupo (en comparación con el *status quo*).

2.1.1. Críticas

Ahora bien en lo que respecta a las ventajas, este enfoque nos presenta con mayor precisión la relación instituciones-actores (grupos) aunque los micro fundamentos de su modelo se basen en las motivaciones humanas traducidas en intereses; se ha fortalecido el argumento de que la acción política se inserta en un espacio de incertidumbre –entendida en marco del individualismo metodológico-, por lo que los flujos de información son importantes en las interacciones estratégicas de los actores en la política (en donde el centro de la negociación es el poder) y sus resultados, y por último tienen un modelo muy elegante –con una validez interna fuerte- en cuanto al origen de las instituciones, en donde se analizan éstas y los beneficios que producen, lo cual nos permite explicar por qué las instituciones siguen existiendo (Hall y Taylor, 1998).

Una de las principales críticas a esta perspectiva es la concepción instrumental de la racionalidad humana y la explicación del origen de las instituciones (a partir del efecto de una institución explican su origen), demasiado intencionalista (la creación institucional es sumamente propositiva) y muchos de sus análisis son voluntaristas (Tinajeros, 2019).

Una de las críticas metodológicas consiste en que los modelos como actores de veto (Tsebelis, 1991) o el de la utilidad social (la sumatoria de utilidades individuales para definir la función de bienestar en Colomer, 2001) adolecen de una contrastación empírica, ya que se basan en contrastaciones formales, por lo que no hay una demostración empírica. En tanto a las preferencias se dan por sentadas y nunca se explica su origen.

La crítica que se hace a estos planteamientos tiene que ver con la restringida capacidad para explicar los fenómenos de la organización, los cuales son cada vez más complejos, mantienen el predominio del enfoque basado en la racionalidad y una serie de supuestos entre los que se encontraba el comportamiento individual sustentado en el interés y en la evasión de la responsabilidad por parte del actor, además de la postura teórica del individualismo metodológico (Jiménez, 2015).

2.1.2 El Neo-institucionalismo Económico (NIE)

En las ciencias económicas, la tradición predominante se ha concentrado por mucho tiempo en torno a un paradigma neoclásico (keynesiano) que implica la idea de agentes libres que se relacionan entre sí dentro de un libre mercado y delineado por una mano invisible (Bosch, 2004). En su versión original estadounidense, la economía institucional, consistía en examinar las maneras en las cuales la acción colectiva puede ser encarnada institucionalmente y, de esa manera, moldear y limitar la elección subsiguiente (Commons, en Goodin, 2003:20). El aspecto más positivo y constructivo del proyecto fue su estudio de las instituciones y los mecanismos que crean y controlan la vida económica. Su propósito más negativo consistía en socavar la ortodoxia neoclásica con la demostración de las diversas maneras en las cuales sus concepciones idealizadas del “libre mercado” representan erróneamente el elemento institucional de cualquier economía real, en una negociación.

Sin embargo, el resurgimiento por el interés de las instituciones, en la academia, tanto en la política, como en políticas públicas, es una reacción contra el individualismo extremo (*homo economicus*) de la revolución microeconómica (Rendón, 2004). El Neoinstitucionalismo Económico (NIE) sustenta su modelo a partir de la crítica

a la construcción teórica de la economía neoclásica, por lo que se asume que los agentes no tienen preferencias estables y que no buscan la satisfacción eficiente sino suficiente (March y Olsen, 1997 y Barba, 2004)⁷: es decir los actores para tomar decisiones lo hacen con base en la racionalidad limitada, en donde una constante es la incertidumbre; dicha crítica, se concentra en la flexibilización de los supuestos en las formas de racionalidad en un sentido económico: el de información completa, el enfoque de la nueva economía institucional adopta una visión de racionalidad limitada como supuesto conductual (Estrada, 2006).

En este sentido y retomando a North (1990), esta perspectiva explora las deficiencias del enfoque de la elección racional y su relación con las instituciones, ya que se deben sondear dos aspectos particulares de la conducta humana: 1) la motivación y 2) el desciframiento del medio.

La propuesta de Douglas North, asume a la incertidumbre como una constante que se debe reducir, el resultado esperado de eficiencia se sustituye por el de suficiencia (eficacia) y, la racionalidad económica (e instrumental) por la racionalidad limitada; por lo que es pertinente preguntarnos ¿de dónde emerge la motivación del actor en el proceso de toma de decisiones si no tiene la certeza de obtener lo que desea?; al respecto, North asume que existen motivaciones que van más allá de la simple racionalidad; en esta propuesta no se debe dejar de lado el *path dependce*, en la evolución incrementalista de las instituciones (Arellano, Lepore y Zamudio, 2010).

Por otro lado, para North (1990) las instituciones van a ser asumidas como reglas formales e informales que circunscriben el comportamiento de los individuos, para que estos cooperen en una sociedad. North utiliza la metáfora de un juego de fútbol en donde las reglas que regulan el juego –la cancha-, son las instituciones y los equipos de jugadores son la organización. En esta perspectiva, las instituciones son una variable nodal en una negociación (emergencia y permanencia de una acción colectiva) porque reducen los costos de transacción (Williamson, 1991), de negociación y facilitan así los intercambios, es así como las instituciones son creadas para reducir la incertidumbre en el intercambio (Levi, 1990 y North, 1993), pero estas no son generadas por fuerzas invisibles (como la de la oferta y la demanda) ni para hacer que dicho intercambio sea eficiente socialmente. “*Más bien estas instituciones o cuando menos las reglas formales son hechas para servir a los intereses de quienes tienen el poder de negociación para idear nuevas normas*”. (North, 1989: 242).

Las reglas formales son caracterizadas por la agregación, modificación o descarte de objetivos de los individuos con poder político –en la esfera gubernamental o esfera pública-, los cuales regulan su comportamiento usando reglas explícitas y decisión (*processes enforced*), de un actor o grupo de actores formalmente reconocidos como los poseedores del poder; dichas reglas son explícitas, lo que no es sinónimo de claras y legítimas, las encontramos en las leyes, reglamentos y estatutos etc, (North, 1993). Otro tipo de instituciones que también regulan o restringen el comportamiento de los individuos son las reglas *informales*, estas son no escritas, se van acumulando a lo largo del tiempo, es decir, son producto de costumbres y la cultura, a través de ellas se pueden regular interacciones repetidas entre los individuos (Levi, 1990: 409) y por tanto los costos de transacción por diseñarlas son menores. El énfasis puesto en la importancia de las instituciones económicas, equivale a subrayar la importancia del pasado como determinante de las elecciones económicas actuales, lo que se conoce como *path dependence* (“ruta de la dependencia”), en un sentido de cambio incremental, así la influencia del pasado resulta central para el institucionalismo dentro de la economía, tanto del clásico como del nuevo por lo que, evidentemente, el cambio es incremental (Goodin, 2003 y Arellano, et.al 2010).

⁷ Para mayor información véase en March y Olsen (1997:13).

2.1.3 Neoinstitucionalismo Económico y el Análisis de los Fenómenos Políticos

El NIE concibe a la organización como un arreglo institucional estructurado por reglas compartidas y eficaces (formales e informales) que son externas a los actores, donde dichos sistemas de reglas impulsan a estos para adoptar determinados cursos de acción y a descartar otros (Arellano, et. al, 2010). Por lo cual, la organización política como institución (ej, el Senado y no el Senador), tiene un carácter contractual, surgido del ajuste recíproco de actores con intereses propios ante situaciones recurrentes; instituciones que representan arreglos que proveen una alternativa al mercado cuando éste fracasa, optimizando el producto global de la sociedad (Del Castillo, 1997a).

