



**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
UNIDAD IZTAPALAPA**

**División de Ciencias Sociales y Humanidades**

**“TEORIA INSTITUCIONAL Y NEOINSTITUCIONAL EN EL PROCESO DE  
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS MEXICANAS: CASO DE UNA  
EMPRESA TRANSNACIONAL”**

**Tesis que presenta:**

Alan Montiel Martínez

**Matricula:** 2193801466

Para obtener el grado de

**Maestro en Estudios Organizacionales**

**Director:**

Dr. Oscar Lozano Carrillo.

**Jurados:**

Dra. Yadira Zavala Osorio.

Dr. Juan Cayetano Niebla Zataráin

**Iztapalapa, Ciudad de México, diciembre 2021**



*Revisado.  
Teresa Magallon Diez  
Coordinadora PEO  
Jue M. DO  
14-III-22  
11:23 am*

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO 1 MARCO TEORICO: NUEVOS INSTITUCIONALISMOS Y LOS RETOS DE LA ADMINISTRACIÓN INTERNACIONAL MEXICANA.....	7
Contextualización de la problemática de investigación .....	7
Objetivo .....	9
Hipótesis.....	9
Antecedentes Históricos: Teoría Institucional Clásica o Viejo Institucionalismo .....	10
Epistemología del cambio social y el Neoinstitucionalismo como revolución del pensamiento económico.....	17
Objetivo General y Específicos: Teoría Neoinstitucional o Nuevo Institucionalismo..	26
COVID-19: Complicado VS Complejo. ....	47
El Neointitucionalismo y la Teoría Organizacional.....	67
El neoinstitucionalismo en los procesos de integración internacional de las empresas mexicanas, y los retos de estas .....	77
CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA.....	82
Nuevo institucionalismo como enriquecimiento metodológico para los Estudios Organizacionales.....	82
Estudio imitado de caso practico .....	96
Técnicas y herramienta de investigación: Análisis documental .....	100
CAPÍTULO 3.....	102
Caso de Estudio YAZBEK S.A. de C.V .....	102
I. Presentación de Yazbek: Líder institucionalizado en el mercado doméstico. ....	105
II. Teoría Institucional y sus elementos en relación con YAZBEK.....	107
III. Filosofía de trabajo de Yazbek y el impacto en su estructura organizacional.....	110
IV. Proceso de isomorfismo en YAZBEK. ....	113
V. Economía verde como Institución Global.....	114
Ambiente macro de la organización .....	117
Hallazgo 1.....	117
Hallazgo 2.....	118
Hallazgo 3.....	118
Capítulo 4 CONCLUSIÓN; Campos Organizacionales Internacionales y Trasnacionales.....	119
Lista de referencias.....	124

## INTRODUCCIÓN

“Hacer una tesis”, escribía alguna vez el filósofo italiano Umberto Eco, es como divertirse, porque la tesis es como el cerdo: en ella todo se aprovecha” (Dieterich, 1996, p.13) Con esta intrépida enunciación se infiere en este trabajo, que una disertación profunda, respaldada con un verdadero estudio que funja como generador de nuevo aprendizaje, va siempre acompañado de un enorme placer, lo cual forja en el ser humano a asumir un impulso de curiosidad intelectual y exploratoria, motivaciones que lo hacen llegar a nuevas fronteras de conocimiento, y el cual se esgrime como benefactor para la humanidad y el individuo mismo.

Después de mantener un trabajo sostenido, prolongado y diligente en análisis disciplinado, la idónea comunicación de resultados llega a reflejar la calidad del esfuerzo y la creatividad del autor, el cual sin duda puede alcanzar un sentimiento de satisfacción, tranquilidad, profundidad, identidad civilizatoria y un aumento de autoestima.

Ahora bien, la presente tesis plantea generar desde la visión organizacional una mayor comprensión de la creciente apertura de fronteras comerciales, la liberalización de las economías institucionalistas y la firma de tratados internacionales que sirven como marcos normativos para el *governance* sugeridas por organizaciones internacionales, y las cuales norman y limitan el comportamiento de las organizaciones estatales a nivel global, de ahí que se proponga a la teoría neoinstitucionalista como aporte metódico para comprender las transformaciones del ambiente organizacional aun nivel macro. También como respuesta a estos vertiginosos cambios, cada día más corporaciones

buscan operar a un nivel transnacional, o bien sienten una urgente coerción por<sup>2</sup> hacerlo. Se han generado numerosas perspectivas teóricas acerca de los procesos estándares que han seguido las empresas para su expansión fuera de sus mercados domésticos, se ha prestado gran atención por parte de la academia internacionalista, sin embargo, la mayoría de los investigadores y autores muestran una tendencia hacia como las grandes matrices corporativas deben internacionalizarse una vez han tomado la decisión de hacerlo, pero existe escasa atención hacia los factores subyacentes en la toma de la decisión de internacionalizarse, ejemplo de ello es que no siempre es conveniente para las organizaciones empresariales el exportar, algunas veces existe mayor rentabilidad en el negocio de la importación, o bien, simplemente no les es redituable penetrar en determinados mercados extranjeros.

Esta insuficiencia en investigación es principalmente problemática para las pequeñas y medianas empresas, donde pocas decisiones son tan importantes como la de expandirse internacionalmente, ya que pueden llegar a desaparecer en el intento. Este trabajo profundiza en la investigación del desarrollo de la internacionalización de las organizaciones empresariales mexicanas desde una perspectiva del nuevo institucionalismo, el cual propone que existen presiones emitidas desde un ambiente externo que son recibidas por los tomadores de decisiones, los cuales buscan una legitimidad dentro de los mercados internacionales, generalmente controlado por organismos supranacionales que ejercen diversas acciones de poder sobre este ambiente, por lo que se crean problemas de una racionalidad positivista colectiva, que

influyen significativamente en la toma de decisiones en el proceso de<sup>3</sup> internacionalización de una manera funcionalista.

Para ello el presente documento también ayuda a examinar los factores en las decisiones de por qué razones, cuando y donde se debe dar el proceso de internacionalización por parte de empresas mexicanas, las cuales se desenvuelven bajo determinadas problemáticas tanto nacionales como supranacionales, y que funcionan como el ambiente externo que las empuja a tomar determinadas decisiones, a veces de manera empírica y bajo una perspectiva de contingencia en la mayoría de casos.

Derivado de lo expresado en el texto anterior, en esta investigación se realiza una exploración para exponer y comprender las relaciones de los diversos institucionalismos y la Teoría de la Organización (TO), lo cual motiva un enfoque desde los Estudios Organizacionales (EO), para analizar los historiales teóricos que permitan entender una nueva perspectiva teórica emergente para abordar los procesos de interacciones internacionales, esto se puede obtener por parte del Viejo Institucionalismo, sin embargo, los complejos procesos de transacciones transnacionales e internacionales, han promovido una nueva forma organizacional global, la cual puede ser comprendida por parte del Neoinstitucionalismo sociológico. Dado lo anterior, se propone el concepto de campos organizacionales transnacionales empresariales, el cual pretende enriquecer los elementos teóricos y conceptuales de estudio del rubro de las organizaciones de corte corporativo.

Al germinar el desarrollo de las ciencias sociales, el nuevo institucionalismo presenta versiones sumamente disímiles entre ellas, siempre de acuerdo al campo a abordar, incluso algunos de los andamiajes teóricos institucionales, han tenido

motivaciones ideológicas. De tal forma observamos institucionalismos económicos,<sup>4</sup> políticos, sociales, e incluso neoliberales. En este caso se tiene interés en indagar la perspectiva económica y sociológica, por ende, el escrito queda delimitado y acotado teóricamente.

“Existe la convicción común, independientemente de su área de interés académico, de la importancia de estudiar las instituciones y los procesos sociales como factores que están en una permanente interrelación con las organizaciones sociales, y que por tanto, las afectan y limitan” (Arias, 2008, p.34). Con base en esta afirmación, el presente proyecto de ha estructurado en cuatro capítulos.

El primer capítulo aborda los antecedentes históricos del surgimiento y perspectiva del institucionalismo clásico con sus principales exponentes, en este caso, Veblen y Commons, para posteriormente pasar a un examen epistemológico del cambio social, y que es lo que detona la posibilidad del isomorfismo entre texto y sociedad (tema relevante para la similitud y correspondencia entre las diversas sociedades globales), esto ya que aún existe una persistencia en cimentar afirmaciones bajo cuantiosos supuestos, sin adentrarse a cuestionar su validez, y es aquí en donde se implica y desarrolla el cambio social, a su vez se complejiza el panorama macro al interponerse la teoría institucional como una revolución intelectual dentro de la estructura organizativa al pensamiento económico global, buscando una comprensión más amplia de los fenómenos económicos no locales, si no ya a niveles de bloques regionales o intercontinentales. Dentro de este mismo capítulo se expone lo que se entiende teóricamente como neoinstitucionalismo, acotado a lo económico y social, para poder brindar una explicación y comprensión organizacional a los campos corporativos

transnacionales, y sus costes de transacciones (incluyendo sus efectos sociales) dentro<sup>5</sup> del sistema financiero mundial.

Para finalizar el primer capítulo de esta tesis, se exponen los procesos de integración internacional de las empresas mexicanas, bajo una explicativa teórica del nuevo institucionalismo, en este apartado se brindan las características a nivel macro con las que cuentan las empresas mexicanas para poder ingresar al entramado institucional económico global, como organizaciones radicadas en un Latinoamericano, y el grado de gobernabilidad y eficiencia que les brinda México y la región de América Latina como tal, ya que en la mayoría de las veces, las empresas nacionales no hacen negocios internacionales, sino que son relegadas a una mera logística de comercio exterior, es por ello que la actividad científica de investigación social debe tomar un rol activo en este rubro para romper con los paradigmas de espacios idílicos del espíritu de negocios internacionales, ya que en realidad, las empresas domesticas se encuentran sujetas a sociedades internacionales sumamente jerarquizadas y burocratizadas, donde el eje rector son relaciones sociales institucionales de dominación y explotación, lo cual se acentúa dentro del territorio de América Latina.

En el segundo capítulo se presenta la metodología de investigación, la cual en primera instancia se cimienta en el estudio de caso práctico, que a su vez es respaldado por un método de análisis documental, lo preliminar como respuesta a la requisición de exteriorizar los fenómenos de las ciencias sociales con un rigor científico-técnico, estos hechos organizacionales pretéritos son sujetos a una complejización más espinosa al estudiar organizaciones con operatividad transnacional, ya que se analizan diversas interacciones de distintas estructuras organizativas sociales a nivel macro.

Así mismo, dentro de este segundo capítulo, podemos tomar en cuenta la<sup>6</sup> siguiente afirmación: “Desde su nacimiento y hasta la década de los sesenta predominó el conductismo, luego la teoría de la elección racional y recientemente el nuevo institucionalismo ha venido ganando espacio”. (Eslava, Darío y Darío, 2011, p.5), es por ello que en este trabajo se exteriorizan los motivos de por los que los institucionalismos económico y social, aportan una riqueza metodológica a los Estudios Organizacionales, ya que a pesar de ser una disciplina joven dentro de las ciencias sociales, se ha ido reconociendo paulatinamente su estatus dentro del rubro de la ciencia e investigación. Finalmente se exponen las técnicas y herramientas de la investigación, tales como el análisis documental y la historia de vida.

En lo que respecta al tercer capítulo, se expone el caso de una empresa con operatividad internacional, dicha organización del rubro textil, reconocida y legitimada como una empresa mexicana líder en el campo del retail de la moda, y que pretende incursionar dentro del mercado Japonés.

Para concluir la presente tesis, en el cuarto capítulo se brindan las conclusiones de los hallazgos derivados del estudio práctico, así como la discusión del institucionalismo como elección viable ante la racionalidad, y se pronuncia la propuesta de dos términos: “campos organizacionales internacionales” y “campos organizacionales transnacionales corporativos”.

## **CAPÍTULO 1**

### **MARCO TEORICO: NUEVOS INSTITUCIONALISMOS Y LOS RETOS DE LA ADMINISTRACIÓN INTERNACIONAL MEXICANA**

#### **Contextualización de la problemática de investigación**

La constante promoción de la liberalización de mercados, ha generado la constitución de bloques comerciales que han dado como resultado la transformación del ambiente organizacional. Como efecto, más y más organizaciones empresariales mexicanas operan internacionalmente, o llegan a sentir una imposición por hacerlo.

Con la presión institucional formal e informal que se genera actualmente, se puede afirmar que México cede poder a organizaciones empresariales foráneas con fin de obtener inversión extranjera directa, lo anterior, a pesar de que dichas organizaciones han interpuesto una gran cantidad de recursos legales ante la Corte Internacional de Justicia, lo cual posiciona a nuestro país como la tercera nación más demandada dentro de la Región de América Latina, y la sexta posición de este rubro a nivel internacional. Cabe señalar que el 90% de las demandas comerciales internacionales, provienen de organizaciones corporativas con sedes matriciales en Norteamérica y Europa, regiones tradicionalmente imperialistas.

De un total de 34 demandas comerciales internacionales interpuestas contra nuestra nación, Arbitraje Internacional ha fallado a favor de 9 casos de los inversores extranjeros, por lo que México fue condenado a resarcir daños por una cantidad de 254 millones de dólares, ante esto también se tiene que contemplar que aun quedan 13 litigios pendientes, de los cuales los inversores exigen la suma de 8,300 millones de dólares, lo cual representa más del presupuesto que el Estado Mexicano dispuso

destinar al combate de la pandemia del virus del SARS COV 2 para el ejercicio del año<sup>8</sup> 2020.

Lo anterior es relevante para la contextualización del objeto de investigación de la presente tesis, debido a que esto es un claro ejemplo de cómo el orden jurídico internacional, por medio de organizaciones supranacionales formales, se legitima como una institución formal, que tiene un impacto directo sobre el comportamiento de los actores empresariales y estos a su vez sobre los individuos que interactúan dentro de las corporaciones, y por ende a la sociedad en general.

Todo lo anteriormente expuesto, se puede visualizar de manera grafica en la siguiente infografía:



Fuente: Recuperado de: <https://isds-americalatina.org/mexico/> (v.i. 20/06/2020, 13:18 hrs).

Explicar y comprender el impulso de la internacionalización de las organizaciones empresariales mexicanas desde una perspectiva de la teoría institucional, la cual propone que los tomadores de decisiones son sujetos a presiones absorbidas desde un ambiente externo, por lo que las consideraciones de legitimidad en este ambiente, así como diversos problemas de una racionalidad colectiva, influyen elocuentemente en la toma de decisiones para detonar un proceso de internacionalización.

**Hipótesis**

La teoría institucional en definitiva puede representar un buen fundamento teórico para comprender y generar una explicativa convincente sobre lo que significa el cambio organizativo a nivel macro. Al ejecutar una revisión dentro de la literatura científica se puede distinguir que respecto a la escuela institucionalista, DiMaggio y Powell (1991), hacen una diferencia entre el viejo y nuevo institucionalismo.

“En el viejo institucionalismo las cuestiones centrales son las influencias, las coaliciones y los valores enfrentados, junto con las estructuras de poder (Clark, 1960, 1972; Selznick 1949, 1957), por lo que sus aportes se dirigen a lo organizativo” (Restrepo y Rosero, 2002, p.4)

Ahora bien, el neoinstitucionalismo sociológico nos permite afirmar que se identifican tres pilares de las instituciones, los cuales son: sistemas reguladores, cognitivos y normativos. De acuerdo con esta perspectiva, podemos tener siempre una consecuencia de las influencias, presiones o coacciones que son ejercidas por estos mecanismos, en la actualidad podemos las organizaciones trasnacionales son cada vez más homogéneas donde se puede un isomorfismo estructural como una importante

consecuencia, tanto de los procesos competitivos del mercado como de los<sup>10</sup> institucionales.

“Para la teoría institucional los comportamientos organizativos son producto de las ideas, valores y creencias que se originan en el contexto institucional, por lo que para sobrevivir, las organizaciones deben amoldarse a las expectativas institucionales, aunque éstas no coincidan con los aspectos técnicos de obtención y mejora del rendimiento” (Scott, 1991, p.36).

De acuerdo con todo lo anterior y con el ánimo de lograr nuestro objetivo, se plantean la siguiente hipótesis:

H 1: Las organizaciones que se amoldan a las expectativas institucionales, logran sobrevivir en el ambiente en que se desenvuelven.