Según Perrow (1986), existen dos cuerpos relacionados con la teoría económica que tratan de realizar un análisis organizacional-institucional (que hacen pertinente para nosotros la teoría Neoinstitucional) en el marco de la ciencia política: 1) el referente a la agencia [lo cual se ha enfocado al análisis del problema del “principal” –soberano, el ciudadano– que tiene que controlar a las autoridades políticamente electas y designadas (“agente”), es decir a estudiar las diferentes aristas de la problemática de la representación en una democracia] y 2) el de los costos de transacción (enfocado en las ventajas de eliminar el oportunismo, que se expresa cuando un individuo cuenta con información que utiliza con dolo, en una negociación –el reemplazo del mercado por una jerarquía–)

Con respecto a la teoría de la agencia se presenta a una institución como un contrato en el cual se señala un grupo como el principal, y el otro, el agente (Barba, 2013: 48); esta relación contractual –al interior de una organización–, para el análisis de los fenómenos políticos se expresa de tres formas:

- 1) en la estructura jerárquica de una organización pública o privada en donde el jefe inmediato delega funciones (o en su caso poder de toma de decisiones) a su subordinado (el cual tiene la obligación de cumplir con el mandato; sin embargo, este último tiene información que su jefe inmediato no dispone);
- 2) en el análisis de la arena política –antes y después de una contienda electoral– e instituciones políticas, que caracterizan a una democracia procedimental, en la cual tenemos un principal (representado por el ciudadano; el soberano, quien emite su voto), el cual delega actividades a un agente (autoridad políticamente electa y también a la designadas) quienes aceptan dicho encargo, al ganar la contienda electoral o negociar puestos en la administración pública, lo cual representa *problemáticas de representación* ciudadana –tenemos ríos de tinta que discusión al respecto– o
- 3) también se utiliza en el análisis que se hace en la relación del Ejecutivo (agente) y Legislativo (soberano); pesos y contrapesos, expresados en el diseño de instituciones presupuestales –las cuales no escapan de ser consideradas como instituciones políticas-presupuestales: Ley de Ingresos, Egresos y Cuenta Pública (es decir en lo referente a las instituciones presupuestales y las atribuciones que tiene cada uno de estos poderes)⁸.

⁸ En los tres tipos de relaciones existen problemáticas de información asimétrica o incompleta, con la constante “amenaza” de presentarse problemáticas de acción colectiva, derivado del comportamiento oportunista, en donde el actor cuenta con información, la utiliza a beneficio propio y no importa el dolo (o daño) a la contraparte de la negociación y terceros implicados y no implicados en la está relación contractual (daños colaterales). En este sentido, el oportunismo se puede confundir como sinónimo de astucia; sin embargo, estamos ante un individuo con *expertise* en el engaño (este tercer supuesto se puede identificar con mayor precisión en el análisis de la organización en específico).

Las características de una relación agente-principal son: a) jerarquía (de parte de la autoridad se generan los mecanismos de vigilancia y control), b) incompatibilidad de incentivos y, c) la información imperfecta (frecuentemente información asimétrica).⁹ Estas son las variables que generan *costos de agencia*: que son en los que se incurren cuando en una relación contractual se transfiere el control, expresado en autoridad o poder; en este sentido las instituciones son una estructura de incentivos que buscan minimizar dichos costos (Del Castillo, 1997a)

En referencia de las perspectivas de los Costos de Transacción para analizar fenómenos políticos, se plantea como premisa que la incertidumbre que existe a lo largo del proceso y contenido del contrato como consecuencia de la racionalidad limitada de los agentes y, el riesgo –cuasi-constante- de que alguna de las partes incurra en un comportamiento oportunista, obliga a incurrir en costos de transacción, para arbitrar en caso de que sea necesario un ajuste y para asegurar el cumplimiento de lo estipulado –acordado- en el contrato- (Williamson, 2002).

La organización política (o social), es el resultado de englobar en una sola unidad, una serie de transacciones poco adecuadas por sus características para ser sometidas al mercado (político), dada las limitaciones de los agentes económicos. Para complementar su modelo, el autor introduce un segundo elemento: una tipología de las transacciones económicas que distingue tres propiedades (Bosch, 2004: 67-69):

- a) Los agentes que se comprometen mediante un contrato cuentan con una racionalidad limitada y están expuestos al oportunismo, por lo tanto, son costos de transacción.
- b) Los costos de transacción se incrementarán en la medida que crezca, la incertidumbre
- c) El mercado, por tanto, ya no es el mecanismo más eficiente para gobernar las transacciones económicas, ahorrándose costos de transacción al organizar la interacción y relación en donde exista jerarquía de autoridad y coordinación de “encomiendas”.

Las instituciones bajo éste enfoque economizan costos de transacción y proveen una solución “más eficiente” que la del mercado para la organización de los intercambios económicos y políticos cuando los costos de transacción crecen; en éste sentido, las instituciones son un sustituto del mercado cuando éste fracasa (Williamson, 1991).

En suma, el (NIE) sustenta su modelo partiendo de la crítica a la economía neoclásica y la racionalidad del consumidor esto no implica un cambio radical con respecto al paradigma neoclásico (los autores añoran al ser egoísta), solo se flexibilizan supuestos referentes a la información completa, y se sigue concibiendo al mercado (y por tanto a la eficiencia) como el punto de referencia para evaluar a una institución¹⁰. En este sentido es deseable

⁹ Las manifestaciones de información imperfecta son dos: a) la información incompleta surge cuando no se transmite toda la información que se requiere para llevar a cabo el intercambio, lo cual eleva la incertidumbre, el riesgo, los costos de transacción y la formación de mercados incompletos y segmentados (Williamson, 1991) y b) la información asimétrica entre los agentes se manifiesta cuando un grupo de individuos involucrados en el intercambio tiene un acceso más fácil y barato a la información, por lo que este grupo tendrá mayor poder de negociación, debido a que está mejor informado que su contraparte, y usará su ventaja para obtener mayores beneficios

¹⁰ Los antecedentes del NIE se encuentran en trabajos de economistas clásicos, Marx, Weber, en donde existe una preocupación por el papel de las instituciones, pero carente de una teoría para explicar su lugar en la economía; después con el institucionalismo económico, representado por autores como Veblen, Commons, Ayres, K. Polanyi, entre otros; tampoco se cuenta con una teoría de las instituciones, solo existe un rechazo parcial a la economía; con el NIE se formula una teoría de las instituciones a partir de su crítica a la economía neoclásica, autores representativos son: Coase, North, Williamson, para mayor información véase en Ayala (1999).

que el diseño de un marco institucional formal, se acerque lo más posible a la lógica de mercado, pues tendremos así menor presencia de oportunismo,¹¹ riesgo moral, etc., lo cual se traduce en altos costos de transacción y mayor probabilidad de que se presente un tercer agente en la negociación.

2.1.4 Críticas a la Teoría

Las divergencias que existen en la forma de tratar el tema de la institución lejos de representar un problemática epistemológico irreconciliable, pueden apreciarse como una oportunidad para mirar hacia marcos analíticos complementarios de un mismo fenómeno social.

Sin embargo, las propuestas neo-institucionalista al provenir de tradiciones teóricas diferentes poseen un lenguaje explicativo limitado; es decir, ninguna de las propuestas tiene la suficiente capacidad para dar cuenta total de los procesos organizativos; poseen tan sólo un repertorio limitado de conceptos y enunciados explicativos y por tal motivo, también tienen un acceso limitado a los problemáticas y las explicaciones que puedan dar a dichos problemáticas, en consecuencia, también son acotadas (Del Castillo, 1997a). Para muestra basta con señalar por ejemplo, que en el neo-institucionalismo histórico concibe al cambio institucional como algo evolutivo (retoma el concepto de la teoría darwiniana) pero existen varias problemáticas, uno de ellos es la escasa capacidad de prospectiva y por tanto de predicción de éste (el cambio); en este sentido, la explicación del cambio se hace a posteriori y no se puede observar cual fue la fuerza que produjo dicho cambio (Guy 2003; Ayuzabeth, 2004 y Barba, 2004); de la misma manera se retoma el concepto de preferencias individuales, pero jamás nos dicen cuál es el origen de estas.

En este sentido, siempre es preferible la existencia de normas sociales, que no necesiten costos de transacción (negociación), normas sociales en Elster (1990) y reglas informales (North, 1993); la posibilidad del surgimiento espontáneo de las instituciones está justificado por la observación experimental del surgimiento espontáneo de la cooperación entre actores egoístas (con poder político) en situaciones que tienen la forma de un juego que se repite (iterado), o bien en la capacidad de los actores para discernir las externalidades negativas de sus comportamientos y para acordar normas que las inhiban. Los sociólogos que han sometido este enfoque a un examen crítico han sido unánimes en denunciar la completa ignorancia del NIE sobre el tema del poder (Perrow 1986); otros autores por ejemplo, han llamado la atención sobre la irrelevancia de una visión de las instituciones en términos si no de una eficiencia al extremo, si una obligatoria eficacia, en un mundo inevitablemente ambiguo, en el que los actores deben satisfacer simultáneamente una pluralidad de objetivos (Cohen, March, Olsen, 2011: 253)

2.2 Los Estudios Organizacionales Neoinstitucionalismo Político-Teoría de las Ambigüedades

Para Ibarra (2006^a) en discusiones que dan origen a los estudios de la organización, el surgimiento del concepto de organización trajo consigo dos consecuencias: en primer lugar, permitió la sustitución de términos como monopolio,

¹¹ El oportunismo es un supuesto que retoma para explicar el comportamiento de los actores económicos (que tienen un interés con dolo) al momento que aprovechan las diferencias en la información; cabe mencionar que dicho comportamiento es completamente racional y moralmente correcto, bajo la perspectiva del NIE. Consideramos pertinente, anteceder que el NIE tiene límites que conciernen a su validez empírica, los modelos utilizados pueden ser muy elegantes y parsimoniosos pero al contrastarlos con la realidad empírica, existen desviaciones entre el modelo y la realidad; existen ciertas patologías metodológicas como el desarrollo post hoc de la teoría, la formulación de pruebas, selección e interpretación de la evidencia, etc.; por razones de espacio no podremos profundizar en la discusión, a lo largo del documento, pero debemos estar conscientes de las limitaciones de esta perspectiva metodológica; para mayor información véase en Green y Shapiro (1994).

corporación y burocracia que eran fuertemente cuestionados y reflejaban el dominio del Estado y de los sectores empresariales. Las aportaciones realizadas en esta etapa, “debían cuidarse de no aparecer como sirvientes del poder”, de hecho se conciben como clara crítica a este (Jiménez, 2015)

Es importante contextualizar el origen de los planteamientos sobre los estudios organizacionales, como un elemento primario para el análisis del marco de trabajo de los diferentes autores involucrados en esta disciplina. En ese momento, la segunda parte de la década de los ochenta, tuvo lugar un desarrollo de las ciencias sociales, cuyo objetivo era comprender, explicar y predecir los diferentes fenómenos sociales, con génesis propias, contextos cambiantes e interrelaciones sui géneris. (Vilchis y Jiménez, 2014: 67). Es pertinente utilizar dichos dispositivos metodológicos en el análisis de la Ciencia Política, mediante la investigación sus fenómenos políticos.

March y Olsen (1993: 38) alumnos de Simon y autores emblemáticos en el Neoinstitucionalismo Sociológico, Político y Teoría de la Ambigüedades señalan que:

Las teorías contemporáneas de la política tienden a ver en ésta un reflejo de la sociedad¹², en los fenómenos políticos las consecuencias agregadas del comportamiento individual, en la acción el resultado de elecciones basadas en un calculado interés propio, en la historia un agente eficaz en el logro de resultados al mismo tiempo únicos y adecuados, y en la toma de decisiones y la distribución de recursos los focos centrales de la vida política. Sin embargo, algunas aportaciones recientes a la ciencia política combinan elementos de estas tendencias teóricas con el más tradicional interés por las instituciones. Este nuevo institucionalismo subraya la relativa autonomía de las instituciones políticas, las posibilidades de que la historia no sea eficaz y la importancia de la acción simbólica para la comprensión de la política [...]

Cohen, March y Olsen (2011), son parte del cuerpo de académicos, que junto con Herbert Simon diseñaron el enfoque de la Teoría de las Ambigüedades, en donde las metas organizacionales son difusas, y existe una heterogeneidad en los objetivos de los miembros de la organización; es decir no solo los medios importan, ya que el fin está dado (se desdibuja la meta-racionalidad), sino se retoma la importancia de investigar cuáles son los objetivos de las diversas coaliciones distributivas –específicamente de sus líderes-, pues el objetivo organizacional, en el mejor de los casos, es difuso o no existe.

Por lo cual, se podrá saber el objetivo de una organización política, después de analizar la lucha de poder de y entre los líderes de la (s) coalición (s) distributivas o políticas y, cuál fue el líder que hizo imperar su objetivo en y entre las coaliciones que conforman una organización política, así como las estrategias que se utilizan para que dicho objetivo permanezca en una organización política cuyo ambiente organizacional es ambiguo (la ambigüedad no es una patología, es parte de la organización)

2.2.1 El Neoinstitucionalismo Político y La Teoría de las ambigüedades

Los estudios organizacionales se originan en la Gran Bretaña. En la década de los ochenta los estudios organizacionales nacieron de la discusión respecto a las limitaciones que la teoría de la organización tenía para entender, comprender y explicar fenómenos organizacionales (en la esfera pública y política). En este sentido se plantea como premisa principal

¹² Lo cual nos pone en la discusión filosófica respecto al problemática de la Ontologización.

el estudio de las estructuras organizacionales, sus interpretaciones, símbolos, y lenguaje oral, como ejes explicativos del fenómeno organizacional y por tanto de los fenómenos políticos. De esta manera el origen de los estudios organizacionales, con base en la racionalidad limitada de los actores, intentará conocer, entender, comprender y explicar a las organizaciones, sus rutinas, sistemas flojamente acoplados o procesos de institucionalización desde una perspectiva multidisciplinar y/o interdisciplinaria, en donde la eficiencia es analizada como una de las múltiples problemáticas de las organizaciones (Barba, 2013: 144-147). En este sentido, nos permitimos discrepar con el autor ya que la eficiencia no puede ser concebida en las perspectivas que dan cuerpo a los estudios organizacionales, ya que al ser la incertidumbre una constante, es imposible que los individuos ordenen transitivamente sus preferencias y poder llegar a lograr la maximización de su beneficio, es decir llegar a un óptimo (eficiencia).

La propuesta de lo que se denomina el Neoinstitucionalismo Político, hermanado con la Teoría de las Ambigüedades, la cual retoma el Modelo de Bote de Basura,¹³ en lo corresponde a la Ciencia Política, utilizamos el modelo antes citado y el de Sistemas Flojamente Acoplados, en donde se muestra una alternativa frente: “a) al *contextualismo* -en donde el Estado pierde su posición central y se centra en el análisis de las clases sociales, en la estructura económica, la tecnología, la ideología, aquí está el vínculo causal (más bien correlacional) entre sociedad y política va de la primera a la segunda y no al revés; b) al reduccionismo de lo micro (comprender los fenómenos políticos es asumirlos como consecuencias agregadas del comportamiento entendido desde el individuo o el grupo, las preferencias y potencialidades de los autores son exógenos al sistema político y dependen de su posición de aquellos dentro del sistema económico y social), c) al funcionalismo histórico (más o menos inexorable hacia algún estado más avanzado) y d) al instrumentalismo (la política como actuaciones estratégicas de actores políticos auto conscientes)” (March y Olsen, 1997).

El argumento de que las instituciones pueden ser tratadas como actores políticos implica dos postulados (March y Olsen 1993: 4-38):

- 1) El postulado de coherencia, considera a las instituciones como decisorias. La coherencia de las instituciones varía, pero a veces es lo suficientemente sustancial como para justificar la visión de una colectividad que actúa.
- 2) El postulado de autonomía, las instituciones políticas son algo más que meros espejos de las fuerzas sociales. Las observaciones empíricas parecen indicar que los procesos internos que sean desencadenados por acontecimientos externos, afectan al curso de la historia.

Respecto al planteamiento que hace este enfoque del Neoinstitucionalismo, tenemos lo siguiente:

- a) Preferencias y significados se desarrollan mediante una combinación de educación, adoctrinamiento y experiencia, no son estables, ni exógenas; se moldean mediante la experiencia política o mediante las instituciones políticas.
- b) La distribución de los recursos políticos está también en parte determinadas endógenamente. Las instituciones políticas afectan a la distribución de recursos, los cuales, a su vez, afectan al poder político de

¹³ Como hemos mencionado con anterioridad, a la propuesta de March y Olsen (1997), algunos autores la tipifican como Neoinstitucionalismo sociológico.

los actores.

c) Existe la posibilidad que las constituciones, leyes, contratos y reglas consuetudinarias de la política se conviertan en ilegítimas o hacen pasar desapercibidas muchas acciones o consideraciones posibles, también algunas alternativas se ven excluidas de la agenda. Las instituciones políticas crean reglas y las hacen sancionar por los políticos.

En el siguiente apartado se ahondará respecto a las Teorías de la ambigüedad (retomando el Modelo de Cesto de Basura y de los Sistemas Flojamente Acoplados), observando cómo se aborda a la racionalidad de los individuos a la organización y por último las rutinas organizacionales, asumiendo que es impertinente, en estas teorías, considerar que no se puede reducir la ambigüedad sino que hay que convivir con ella. En este sentido, una organización es una colección de elecciones organizacionales “buscando problemas; temas y sentimientos buscando situaciones de decisión en las cuales puedan ser ventilados, soluciones buscando temas de los cuales puedan ser respuesta, y tomadores de decisiones buscando trabajo” (Cohen, March y Olsen 2011: 252).