H 2: Las estructuras isomórficas organizacionales son resultado de las presiones institucionales a nivel macro.

### **Antecedentes Históricos: Teoría Institucional Clásica o Viejo Institucionalismo**

El Viejo Institucionalismo, Institucionalismo, o simplemente Institucionalismo, nace en Estados Unidos de América durante las últimas décadas del siglo XIX y primeros años del XX, lo anterior como una corriente teórica que se posiciona como una oposición a la economía clásica. Los académicos institucionalistas ponían en tela de juicio a las teorías psicológicas con una ideología utilitarista o funcionalista, así mismo se cuestionaban sobre la viabilidad de la teoría de la racionalidad ilimitada de los actores económicos.

Así mismo, el institucionalismo clásico ejecuta un intento de dar respuestas a viejas preguntas con argumentos innovadores, lo anterior siempre en busca de brindar

soluciones acerca de la forma en se conforman los arreglos institucionales, los cuales<sup>11</sup> a su vez median y regularizan las elecciones sociales.

Este trabajo puede aseverar que los institucionalistas llegan a comprender el complejo proceso de la modernidad, esto quiere decir, la transición del feudalismo al sistema capitalista en lo que a los tecnicismos económicos se refiere, lo anterior partiendo de la creación de ciertas formas de asociación humana (que se pueden entender por organizaciones) que benefician el perfeccionamiento de un sistema capitalista en los ciudadanos a nivel internacional, el máximo y más relevante exponente de esta forma de asociación es en definitiva el Estado Nacional “(..) el Estado absolutista [es] la gran innovación política que permitió monopolizar los medios de violencia y limitar la justicia privada, mediante el desarrollo de un sistema judicial público.” (Kalmanovitz, 2004, p.8).

“Desde su nacimiento y hasta la década de los sesenta predomino el conductismo, luego la teoría de la elección racional y recientemente el institucionalismo ha venido ganando espacio” (Eslava, Darío y Darío, 2011, p.5).

La historia institucional se puede entender como un proceso en el cual se genera una selección de un conjunto de prácticas institucionales, las cuales se pueden tomar como alternativas en un proceso de toma de decisiones con un enfoque pragmático que se puede generar a través de la investigación y la negociación de lo que son las mejores prácticas en las circunstancias actuales de intereses organizados en conflicto, lo anterior siempre buscando imponer su voluntad colectiva entre los grupos y sobre los individuos, con líneas de poder claramente definidas bajo el uso de un marco normativo y regulatorio, los cuales pueden imponer medidas coercitivas en caso de ser necesario.

Los institucionalistas describen las instituciones como acción de gobierno en los<sup>12</sup> campos organizacionales. Las instituciones son consideradas como recursos de los agentes y actores racionales para obtener el logro de sus objetivos. Las instituciones son esquemas, normas y regulaciones humanamente divisados que permiten y constriñen la conducta de los actores sociales y hacen predecible y significativa la vida social (Scott et. al., 2001; p.194). El institucionalismo bajo la perspectiva del proceso de internacionalización, se puede interpretar conceptualmente como el elemento de un buen gobierno empujando la instauración de procesos de una estructura de gobernabilidad global democrática, instaurada bajo procesos de organismos internacionales que pueden formalizar diversas políticas en las numerosas naciones del globo terráqueo.

“Según DiMaggio y Powell (1999), el origen del institucionalismo devienen de la tradición de la economía política de Veblen y Commons, los cuales se concentran en los mecanismos mediante los cuales ocurría la acción social y económica; así como también, de los esfuerzos de sociólogos funcionalistas como Parsons y Selznick, autores que buscaron comprender las interconexiones duraderas entre la organización política, la economía y la sociedad. Estos primeros institucionalistas fueron influenciados por las ideas evolucionistas de Darwin, en el sentido de que el medio ambiente social moldeaba el comportamiento de la especie humana.” (Arias, 2008, p.37).

Los académicos institucionalistas, como Veblen, Clark y Mitchell, generaron conversaciones sobre la cual pusieron sobre tela de juicio los modelos objetivados y racionalistas que se fundamentaban en el hedonismo y la psicología, sí como en los

ajustes flexibles de cantidades y precios (costos), “para proponer un programa de<sup>13</sup> investigación, que partiera de y modelara los hechos económicos seleccionados adecuadamente para ofrecer buenas historias sobre la realidad económica.” (Kalmanovitz, 2004, p.3).

La presente tesis distingue dos líneas magnas de pensamiento en lo que respecta al viejo institucionalismo: la primera de originada por teóricos como Veblens y Ayres, quienes recalcan el rol de las instituciones y el elemento de la tecnología, la segunda línea expuesta por Commons, quien subraya aspectos en el tema legal, hace hincapié en los derechos de propiedad y en las organizaciones, generando estudios sobre su evolución y efectos sobre las transacciones económicas, el poder económico y legal, así como la distribución del ingreso. Cabe señalar que ambas corrientes tienen el interés común de “las consecuencias distributivas de las diversas estructuras institucionales y en los conflictos que surgen en el proceso de cambio institucional, conflictos ligados al ejercicio del poder. Esta primera versión del viejo institucionalismo tuvo mucha influencia hasta la Segunda Guerra Mundial” (Arias, 2008, p.38).

El institucionalismo funge como una teoría útil para los Estudios Organizacionales debido a que posiciona al individuo y la organización como centro de atención de estudio, a la vez que de manera paralela añade reglas institucionales como explicativa de las interacciones entre los individuos, es decir, se trata de comprender como las personas viven bajo un contexto social institucionalizado, el cual tiene una incidencia en su modelo mental subjetivo.

Respecto al punto de vista de la conducta humana, el institucionalismo clásico no se ajusta a la del *homo economicus*, esto debido a que sus fundamentos psicológicos

son más desarrollados y extensos, por lo que aplica un modelo sistémico a la economía<sup>14</sup> con un enfoque holista en el cual las acciones particulares y sus consecuencias sólo puede tener una explicativa tomando en cuenta la influencia que ejerce del sistema o subsistema bajo el cual se desarrolla y del que forma parte, así como la posición que el individuo ocupa allí. Es así que, tiene la concepción la economía como “un sistema abierto y dinámico, donde la noción de proceso es más importante que la de equilibrio; atribuye un papel esencial a los hábitos, las instituciones y las relaciones de poder en el proceso de desarrollo económico.” (Caballero, 2004, p.143)

“Los autores de este enfoque comparten la crítica a las visiones de la historia que consideran un proceso eficaz de equilibrios, donde las decisiones son tomadas por actores que no se enfrentan a restricciones y de las concepciones conductualistas que sólo fijan la atención en el comportamiento de los actores sin analizar el entorno. Para los neoinstitucionalistas, como ya se ha visto, el contexto en el cual se desenvuelven los seres humanos condiciona tanto sus preferencias como los resultados de su acción” (Arias, 2008, p.39).

Respecto a un buen gobierno, y su papel a nivel internacional, este trabajo considera que el institucionalismo se centra en las tecnologías de formulación y ejecución de políticas públicas innovadoras y organizadoras de instituciones y elementos que permitan a los actores, convenir, negociar y apropiarse de funciones de vigilancia de la esfera pública mundial, ejemplo de ello puede ser el sistema internacional armonizado aduanero, método institucional universal que permite una regulación de la clasificación arancelaria, y que bajo su normatividad, en específico las empresas mexicanas deben numerar de manera correcta y específica sus productos,

para que de esta manera puedan ser integrados al tráfico comercial internacional, y<sup>15</sup> puedan incluso buscar beneficios fiscales con base en las políticas nacionales y los tratados internacionales suscritos por México.

Las ideas y las teorías llegan a ser populares o impopulares en cierto tiempo no porque sean más a menos verdad, sino porque los sistemas de valores que las soportan son activados o suprimidos por los desarrollos institucionales o ecológicos (Hofstede, 1980:323). Tomando en cuenta esta afirmación, se puede deducir que equilibrar las mejores prácticas estándar internacionales, de una manera preestablecida y categórica dentro de una sociedad o cultura específica como en el caso de las organizaciones mexicanas, se convierte en un medio sumamente problemático desde la perspectiva de las teorías dominantes dentro de la administración internacional.

Hoy en día es claro que existe un amplio y contundente consenso de que la teoría institucional ofrece una proximidad poderosa para el estudio de la administración internacional, sin embargo, aún son escasos los debates académicos sobre qué tipo de acercamiento teórico es el más apropiado para los contextos de internacionalización. Se debe reconocer que hay un evidente incremento en el número de académicos de la administración internacional que están generando mayor conocimiento de la teoría institucional para el estudio funcional de las multinacionales, ya que provee un fundamento teórico rico y sumamente adaptable a diversas épocas para examinar un rango amplio de temas críticos y permite la teoría en múltiples niveles de análisis esencial para las investigaciones de las multinacionales. Cabe destacar que esta teoría excluye a la cultura, por lo que ocasionalmente se toma en cuenta, pero puede ser aplicable de manera utilitaria a la operación de comercio exterior.

Los acercamientos críticos a la administración internacional ganan ascendencia<sup>16</sup> en la literatura de los estudios organizacionales (Peltonen, 2006), los investigadores llegan a tener mayor conciencia de que la teoría ayuda a comprender las relaciones de poder entre los módulos de las multinacionales que son originarias del occidente y de las que son del no-occidente, esto es determinante y esencial para determinar y comprender la existencia y naturaleza de réplica de relaciones comerciales Norte-Sur, más allá de las utópicas Sur-Sur, como puede ser el caso de México-China, relación comercial bilateral emergente que tiene un sentido de respuesta a los procesos de la administración internacional.

Cabe destacar que algunas de las atenciones académicas de la teoría institucional en la retórica de la administración internacional, alcanzan la conceptualización de los ambientes nacionales en términos de los tres pilares institucionales: regulatorios, normativos y cognitivos, los cuales introducen constructos tales como perfiles institucionales de México, esto para conceptualizar los procesos de transformación y poder explicar las similitudes en las prácticas de la expansión internacional de las organizaciones corporativas mexicanas que resultan isomórficas, así mismo desde la investigación académica se puede brindar explicación detallada de las relaciones entre las multinacionales mexicanas y sus ambientes anfitriones basados en las nociones de legitimidad y viabilidad de lo extranjero.

Finalmente se puede resumir que las viejas formas del institucionalismo, se centran fundamentalmente en estudiar los detalles que conformaban las diversas estructuras administrativas, culturales, políticas, legales y económicas. Como característica principal se distingue que estos trabajos de investigación son

sustancialmente normativos, es decir, decretan e incluso imponen un “deber ser” para<sup>17</sup> toda aquella sociedad que pretenda desarrollarse, sin embargo, esto no ayuda a la creación de conceptos y categorías que permitan una investigación explicativa, de ahí que surja el nuevo institucionalismo como contraposición al institucionalismo clásico.

### **Epistemología del cambio social y el Neoinstitucionalismo como revolución del pensamiento económico**

Piaget nos brinda una definición de epistemología la cual plantea que: “es el estudio del pasaje de los estados de menor conocimiento, a los estados de un conocimiento más avanzado, preguntándose Piaget, por el cómo conoce el sujeto (como se pasa de un nivel de conocimiento a otro); la pregunta es más por el proceso y no por lo “que es” el conocimiento en si” (Cortes y Gil, 1997, p.65). Considerando a Piaget, se puede deducir que la perspectiva organizacional como disciplina, es capaz de poder generar una comprensión de ser al individuo moderno, y el cual queda sujeto a los muy sofisticados procesos globales de integración, atravesando un flujo de conocimiento que va de lo micro a lo macro.

Etimológicamente, “el termino epistemología deriva del griego episteme que significa conocimiento, y es una rama de la filosofía que se ocupa de todos los elementos que procuran la adquisición de conocimiento e investiga los fundamentos, limites, métodos y validez del mismo” (Ceberio y Watzlawick, 1998, p.14).

Ahora bien, bajo discernimiento propio, se considera que todo conocimiento obtenido, se encuentra concertado por las diversas vivencias otorgadas por las distintas interacción del mundo y sus actores, lo cual deriva en una experiencia de vida del sujeto,

lo anterior a través de la cotidianidad experimentada por el sujeto; pero son las<sup>18</sup> variables inmutables y constantes las que van verificando y reforzando la cimentación de esas vivencias y experiencias, lo que a su vez genera una adecuación y relación de *sujeto-objeto-sujeto*, emanado de esto, se da la legitimación y validez de las percepciones que germinen de dicha adecuación, y eventualmente se compone una tendencia a la posibilidad de predecir o interpretar acciones estableciendo causas o comprensiones ante eventos contingentes, y por ende sobre a lo que realmente ingresa al marco legislativo de la epistemología.

Se puede trazar entonces en este escrito, que la epistemología posee por esencia un conocimiento que se discierne y soporta en sí mismo, o que bien, soporta cualquier disciplina en su especificidad; lo que da un sustento e identidad como tal, a su particularidad, su esencia, expone sus alcances y fronteras claramente delimitadas dentro su aprobación interna (propia de la disciplina) y exterior (su predominio para ejercer un cambio en el entretejido social).

“Para otros autores, la epistemología es aquella parte de la ciencia que tiene como objeto (no el único) hacer un recorrido por la historia del sujeto respecto a la construcción del conocimiento científico; es decir, la forma como este ha objetivado, especializado y otorgado un status de especificidad al mismo; pero a su vez, el reconocimiento que goza este tipo de conocimiento por parte de la comunidad científica. Es aquella epistemología que estudia la génesis de las ciencias; que escudriña como el ser humano ha transformado o comprendido su entorno por la vía de métodos experimentales o hermenéuticos en el deseo o necesidad de explicar fenómenos en sus causas y sus esencias” (Jaramillo, 2003, P.175).

Lo citado en el texto anterior, se puede corroborar con la siguiente afirmación de<sup>19</sup> que, la epistemología es aquella “ciencia o filosofía de la ciencia que no impone dogmas a los científicos, sino que estudia la génesis y la estructura de los conocimientos científicos” (Mardones, 1991, p.43). De ahí que los Estudios Organizacionales con su esencia transdisciplinar, sean capaces de soportar la comprensión de la raíz de los nuevos procesos de integración corporativa transnacionales e internacionales, y que justo debido a esta esencia sin imposición de dogmas, puedan fungir como un motor de cambio social, rico en diversidad metodológica, como bien expresa la analogía de Perrow en su obra de “La historia del zoológico o la vida en el arenal organizativo” (1984), los Estudios Organizacionales son como un arenal, en el que cada niño (investigador) indaga respecto a lo que es de su interés, y a su vez, las organizaciones (en este caso las de operación transnacional) son representadas como bestias, las cuales son muy salvajes y pueden ser estudiadas como un gran elefante, el cual es enorme, pero puede estudiarse cada una de sus partes.

Entonces, este trabajo puede intentar crear una relación entre la epistemología con la génesis de los conocimientos de las ciencias sociales, que permitan reconocer los cambios sociales generados por teóricos neoinstitucionalistas, y de esta manera poder comprender el alcance que tiene este tipo de conocimiento en las instituciones de la sociedad global, tener capacidad explicativa de las cargas ideológicas de esta época, así como la huella y metamorfosis cultural causada por un conocimiento objetivo que de maneras variadas y positivistas a veces se disocia de la realidad.

“¿Qué es entonces un mirar epistemológico? Es poseer conciencia histórica y reflexiva de un mundo que me observa, me rodea y me absorbe por más que quiera

objetivarlo desde mis propios argumentos racionales; es una epistemología donde se<sup>20</sup> alberga el ser y quehacer de mi disciplina específica rodeada de otras tantas que la pueden complementar (transdisciplinariedad). De lo que se trata entonces, es de tener presente como modifico el mundo, pero también, como soy modificado por el en el ciclo de mi espacio vital” (Jaramillo, 2003, p.177).