2.2.2 La Racionalidad Limitada y las Teorías de la Ambigüedad

Cabe señalar que estas teorías también parten del supuesto, al igual que el NIE, de que los individuos tienen una racionalidad limitada. Para abordar el modelo del *homo administrativo*, gestado por Herbert Simon (1988), es crucial partir de su argumento en donde sustenta la visión del *homo administrativo* y su racionalidad limitada; sin embargo, consideramos que si retomamos el concepto de Simon, y lo aplicamos al NIE, no significa un rechazo a los supuestos de la elección racional –la posición es una “resignación” a la excesiva parsimonia y sentido normativo de una teoría económica neoclásica y, por tanto las soluciones del mercado son su constante añoranza.

En esta propuesta el actor decide de acuerdo a ciertos parámetros que provienen de una curva de aprendizaje (en donde son nodales la memoria y el hábito), que si bien son limitados, este responde a valores familiares, culturales, condiciones particulares de su entorno y, en menor o mayor grado, a las decisiones futuras guiadas por las decisiones presentes (Kahneman, 2003: 182); es decir, la decisión es producto de un proceso complejo y extendido en el tiempo y no es el simple fruto de una acción libre, lineal y racional. Sin embargo, el concepto de racionalidad limitada retomada en el Neo-institucionalismo Político y la Teoría de la Ambigüedades, asume a las organizaciones como segmentadas en lugar de ser entes monolíticos (Weick, 1985: 123), debido a dos elementos: 1) que no existe una relación directa entre los objetivos de los individuos (actores) y el objetivo organizacional, 2) los objetivos y metas en una organización son difusos en tiempo y espacio, se niega un supuesto básico de orden, como fundamento de la configuración social en la modernidad (Ibarra, 2006), es decir, en la construcción teórica se niega la meta-racionalidad – el fin está dado, lo que importa es como se combinan los medios- Esto tiene especial relevancia en organizaciones, reglas, rutinas o procesos de institucionalización que se gestan y configuran la esfera pública y/o en la política.

2.2.3 La Ampliación del Modelo Simoniano: Hacia la Ambigüedad

Si asumimos que las organizaciones no son entes monolíticos¹⁴ y que la impresión de que estas se encuentran ordenadas se debe en parte por la influencia de la percepción basadas en tres suposiciones: 1) la realidad es que lo que parecía ocurrir, ocurrió; 2) la intención es que lo que se pensó que ocurriría y ocurrió, y 3) la necesidad es que lo que pasó tenía que pasar; por lo tanto, se amplía el modelo simoniano, es así como consideramos que dicha ampliación se representa a partir de la propuesta de March (1989,1994), Cohen y March (1996) y, Cohen, March y Olsen (2011), ya que estos autores retoman las categorías analíticas del modelo simoniano, asumiendo que la toma de decisiones se realiza en un mundo (confuso) en donde la incertidumbre y complejidad son unas constantes –y no patológicos- y son elementos de un contexto ambiguo.

Recordemos que los sistemas son descritos utilizando la metáfora de la caja negra. Esta forma de ilustración asume que en la mayoría de las organizaciones las conexiones entre los segmentos son variables en lugar de constantes (Weick, 1985).

Figura 1



Fuente: elaboración propia

Es así como, Cohen, March y Olsen (2011) proponen un modelo teórico que no busca reducir la complejidad, ya que esta es una característica de un contexto ambiguo, con el cual se tiene que convivir. Es así que en la organización la mayoría de las veces no sabemos quién tomó las decisiones, con qué intenciones y cuáles fueron sus consecuencias, es más, muchas decisiones son tomadas por defecto, y el proceso de decisión a menudo produce más problemáticas que no pueden ser solucionadas; a esto, se le debe sumar que no existe un objetivo organizacional como tal, que existen diversos objetivos individuales o de grupo, que luchan por imponerse en la organización –lo que hace imposible la concepción de “el objetivo organizacional”- y que el proceso de homogeneización de los objetivos individuales no son la reducción (o sumatoria) de ellos; los objetivos organizacionales y las aspiraciones individuales se van a negociar a través de los líderes diversas coaliciones, en una inevitable lucha de poder. La organización opera sobre la base de una variedad de objetivos y “preferencias” inconsistentes y difusas. Es como una colección dispersa de ideas antes que una estructura coherente del sentido de organizacionalidad.

¹⁴ Para Weick (1985) las organizaciones son vistas como actores más unificados de lo que en verdad son (es decir que operan en ambientes homogéneos, con lineamientos homogéneos e ininterrumpidos)

Las coaliciones son generadas por los actores como producto de sus limitaciones en la organización, la cual se concibe como un grupo de coaliciones que están en constantes y complejas negociaciones, para así poder llegar un fin compartido; esto evidentemente está permeado por el conflicto (March, 1989), el cual también es una variable persistente con la cual el modelo busca y con el que se tiene que convivir más que evitar.

Ahora bien, si estamos en un mundo en donde los objetivos individuales o “preferencias” son heterogéneos y difícilmente pueden ser combinados (debido a lo disímiles que son) ¿qué es lo que permite tomar la decisión de negociar y por tanto de convivir con el conflicto? La respuesta de March (1994) y Cohen y March (1996) es la siguiente: la ambigüedad y la flexibilidad de los objetivos son lo que permiten (o hacen necesaria) la negociación.

Todo proceso de decisión es inestable, por lo tanto no existe una concepción de orden racional, de hecho se puede asumir, en un caso extremo –y sugerimos que es más descriptivo-, la no racionalidad como una característica del comportamiento organizacional, aún más lo que facilita la acción después de la toma de decisiones son fenómenos cognitivos, que han recibido nombres como marco de referencia, mitos o estrategias, dichos fenómenos son denominados ideologías organizacionales; es decir las elecciones son facilitadas (no por la satisfacción del interés individual) sino por ideologías claras y estrechas, las cuales se traducen en acciones a partir de procedimientos no racionales de toma de decisión que mezclan motivación y compromiso (Brunsson, 1982).¹⁵

Asumido lo anterior, las organizaciones están permeadas por la ambigüedad en torno de los procesos decisorios, lo cual conforma una compleja red de decisiones caracterizada por los siguientes tipos de ambigüedad (Feldman, 1991: 151):

- a) La ambigüedad de intención, caracterizada por la separación entre una teoría de la decisión y los hechos empíricos de la acción organizacional.
- b) La ambigüedad del entendimiento, en donde existe una incompatibilidad entre la acción organizacional y sus consecuencias (un ejemplo son las incongruencias entre la planeación a largo y corto plazo).
- c) La ambigüedad de la historia, en donde se presenta a esta como el vicio por hacer parecer racional los procesos de decisión y sus consecuencias, por lo tanto, es difícil aprender de estas experiencias y,
- d) La ambigüedad de la organización misma, ya que no se pueden definir los patrones de conducta.

La incertidumbre no es lo mismo que la ambigüedad, tenemos que la solución a esto no es la provisión de información, pues ésta no le da seguridad al tomador de decisiones –de elegir “lo correcto”, ni lo pertinente- y por lo tanto, no provee de claridad a sus disposiciones, ni tampoco puede resolver las equivocaciones producidas después de que se ha tomado dicha decisión. A esto le podemos agregar que los tomadores de decisiones tienen un ego propio

¹⁵ Por cuestiones de espacio, no nos adentraremos al debate del papel de la ideología en las acciones en una organización, solo puntualizaremos que para Brunsson (1982: 30-39) una ideología es un conjunto de ideas. Las ideas de una persona acerca de un objeto particular o situación aquí es llamado una estructura cognitiva. Porque la gente puede estar más o menos relacionada a estas ideas, es posible distinguir tres tipos de ideologías organizacionales. Un tipo son las estructuras cognitivas de los miembros individuales. Pueden ser llamados *ideologías subjetivas*. Los miembros además tienen ideas de las estructuras cognitivas de sus colegas. Estas ideas son *ideologías percibidas*; lo que la gente piensa que otra gente piensa. Finalmente, las *ideologías objetivas* son ideas las cuales son compartidas por todos los miembros organizacionales y que ofrecen bases comunes para la discusión y la acción.

fundamentado a partir de un conjunto de identidades; y que las interpretaciones que tienen de la historia las exhiben, a través de la conservación de sus creencias, así mismo subestiman la certeza de algún evento y construyen una visión antropocéntrica de la historia (Barba, 2013) Todo esto permea y modela a la Teoría de las Ambigüedades.

De ésta forma, March (1994) propone una teoría que concibe a la organización como un Sistema Flojamente Acoplado el cual sustenta que las acciones coordinadas, las estructuras jerárquicas de control y la estandarización de los procesos de operación, exhiben la inconsistencia en la coherencia de las decisiones, debido a que estas están desconectadas de las acciones; por ejemplo, las acciones de ayer no están conectadas con las acciones de hoy, además existe falta de conexión entre las soluciones y las problemáticas¹⁶ así como desconexión entre procesos y resultados. Es decir, en el sistema encontramos dos o más sistemas heterogéneos con diferentes variables que deberían presentar semejanzas o ciertos elementos en común, sin embargo, en la empiria no es así.

Para Weick (1985), el flojo acoplamiento puede ser observado en muchos lugares, a partir de diversas aristas; las conexiones entre las partes son flojas cuando las soluciones son insertadas en la organización que no tiene problemáticas que requieran solución. La imagen de un Sistema Flojamente Acoplado es importante más como una descripción resumida de la forma de pensar a las organizaciones, que como una técnica de descripción precisa de una calidad específica de estructura organizacional. Un Sistema Flojamente Acoplado no es un sistema agrietado, es una solución social y cognitiva para ambientes constantemente cambiantes, por la imposibilidad de conocer otras mentes, y por limitar las capacidades de procesamiento de la información. Finalmente, la floja acoplación de inconsistencias producidas por la descentralización y la delegación, puede solucionar problemáticas de información y motivación, lo cual se puede traducir en un signo positivo para la salud organizacional (March, 1994: Cohen March y Olsen 2011). Sin embargo, la confirmación de los Sistemas Flojamente Acoplados pueden entenderse más como resultados de los procesos múltiples de interacción, negociación y conflicto entre los grupos que compiten por el poder (Del Castillo, 1997).

Ahora bien, son comunes las situaciones en que se carece de coordinación, lo que se convierte en un continuo de actividades, en el que se ven involucrados, presiones, rencillas, revanchas y conflictos; en este punto conviene discutir la eficiencia y eficacia de la organización y poner de manifiesto las relaciones de poder en la organización, en donde se realizan ajustes parciales sin interrumpir sus cursos de acción; es aquí en donde se definen los Sistemas Flojamente Acoplados, destacando la desconexión entre las estructuras y los eventos que suceden en la organización y entre estos eventos y sus efectos (Weick, 1985).

Cabe destacar que, en los Sistemas Flojamente Acoplados, lo que permite mantener la cohesión en la organización es la generación de aceptación (legitimación) en todo el sistema a partir de la negociación política, es más, dicha negociación permite a una anarquía organizada mantenerse unida, pues a partir de la actividad política de los individuos se generan acuerdos, en torno a ciertos objetivos operativos y contingentes (Del Castillo, 1997)

Ahora bien, en tanto al Modelo de Bote de Basura, tenemos que la coincidencia temporal de las problemáticas y las soluciones, en las instancias decisorias de las organizaciones, son los factores más importantes para explicar la toma de decisiones. Las soluciones no son diseñadas para resolver una problemática en particular; por lo contrario

¹⁶ Para fines de este artículo se debe diferenciar el concepto de problemática y problema. Las problemáticas son aquello que molesta, obstaculiza, “no sirve” y el problema es una construcción intelectual que permite solucionar a la problemática (Arellano, 2013). En el análisis de las perspectivas de la Teoría de las Ambigüedades, descubrimos que estas se refieren a las problemáticas y no a los problemas; claramente es un problema de traducción

toda organización tiene un abanico de soluciones posibles en una instancia decisoria (March y Olsen, 1997); en este modelo, al igual que en el de Sistemas Flojamente Acoplados, se asume que el concepto de racionalidad económica deforma fundamentalmente los procesos de toma de decisión en las organizaciones, ya que dicho concepto no es compatible con la evidencia empírica en lo que respecta al comportamiento organizacional; en esta perspectiva la negociación, el conflicto y poder son elementos esenciales en las organizaciones, asumiendo que las alianzas se forman y se rompen con el paso del tiempo. En este sentido cabe preguntarnos, para próximas investigaciones ¿el quehacer político es una constante en las organizaciones que conforman el espacio de lo público?, asumiendo la complejidad de cada uno de los conceptos involucrados en esta pregunta.

Finalmente el Modelo de Bote de Basura revela cuatro propiedades importantes: 1) la resolución de problemáticas no es lo más común en la toma de decisiones; las elecciones normalmente se efectúan cuando las soluciones se ligan a los problemáticas; 2) el proceso de toma de decisiones es sensible a las variaciones en la carga; 3) existen denuncias tanto de los problemáticas como de los responsables de la decisiones y 4) el proceso de toma de decisiones es agudamente interactivo (como en los Sistemas Flojamente Acoplados) (March y Olsen, 1997). De hecho, los elementos de la estructura organizacional, en el Modelo de Bote de Basura “influyen en los resultados de un proceso de decisión de bote de basura de tres maneras: a) incidiendo en el patrón de tiempo de arribo de la elección de problemas, soluciones o de los tomadores de decisión, b) determinando la asignación de la energía de los participantes potenciales en la decisión y c) estableciendo vínculos entre los diferentes flujos” (Cohen, March y Olsen 2011: 256-257).

2.2.3.4 ¿Y las Instituciones?

Como se ha expuesto en los párrafos anteriores, los Estudios Organizacionales, han desplegado un cuerpo epistemológico que ha planteado exigencias y necesidades transdisciplinarias, ya que se asume que las organizaciones no son entes monolíticos, y que el conflicto y la ambigüedad son fenómenos con los que se debe convivir tenemos que las instituciones, es decir las reglas (aunque pueden traer consigo el orden) también son ricas en conflicto, contradicciones y ambigüedades, y producen divergencias y conformismos

Esos hechos aluden a una visión a factores sociales y políticos en el análisis de las instituciones, las cuales agrupan actores sociales, en esta propuesta se analiza este fenómeno con base en el método cualitativo, para lo cual Manuel González Ávila (en Tinajeros 2019: 247) establece tres principios que denotan la trascendencia de un enfoque interpretativo que tienen importantes consecuencias metodológicas:

1. El conocimiento es una producción constructiva e interpretativa, no es una suma de hechos definidos por constataciones inmediatas del momento empírico.
2. El proceso de producción de conocimiento en la psicología y las ciencias sociales es interactivo.
3. La significación de la singularidad tiene un nivel legítimo en la producción de conocimiento

March y Olsen (1997), argumentan el origen de las reglas y normas institucionales se encuentra en la necesidad de toda organización de crear rutinas organizacionales para administrar la atención organizacional, administrar la ambigüedad, entenderla y manejarla –esta es la fuente del poder del o de los actores-; con el tiempo, estas rutinas organizacionales se transforman en reglas, convenciones, tradiciones, tecnologías y mitos que componen la cultura

de la institución, las cuales necesariamente se tienen que analizar.

Analizando esta perspectiva asumimos que las rutinas organizacionales hacen posible coordinar múltiples actividades simultáneas. Las rutinas ayudan a convivir con el conflicto, la negociación a términos comprensibles e imponen acuerdos atemporales; contribuyen a mitigar –no disminuir– la naturaleza impredecible creada por las estructuras abiertas; en esta perspectiva se debe contemplar el análisis de lo apropiado o pertinente (no de lo eficiente). Las instituciones se basan y emergen de las rutinas organizacionales pues así podemos saber que herramientas que se pueden implementar, y cuales no, en las coaliciones.

2.3.4 Críticas

La crítica se circunscribe al supuesto de racionalidad limitada, ya que este es la base para la construcción del conjunto de perspectivas que dan cuerpo al Neoinstitucionalismo Político- Teoría de las Ambigüedades. La crítica de Mouzelis (1975), Ibarra (2010), Arellano (et.al-2010), Mendieta (2013), Tinajeros (2019) y (Misoczky, 2017), entre otros autores, abordan la manera en como Simon tienden a reducir a la organización a la mera psicología social de la adopción de decisiones, esto debido al nivel individual (o micro nivel de su análisis). En este sentido, consideramos que si bien, Simon se aleja de la idea de que existen principios universales de la acción y que los mecanismos organizacionales no controlan directamente la decisión y por lo tanto, tampoco al comportamiento; la perspectivas emanadas de la construcción teórica simoniano en cambio sí se centra en la creación de un ambiente psicológico para que el comportamiento de los tomadores de decisión sean racionales en un sentido limitado.