Siendo que pretendo tener una visión epistemológica organizacional sobre los procesos de integración transnacional e internacional de corte corporativo, encontramos en los Estudios Organizacionales, esa esencia transdisciplinar que permite adquirir identidad civilizatoria, permite alcanzar una capacidad explicativa sobre un mundo globalizado de prácticas continuas que lo hacen un cosmos infinito, móvil y dinámico, el cual a pesar de poseer leyes fijas objetivadas y racionales, y uno como alumno del Posgrado de Estudios Organizacionales de la división de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAM, por una gran multiplicidad de razones, se genera un compromiso de confrontar y reflexionar con una misión epistemológica los fenómenos del área de estudio, que para este caso son los Negocios Internacionales, entonces hay que buscar un constante pensamiento crítico, reflexivo, así como hacer el intento de formular nuevamente leyes fijas e inmutables con rigor científico para explicar los fenómenos sociales a nivel macro, las cuales a su vez deben poner a considerar a los otros (hablando de mis homólogos); ya que toda su particularidad inquieta, impulsada por una crítica constructiva, vuelve a remover lo estratificado para ponerlo nuevamente en escena de debate.

“El pensar reflexivo debe ser parte de nuestra mirada epistemológica, de nuestros progresos científicos al tratar de comprender o explicar un fenómeno natural, cultural o

social” (Jaramillo, 2003. P.177). Dando gran importancia a esta aseveración, es que a<sup>21</sup> nuestro juicio en las Ciencias Sociales, más específicamente en el rubro de los internacionalistas, se ha dejado de ejercer un examen epistemológico, que es justo un punto clave que puede posibilitar el isomorfismo (similitud institucional a nivel global), entre lo que es el texto y la sociedad, comúnmente se mantiene la tendencia a fundamentar sobre bastas suposiciones, sin verdaderamente adentrarse y profundizar en cuestionamientos de la validez de diversas aseveraciones, fenómeno en lo cual se comienza con el desarrollo de las principales cuestiones epistemológicas que tiene como implicación la transición del cambio social.

“El cambio social se manifiesta de diferentes maneras, en distintos aspectos de la vida social, y es la expresión visible, o perceptible, de procesos de mutación de muy disímil naturaleza: modificaciones en la concepción del mundo, cambios biológicos, demográficos, institucionales etc.” (Velasco, 2009, p.116). Es aquí que este documento tiene la pretensión de analizar la construcción teórico metodológico de las nuevas teorías institucionales como explicaciones de la realidad de los fenómenos de la administración internacional de las organizaciones, siempre desde la perspectiva de los Estudios Organizacionales. Se parte del supuesto de que estas teorías se desarrollan de manera paralela con los paradigmas y desarrollos epistemológicos de las ciencias económico-administrativas, adaptándose a cada época a través del tiempo.

Por ende se debe considerar que: “en los años recientes la economía se ha vuelto a preocupar por estudiar los procesos económicos en un entorno más amplio, poniendo el acento en las relaciones entre economía, y política, entre economía y sociedad e incluso entre economía y cultura” (Ayala y González, 2001, p.1). Lo anterior permite que

se puedan desarrollar áreas de estudio transdisciplinarias promisorias y que habían<sup>22</sup> sido ignoradas por un pensamiento económico clásico monista, evidentemente entre estos nuevos desarrollos se encuentran los institucionalismos económico y social, cabe señalar que la escuela económica neoinstitucional ha tenido un gran reconocimiento y avance en los últimos 30 años.

“En la actualidad, algunos de los más prominentes economistas neoclásicos, han reconocido ampliamente el papel de las instituciones, cuando apenas hace unos pocos años lo negaban de manera categórica.” (Ayala y González, 2001, p.2). Esta aseveración hace que se concluya de manera eminente que el neoinstitucionalismo, significa una verdadera revolución intelectual en el ámbito económico de las instituciones, sobre todo, a nivel internacional, esto al mantener implicaciones estadísticas y de *governance*. Conjuntamente se puede afirmar en esta tesis que la teoría del nuevo institucionalismo ha causado que se germine una agenda de investigación sobre tópicos que rebasan por mucho los temas más objetivados y tradicionales.

La evolución de las estructuras organizacionales, la jerarquización burócrata y las formas de los gobiernos internacionales, no serían capaces de estudiarse para una comprensión mayor por parte de los campos organizacionales transnacionales de corte corporativo.

“En el campo de la macroeconomía, las teorías convencionales de la oferta y demanda agregadas habían llegado a los límites de sus capacidades explicativas. La nueva macroeconomía abrió temas hace muy poco imaginables” (Ayala y González, 2001, p.5). Ejemplo de lo anterior lo podemos ver con términos como *policymakers* referente a la autoridad discrecional, el papel y compromisos que las instituciones

internacionales toman para evaluar el *governance* estatal de cada país, su capacidad<sup>23</sup> de emitir sugerencias reformatorias a naciones enteras (en su mayoría coercitivas pero con un método de *soft hands*), y por ende así dar seguridad a las corporaciones para su operatividad de transacciones internacionales. “Es decir, en la actualidad comienza a ser más aceptado que las políticas públicas son un resultado endógeno de las interacciones que se establecen entre políticos, burócratas y los grupos de interés.” (Ayala y González, 2001, p.5).

Se considera para este proyecto escrito, que el neoinstitucionalismo ha tenido una influencia muy decisiva para diversos campos de análisis desde una perspectiva organizacional. No hay duda alguna de que el rubro organizacional con enfoque económico y sociológico es una de las áreas a las que el nuevo institucionalismo aporta un marco referencial para fortalecer sus capacidades explicativas.

Si bien el neoinstitucionalismo puede dar lugar a discusiones y amplios debates teóricos desde una perspectiva positivista y con una visión de la economía clásica, también representa una perspectiva muy promisoría para comprender que los procesos de integración globales de la política económica en los costos de transacción, tienen relación con la formulación de hipótesis sobre la elaboración de políticas de negociación y que conjuntamente con el capitalismo de datos, afectan simultáneamente la organización corporativa de las empresas que buscan una presencia que vaya más allá de sus límites domésticos, teniendo resultados directos sobre el andamiaje del mercado internacional.

Sin embargo, se debe expresar en el presente documento que a pesar de que se ha experimentado un notable avance en la difusión de estudios teóricos y empíricos, que

abordan un marco referencial de instituciones, aun se tienen respuestas pendientes<sup>24</sup> por brindar a determinados cuestionamientos, las cuales deberían de formar parte de los nuevos proyectos de investigación por parte de empresas, universidades, gobiernos y organizaciones internacionales.

Los profesores investigadores de la UNAM, Ayala y González en su artículo titulado “El neoinstitucionalismo, una revolución del pensamiento económico”, publicado en la revista de Comercio Exterior de BANCOMEXT, plantean las siguientes preguntas como ejemplo de los pendientes a contestar por parte de las economías desarrolladas y en vías de desarrollo:

- ¿Cómo lograr que en los países en transición al mercado y a la democracia surjan las instituciones pertinentes que permitan establecer un círculo virtuoso: fortalecimiento del mercado y fortalecimiento del gobierno? ¿Es posible que esta transición pueda ocurrir con éxito, dado el conjunto de incentivos tan débiles que tienen los regímenes políticos en estos países?
- ¿Cómo podría un mejor entendimiento del papel de las instituciones en el crecimiento e influir en las posibles formulaciones de políticas públicas? ¿Las tomarían en cuenta las elites en el poder? ¿Mejoraría el desempeño de las políticas públicas?
- *¿Podrán implantar con éxito reformas institucionales los países pobres, dado su bajo grado de desarrollo? O, dicho de otro modo, ¿Pueden los países pobres, con una infraestructura institucional tan precaria, tener el mismo éxito que las economías de desarrollo medio que habían logrado acumular un importante acervo de instituciones?*

- *¿Cuál es el efecto de la integración regional o mundial en la demanda de nuevas<sup>25</sup> instituciones o en su reforma? ¿El entorno institucional estimulará o frenará la creación de nuevas instituciones?*
- *En el marco de la globalización: ¿Cuál es la importancia de las reformas institucionales? ¿Cómo influye la globalización en las instituciones? ¿No es acaso la globalización una fuerza contradictoria que erosiona e incluso destruye las instituciones y no la sustituye con nada? ¿Pueden las economías sin instituciones ser guiadas por el mercado?*
- *¿Podríamos, a partir del análisis de algunas experiencias, identificar el tipo de gobiernos y reformas que son necesarias?*
- *¿Qué tipo de instituciones debe proveer el gobierno para estimular el crecimiento? ¿Qué tipos de gobierno proveen instituciones más eficientes y políticas más congruentes?*
- *¿Cuáles son las políticas que la experiencia ha mostrado son las más razonables para promover el crecimiento?*

En un pasado ningún gobierno o centro de investigación, no se hacían cuestionamientos institucionales de dimensión multilateral, hasta años recientes, por lo que el objetivo de este trabajo es poder brindar una explicativa de enfoque organizacional del comportamiento de las transacciones internacionales con un marco de nuevo institucionalismo.

## **Objetivo General y Específicos: Teoría Neoinstitucional o Nuevo<sup>26</sup> Institucionalismo**

Las interpretaciones originales de la teoría del nuevo institucionalismo, se enfocaron directamente en el isomorfismo y la legitimación, sin embargo, las corrientes teóricas más recientes se enfocan en un sostenido interés de lo que es la agencia y cambio, estos elementos toman gran relevancia dentro de los ambientes de mercados internacionales. Oliver (1991) reorienta la falta de atención a la agencia humana del neoinstitucionalismo temprano, combinó la teoría institucional con la teoría de la dependencia de los recursos para desarrollar una tipología de respuestas estratégicas a las presiones del ambiente.

El neoinstitucionalismo brinda herramientas esenciales para estudiar los atributos de las estructuras institucionales económicas que posibilitan el desarrollo de los pueblos del mundo. De acuerdo a Burgos Silva (2002), el análisis económico neoinstitucionalista define la institucionalidad jurídica y el desarrollo económico, cuestiona el derecho como instrumento del desarrollo económico y reconoce a las instituciones informales y promueve mecanismos institucionales considerados como óptimos.

La teoría neoinstitucionalista propone que la importancia de los marcos de referencia normativos y las reglas de comportamiento para guiar, constreñir, y crear poder en las organizaciones las que se consideran consistentes de estructuras y actividades cognitivas, normativas y regulativas que dan significado al comportamiento social. Los análisis en las relaciones internacionales desde la perspectiva del nuevo institucionalismo a partir de las consideraciones de la elección racional de los individuos

a los incentivos que ofrecen las instituciones entendidas como las reglas que<sup>27</sup> prescriben, proscriben y permiten determinados comportamientos.

El neoinstitucionalismo económico ayuda a relacionar de una forma teórica sofisticada la economía corporativa y la política, a la vez que de manera paralela analiza las fallas de los dispositivos del Estado y sus incompetencias. De acuerdo a la teoría neoinstitucional de la economía, el subdesarrollo es resultado de las fallas del Estado para proveer las estructuras de *governance*, las cuales son sumamente necesarias para poder garantizar las instituciones que apuntalan el desarrollo de los pueblos de la sociedad internacional. El neoinstitucionalismo recomienda un Estado fuerte pero limitado en sus funciones, es aquí donde interviene el institucionalismo neoliberal, el cual propone limitar al Estado en sus funciones, para que se limite solo a garantizar el buen funcionamiento de los mercados.

El papel de los valores es un eje rector para el viejo institucionalismo, pero el neoinstitucionalismo se orienta más a los procesos cognitivos. Greenwood and Hinings (1996:1022) resumen este cambio señalando que "el viejo institucionalismo enfatiza los temas de influencia, coaliciones y los valores de competencia fueron centrales, junto con el poder y las estructuras informales y el nuevo institucionalismo que enfatiza la legitimidad, el involucramiento de los campos organizacionales y la centralidad de la clasificación, rutinas, guiones y esquemas. El nuevo institucionalismo atiende a los campos organizacionales como unidades de análisis. Los procesos institucionales pueden dar cierta estabilidad a los campos organizacionales, aunque estos siempre

están evolucionando y no son estáticos, resolviendo mediante consenso negociado<sup>28</sup> socialmente las diferencias de interpretación.”

Cabe destacar que “La mayor parte de los académicos de la administración internacional tienen un punto de vista estrecho sobre la teoría institucional centrada más en el neoinstitucionalismo” (Meyer and Rowan, 1977) y esta visión estrecha se mantiene cuando se utilizan conceptos de campo organizacional, legitimidad, isomorfismo y mecanismos de presiones internacionales. El modelo neoinstitucional esencialmente mantiene que la sobrevivencia organizacional se determina por el grado de alineación con el ambiente organizacional y por tanto, las organizaciones tienen que cumplir con las presiones organizacionales externas.

Kostova, Roth and Dacin (2008:1003) concluyen que la teoría del nuevo institucionalismo tal como es actualmente constituida no es apropiada para el estudio de las multinacionales y proveen críticas específicas. (Greenwood and Hinings, 1996:1024) proponen que el viejo y el nuevo pueden ser combinados a fin de proveer un modelo de cambio que conecta el contexto organizacional con la dinámica intraorganizacional. Kostova, Roth and Dacin (2008) desarrollan un conjunto de provocaciones que retan la validez del neoinstitucionalismo tradicional y ofrecen ideas en una teoría más novedosa basada en la integración del viejo y el nuevo institucionalismo. Todas las unidades en las multinacionales pueden ser vistas como perteneciendo al mismo campo institucional intraorganizacional el cual se contiene dentro de las fronteras de la firma. Este campo puede ser más fuerte en ejercitar influencia sobre los miembros, esto es sobre las subunidades multinacionales que el campo externo tradicional discutido en el neoinstitucionalismo. Kostova, Roth and Dacin (2008) contienen que las

multinacionales ser involucran en menos desconexiones y ceremoniales que los<sup>29</sup> sugeridos típicamente por los neoinstitucionalistas. Kostova, Roth and Dacin (2008) consideran que teóricamente estas condiciones son mejor entendidas si las ideas del viejo institucionalismo se mezclan con los puntos de vista neoinstitucionales.

“Los académicos de la administración internacional ignoran el llamado a integrar el viejo y el nuevo institucionalismo que puede representar una promesa para el estudio de las corporaciones multinacionales” (Greenwood and Hinings, 1996). Phillips and Tracey (2009) sugieren que los investigadores de la administración internacional se benefician de la emergencia de la mezcla de las dos corrientes del viejo y el nuevo institucionalismo enfocado en cómo los actores ejercitan la agencia para crear estructuras de nuevo institucionalismo y alterar las existentes que están difusas a través de los campos organizacionales. Este sincretismo que se propone entre ambas teorías, debe ser tomado en cuenta para poder estudiar y profundizar respecto a la agencia y el cambio institucional así como con el isomorfismo y la legitimidad.

“Clegg y Hardy, consideran a los Estudios Organizacionales como conversaciones específicamente entre investigadores de diversas disciplinas, quienes ayudan a construir términos derivados de los paradigmas, métodos e hipótesis que ellas mismas derivan de esas conversaciones” (Barba, 2013, p.147). Considerando esta aseveración de Barba, debemos tener presente que en los tiempos actuales los procesos de integración internacional económica prosperan de una manera muy vertiginosa, por ello se requiere hacer énfasis en lo que respecta a la reflexión epistémica e inducir la apertura de nuevas conversaciones y tener mayor acercamiento a la obtención de teoría organizacional en el rubro de los negocios internacionales.

Cuantiosos eruditos de la administración canalizan esfuerzos en un intento de<sup>30</sup> codificar sus investigaciones epistemológicas y teóricas metodológicas para objetivar los ya muy desarrollados paradigmas de la ciencia, esto dentro de un universo de estudio que se puede considerar multiparadigmático, como lo es el rubro de los Estudios Organizacionales, lo anterior en busca de obtener un consenso y una certeza técnica.

Al generar un enfoque organizacional, se puede obtener una alta calidad de investigación que impliquen estudios científicos de los fenómenos globales, esto siempre con el objetivo de obtener una capacidad explicativa y hasta cierto grado de predicción de fenómenos específicos que interactúan a un nivel macro dentro del globo terráqueo y poder relacionarlos con el contexto social y económico.

“La construcción teórico metodológica de explicaciones de la realidad de los fenómenos de la administración internacional de las organizaciones ha evolucionado sujeta a los paradigmas de la ciencia que prevalecen en la misma época.” (Vargas, 2008. P.109) “Las ideas y las teorías llegan a ser populares o impopulares en cierto tiempo no porque sean más a menos verdad sino porque los sistemas de valores que las soportan son activados o suprimidos por los desarrollos institucionales o ecológicos” (Hofstede, 1980, p.323). Con las dos aseveraciones citadas en este texto, es posible identificar que las “mejores prácticas” pueden ser transferibles de una forma programada y categorizada para una sociedad específica, lo cual genera un contexto problemático y complejo para la perspectiva de las teorías primordiales de los negocios internacionales.