Ahora bien, en la crítica que realiza Sfez (1984) y Pfeffer (2000) nos centramos en la parte de su argumento en donde sustenta que el modelo de Simon conserva un aspecto *monoracional*; es decir este autor concibe que Simon no se aleja de la perspectiva moderna, es más lo denomina como uno de los padres de la modernidad; por tanto asume que Simon más que hacer una aportación refuerza la concepción ilusoria de que una decisión puede ser tomada por un individuo aislado y que el sentido de la acción de los individuos es dado solo a partir de un tipo de racionalidad. Esto se da sin más, porque la meta organizacional es difusa, y si hablamos de la heterogeneidad de objetivos, estos son los que se derivan de la negociación política de los actores en y entre las diversas coaliciones distributivas que dan cuerpo a la organización.

De ésta manera: “la racionalidad limitada es un cambio apreciable pero que no permite pasar a la fase de la *multiracionalidad*. Sigue siendo una brecha abierta basada en la mono racionalidad limitada, por la que penetran elementos de irracionalidad, pero no se cambia de “sistema de pensamiento”, (Sfez, 1984:215).

Si bien en esta perspectiva se retoma el conflicto y la lucha de poder debemos aceptar que existe un optimismo tecnológico (si bien la tecnología no es precisa y es cambiante), en una era informacional que podría solucionarlo todo, que la lucha de poder se termina con una “buena negociación”; sin embargo Mendieta (2013: 49) nos hace reflexionar en el ámbito de la política y lo político (con base en organizaciones o instituciones) ya que “la realidad es que el ser humano en los espacios organizacionales está experimentando, de modo constante, angustia, ansiedad, soledad, aislamiento, parafilias, fetichismos, escapismo, violencia y vacío existencial” .

Sin embargo se tiene el pendiente de que en los Estudios Organizacionales el “pensamiento organizacional disciplinado sigue jugando un papel central como condición que contribuye a dificultar la configuración heterodoxa del campo en Latinoamérica” (Ríos, Toro, Perez-Arrau, Cotroneo, 2018: 3)

3. Reflexiones y retos

El institucionalismo de la elección racional se caracteriza por tener un marco analítico sofisticado en tanto a la permanencia institucional (análisis costo-beneficio), sin embargo, en esta perspectiva a las instituciones se les explica a partir de sus resultado (sumamente funcionalista) y no reconoce explícitamente la deficiencias de la instituciones. Cabe señalar que el cambio no es una variable importante, pues su objetivo es evaluar impactos de la estructura sobre el comportamiento y la política (Guy, 1999). Sin embargo esta racionalidad exotética y economicista de las organizaciones modernas es manifestada por, la confusión de que abundancia es igual a felicidad, de que eficiencia es igual a éxito, que el desarrollo personal es igual al desarrollo profesional o económico, de que el desarrollo como seres humanos se da si la organización en la que trabajamos está creciendo —no importa si se sacrifican los miembro, en pro de la eficiencia organizacional— (Jimenez, 2013:84)

En el NIE se retoma a la racionalidad limitada parece que esto se hace buscando que los miembros de una organización adapten sus decisiones a los objetivos de la organización, y se les facilita la información necesaria para tomar las decisiones consideradas organizacionalmente correctas (Simon, 1988). Ante esto podríamos seguir el argumento de Sfez (1984) y asumir que realmente las organizaciones tienen una función fundamental, incrementar la racionalidad en la toma de decisiones; aquí el cuestionamiento es ¿dicho incremento es tratar de remediar la racionalidad limitada de los individuos y acercarla más a una racionalidad económica o instrumental?, parece que el argumento nos guía lógicamente hacia este camino, pues si bien adoptamos la eficacia como medida para evaluar la toma de decisiones debido a la incapacidad biológica de los individuos para procesar toda la información de su contexto, parece que el punto de referencia y el “mejor parámetro” sigue siendo la eficiencia y eficacias. Estas perspectivas como parte de la Teoría de la Organización, se caracterizan por enfocarse en micro-procesos separados de las relaciones sociales que ocurren más allá del espacio organizacional, “como una tarea de ingeniería social” expresada en actitudes remediadoras y no transgresoras o transformadoras, de lo que es su eje el orden social (Alvesson y Willmot, en Misoczky, 2017:142).

El Neoinstitucionalismo Político retoma los supuestos de las Teorías de las Ambigüedad, las cuales tienen como base el concepto de la racionalidad limitada (al igual que el NIE), sin embargo en esta perspectiva no se considera a las organizaciones como entes monolíticos, sino segmentados, se asume la heterogeneidad de objetivos y, la ambigüedad es un elemento de la organización (no se reduce, se convive con ella), a partir de una compleja red de interacciones que se establecen en la acción organizada de las continuas negociaciones políticas que se desarrollan en el marco del proceso de cambio y de las propias modificaciones que puedan inducir las distintas fuerzas contextuales (Del Castillo, 1997: 27).

Como parte de las Teorías de la Ambigüedad tenemos a los Sistemas Flojamente Acoplados, cuya conformación, principio y termino están segmentados; conviven en una coalición y cuando llegan a su fin siguen siendo parte de esta, pero con otra configuración. Se visualizan como procesos de interacción, negociación y conflicto entre las coaliciones que compiten por el poder, existiendo una brecha entre la estructura formal y las formas en que realmente laboran sus unidades (Weick, 1985: 127). Como parte de esta perspectiva teórica tenemos el Modelo de Bote de Basura en donde debe existir una coincidencia temporal entre los problemáticas y soluciones, retomando la importancia de la negociación y conflicto y asumiendo que el análisis del proceso de toma de decisiones se debe realizar a partir de un sentido de pertinencia (March y Olsen, 1997).

Es a partir de la operación, del día al día, que surgen en las organizaciones las rutinas organizacionales, las cuales se toman como reglas de juegos formales, y también como conductas sociales orientadas y regidas por reglas no formales: “Por reglas significamos las rutinas, procedimientos, convenciones, papeles, estrategias, formas organizativas y tecnologías en torno a las cuales se construye la actividad política. Asimismo, las creencias, paradigmas, códigos, culturas, y conocimientos que rodean, apoyan, elaboran y contradicen esos papeles y rutinas (March y Olsen, 1997).

En las teorías de la ambigüedad encontramos posturas como las de March y Olsen, que visualizan al institucionalismo, como un cuerpo heterogéneo y campo fértil para la discusión académica. No obstante las diferencias entre los enfoques del institucionalismo, en general con el redescubrimiento de las instituciones, como unidad de análisis, se presentan tres puntos en común, por los que atraviesa al Neoinstitucionalismo, y que constituyen su piso común (Romero, 1999:19):

1. Un rechazo a los reduccionismos conductistas –las instituciones como simples epifenómenos de la sociedad– y economista –las instituciones como una realidad incómoda para los estrechos supuestos de la microeconomía–.
2. La convicción de que los arreglos institucionales –como sea que éstos se definan– cuentan en la explicación de la vida social, económica y política.
3. Una definición muy inicial de las instituciones como las reglas del juego de una sociedad.

Como punto final presentamos un cuadro en donde observamos las diferencias entre los tres enfoques analizados en este trabajo

Tabla 1
Comparativo entre Teorías

<i>Teoría</i>	<i>Organización</i>	<i>Meta organizacional</i>	<i>Racionalidad</i>	<i>Toma de decisiones</i>
Elección racional (ER)	Monolítica	Clara	Económica- Instrumental	A partir de cálculo costo-beneficio
NIE	Monolítica	Clara	Limitada	A partir del cálculo de los costos de transformación, de negociación, de transacción vs. Beneficios
Ambigüedad (NIP) y Sistemas Flojamete Acoplados	Segmentada	Difusa	Limitada	A partir de la lucha de diversas fuerzas por el poder (interacción, negociación y conflicto)

Fuente: elaboración propia.

Como podemos observar si bien el NIE critica la racionalidad económica, asumiendo la limitada, tiene semejanzas con la elección racional (ER) en tanto a la consideración de la organización como un ente monolítico, cuya meta organizacional es “clara”, lo que nos permite inferir, que esta teoría asume una correlación positiva entre la estructura formal de la organización y el comportamiento organizacional, por lo que debemos analizar si su propuesta propone un avance en los estudios organizacionales y el análisis político. No cabe duda que existen intentos por reconocer la negociación y la autoridad (por lo que la organización es algo más que contratos), no podemos negar su naturaleza contractualista como lo son la teoría de la agencia (considerada como conservadora) y la teoría de los costos de transacción (más normativa).

En otras palabras ¿qué tanto el NIE, se aleja de los supuestos abstractos y simplificados de los modelos de racionalidad económica y el individualismo metodológico?; ¿El NIE realmente fomenta la constatación empírica, más que la construcción de modelos teóricos exacerbadamente normativos y parsimoniosos?, este cuestionamiento surge debido a que el NIE, sigue considerando a las soluciones de mercado, como la mejor opción y las instituciones como el segunda mejor opción para dar solución a un intercambio (negociación) política. En este sentido tenemos a la propuesta de Williamson (1996), en donde se infiere que el mejor diseño institucional es aquel en donde se reduzcan al mínimo los costos de transacción o negociación, es decir que el contrato más eficiente es aquel que se acerque más a una lógica de mercado, recordemos que, en este, los costos de transacción (o negociación) son cero.

Vamos más allá, si bien visualizamos que entre las Teorías de la Ambigüedad existen diferencias en tanto a concebir una organización, pero coinciden en la heterogeneidad en sus objetivos y concebir al conflicto, negociación e interacción como parte sustantiva de una organización; sin embargo, observamos que el hecho de concebir a la acción de los individuos (derivada de la toma de decisiones), a partir de una racionalidad limitada. En este sentido se debe reconocer que “uno de los principales logros de Simon¹⁷ en teoría organizacional consiste en haber valorado analíticamente la psicología del comportamiento individual y colectivo abriendo de este modo el terreno a las investigaciones posteriores de D. Kahneman, y T. Schelling” (Estrada 2006:146-148). no nos aleja de la concepción de monoracionalidad –lo cual no se aleja de las teorías que conforman el proyecto de modernidad en nuestra sociedad y por lo tanto de su inevitable desencanto-, por más que aceptemos que se rompe con el supuesto metaracional y por tanto las metas organizacionales son difusas, los barrotes de la *jaula de hierro*¹⁸ weberiana no se rompen, estamos ante la modernidad.

Si bien en este artículo, no se retoma explícitamente la discusión modernidad-posmodernidad; es pertinente que enunciemos – y asumamos como próximos retos en nuestras investigaciones- la propuesta de la transmodernidad, que se vislumbra como un novedoso paradigma científico, y se presenta como una alternativa para generar conocimiento a partir desde la visión de esquemas epistemológicos, metodológicos y ontológicos diversos. En el campo de estudio de las organizaciones, esto es repensar la racionalidad instrumental, economicista, individualista y anglo-céntrica

¹⁷ Ibarra (2006^a) en un artículo dedicado a Simon, después de su muerte, enfatizo la obsesión de este autor en cuanto al análisis de la toma de decisiones –con base en la racionalidad limitada-; esto lo conlleva a “a la reescritura de El comportamiento administrativo, pero 50 años después. Las premisas y los temas son los mismos; lo que varía es su nivel de desarrollo, pues considera las diferencias tecnológicas y organizativas del presente. Esta obra nos permite comprender esa realidad que se organiza y estructura a partir del diseño de artefactos muy diversos y de sistemas jerárquicos que funcionan de manera racional” (Ibarra, 2010:163)

¹⁸ Metáfora utilizada para exponer la inevitable presencia de reglas y categorizaciones en las organizaciones que conforman a una sociedad moderna.

para comprender mejor fenómenos complejos y redimensionar la vida humana dentro de las organizaciones (Jiménez, 201: 84-85)

Por lo anterior debemos hacer explícita la crítica de los Estudios Organizacionales, como parte de las ciencias funcionales; y, por tanto, se contraponen como alternativa crítica ética, y ontológica en diálogo con el pensamiento social latinoamericano y con las luchas sociales que se organizan en la región. El reto de los Estudios Organizacionales, y por tanto de nuestra propuesta, es contraponer a la versión ‘positiva’ de crítica que se hace desde el interior de la organizacionalidad de las formas de hacer y quehacer político, no solo con base en la eficiencia y eficacia; debemos de cuestionar su esencia y en su función para la reproducción de las estructuras sociales que constantemente generan víctimas, una crítica ética y ontológica; lo que se debe hacer en diálogo con la tradición de pensamiento social crítico latinoamericana, desde la filosofía, ciencia política hasta la administración, incluyendo el conocimiento producido en la organización de las luchas sociales. En este diálogo con nuestra propia y heterogénea “realidad” y muy fértil historia de pensamiento y de acción tenemos la posibilidad de definir los Estudios Organizacionales Latinoamericanos Crítico (Misoczky, 2017:147), vincularlos y discutir sus diferencias con la evolución hacia los Estudios Institucionales

La propuesta que hace Ibarra (2010), con base, en un diseño anglo-sajón, a una preponderancia economicista y una fundamentación uni-racional, en las propuestas teóricas que se fundamentan, en T.O y también E.O; es decir, propone evolucionar hacia los Estudios Institucionales (que no son sinónimo de la discusión de viejo y nuevo institucionalismo, analizado en este documento), es decir enfocar la atención a pensar y reflexionar en una tensión: teoría-heterogeneidad de una realidad de América Latina, no como una realidad nueva, sino como una realidad latente desde el descubrimiento de América cuando se comenzó con una ética de la dominación, que nos propone generar conocimiento propio desde esta América Latina en donde sus venas siguen abiertas y sangrando.

Referencias

- Alt, J. y Alesina, A. (2001) “Economía política: una visión general. En R. Goodin y H. Dieter K, *Nuevo Manual de Ciencia Política* (pp. 937-980). Istmo Madrid-España.
- Arellano Gault, D. (2013) “El enfoque organizacional en la política y la gestión públicas. Entendimiento de las Organizaciones Gubernamentales” Problemas Decisiones y Soluciones, de Mauricio Merino, Guillermo M. Cejudo David Arellano, Teresa Bracho, J. Ramon Gil-GTarcía, Claudia Maldonado, Judith Mariscal, Lucrecia Santibañez y Laura Sour. FCE-Centro de Investigación y Docencias Económicas (CIDE).
- Arellano Gault, D., Lepore W. y Zamudio González E. (2010) Nuevo institucionalismo económico(-NIE) y oportunismo: Avances y retrocesos en las ciencias sociales. En E. Ibarra Colado (coord.), *Estudios institucionales: Caracterización, perspectivas y problemas*. Gedisa-Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Cuajimalpa.
- Ayala, J. (1999). *Instituciones y Economía. Una Introducción al Neoinstitucionalismo Económico*. FCE.