Por ello, dentro del presente trabajo se hace un intento de generar una<sup>31</sup> perspectiva organizacional que explique mediante la teoría neoinstitucional sociológica y económica, los fenómenos que se generan a través de la interacción de diversos actores a nivel global, haciendo una diferenciación entre ambientes complicados y complejos, a la vez que se trata de analizar el futuro del sistema capitalista, para finalmente concluir con las discusiones que se generan hoy día.

### **Neoinstitucionalismo y los Negocios Internacionales.**

El institucionalismo económico tradicional, se ha fundamentado sobre teorías que intentan objetivar incluso los fenómenos sociales, teorías llenas de racionalidad económica pura, por ejemplo la de la agencia, la cual hace gran énfasis en los costos de transacción, este tipo de metodologías teóricas originaron los análisis de los negocios internacionales de las organizaciones en una era en que las matrices corporativas de diversas empresas, expanden sus operaciones fuera de sus países de origen, convirtiéndose de esta forma en corporaciones multinacionales (o trasnacionales).

Sin embargo, a lo largo del tiempo, los paradigmas van cambiando, y con ellos los procesos y estructura de las organizaciones, lo que nos Hace reflexionar lo siguiente: “Quien piensa que una empresa funciona como un ejército sobre el campo de batalla jamás ha estado en una empresa; o, si a esas vamos, en un ejército sobre el campo de batalla” (McCloskey, 2006, p.458). El neoinstitucionalismo germina con diversos enfoques históricos, sociológicos y de la elección racional, esta última se considera en el presente trabajo como determinante para los procesos de la administración internacional. Sin embargo le nuevo institucionalismo sociológico va adaptándose de manera paralela a los nuevos paradigmas organizacionales a través del tiempo. Por ende

se experimentan reacciones a las tendencias institucionales y se pueden expresar<sup>32</sup> desde la perspectiva de la crítica interpretativa (en la cual coadyuvan los estudios organizacionales) dentro del campo de la administración internacional.

Primeramente, para poder generar una explicativa neoinstitucional sociológica y económica, se debe estar consciente de que se requiere poseer un conocimiento comprensivo sobre lo que actualmente se tiene de organizaciones, principalmente desde una perspectiva de la sociología. En el prefacio de la obra de ORGANIZACIONES, estructura y proceso, de Hall, se pronuncia una aseveración contundente: “Es claro que el campo de las organizaciones no tiene límites disciplinarios y por ello el autor ha tratado de incorporar los conocimientos más relevantes independientemente de su origen, en cuanto a disciplinas se refiere” (León, 1983, p.14).

“Todo lo bueno para la humanidad solo puede lograrse por medio de las organizaciones modernas pero lo contrario también es cierto, ya que son las organizaciones las que discriminan, contaminan y declaran guerras de salarios” (Hart y Scott, 1975, p.261). Como resultado para la presente tesis, el estudio de las organizaciones y las instituciones bajo las que se desarrollan, no es tópico frívolo.

Ahora bien, debemos tener presente que las organizaciones afectan directamente a la sociedad, por ello es que cobra una preeminencia el Nuevo Institucionalismo Sociológico para comprender a las instituciones reguladoras de las organizaciones y su contribución u oposición al cambio social.

“En países como los Estados Unidos de América, Canadá, la mayoría de las naciones de Europa Occidental, Australia o Japón las empresas son las organizaciones más poderosas. Son la principal fuente de empleo e ingreso y algunas de las bases

fundamentales para la determinación del estatus social. Ellas deciden, en gran medida,<sup>33</sup> lo que se produciría y en qué cantidad” (Dill, 1965, p.1101). De aquí que el presente trabajo cobre interés y relevancia en comprender desde una perspectiva del neoinstitucionalismo económico y sociológico, el cambio u oposición social que generan ciertas instituciones, ejemplo de esto pueden ser organizaciones de corte corporativo fundadas en Estados Unidos de América, por familias como los Rockefeller o Astor, esta última familia sigue siendo una importante institución norteamericana, tiene tal grado de relevancia que aun hoy en día, los nuevos debutantes en el rubro de los negocios de gran calado o de la alta sociedad, aun son presentados de manera oficial en el Salón del Waldorf Astoria de Nueva York, sin ese visto bueno pecuniario que maneja Veblen en su obra de La clase ociosa, simplemente no se puede tener acceso a determinadas organizaciones de la sociedad no solo Neoyorkina, sino de la sociedad internacional. También se tiene el caso de los Rotschild en el continente Europeo, vistos como una institución financiera regional y global.

“Tenemos la tendencia a olvidar, o a rechazar el hecho de que las organizaciones tienen un potencial enorme para influenciar la vida de todos los que tienen algo que ver con ellas. Controlan o pueden manejar una multitud de recursos, no solamente tierra y equipos y empleados sino la policía, gobiernos, comunicaciones, arte y muchas otras áreas. En otras palabras, una organización es un ente legalmente constituido que puede controlar la protección de la policía y la justicia pública, puede entablar juicios y contratar a una fuerza de policía privada con cobertura y poder considerablemente más amplio del que puede obtener un individuo. Puede solicitar que el poder jurisdiccional responda sus solicitudes y haga que sus normas sean legales. Puede solicitar cambios en otras áreas

del gobierno-leyes zonales, leyes para un justo intercambio comercial, distinción entre<sup>34</sup> consumidores y leyes de protección y salud. Determinar el contenido de la publicidad, el trabajo artístico en sus productos y empaques, la forma y el color de sus edificios. Puede retirarse de una comunidad y seleccionar aquellas a las cuales desea ingresar. Puede invertir en tiempos de recesión inminentemente o también limitar sus inversiones; puede respaldar u oponerse a las políticas económicas del gobierno o a las prácticas de justo empleo. En pocas palabras, las organizaciones generan una gran cantidad de poder que puede utilizarse en una forma que no está directamente relacionada con la producción de bienes y servicios o con su supervivencia.” (Perrow, 1970, pp.170-171).

Tomando en cuenta lo que afirma Perrow en la cita del párrafo anterior, se puede comprender la gran importancia que toma una organización trasnacional, ya que las instituciones bajo las cuales se pueda llegar a regular una organización multinacional, no solo tendrá ejercicio de poder dentro de su nación de origen, sino en diversas sociedades y culturas que integran no solo poblaciones o ciudad específicas, si no que tienen efectos a un nivel macro, hablando ya de efectos y resultado a nivel bilateral, regional o incluso continental, que a su vez afectaran variables a nivel global, de ahí que existan organizaciones con instituciones que deben ser sujetas a estudio para poder generar un intento de comprender su inercia y en dado caso de ser posible, generar pronósticos o proyecciones sobre sus comportamientos futuros.

Las organizaciones pueden definirse de muy variadas formas, para el caso de las grandes instituciones trasnacionales, se puede entender que son altamente burocratizadas y jerárquicas, debido a que ejecutan una logística y producción a gran escala. Weber realizó un análisis de las definiciones generales de lo que sería una

organización, haciendo una primera distinción de “grupo corporativo” de otras formas<sup>35</sup> de organización social. Se puede afirmar que las organizaciones de corte corporativo involucran: “Una relación social que es cerrada o limitada por medio de reglas de admisión de extraños en la medida que su ordenamiento esta reforzado por la acción de individuos específicos cuya función normal es esa de un jefe o “cabeza” y, generalmente, también de un grupo administrativo” (Weber, 1947, pp.46-145).

“La cuestión institucional ha recuperado protagonismo en el análisis político y económico durante los últimos años y diversos autores han incorporado las instituciones como parte central del examen de la realidad social; así, se ha comenzado a hablar de la existencia de una corriente contemporánea en las ciencias sociales, el nuevo institucionalismo. El redescubrimiento de las instituciones ha abierto una agenda interesante de investigación en política y economía comparadas” (Romero, 1999, p.7).

“Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad, o más formalmente, los constreñimientos u obligaciones creados por los seres humanos que le dan forma a la interacción humana; en consecuencia, estas estructuran los alicientes en el intercambio humano, ya sea político, social o económico. El cambio institucional delinea la forma en la que la sociedad evoluciona en el tiempo y es, a la vez, clave para entender el cambio histórico” (North, 1990, p.3).

Para el presente trabajo las instituciones toman gran relevancia debido a que estas reglas y ejercen poder sobre las organizaciones, podría pensarse que organización e institución son sinónimos, sin embargo, esto no es así si se remite a una definición simple sobre estas dos palabras, el diccionario de la Real Academia Española, define organización como:

“Del fr. organisation.

36

1. f. Acción y efecto de organizar u organizarse.

2. f. Disposición de los órganos de la vida, o manera de estar organizado el cuerpo animal o vegetal.

3. f. Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines.

4. f. Disposición, arreglo, orden.”<sup>1</sup>

Por otro lado, este mismo diccionario de la RAE, define la palabra institución como:

“Del lat. institutio, -ōnis.

1. f. Establecimiento o fundación de algo.

2. f. Cosa establecida o fundada.

3. f. Organismo que desempeña una función de interés público, especialmente benéfico o docente.

4. f. Cada una de las organizaciones fundamentales de un Estado, nación o sociedad. Institución monárquica, del feudalismo.

5. f. desus. Instrucción, educación, enseñanza.

6. f. pl. Colección metódica de los principios o elementos de una ciencia, de un arte, etc.

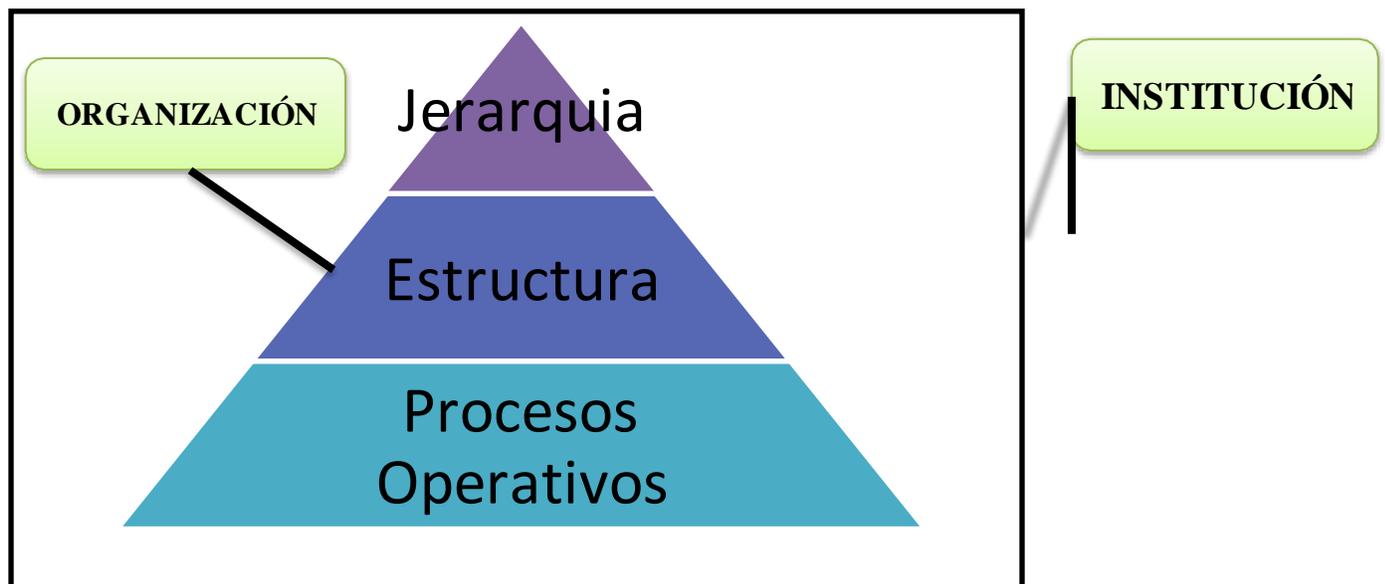
7. f. pl. Órganos constitucionales del poder soberano en la nación.”<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Consultado en el diccionario de la Real Academia Española, disponible en: <https://dle.rae.es/organizaci%C3%B3n?m=form>

<sup>2</sup> Consultado en el diccionario de la Real Academia Española, disponible en: <https://dle.rae.es/instituci%C3%B3n?m=form>

Ahora bien, tomando en cuenta lo expresado por el Dr. Angel Wilhelm durante<sup>37</sup> su impartición de catedra, explica que la organización se puede comparar como una pirámide, y la institución como un cuadro que la enmarca, remitiéndonos a la sencilla definición de organización de RAE, podemos ver que en organización se limita a decir que se refiere a la manera de organizarse, por lo que este trabajo engloba en esta parte la jerarquía expresada en el organigrama, reglamentos, los procesos de operación, las políticas y estructura de la organización, mientras que al referirnos a institución, podemos ver que va más allá de una simple estructura u manera de organizarse, el diccionario lo toma como la fundación de algo, incluso integra la palabra de poder dentro del estado, por ende podemos entender que el poder, y las bases fundacionales conforman un ente superior que va más allá de la mera manera organizativa, esto se puede expresar gráficamente de la siguiente manera:



**Fuente:** Elaboración propia con información y material de catedra del Dr. Vazquez Wilhelm

Ejemplo de esto es la institución de los Rotschild en la ciudad de Londres, más<sup>38</sup> específicamente en el municipio de la City, el centro financiero de Inglaterra y uno de los más importante de la región de la Unión Europea. Dicho apellido representa una institución financiera dentro de la región de Europa, lo anterior debido al poder financiero (o económico) acumulado a lo largo de los siglos por esta familia, justo apenas es que en el año 2020, ofrecen entrevistas públicas a diversas cadenas de televisión europea, está en una institución que ejerce poder dentro de la región, ejemplo de ello que es que cualquier autoridad, e incluso incluyendo a la aristocracia británica (otra institución europea) como sería el caso de la Monarca Isabel II, para ingresar a este cuadrante financiero londinense de la City, requiere solicitar un permiso oficial del alcalde de distrito.

La institución de los Rothschild ejemplifica un institucionalismo racional y clásico al poder visualizar una ostensión pecuniaria al estilo Vebleniano, al poder ser testigos de los grandes rascacielos modernos y ostentosos que se erigen dentro del distrito de la City, a la vez que la institucionalización del apellido va tomando mayor fuerza por encima de las diversas organizaciones financieras europeas, lo anterior mediante organizaciones como Edmond Rothschild Group o Société Générale, organizaciones que gracias a la institución de los Rothschild, pueden comercializar con productos financieros a nivel global muy distintos a los que la normatividad reguladora puede autorizar, esto según datos presentados en el documental ). L'incroyable saga des Rothschild : le pouvoir d'un nom, ejemplo del poder que puede ejercer una institución internacional ante los palacios legislativos alrededor del mundo.

Una vez situados dentro de la región de la Unión Europea: "Por ejemplo, es bien sabido que en Dinamarca el Gran Cinturón que conecta la isla de Copenhague con tierra

firma, completado en 1998 a un costo de 4,300,000,000 de dólares, fue un proyecto<sup>39</sup> irracional. Un único túnel habría costado menos, puesto que la distancia era considerable. Pero los políticos deseaban además un hermoso puente, y ellos no estaban pagando por él, así que lo hicieron. De acuerdo con documentos oficiales, el periodo para saldar los préstamos se extiende a 40 largos años; en un mundo donde los proyectos comerciales obtienen rendimientos en menos de diez. Como sea, el puente es magnífico. Simboliza la unión de Dinamarca con Europa. (McCloskey, 2006, p.459)

Este **es** un ejemplo donde un institucionalismo clásico de la racionalidad económica debería en teoría predominar, puesto que en términos financieros un túnel puede hacer eficiente el ahorro de los contribuyentes daneses, sin embargo de manera paralela el deseo de contar con una obra ostensible que muestre un poder pecuniario, se sobrepone sobre los intereses comunes que decide una institución como lo puede ser un poder gubernamental, en este caso el poder legislativo de Dinamarca. Una vez más se puede ver que no existen leyes fijas universales, y este ejemplo da una muestra de la irracionalidad no solo en proyectos públicos, sino en negocios internacionales, ya sean de pequeña o gran escala, siempre existe una necesidad de tomar una decisión en la que se proyecta que tan importantes son los símbolos y egos, las predisposiciones, incluso cargas ideológicas de “odios o amores” de sobre quienes recae la responsabilidad de toma de decisiones.