- Bosch, M. A. (2004). *El institucionalismo & el análisis económico (Aproximación práctica o lógica de los problemas económicos) Breves fundamentos de un método de investigación científica para la Economía*. UNIVERSITAS. Editorial Universitaria de Córdoba.
- Barba Alvarez, A. (2000). Cambio organizacional y cambio en los paradigmas de la organización. *Revista Iztapalapa* (48), pp. 11-34
- Barba Alvarez, A. (2013) CONFERENCIA, Administración, Teoría de las Organizaciones y Estudios Organizacionales. Tres conceptos de conocimiento, tres identidades. *Gestión y Estrategia* (44), pp. 139-151.
- Barba Alvarez, A. (2004). El Nuevo Institucionalismo Económico. Una Aproximación Organizacional. *Revista del Colegio de San Luis Potosí* (18), pp.33-50.
- Brunsson, Nils (1982). The irrationality of action rationality: decisions, ideologies and organizational actions. *Journal of Management Studies*. 19 (1), pp. 29-44.
- Clark Mendevil, Esparza García, Nuñez Ramírez Marco A., Velasco Cepeda Raquel I, Peñaherrera Larena Milton F. (2019). “Introducción. En C. Mendevil, et al (coord.). *Estudios Organizacionales y Desarrollo*. Estudios Organizacionales Editorial, CIDE PRO. www.cidepro.org
- Cohen, Michael y James March (1996) “Leadership in an Organized Anarchy. En J. Shafritz y J. Steven Ott (eds). *Classics of Organization Theory* (pp. 385-419). Harcourt Brace College Publisher.
- Clegg, S. (2005). Vita Contemplativa A Life in Part. *Organization Studies*, 26(2).
- Colomer, J. (2001). Política y elección social. En *Instituciones Políticas* (pp. 13-26). Ariel.
- Cohen Michel. D., March James. G. y Olsen Johan P. (2011). El bote de basura como modelo de la elección organizacional. *Gestión y Política Pública* (2), pp 247-290.
- De la Rosa Albuquerque A. (2004). Presentación. *Revista del Colegio de San Luis Potosí*. (18), pp. 5-11.
- Del Castillo, A.(1997). *El cambio en organizaciones gubernamentales: entre la planeación y la ambigüedad*, documento de trabajo No. 47, CIDE-DAP, México. pp.1-40.
- Del Castillo, A. (1997a) El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional: conceptos y enunciados explicativos. *D.T 44* (pp. 1-35). CIDE.
- Estrada Gallegos F. (2006). Herbert A. Simón y La Economía Organizacional. *Revista Sociedad y Economía*. (11). <https://www.redlyc.org/artuculo.oa?id=996161770067>
- Feldman, M. (1991). The meanings of ambiguity: Learning from Stories and Metaphors. En Frost, M. y Larry Moore (eds). *Reframing Organizational Culture* (pp. 145-156). SAGE Publications.
- García Acosta Gabriel y Lange Morales Karen (2010). La ergonomía como estructura para la innovación en la ingeniería de proyectos de organizaciones productivas. En *Actas del Congreso Internacional sobre Gestión de Proyectos e Ingeniería CIDIP 2010 (Madrid)*. <http://dspace.aeipro.com/xmlui/handle/123456789/2126>

- García Acosta, G. (2002). *La Ergonomía desde la visión Sistémica en Universidad Nacional de Colombia*. Sede Bogotá. Facultad de Artes: Escuela de Diseño Industrial. [https:// www.researchgate.net/publication/251231320_La_ergonomia_desde_la_vision_sistemica](https://www.researchgate.net/publication/251231320_La_ergonomia_desde_la_vision_sistemica)
- Goodin, R. (2003). Las instituciones y su diseño. En R. E. Goodin (comp.), *Teoría del diseño institucional* (pp. 13-73). Gedisa.
- Guy B. Peters, (1999). *El nuevo institucionalismo*. Gedisa.
- Guy B. Peters, (2003). *El nuevo institucionalismo. Teoría institucional en ciencia política*. Gedisa.
- Green, D. y Shapiro, I. (1994). *Pathologies of Rational Choice Theory. A critique of applications in political science* (Caps 1, 2, 3 y 8). Yale University Press.
- Hall, P. y Taylor, R. (1998). La ciencia política y los tres nuevos institucionalismos. *Enfoques Contemporáneos de Ciencia Política*. Revista Conmemorativa del Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública.
- Harmon, M. y Mayer, R. (1999). *Teoría de la Organización para la Administración Pública* (Cap. IX, pp. 286-331). Fondo de Cultura Económica.
- Jiménez Bandala, C. A. (2015). La Transmodernidad en los Estudios Organizacionales. La Metáfora del fractal. *Revista Internacional de Organizaciones*, (14). <http://www.revista.rio.org>
- Kahneman, D. (2003). Mapas de Racionalidad limitada: Psicología para una Economía Conductual. pp.181- 225. <http://www.nobelprize.org>
- Ibarra-Colado, E. (2010). *Estudios institucionales: Caracterización, perspectivas y problemas*. Editorial Gedisa-Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Cuajimalpa.
- Ibarra-Colado, E. (2006). ¿Estudios Organizacionales en América Latina?: transitando del centro hacia las orillas? En E. De la Garza (coord.). *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. Anthropos.
- Ibarra-Colado, E. (2006a). Organization studies and epistemic coloniality in Latin America: Thinking otherness from the margins. *Organization* 13(4), pp. 463-488. <https://doi.org/10.1177/135050840606585>
- Ibarra, E. (2000). Teoría de la organización: mapa conceptual de un territorio en disputa. En E. De la Garza (coord.). *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. El Colegio de México, flaco, UAM, Fondo de Cultura Económica.
- Levi, M. (1990). A Logic of Institutional Change. En K. Schweers Cook y M. Levi, *The Limits of Rationality* (pp. 402-418). The University of Chicago Press.
- March, J. (1989). *Decisions And Organizations*. Blackwell. pp. 101-115.
- March, J. (1994). *A Primer on Decision Making*. The Free Press. pp. 1-23 y 175-219.
- March, J. y Olsen, J. (1993). El nuevo institucionalismo: factores organizativos de la vida política. *Zona Abierta*, (63/64). pp. 1-43.

- March, J. y Olsen, J. (1997). *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política*. Fondo de Cultura Económica.
- Mendieta Muñoz, R. (2013). La concepción de la Racionalidad Humana en las Teorías de la Organización. *Revista Retos*, (5). pp. 44-53.
- Misoczky, M. (2017). ¿De qué hablamos cuando decimos crítica en los estudios organizacionales? *Administración & Desarrollo*, 47(1), 141-149.
- Mouzelis, N. (1975). *Organización y Burocracia*. Ediciones Península.
- Nicholls-Nixon, C., Davila, J., Sanchez, J., & Rivera, M. (2011). Latin America Management Research: Review, Synthesis, and Extension. *Journal of Management*, 37(4), 1178-1227
- North D. (1989). Institutional Change And Economic History. *Journal Of Institutional And Theoretical Economics*, V(145), 238-245.
- North, D. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempleo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, J. A. (2005). *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina* (No 26). Serie de Estudios y Perspectiva. CEPAL, ONU.
- Perrow, C. (1986). Economic Theory of Organization. *Theory and Society*, 15. pp. 11-45.
- Pfeffer, J. (2000). *Nuevos rumbos en la teoría de la organización*. Oxford University Press.
- Powers, K. y Thompson, F. (1994). Managing Coprovision: Using Expectancy Theory to Overcome theFree-Rider Problem. *Journal of Public Administration. Research and Theory*, 4(2). 179-196.
- Rendón Cobian, M. (2004). El análisis instittucional en el Estudio de las Organizaciones. *Revista del Colegio de San Luis Potosi*, (18). 13-32
- Ríos González N., Toro, J. P., Pérez-Arrau G., Cotroneo Mandolia M. y Espejo A. (2018). ¿Estudios Organizacionales en Chile? Entre la parcelación, la ambigüedad y las racionalidades en disputas. *Psicoperspectivas, individuos y sociedad*, 17(3). 1-14.
- Romero, J. J. (1999). Estudio Introductorio. Los nuevos institucionalismos: sus diferencias, sus cercanías. En W. Powell y P. DiMaggio (comps). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (pp.7-29). Fondo de Cultura Económica.
- Rothstein, B. (2001). Las instituciones políticas: una visión general. En R. F. Goodin y H.-D.Klingeman (eds.), *Nuevo Manual de Ciencia Política* (pp. 199-246). Istmo.
- Sfez, L. (1984). *Crítica de la Decisión*. Fondo de Cultura Económica. pp. 199-231.
- Simon, H. (1988). *El Comportamiento Administrativo. Estudio de los Procesos Decisorios en la Organización Administrativa*. Aguilar.

- Tinajero Jiménez C. F. (2019). La Dimensión Metodológica de los Estudios Organizacionales: un desafío epistemológico contemporáneo. *Sapienza Organizacional*, (11). 243-258. <https://revista.saber.ula.uve/index.php/sapienza/article/view/15106>
- Tsebelis, G. (1991). *Nested games, rational choice in comparative politics*. University of California Press.
- Vilchis Vidal, A. y Jimenez Genchi, N.K (2014). *Conceptualización de la organización: del taylorismo a la posmodernidad: una visión desde los estudios organizacionales*. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- Weick, K. (1985). Sources of Order in Underorganized Systems: Themes in Recent Organizational Theory. En Y. Lincoln (Ed.), *Organizational Theory and Inquiry. The Paradigm Revolution* (pp. 106-136), SAGE Publications.
- Williamson, O. (1991). *Mercados y Jerarquías: Su análisis y sus implicaciones Antitrust* (Caps. I, II y XIII). FCE.
- Williamson, O. (1996). *Las instituciones económicas del capitalismo*. FCE.
- Williamson, O. (2002). *Veto Players: How Political Institutions Work*. Russell Sage Foundation.