Así mismo se debe tener en cuenta que las interpretaciones originales de la teoría del nuevo institucionalismo, se enfocaron directamente en el isomorfismo y la legitimación, (efectos muy comunes dentro de la Unión europea) sin embargo, las corrientes teóricas más recientes se enfocan en un sostenido interés de lo que es la

agencia y cambio, estos elementos toman gran relevancia dentro de los ambientes de<sup>40</sup> mercados internacionales. Oliver (1991) reorienta la falta de atención a la agencia humana del neoinstitucionalismo temprano, combinó la teoría institucional con la teoría de la dependencia de los recursos para desarrollar una tipología de respuestas estratégicas a las presiones del ambiente.

El neoinstitucionalismo brinda herramientas esenciales para estudiar los atributos de las estructuras institucionales económicas que posibilitan el desarrollo de los pueblos del mundo. De acuerdo a Burgos Silva (2002), el análisis económico neoinstitucionalista define la institucionalidad jurídica y el desarrollo económico, cuestiona el derecho como instrumento del desarrollo económico y reconoce a las instituciones informales y promueve mecanismos institucionales considerados como óptimos.

La teoría neoinstitucionalista desde su perspectiva sociológica, propone que la importancia de los marcos de referencia normativos y las reglas de comportamiento para guiar, constreñir, y crear poder en las organizaciones las que se consideran consistentes de estructuras y actividades cognitivas, normativas y regulativas que dan significado al comportamiento social. Los análisis en las relaciones internacionales desde la perspectiva del nuevo institucionalismo a partir de las consideraciones de la elección racional de los individuos a los incentivos que ofrecen las instituciones entendidas como las reglas que prescriben, proscriben y permiten determinados comportamientos.

El neoinstitucionalismo económico ayuda a relacionar de una forma teórica sofisticada la economía corporativa y la política, a la vez que de manera paralela analiza las fallas de los dispositivos del Estado y sus incompetencias. De acuerdo a la teoría neoinstitucional de la economía, el subdesarrollo es resultado de las fallas del Estado

para proveer las estructuras de *governance*, las cuales son sumamente necesarias<sup>41</sup> para poder garantizar las instituciones que apuntalan el desarrollo de los pueblos de la sociedad internacional. El neoinstitucionalismo internacional (o neoliberal) recomienda un Estado fuerte pero limitado en sus funciones, es aquí donde interviene el institucionalismo neoliberal, el cual propone limitar al Estado en sus funciones, para que se limite solo a garantizar el buen funcionamiento de los mercados, esto también marcado por Keoane, su principal exponente.

El papel de los valores es un eje rector para el viejo institucionalismo, pero el neoinstitucionalismo se orienta más a los procesos cognitivos. Greenwood and Hinings (1996. P.1022) resumen este cambio señalando que "el viejo institucionalismo enfatiza los temas de influencia, coaliciones y los valores de competencia fueron centrales, junto con el poder y las estructuras informales y el nuevo institucionalismo que enfatiza la legitimidad, el involucramiento de los campos organizacionales y la centralidad de la clasificación, rutinas, guiones y esquemas. El nuevo institucionalismo atiende a los campos organizacionales como unidades de análisis. Los procesos institucionales pueden dar cierta estabilidad a los campos organizacionales, aunque estos siempre están evolucionando y no son estáticos, resolviendo mediante consenso negociado socialmente las diferencias de interpretación."

Cabe destacar que "La mayor parte de los académicos de la administración internacional tienen un punto de vista estrecho sobre la teoría institucional centrada más en el neoinstitucionalismo" (Meyer y Rowan, 1977) y esta visión estrecha se mantiene cuando se utilizan conceptos de campo organizacional, legitimidad, isomorfismo y mecanismos de presiones internacionales. El modelo neoinstitucional esencialmente

mantiene que la sobrevivencia organizacional se determina por el grado de alineación<sup>42</sup> con el ambiente organizacional y por tanto, las organizaciones tienen que cumplir con las presiones organizacionales externas.

Kostova, Roth y Dacin (2008, p.1003) concluyen que la teoría del nuevo institucionalismo tal como es actualmente constituida no es apropiada para el estudio de las multinacionales y proveen críticas específicas. (Greenwood y Hinings, 1996, p.1024) proponen que el viejo y el nuevo pueden ser combinados a fin de proveer un modelo de cambio que conecta el contexto organizacional con la dinámica intraorganizacional. Kostova, Roth y Dacin (2008) desarrollan un conjunto de provocaciones que retan la validez del neoinstitucionalismo tradicional y ofrecen ideas en una teoría más novedosa basada en la integración del viejo y el nuevo institucionalismo. Todas las unidades en las multinacionales pueden ser vistas como perteneciendo al mismo campo institucional intraorganizacional el cual se contiene dentro de las fronteras de la firma. Este campo puede ser más fuerte en ejercitar influencia sobre los miembros, esto es sobre las subunidades multinacionales que el campo externo tradicional discutido en el neoinstitucionalismo. Kostova, Roth y Dacin (2008) contienden que las multinacionales ser involucran en menos desconexiones y ceremoniales que los sugeridos típicamente por los neoinstitucionalistas. Kostova, Roth y Dacin (2008) consideran que teóricamente estas condiciones son mejor entendidas si las ideas del viejo institucionalismo semezclan con los puntos de vista neoinstitucionales.

“Los académicos de la administración internacional ignoran el llamado a integrar el viejo y el nuevo institucionalismo que puede representar una promesa para el estudio de las corporaciones multinacionales” (Greenwood y Hinings, 1996, p253). Phillips y

Tracey (2009) sugieren que los investigadores de la administración internacional se<sup>43</sup> benefician de la emergencia de la mezcla de las dos corrientes del viejo y el nuevo institucionalismo enfocado en cómo los actores ejercitan la agencia para crear estructuras de nuevo institucionalismo y alterar las existentes que están difusas a través de los campos organizacionales. Este sincretismo que se propone entre ambas teorías, debe ser tomado en cuenta para poder estudiar y profundizar respecto a la agencia y el cambio institucional así como con el isomorfismo y la legitimidad.

Así mismo, se debe a tener a consideración que: “Por lo general se entiende que las organizaciones formales son sistemas de actividades controladas y coordinadas que surgen cuando el trabajo es incorporado en redes complejas de relaciones técnicas e intercambios que traspasan fronteras. Pero en las sociedades modernas, las estructuras de organización formal surgen en contextos muy institucionalizados. Se crean profesiones, políticas y programas junto con los productos y servicios que se supone deben producir racionalmente. Este proceso permite que surjan muchas nuevas organizaciones y obliga a las existentes a incorporar nuevas prácticas y procedimientos. Esto es, lleva a que las organizaciones incorporen las prácticas y procedimientos definidos por los conceptos racionalizados prevaletes del trabajo organizacional e institucionalizado en la sociedad. Las organizaciones que lo hacen aumentan su legitimidad y sus perspectivas de supervivencia, independientemente de la eficacia inmediata de las prácticas y procedimientos adquiridos” (Meyer y Rowan, 1991, p.79).

Es también relevante considerar que las instituciones tienen efectos institucionales y generan determinado institucionalismo, al tratarse de la administración internacional, estos efectos se reflejan a nivel regional, continental y finalmente a escala

global. “Las instituciones no son solo estructuras restrictivas; todas autorizan y<sup>44</sup> controlan al mismo tiempo. Las instituciones presentan una dualidad de restricción libertad (Fararo y Skovertz, 1986): son medios de actividad dentro de las restricciones” (Jepperson, 1991, p.193).

“Las ciencias sociales están en medio de una retirada teórica de la sociedad. La retirada ha tomado dos cursos, uno hacia el individuo utilitarista y el otro hacia la organización orientada al poder...Concebimos las instituciones como patrones de actividad superorganizaciones por medio de los cuales los humanos conducen su vida material en el tiempo y en el espacio, y a la vez como sistemas simbólicos por medio de los cuales asignan una categoría a esa actividad y le otorgan un significado” (Friedland y Alford, 1991, 294). Es por ello que este trabajo puede afirmar la supremacía de las instituciones sobre las organizaciones mismas, a la vez que brindan identidad, pertenencia y una vida simbólica a los individuos.

Por otro lado, se debe tener en cuenta que en un mercado globalizado, el duelo que enfrenta la institucionalización y legitimidad de toda empresa mexicana, es el cambio difícil y vertiginoso de su entorno, ya que bajo esta perspectiva toda organización se ve obligada a innovar de manera competitiva, creando múltiples estrategias agresivas, las cuales se tienen que aplicar institucionalmente de manera paralela pero integralmente, para ello se tiene que acoger un esquema organizacional extranjero, en el cual se contemple una clara visión de internacionalizarse, adaptándose a los sistemas organizativos imperialistas, adicionalmente se debe tener en cuenta que una integración ventajosa a la economía global requiere el desarrollo de estrategias nacionales y empresariales adecuadas.

El proceso de liberalización de los mercados, se encuentra ligado de manera<sup>45</sup> intrínseca al proceso de internacionalización de la empresa. La característica primordial de los mercados institucionalizados neoliberalmente, se distinguen por la rapidez e intensidad con que se responde al fenómeno de la globalización con análisis estratégicos asertivos.

La internacionalización de las operaciones logísticas y económicas de las empresas, realmente no es un fenómeno nuevo. En ya varios sexenios atrás, ha existido un crecimiento sostenido del comercio exterior, lo anterior siempre favorecido por la conquista de negociaciones encaminadas a la liberalización multilateral de los aranceles aduaneros. Sin embargo, la tendencia reciente a la integración internacional es cualitativamente diferente, porque se caracteriza por la intensificación de vínculos económicos que trascienden los límites nacionales y a menudo reflejan un comportamiento estratégico de la empresa. Las operaciones económicas se desarrollan cada vez más en un ambiente sin fronteras, en el cual la producción, la tecnología y la comercialización están vinculadas en cadenas de valor agregado, y cadenas de suministro interrelacionadas mundialmente.

Para poder terminar de comprender la apertura de mercados, se debe destacar que el fenómeno de la globalización de los mercados se fundamenta en un conjunto de cambios entre los que se destacan:

- ✓ El rápido desarrollo tecnológico, en particular en el campo de las nuevas tecnologías digitales, lo cual crea mayor conectividad global en menor tiempo, y como consecuencia del cual se ha producido un crecimiento

de manera exponencial en la oferta de nuevos bienes y servicios, así<sup>46</sup> como la estandarización de procesos soberanamente eficientes, para la producción y la gestión de la organización, generando una competencia muy agresiva dentro de mercados globales.

- ✓ Dentro de los mercados globales se marca la tendencia a la homogenización de los gustos y pautas de comportamiento de los consumidores, esto a través del marketing internacional, lo cual conlleva al incremento de los productos estándares o globales, que permiten a la empresa vender los mismos productos en diferentes mercados.

Finalmente cabe destacar que la teoría neoinstitucionalista tiene aportes para el análisis organizacional, sin embargo también existen límites y posibles agendas de investigación que puedan estar promovidas por cargas ideológicas de grupos de investigación.

En palabras de De la Rosa: “En lo que respecta al NIE, se puede decir que su aporte al conocimiento de las organizaciones es mínimo. Esto obedece a que si bien el NIE representa un esfuerzo por considerar a la empresa –es decir, la organización- como algo más que una simple función de producción, no logra apartarse de su visión racional económica al concebirla la empresa como reductora de costos de transacción, perdiendo de vista su complejidad. Y como se han encargado de demostrar la Teoría de la Organización y los Estudios Organizacionales, la empresa puede ser considerada como algo más que un simple instrumento para regular las transacciones” (De la Rosa, 2002 p.37)

En este sentido, este trabajo puede inferir que la empresa transnacional tiene<sup>47</sup> una operatividad transaccional que es lo que hace que sea posible su viabilidad financiera, sin embargo se debe reconocer que dentro de ellos hay actores individuales que interactúan entre sí y con su propio medio, en donde existen relaciones humanas e incluso tienen injerencia las relaciones humanas, derechos humanitarios, así como antecedentes históricos y una vida simbólica que puede ampliar la perspectiva y aprendizaje organizacional.

### **COVID-19: Complicado VS Complejo.**

En 2019 aparece una nueva variable determinante en el concierto de la civilización, el virus SARS CoV2 conocido como COVID19 marca un cambio en el orden institucional de la sociedad y sus organizaciones. Con base en un reporte técnico publicado por la Asociación de Neumología y Cirugía Torácica del Sur, con sede en la ciudad de Sevilla, España. Los coronavirus se descubrieron en los años 60 siendo inmediatamente catalogados como importantes patógenos tanto en humanos como en animales, dicho virus ha sido el causante de muy distintas y variadas enfermedades que pueden ir desde un simple resfriado hasta una severa neumonía.

Hasta el mes de diciembre del año 2019, se habían identificado seis tipos de coronavirus que pudieran generar enfermedad en humanos, entre ellos los causantes de los dos brotes epidémicos anteriores: el SARS coronavirus que apareció por primera en el año 2002 y el MERS-CoV, que se identificó por primera vez en el año 2012 la región de medio oriente. A finales de diciembre del 2019, se identificó un nuevo coronavirus como el agente causal de un grupo de casos de neumonías en Wuhan, capital de la provincia de Hubei en China, siendo reconocido y catalogado oficialmente

por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el mes de febrero de 2020,<sup>48</sup> coronavirus2 del síndrome respiratorio agudo severo (SARS-CoV-2) y a la enfermedad que origina COVID-19, que significa enfermedad por coronavirus 2019. Debido a la conexión globalizada entre naciones, regiones y continentes, desde Wuhan se extendió rápidamente alrededor de todo el globo terráqueo, dando como resultado al inicio una epidemia en toda China, seguida de un número creciente de casos en diversas naciones de todas las regiones del mundo, generando la pandemia y emergencia sanitaria actual.

Al ser una patología reciente aún se desconoce mucho de su epidemiología, transmisión, tratamiento, etc. Se están realizando continuos estudios para profundizar en su conocimiento.

Ahora bien, se debe tener en cuenta que este cambio de ambiente externo afecto a cuantiosas organizaciones, esto derivado de la emergencia sanitaria por COVID-19, suscito que se generaran cambios en las estructuras y procesos operativos que se encontraban institucionalizados, esto afecto a todos por igual, desde organizaciones formales, informales, pequeñas, medianas, grandes y multinacionales, incluso, a organizaciones de crimen organizado, debido a que no podían producir las sustancias que se distribuyen debido al cierre de laboratorios, incluso afectando su logística por cierre de fronteras y aduanas a nivel internacional.

Lo anterior vino a generar ambientes complejos y de gran incertidumbre para las organizaciones y sus instituciones, con base a lo publicado por Hall en su obra de Organizaciones, estructura y proceso, propone que durante el proceso de cambio e innovación se da de primera instancia la resistencia al cambio, esto citando a Katz y Kahn, quienes dentro de diversos puntos, este trabajo destaca una de las razones más

relevantes para oponerse al cambios, y es que: “El cambio organizacional puede<sup>49</sup> amenazar el sistema establecido de poder. La administración, por ejemplo, podría ver que parte de su poder se desliza hacia otros grupos” (Hall, 1974, p.205).

Incluso organizaciones de medios de comunicación experimentaron este tipo de fenómenos, por ejemplo, televisoras mexicanas con operación multinacional dentro del continente Americano, tales como Televisa o TV Azteca, se vieron desplazadas por servicios de comunicación vía streaming, tales como Netflix o Prime Video de Amazon, vieron desplazado su poder económico por venta de publicidad por estas plataformas digitales, llevando a estas multinacionales de comunicación a estados financieros que reflejaban pérdidas, y por ende pérdida de influencia sobre gran parte de población, tanto en México como en Latinoamérica.

Posterior a la resistencia, según Hall, se comienza con un proceso de cambio en donde citando a Kauffman menciona que: “También el cambio se presenta cuando se eliminan los obstáculos que se oponen al mismo. El reconocimiento de los obstáculos contribuye a disminuir su importancia” (Hall, 1974, p.205).

Dando seguimiento de las televisoras mexicanas, estas optaron por despedir al talento artístico que se oponía a las nuevas políticas, incluso dieron un cambio drástico a su ideología política, (especialmente Televisa) al ceder ante el actual gobierno que promueve la denominada 4ª transformación por parte del Presidente Andrés Manuel López Obrador, esto para poder firmar contratos millonarios para transmitir clases vía televisión, por supuesto esto derivado del confinamiento y cierre de escuelas a nivel nacional por motivos de emergencia sanitaria de COVID-19.

Finalmente Hall nos destaca que Hage y Aiken encontraron que existen<sup>50</sup> características comunes en organizaciones que poseen altos niveles de organización, entre los que destacan:

1. Alta complejidad en el entrenamiento profesional de los miembros de la organización.
2. Alta centralización del poder.
3. Baja formalización.
4. Un bajo énfasis en volumen de producción (oposición a la calidad).
5. Bajo énfasis de eficiencia en el costo de producción.

Por lo tanto este trabajo puede afirmar que: “Siendo así que las organizaciones formales son, frecuentemente, muy grandes y complejas algunos autores se refieren a ellas como organizaciones a “gran escala” o “complejas”. Pero nosotros hemos considerado que estos términos ayudan a confundir por dos razones. Primera, las organizaciones varían en tamaño y complejidad y el uso de estas variables como criterios para definir las resultarían en expresiones extrañas tales como “una organización pequeña en gran escala” o una “organización compleja muy compleja”. Segunda, aunque las organizaciones formales se convierten, a menudo, en muy grandes u complejas, su tamaño y complejidad no emulan con los de una organización social de una sociedad moderna, que incluye esas organizaciones y las relaciones que las ligan además de otros patrones no organizacionales. (Quizá tal vez se ha hecho tanto énfasis en la complejidad de las organizaciones formales porque está hecha por el hombre mientras que la complejidad de los computadores modernos es más

impresionante que la del cerebro humano. La complejidad por diseño puede ser más<sup>51</sup> conspicua que la que se genera por crecimiento o evolución) (Blau y Scott, 1962, p.7).

Se debe considerar que las organizaciones internacionales han evolucionado conforme el ambiente global vertiginoso bajo el cual se desarrollan (incluyendo el fenómeno de COVID-19), es así como han aprendido a vivir y dar una respuesta rápida a la complejidad, han asimilado lo impredecible e indefinible en un mundo hiperconectado de los negocios de hoy, un ejemplo de esto es como las organizaciones corporativas se han reestructurado ante la pandemia actual de COVID-19.

Este trabajo, tiene claro que gestionar negocios internacionales hoy en día es radicalmente distinto que hace apenas 30 años. En gran medida esto es por el grado de complejidad con el que los individuos dentro de una organización tienen que lidiar. “Es indiscutible que los sistemas complejos siempre han existido y que la vida de las empresas siempre se ha caracterizado por lo impredecible, lo sorprendente o lo inesperado. Pero la complejidad, debe ser algo que se encontraba principalmente en los sistemas grandes como las ciudades, hoy se ha convertido en algo que afecta a casi todo lo que tocamos: los productos que diseñamos, los trabajos que realizamos a diario y las organizaciones que supervisamos” (Sargut y Gunther, 2011, p.46). Tomando en cuenta la cita presentada, se debe tener presente que las organizaciones complejas con mucho más difíciles que estudiar y gestionar que aquellas que simplemente con complicadas, es difícil poder predecir lo que sucederá en un futuro debido a que los actores y sistemas complejos mantienen interacción de maneras inesperadas.

Así mismo, debemos saber que es muy fácil que se genere una confusión entre lo solo difícil o complicado, con lo complejo, Los estudiosos de las organizaciones, así

como los ejecutivos que gestionan organizaciones internacionales de corte<sup>52</sup> corporativo, requiere saber cuál es la diferencia, esto ya que si se gestiona una organización compleja como si fuera solo complicada, se pueden cometer errores que sean costosos en materia económica.

“Los sistemas complicados tienen muchas partes movibles pero operan según patrones determinados. La implementación de un proceso de Six Sigma puede ser complicado, pero los recursos, las prácticas y los resultados son relativamente fáciles de predecir” (Sargut y Gunther, 2011, p.46). Lo anterior se puede inferir como que en una organización complicada pueden existir cuantiosas y variadas interacciones, sin embargo, estas siempre seguirán un patrón, el cual puede ser predecible y por ende fácilmente controlable.

Así bien como un antónimo tenemos que: “Los sistemas complejos están engullidos de características que, si bien pueden operar según patrones, sus interacciones están en constante cambio. Son tres las propiedades que determinan la complejidad de un entorno. La primera, llamada multiplicidad, se refiere a la cantidad de elementos que potencialmente interactúan. La segunda, interdependencia, se refiere a cuan conectados están esos elementos. La tercera, diversidad, que tiene que ver con el grado de heterogeneidad” (Sargut y Gunther, 2011, p.46). Con lo anterior se puede afirmar que las organizaciones internacionales se desarrollan bajo un ambiente de sistemas complejos, los cuales pueden tener condiciones iniciales, pero están pueden ir cambiando en el transcurso de la variable tiempo. Ejemplo de esto puede ser las operaciones logísticas llevadas a cabo vía aérea, ya que están sujetas incluso a clima que se presente en cada región, o bien, hoy día con el COVID-19, hay gobiernos

que mantienen un cierre total de sus fronteras, y otro que parcialmente las han ido<sup>53</sup> abierto, y otro casos más, en los que estados han ido decidiendo cerrar fronteras al comercio no esencial por segunda ocasión.

Cabe destacar que en un periodo de tiempo muy corto, las organizaciones corporativas complicadas, que se habían fundado de manera original a nivel doméstico, se convirtieron en organizaciones transnacionales complejas, esto debido a que poseen características que son numerosas, diversas e interdependientes a escala global. Esto hace que las instituciones se estructuren de manera más compleja, Sargut y Gunther en su artículo publicado en la Harvard Business Review titulado “Aprender a vivir con la complejidad”, proponen algunos puntos que sintetizan la idea, los cuales son:

- No pueden predecir lo que pasará cuando interactúan diversas partes de la empresa; las mismas condiciones iniciales pueden producir resultados distintos.

- Acciones que parecen ser simples producen consecuencias no buscadas.

- Las limitaciones cognitivas de los seres humanos implican que no existe un ejecutivo que pueda comprender todos los aspectos de su negocio, peor muchos se niegan a reconocer esos límites.

- Los acontecimientos atípicos pueden ser más significativos que los eventos promedio y pueden suceder más a menudo de lo que pensamos.

- Los ejecutivos pueden sortear estas dificultades al realizar cambios fundamentales en las forma en que abordan tareas clave como:

- o Pronosticar

- o Mitigar riesgos

- o Realizar trade-offs

“Muchas compañías que antes funcionaban dentro de mercados simples y autosuficientes ahora se enfrentan a una competencia con actores inesperados” (Sargut y Gunther, 2011, p.47). Un caso que ejemplifica la complejidad que causa gran perturbación en los ecosistemas de negocios, es el caso de las organizaciones transnacionales de índole financiero: Las organizaciones emisoras de tarjetas como Visa, MasterCard y American Express generan ingreso de capital a través de dos fuentes principales:

1. Cobros por anualidad a los titulares de tarjetas de crédito y
2. Pagos de los diversos proveedores que aceptan las tarjetas en sus comercios.

En las dos últimas décadas, han emergido nuevos actores, que incluyen a organizaciones operadoras de teléfonos móviles y gigantes corporativos tecnológicos como youtube, google, Amazon o Netflix, los cuales hoy en día están demandando con bastante fuerza al sector de pago.

Debido a que las diversas compañías tecnológicas no requieren lucrar con los pagos, ya que sus modelos de organización de negocios se basan en una sustentabilidad de publicidad, el daño colateral que genera es realmente considerable.

Sin embargo, se debe destacar que a raíz de las afecciones por COVID-19, las compañías emisoras de tarjetas de crédito innovaron al aliarse con empresas de plataformas digitales, las cuales aceptan todas las tarjetas, por ejemplo, todos los usuarios de telefonía fija o móvil, comenzaron a emitir pagos vía tarjeta de crédito para

poder permanecer en casa y no tener necesidad de salir a realizar depósitos físicos<sup>55</sup> ante sucursales bancarias o cajeros de las empresas de telefonía.

Por otro lado, para evitar el contacto con efectivo que podría ser una incubadora del virus dado que diversas personas tiene contacto con el papel efectivo, se promovió en variados establecimientos que se emitieran pagos vía tarjeta o digitales de ser posible y evitar contacto entre clientes y empleados, es aquí donde estas empresas financieras comenzaron a encontrar una oportunidad de crecimiento.

A medida que se modifican los ambientes de negocios y sus ecosistemas se interconectan a nivel global, las organizaciones multinacionales se tornan más complejo por ende, es justo este cambio ambiental el que se vuelve más habitual y compone mayor daño

Finalmente, este trabajo puede aseverar que los ambientes bajo los cuales operan las diversas empresas mexicanas con presencia multinacional, se enfrentaban a mercados domésticos o regionales (Enfocándonos en Latinoamérica), complicados, tornándose complejos a nivel internacional, sin embargo en tiempos recientes donde le COVID-19 afecto a nivel global, se enfrenta a ecosistemas aún mucho más complejos que de los que se tenían en circunstancias normales.

### **Panorama para el sistema Neoliberal o Capitalista.**

*“La crítica a la religión es la premisa de toda crítica”*

*Karl Marx [2010 (1844)]*

A lo largo del presente trabajo, se han expuso ejemplos de diversas organizaciones e instituciones y la reacción que han tenido ante los ecosistemas

complicados o complejos (complejos sobre todo a nivel global), así como sus<sup>56</sup> instituciones reguladoras, intermediarias y normativas. Para comenzar el análisis de lo que se refiere al futuro del capitalismo como sistema predominante, se debe analizar como reacciono una de las organizaciones con aproximadamente 2000 años de antigüedad, esto es, la iglesia cristiana (Católica Romana Apostólica).

Cabe destacar que las organizaciones cobran gran relevancia dentro del panorama internacional, ya que debido a su carga ideológica de naturaleza divina (que le da un poder muy por encima de los hombres), esta no realizaba posicionamientos a nivel global, si no universal, en definitiva un proyecto muy ambicioso, es justo aquí donde este trabajo considera que comienza el fenómeno de globalización, ya que es este momento donde se busca implementar una idea cristo céntrica de origen europeo no a nivel global, si aún más allá del globo terráqueo al denominarla como una labor *universal*.

Las organizaciones religiosas, y sus instituciones eclesiásticas, (no se hace crítica de lo divino en este análisis), han mantenido su supervivencia por aproximadamente poco más de 2000 años, algo interesante que merece ser sujeto de estudio desde una perspectiva organizacional, las organizaciones religiosas mantienen tal presencia internacional y poder que la Organización de Naciones Unidas (ONU), por medio de un informe técnico y Anthony Lake, Director ejecutivo de UNICEF, registra y afirma que: “Mucho antes de que UNICEF existiera, las comunidades religiosas ya se encontraban entre las entidades que con mayor intensidad defendían a los niños y niñas más necesitados del mundo, proporcionando orientación, ayuda y consuelo a millones de familias desfavorecidas” (UNICEF, 2012, p.3).

Así mismo en el mismo informe técnico citado, se expresa que: “La colaboración<sup>57</sup> de las Naciones Unidas con las comunidades religiosas ha aumentado de manera significativa en los últimos 20 años. Varias resoluciones de la Asamblea General, como la Resolución 65/138 de 2010, sobre el “Fomento del dialogo, la comprensión y la cooperación entre religiones, las culturas y las civilizaciones en pro de la paz”, y la semana Mundial de la Armonia Interconfesional, que comenzó a celebrarse en 2011, reflejan la creciente visibilidad e importancia que se otorga a la religión. (UNICEF 2012, P.4)

Por otro lado la misma UNICEF hace público de manera oficial que “Debido a su influencia moral, los dirigentes religiosos pueden influir en la manera de pensar de los miembros de sus comunidades, fomentar el dialogo y fijar prioridades. Por ejemplo, el 74% de los africanos sostiene que el sector de la población en que más confía es el de los dirigentes religiosos” (UNICEF 2012, p11). Esto viene a confirmar el poder de coerción e influencia que tienen las Instituciones religiosas y eclesiásticas a nivel internacional, o como algunos teólogos denominan de manera ambiciosa, a una escala universal.

Los estudiosos de corte neoliberal y visión imperialista, fundamentan que para poder establecer cierto raciocinio a nivel universal, se debe comenzar por conquistar nuestro ambiente doméstico o local, para después poder salir a conquistar todos los continentes del globo terráqueo ejemplo de esto son los planes de negocios internacionales, sin embargo, en este análisis del sistema capitalista o neoliberal, vamos a comenzar de manera inversa, comenzaremos a analizar los antecedentes históricos religiosos universales de cómo nace el cristocéntrismo entre Europa y Medio Oriente, y

como se expande hacia el resto del mundo, puntualizando más explícitamente en su<sup>58</sup> llegada a México, a la vez que examinaremos el motivo por el cual la religión cristiana prevalece sobre todas las otras religiosas, estructurando y consolidando así su cosmovisión colonial imperialista.

“Quien tiene el poder de definir y de imponer sus definiciones, tiene el poder de controlar. Mientras más incuestionables parezcan las definiciones, más incuestionado quedara el control que se ejerce sobre ellas” (PRADO, 2018, p.18).

Cuando hablamos del origen y trayectoria de vida de las religiones, nos encontramos con una larga tradición de nombres, títulos, organizaciones y denominaciones, tan compleja es esta red histórica, que por ello ha nacido una disciplina académica claramente denominada como “historia de las religiones”. Lo anterior es como occidente comienza a conceptualizar y clasificar a las “religiones” las cuales van cargadas de tradiciones endémicas de cada región del mundo, pero que la academia occidental comienza a analizarlas desde una perspectiva colonialista e imperialista, buscando en todo momento imponer una ideología cristiana.

Para poder comprender el origen del imperialismo cristiano, (globalización) debemos remontarnos a la época de la Roma Imperial, la supremacía de este gobierno, no distinguía nada respecto a lo “religioso” como parte de la esfera cultural de la sociedad, sino que lo encasillaba más como un sentimiento o actitud que se reservaba a la vida personal de cada uno de sus ciudadanos, siendo lo anterior algo destacado de por qué fue el único pueblo en no ser evangelizado en el nombre de Jesucristo. Así mismo, si tomamos en cuenta la veneración que se tenían a los cesares romanos, a los dioses y divinidades, no solo de Roma, sino de la misma Grecia, nos podemos percatar

que no existen conceptualizaciones ni fronteras marcadas de manera estructural y<sup>59</sup> precisa, si no por el contrario, se mantenía una constante apertura al sincretismo e intercambios ideológico. Lo anterior es un ambiente muy similar al que encontraron los colonizadores españoles al tener los primeros contactos con los pueblos indígenas originarios mexicanos, todo un sistema de pensamientos abiertos, rituales y creencias del vox populi, y que solo lograron conquistar dicha diversidad, conceptualizándola una adhesión a un sistema de creencias perfectamente territorializado y delimitado, basado en “El libro” (Biblia), creando de esta manera un vínculo divino entre un dios y el individuo.

“El situarse del cristianismo como vera religió viene por descontado a partir de la doctrina de la encarnación. Dios se ha manifestado personalmente en Cristo, y este ha fundado una comunidad de fieles, la cual se ha convertido en una institución”. (PRADO, 124, p.124)

Tomando en cuenta la cita anterior, a todas las religiones aborígenes quedan vencidas ante los cristianos, esto al no haber comparación alguna, respecto al dios mismo manifestado al hombre, frente a la fetichización de objetos en ritos paganos de civilizaciones consideradas inferiores, simplemente ya no existe cabida a otra realidad u otro posible, ya que el dios mismo es quien ha expresado su normatividad al ser humano.

“Lo que ha nacido no es otras cosa que la religión. Por primera vez en la historia podemos hablar realmente de una religión sobre la tierra. A partir de ahora, el termino religión solo admite dos adjetivos: vera o falsa.” (PRADO, 2018, p.125).

A partir de esto se tiene un hecho realmente erudito y fascinante, los apologetas de la religión han utilizado conceptos marginados y poco usados, en una verdad universal, y la cual debe ser transmitida a todos los pueblos de la tierra, por ende tenemos

el surgimiento de una globalización religiosa, derivando por ende, en una visión<sup>60</sup> imperialista, al momento de que se pretende imponer a todos los habitantes del planeta.

PRADO cita a la teóloga y Dra, en Ciencias de la Religión, Tomoko Masuzawa (2005), quien considera que existe una ambivalencia entre dos tesis: el discurso de las religiones del mundo 1) perpetua e universalismo teológico cristiano y 2) perpetua una visión eurocéntrica del mundo. Justo tomando como base lo dicho por esta maestra de historia, literatura de la Universidad de Michigan, y doctora de ciencias religiosas, se puede afirmar que a partir de aquí, surge la religión imperialista eurocéntrica con una base fundacional cristocéntrica, que comenzaría a imponer su racionalidad ontológica al resto del mundo.

Ahora bien, cuando los colonizadores españoles llegan a territorio azteca, se encuentran con un sistema abierto de creencias religiosas, en definitiva, encuentran a una religión natural y primitiva, y debido a su ambiciosa visión imperialista, lo adjetivan como idolatría, consideran que los indígenas originarios, fetichizarían objetos creados en madrea, roca y barro, esto evidentemente contradice al Libro que tiene preminencia sobre todo libro, y se les acusa de idolatría, pecado severamente penado por un dios único y verdadero, que es celoso y que marca la unicidad, por ello, desde el mismo Vaticano, el sumo pontífice el Papa, gira la orden a la Corona Española de tomar las tierras de estas personas inciviles, incapaces de trazar un futuro digno y consiente, gran parte de estas tierras pasarían a manos de la iglesia cristiana. (Se ejecuta una inversión de derechos humanos Lockiana)

Lo anterior, legitima, institucionaliza y legaliza e despojo a tierras aztecas con un fundamento de ley canónica, lo anterior fundamentado con lo divino, bajo el dogma de

que dios reina en el tercer cielo, más no gobierna entre los hombres por ser tan santo<sup>61</sup> e inalcanzable, y por ello, se establece la iglesia como organización de intermediaria de gobernanza entre el hombre y dios, de ahí surgen abusos físicos, asesinatos, violaciones a mujeres indígenas mexicanas, despojo de la tierra para españoles y religiosos, todo avalado por la misma autoridad cristiana, evidentemente lo anterior bajo una torcedura atroz de los fundamentos bíblicos cristianos.

Sin embargo, surgen teólogos defensores de los indígenas y de la teología de liberación, como es el caso de San Bartolomé de las Casas , germina como figura defensora de los indígenas, en varias crónicas se puede ver que no los calificaba de salvajes ni guerrilleros, los apreciaba como personas gentiles y dóciles, las cuales al tener un estado natural de religión, podían recibir de manera fácil el evangelio de Jesucristo, el defendía una verdadera evangelización, aunque se puede considerar que esto se hacia abajo la misma línea de universalismo cristiano, ya que le fin era el mismo, que los indígenas aceptaran a Jesús como su emancipador, redentor y salvación, solo que de una manera menos violenta.

Algo admirable como hecho histórico por parte de Las Casas, es que el mismo escribió a los reyes españoles, para denunciar los abusos que se cometían en la “nueva tierra descubierta”, aunque de manera muy inteligente nunca debato la autoridad papal, ya que argumentaba que a quien dios había dado esas tierras, era a los mismo reyes españoles, más no a los gobernantes que habían enviado en su representación, ya que estos finalmente no eran a quienes dios había elegido, por eso San Bartolomé argumentaba que eran los mismos reyes quienes debían venir a gobernar sus tierras que por decisión divina se les habían brindado, cabe mencionar que los reyes españoles

habían dado órdenes de tratar a los indígenas como iguales, de que se les diera<sup>62</sup> protección y se les evangelizara con gentileza, sin embargo esto en la práctica no era llevado cabo por los españoles llegados al nuevo mundo, ya que justo al ser tierra de oportunidades, solo llegaban españoles ruines, ladrones, y buenos para nada en su tierra natal, pero al final los reyes tardaron en actuar, ya que culturas enteras habían sido devastadas.

Para concluir el muy resumido antecedente histórico de que organización puede ser considerada como la fundadora y madre de la globalización (por ende del sistema liberal y capitalista), se debe mencionar que a Europa se le comenzó a conocer como el viejo mundo, debido a la falta de oportunidades laborales, y falta de recursos naturales, es por ello que se tenía que realizar la explotación del nuevo mundo que era mega diverso en minerales, selvas, bosques, flora, fauna y muchas otras materias primas. No solo España vio esto, sino países como Francia o Inglaterra, de ahí que aun hoy en día persistan nombres fundacionales de ciudades como New England, New Hampshire, New York, New Jersey entre muchas otras, destacando que todas ellas tuvieron en sus orígenes gran influencia cristiana, destacando el anti intelectualismo, como dijera una vez el reverendo John Cotton, padre fundador de New England: “Mientras más ilustrado, más fácil será caer en servicio a satanás”.

Ahora bien, en esta tesis se debe reconocer que sin un sistema capitalista o neoliberal, las organizaciones multinacionales simplemente no existirían, debido a que se deberían implementar políticas proteccionistas y tratar de que las naciones fueran auto sostenibles.

Sin embargo, dentro del análisis académico con un punto medio, se debe<sup>63</sup> reconocer que los efectos de la globalización enfocados dentro de una vertiente transaccional, se ignoran actores que interactúan entre ellos, dentro de la organización misma, como entre individuos de distintas sociedades, se destruyen selvas, bosques, ríos, fauna, flora entre muchos otros aspectos, se segrega incluso a sectores de la sociedad internacional, la cual confirma la siguiente aseveración: “Por qué acabar con estas fobias [xenofobia, racismo, misoginia homofobia, cristianofobia o islamofobia] es una exigencia de respeto no a la “dignidad humana”, que es una abstracción sin rostro visible, sino a las personas concretas, que son las que tienen dignidad, y no un simple precio” (Cortina, 2017, p.56).

Así mismo, debemos cuestionarnos ¿Realmente el capitalismo global se encuentra en un peligro eminente que lo llevara a desaparecer?, si es que fuese así ¿que hacen las organizaciones al respecto?, podemos comenzar con la siguiente proposición: ¿Las empresas deben enfrentar los nuevos desafíos al libre mercado” (Bower, Leonard y Paine, 2011, p.77).

Para contestar si realmente el capitalismo se encuentra en riesgo debemos tomar en cuenta la aseveración de que: “Para preservar el capitalismo de mercado, los líderes de negocios deben impulsar la actividad emprendedora a gran escala” (Bower, Leonard y Paine, 2011, p.78). Lo cual nos indica para este trabajo que los negocios internacionales son vitales para la perpetuación del sistema, aunque introduciendo una parte humanista y organizacional que nos ayude a tener mayor capacidad reflexiva y explicativa, incluso podríamos hablar de un capitalismo consiente o humano, el cual: “Consiste en, una tendencia que busca deslindarse del capitalismo empresarial implosivo, manipulador,

rapaz, reaccionario, para formular un nuevo paradigma en el universo de los negocios”<sup>64</sup> (Godoy y Canales, 2016, p.5).

También Boower, Leonard y Paine nos afirman que: “Ni los gobiernos ni las instituciones internacionales están preparados para lidiar con un colapso sistémico” algo que sin duda generaría un caos internacional, incluso germinarían problemáticas diplomáticas que desembocarían en invasiones y coerciones de índole militar.

Se debe destacar que este trabajo considera que el ecosistema del mercado liberal o capitalista efectivamente se encuentra amenazado por variables complejas como lo son sistemas sociopolíticos complejos y dinámicos que se caracterizan por mantener un *feedback* que va de lo positivo a lo negativo, se dice que: “El sistema de mercado genera consecuencias positivas, que a su vez, refuerzan y fortalecen los antecedentes necesarios para que funcione exitosamente. El sistema también genera consecuencias negativas. Si no se abordan adecuadamente, esas consecuencias crean efectos disruptivos que socavan la salud y estabilidad del sistema, tanto directa como indirectamente, mediante interacciones con fuerzas ajenas al sistema” (Bower, Leonard y Paine, 2011, p.78).

Tomando en cuenta las afirmaciones realizadas por los autores citados en la Harvard Business Review, se puede deducir que el capitalismo enfrenta una crisis, sin embargo dicha crisis se puede enfrentar y brindar soluciones funcionalistas, que finalmente harán que cambie de forma, más no de sustancia, ejemplo de esto es que tal vez en los análisis académicos ya no se habla de capitalismo económico, pero se comienza a plantear un capitalismo de datos, esto según la agencia alemana de

investigación documental DW, y dicho capitalismo de datos lo acaparan grandes<sup>65</sup> trasnacionales del rubro tecnológico como Amazon.

Así mismo, en la región Oriente, China comienza a implementar sistemas de seguridad totalmente digitales para control de la población, así mismo la Unión Europea busca implementar el cobro digital y eliminar el uso de efectivo, implementando una moneda digital, lo anterior según datos de la agencia alemana de investigación documental DW.

Lo anterior se refiere al rubro de las organizaciones corporativas trasnacionales, sin embargo, haciendo referencia nuevamente a las organizaciones religiosas ¿realmente se deslindan del capitalismo? Como lo dio a conocer el investigador, teólogo y sociólogo, Bernardo Barranco este 2020, con la encíclica papal *Fratelli Tutti*, en la que el sumo pontífice el Papa Francisco hace un posicionamiento político, respecto a la crítica del sistema capitalista, va contra la imperante idea transaccional de impera dentro del modelo global, pero a su vez abre la puerta a colectivos marginados por organizaciones religiosas como el lobby LGBTTTIQ+, sin embargo, para esta tesis, es una discursiva que intenta promover una labor pastoral con mayor fuerza para la atracción de mayor feligresía, a la vez que se acaparan nuevos sectores de la sociedad.

Cabe destacar, que para efectos de este trabajo se considera que la decisión papal se erige sobre las instituciones eclesiásticas y canónicas, para que de esta manera se pueda asegurar la supervivencia de la organización, ya que en el rubro espiritual y divino no se puede justificar el ingreso de grupos feministas, o LGBTTTIQ+, este último bajo la influencia de un capitalismo rosa, el cual le brinda un mayor poder adquisitivo.

**Las discusiones.**

En este trabajo se puede demostrar que la investigación académica sobre la<sup>66</sup> administración internacional fundamentada en las teorías institucionales y neoinstitucional ha evolucionado en relación con la evolución de las concepciones epistemológicas que sustentan los fundamentos teóricos de Teoría de la Organización. Estas concepciones establecen paradigmas con un enfoque desde los Estudios Organizacionales, brindando oportunas explicaciones científicas del contexto real de los fenómenos internacionales y que alcanzan su madurez en la misma época en que tiene un mayor repunte de las actividades de investigación de las ciencias administrativas en el ámbito global.

Por otro lado, se ha expuesto, la actitud renuente de los académicos de la administración internacional a adoptar teorías críticas, sobre todo por el enfoque funcionalista y económico desde una perspectiva de la escuela austriaca, por ello predominan modelos matemáticos de datos duros, se han invertido recursos económicos y de tiempo para poder analizar las organizaciones internacionales de una manera positivista, sin embargo, el prestigio de los Estados poderosos, así como los efectos de sus instituciones normativas, prácticas de poder coactivo y sus destrezas en el sistema de gobierno internacional, ha recibido un escaso escrutinio empírico, el cual puede ser ofrecido por el campo de los Estudios Organizacionales.

A través del tiempo y el espacio, podemos inferir que las instituciones tienen una gran capacidad para guiar y explicar las complejidades y turbulencias de la política internacional, replantear los procesos metodológicos del simple institucionalismo, pueden decir que aún se tiene concepción limitada de las estructuras sociales y la falta de análisis de los procesos de acción entre sociedades, estado y mercado.

## El Neointitucionalismo y la Teoría Organizacional.

Para la perspectiva del nuevo institucionalismo económico, la transacción es la unidad primordial y se le da una alta prioridad de estudio y análisis, es de esta manera, que se puede establecer como su eje rector y canaliza sus esfuerzos para explicar y comprender de qué forma ciertas particularidades específicas de las transacciones comerciales generan instituciones económicas específicas. No obstante, existen puntos de discrepancia entre los teóricos representantes de esta nueva perspectiva, sobre todo en la “manera de tratar los costos de transacción, las contiendas en cuanto a lo óptimo de las instituciones y la importancia expectativa diferencial dada al Estado y a la ideología” (Caballero, 2004, p.11).

Dentro de los grandes autores cardinales de esta nueva representación académica de analizar, estudiar y explicar los fenómenos económicos, se puede mencionar a: North, Coase y Williamson, sin embargo, vale subrayar sobre las aportaciones de Simon. En opinión de estos autores las instituciones: “reducen la incertidumbre al proporcionar estructuras confiables y eficientes para el intercambio económico” (North 1988, citado en: DiMaggio y Powell, p.37). Bajo esta discursiva y argumentativa, esta tesis puede considerar a las instituciones como elementos dentro del contexto estratégico, esto debido a que aplican restricciones al comportamiento que es impulsado por intereses individuales, limitando de esta manera las estrategias que los actores acogen y protegen para conseguir sus objetivos.

De acuerdo con North: “toda economía compleja, con altos grados de especialización y división del trabajo, es imprescindible una estructura institucional que

reduzca los costos de transacción; de modo que el Estado y la política se tornan<sup>68</sup> esenciales para el buen desempeño económico.” (Citado en Caballero, 1985, p.11).

Es conveniente mencionar que para este trabajo, se considera que el aporte de Douglass C. North tomó gran relevancia dentro del desarrollo del andamiaje teórico del Neointitucionalismo Económico. Se puede afirmar que su más notable contribución fue la implementación una idea de la preeminencia del rol que desempeñan las instituciones dentro de la praxis económica y por ende para el cambio de las estructuras organizacionales.

Así mismo esta tesis destaca que para North represento un gran reto el análisis de la relación existente entre las instituciones y las operaciones dentro de la economía (a nivel micro y macro), para optimizar la comprensión de cuánto y cómo las instituciones afligen el desempeño económico. Con su obra de 1990 “Instituciones, cambio y desempeño económico” se consigue aseverar que germina una teoría formalizada de las instituciones.

“Para Kalmanovitz (2004b) North observa con microscopio las estructuras sociales y calcula los costos ocultos de realizar transacciones comerciales, de informarse, de protegerse, así como de contar con unas condiciones mínimas de legalidad, de confianza y de garantías; no obstante, North, previno sobre la dificultad para crear y sostener buenas instituciones” (Citado en Arias, 2008, p.46).

Desde la reflexión de Romero, North canaliza sus esfuerzos para generar un estudio de las instituciones vistas como mecanismos muy desarrollados que buscan la máxima reducción de los costos de transacción sobreentendidos en el intercambio: “la incertidumbre sobre el comportamiento de los otros dificulta la capacidad de los entes

sociales, o mejor dicho de las organizaciones, para cumplir los fines que socialmente<sup>69</sup> se les ha atribuido en la división del trabajo” (Romero, 2001, p.13)

Cabe mencionar que para Arias “el autor que ejerció mayor influencia sobre el pensamiento de North fue Schumpeter, el cual destacó el papel de las instituciones y del cambio institucional como factor fundamental para el desarrollo y su importancia para estimular o no el crecimiento económico.” (Arias, 2008, p.48).

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

Según Caballero, el neoinstitucionalismo económico ejecuta un intento de evidenciar el papel que las instituciones tienen sobre el desempeño económico, acogiendo la noción de costos de transacción, de este modo la presente tesis puede aseverar que las instituciones son efectivamente un medio para la reducción de los costos de transacción, (aun cuando las organizaciones externalicen estos costos a la sociedad misma), y de esta manera lograr una mayor eficiencia. Caballero “intenta explicar los factores institucionales que favorecen el desarrollo de una sociedad; además, añade la dimensión espacio-temporal como un elemento fundamental para analizar los problema de pobreza o de sub-desarrollo y propone una noción de actor económico no - racional.” (Arias, 2008, p.50).

Para DiMaggio y Powell: “La nueva economía institucional añade una saludable dosis de realismo a los supuestos usuales de la teoría microeconómica. Los individuos procuran maximizar su conducta hacia ordenamientos prioritarios estables y

consistentes, pero lo hacen, argumentan los economicistas institucionales, en el<sup>70</sup> seguimiento y capacidad para hacer cumplir los acuerdos. Las instituciones surgen y persisten cuando confieren beneficios mayores que los costos de transacción en que se incurre a crearlas y mantenerlas. (DiMaggio y Powell, 1983, p.36).

Ahora bien, la teoría organizacional se considera como aquella “disciplina científica que se encarga de estudiar las organizaciones, y de destacar sus estructuras, atendiendo a tres grandes ejes de indagación: el contexto, las decisiones y el comportamiento.” (Ibarra, 2000, p.258), con esta perspectiva entonces, se comisiona la tarea de explicar y comprender el impacto del contexto en el funcionamiento y comportamiento de las organizaciones.

En lo que respecta a la teoría organizacional, el Neoinstitucionalismo rechaza en definitiva los modelos objetivados de actor racional y el estudio de las instituciones como variables independientes, desligadas de un sistema y reducidas a simples agregados de personas. Para Ibarra, el Nuevo Institucionalismo “analiza los factores del contexto político-cultural que producen y reproducen la estructura de la organización.” (Ibarra, 2000, p.261) En ese sentido, se puede aseverar que el estudio de las instituciones surge como un marco de referencia primordial para acertar sobre las restricciones estructurales a las cuales los administradores internacionales se enfrentan al momento de la toma de decisiones estratégicas.

La teoría organizacional que se afirma dentro de Neoinstitucionalismo, marca una tendencia hacia a enfocarse a un segmento muy amplio del entorno institucional: las estructuras y los procesos organizacionales que interactúan dentro de toda la industria empresarial, tanto en el terreno nacional como en el internacional. El punto de partida se

ubica “en el supuesto de que existen estructuras estables de interacción, que más que<sup>71</sup> obedecer a consideraciones de tipo racional responden a normas y comportamientos institucionalizados bajo la lógica de que simplemente “así se hacen las cosas” (Meyer y Rowan 1977, citado en Ibarra, p.261).

Los neoinstitucionalistas optan por priorizar modelos organizacionales que no mantengan una perspectiva de elección racional (muy útil en los Estudios Organizacionales), sino que generan basadas en aspectos culturales, y que conjeturan que los actores sociales solidarizan determinadas operaciones con situaciones específicas y explícitas, esto mediante normas y/o reglas de lo que es apropiado, lo anterior adquirido por medio de una aprendizaje de socialización, la educación académica, la capacitación laboral o la aceptación de convenciones (costumbres). En tal sentido, DiMaggio y Powell alegan que “los individuos se ven enfrentados a decisiones todo el tiempo, pero al hacerlo buscan orientación en la experiencia de otros en situaciones semejantes y en relación con los estándares de obligación.” (DiMaggio y Powell, 1983, p.44).

Dado lo anterior, el Neoinstitucionalismo es condesciende para interpretar las organizaciones partiendo de un ambiente institucional, por lo que las reglas normativas de operación, son aceptadas por los agentes que integran un conglomerado empresarial. En ese línea, según el neoinstitucionalismo sociológico, “las organizaciones se integran en campos, definidos como grupos de organizaciones que interactúan directa o indirectamente y que, tomadas en conjunto, constituyen un área reconocida de vida institucional: los proveedores principales, los consumidores de recursos y productos, las

agencias reguladoras y otras organizaciones que dan servicios o productos similares.<sup>72</sup> (DiMaggio y Powell, 1983, p.174).

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

Desde la perspectiva de DiMaggio y Powell (1983), el Neoinstitucionalismo, se enfoca en los procesos de legitimación social de las organizaciones, la naturaleza simbólica de la racionalidad, el desacoplamiento entre el funcionamiento interno de la organización y su apariencia formal proyectada al mundo exterior, y los procesos de imitación de formas estructurales de unas organizaciones a otras” (Citado en Ibarra, 2000 p.261).

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

## **El aporte del Neoinstitucionalismo a los Estudios Organizacionales y su<sup>73</sup> contexto.**

Respecto al contexto de desarrollo teórico del neoinstitucionalismo, el presente trabajo de indagación puede aseverar que es una respuesta como producto del institucionalismo clásico Vebleniano de las últimas décadas del siglo XIX y primeros años del siglo XX, evidentemente tiene su génesis dentro de las ciencias sociales de corte anglosajón, tomando auge a finales de los años setenta, y de igual manera que el institucionalismo, germina como oposición a la teoría neoclásica, esbozando discrepancias en lo que respecta a la materia de la microeconomía, fundamentalmente con los costos de transacción y en segundo plano con los derechos de propiedad, no obstante, conserva algunas bases de la hipótesis del paradigma neoclásico de la economía contemporánea.

“Desde sus cimientos fundacionales el Neoinstitucionalismo pretende comprender por qué los actores demandan cosas distintas en cada país, por qué los intereses de clase se manifiestan de manera diferente en las diferentes naciones” (DiMaggio y Powell 1983 p.34), es decir, que se puede afirmar en esta tesis, que el neoinstitucionalismo tiene oportunidades de aportes para los campos organizacionales internacionales, ya que por qué a pesar de contar con ciertas métodos o regularidades en los procesos sociales, sus causas y explicativas difieren.

El Neoinstitucionalismo mantiene un enfoque multinivel que se divide en dos, el micro y el macro. En el nivel micro se soporta en la teoría de la acción práctica, es decir, en el “conjunto de principios orientados que reflejan el giro cognitivo que han dado las ciencias sociales contemporáneas” (Arias, 2008, p17). En el nivel macro se ocupa de las

instituciones, de las organizaciones y de su entorno, este último nivel muy conveniente<sup>74</sup> para que desde una perspectiva organizacional, se puedan generar explicativas y estudios de las organizaciones internacionales y transnacionales.

Probablemente, un aporte importante del Neoinstitucionalismo para los Estudios Organizacionales, se cimienta y funda en que es una teoría totalmente alternativa de la acción individual, donde se matiza la naturaleza no reflexiva, es una teoría no rutinaria y genera flexibilidad en lo que respecta a la predicción del comportamiento humano, adicional a esto se puede considerar que los intereses de los actores se encuentran claramente determinados y categorizados por las instituciones.

Para Romero “el Neoinstitucionalismo se aleja de conceptos (como modernidad y tradición) que tendían a homogeneizar clases completas de naciones, para ir hacia conceptos que pudieran expresar la diversidad entre ellas. Por tanto el reto empírico sugerido por diversas respuestas a retos comunes condujo a un cambio parcial, que se alejaba de la teorización general para ir hacia algo más cercano a un proyecto weberiano de alcance intermedio que exploraba la diversidad entre clases de fenómenos similares” (Romero, 2001, p.10). Esto se debe considerar como clave como aporte a la Teoría organizacional y por ende, también a los Estudios Organizacionales, ya que se permite la apertura de nuevas conversaciones con perspectiva reflexiva y crítica de los lineamientos teóricos ortodoxos.

En definitiva, el Neoinstitucionalismo además ha abierto espacios académicos y teóricos para enfocar su atención en los procesos de legitimación, así como en la reproducción social de los ambientes organizacionales, es decir, en los universos culturales propios de cada forma de asociación humana creada para el logro de unos

propósitos específicos, esto es: “de creencias que se dan por hecho y reglas<sup>75</sup> ampliamente promulgadas que sirven como patrones para organizar (...) de este modo, aunque se haga hincapié en que las reglas y las rutinas traen orden y minimizan la incertidumbre, debemos añadir que la creación y ejecución de acuerdos institucionales están plagados de conflictos, contradicciones y ambigüedades” (Arias, 2008, p.68)

Bajo la línea argumentativa del capítulo de este trabajo, se puede confirmar que el Neoinstitucionalismo ha logrado un objetivo que se puede calificar como todo una hazaña de proporcionar dentro de la materia de economía una teoría de las instituciones que se consolida en un marco teórico riguroso y coherente, el cual sirve para exponer que las instituciones en definitiva son relevantes para el desempeño de una economía, y por ende para todas las organizaciones que ejecutan transacciones comerciales, al mismo tiempo que se aclara que la teoría de las instituciones, es una herramienta para comprender el comportamiento de la economía, la cual tiene impacto directo en las organizaciones, sociedades y los individuos que interactúan dentro de ellas.

En conclusión, DiMaggio y Powell afirman desde la Sociología que: “el propósito clave del análisis institucional (...) no es discernir si las instituciones son eficientes, sino llegar a explicaciones sólidas de cómo las instituciones incorporan las experiencias históricas en sus reglas y lógicas organizativas y cómo éstas determinan y limitan el actuar de los actores” (Arias, 2008, p.52).

En consecuencia, se puede testificar que el gran reto de los Estudios Organizacionales desde el nuevo enfoque institucional, radica en poder disminuir la incertidumbre para las organizaciones y, sobre todo, en generar perspectivas reflexivas, críticas y explicativas de cómo se puede relacionar el aprovechamiento de oportunidades

con los recursos organizacionales; que en otras palabras, los Estudios<sup>76</sup> Organizacionales pueden dar a comprender cómo el marco institucional y la capacidad de las organizaciones se convierten en incentivos que ayuden al desarrollo de la organización y de la sociedad internacional en general.

En este sentido el marco institucional, que es entendido como el ambiente de las organizaciones pasa a ser un “macrosistema” común hiperconectado, y que por ende posee características de un sistema total en donde todo tiene conexión con todo y por ende todos los actores tienen que ver con todo. Sin embargo, el abordaje desde la óptica de las instituciones como sistemas, implica que todo está interconectado y, que en tal sentido, la comprensión adecuada del marco institucional resulta ser un componente fundamental en la gestión de organizaciones transnacionales de corte corporativo empresariales en la actualidad.

Bajo este contexto organizacional, aparece el concepto de campo de organizaciones corporativas transnacionales, como un mecanismo teórico que engrandece la comprensión de los fenómenos de la administración internacional y organizacionales.

Este concepto definitivamente bien puede provenir de la Sociología, y aumenta el espectro para estudiar a las organizaciones al incorporar variables históricas, relacionales y complejas para describir y explicar su actuar. Dentro del rubro corporativo empresarial se exteriorizan una serie de relaciones que se configuran a partir de una lógica no tradicional, es allí donde interactúan el caos y la incertidumbre, con la planeación y la certeza que los Estudios Organizacionales pueden brindar a quienes toman decisiones y tienen que entretelar estructuras corporativas transnacionales.

## **El neoinstitucionalismo en los procesos de integración internacional de las empresas mexicanas, y los retos de estas**

“El Estudio del Neoinstitucionalismo como eje central para estudiar los procesos de integración latinoamericanos muestra una nueva visión política de los sistemas de integración regional. La mayoría de estudios sobre institucionalismo se ha centrado en el debate del estado nación y por lo tanto, aplicar el neoinstitucionalismo a integración latinoamericanos puede aportar una nueva forma de estudio” (Ríos, 2005, P.77).

Para poder comprender las organizaciones mexicanas y sus retos organizacionales dentro del pilar normativo institucional mexicano, debemos de considerar la diversidad de estructuras organizacionales a nivel global y sus métodos de gobierno, entre todas las naciones reconocidas civilizadas (como las califica la ONU en su acta fundacional) que integran a la sociedad comercial global , debe plantearse si se puede cambiar la cultura en busca de una homologación y hasta donde sería conveniente para efectos de competitividad empresarial.

Tradicionalmente México ha establecido una relación estrecha de comercio con Estados Unidos de Norteamérica, este es uno de los ejes rectores para la generación de legislaciones clave en la relación de ambas naciones, no obstante estas relaciones que han germinado gracias al Tratado de Libre comercio como antecedente, y hoy en días el llamado T-MEC, se han caracterizado por una asimetría de poder.

“El periodo comprendido entre 1975 y 2005 en la relaciones bilaterales México- Estados Unidos constituye un momento crucial, pues las relaciones económicas, sociales, políticas y culturales entre ambos países son más estrechas que en ningún otro

momento de su historia. Esa cercanía ha dado lugar a un volumen creciente de<sup>78</sup> trabajos académicos (tesis doctorales, libros, capítulos en libros y artículos académicos) que buscan analizar la complejidad y densidad de dicha relación”. (De los Ríos, 2007, p.105).

Debido a la complejidad de la gran dependencia económica y corporativa que México sostiene con Estados Unidos, es que las empresas mexicanas deben de formular sus procesos de toma de decisiones y estrategias de expansión, hoy en día con la emergencia sanitaria generada por la aparición del COVID-19, ha transformado el panorama internacional de los negocios, y es momento en que las empresas mexicanas comienzan a vislumbrar horizontes nuevos para la ejecución de operaciones transnacionales, como por ejemplo, el mercado Chino e incluso el intercambio comercial con Estados Africanos.

“*Marcos Teóricos*: Es sorprendente encontrar solo una tesis sobre relaciones internacionales que enmarca el tema de las relaciones México-EUA en el contexto de un marco amplio. Sin embargo solo hay una referencia sobre el tema de política exterior de Cuba y las relaciones México-EUA” (De los Ríos, 2007, p.121). Tomando en cuenta esta aseveración se debe tener mayor participación de la académica para la generación de políticas internacionales mexicanas más robustecidas en materia de estrategia internacional para poder competir con las transnacionales extranjeras, así mismo los nuevos institucionalismo ofrecen una explicativa para comprender los fenómenos macros bajo los cuales las empresas mexicanas se desenvuelven.

En materia de diplomacia y generación de políticas exteriores, se tiene la creencia de que México es incapaz de hacer frente a potencias imperialistas como los Estados

Unidos, sin embargo esto no es precisamente lo más correcto, ejemplo de ello es el<sup>79</sup> reciente caso de la detención del General Cienfuegos, quien ocupara el cargo de Secretario de la Defensa Nacional durante el sexenio de Enrique Peña Nieto, el gobierno de E.U.A. ejecuto su detención en el Aeropuerto Internacional de los Ángeles, sin embargo fue liberado tiempo después, aun con asombro y cuestionamiento de los jueces de la Corte de Nueva York, esto se puede considerar como un trabajo de gran diligencia y disciplinado por parte de la diplomacia mexicana y sus órganos internos de justicia, cabe destacar que el gobierno americano siempre ejecuta detenciones contra criminales mexicanos, pero no hacia los potenciales traficantes de armas americanos, hecho estratégico que se utiliza para fortalecer las instituciones de seguridad americanas y la vida simbólica que se proyecta hacia el exterior de dicha nación.

Al respecto el Washington Post afirma: “Bajo la presión de México, Estados Unidos dio marcha atrás y liberó a Cienfuegos, pero eso no ha aminorado la indignación.” “No midieron el poder del ejército mexicano”, dijo Catalina Pérez Correa, quien estudia políticas sobre drogas en el Centro de Investigación y Docencia Económicas.” Bajo esta perspectiva esta tesis considera importante fortalecer los marcos teóricos del nuevo institucionalismo sociológico sobre estos hechos históricos que México ha generado.

“Sabemos que los países desarrollados, a pesar de su riqueza material, enfrentan problemas cada vez más grandes, que llegan a amenazar hasta la propia existencia de la humanidad. Un “desarrollismo” ciego, por lo tanto no puede tener mayor sentido si sustituye problemas actuales del subdesarrollo por problemas igualmente graves del desarrollo” (Hinkelammert, 1970, p.10).

Por ello el presente trabajo considera de gran importancia generar una<sup>80</sup> perspectiva organizacional apoyada en la disciplina Negocios Internacionales, el cual es un campo de estudio con una esencia económica, centrandose día a día, en implementar y generar estrategias empresariales para la iniciativa privada, se encarga del desarrollo estratégico de negocios por bloques regionales, detecta los cambios y desafíos de la propiedad intelectual y, descubre oportunidades y riesgos para la creación o ampliación de negocios transnacionales, es este campo desde una perspectiva personal, hace falta promover este rubro para poder tener una competitividad mexicana real a nivel internacional, y dentro del cual no se llega a tomar en cuenta a las maquiladoras (mayores exportadoras mexicanas), por considerarlas empresas pequeñas que se enfocan más a procesos operativos.

En el caso del Comercio Exterior, las exportadoras (maquiladoras) juegan un rol fundamental, ya que este campo como tal, se enfoca al movimiento de productos y servicios, es decir, a la importación y exportación propiamente, su día a día, se enfoca en el análisis de las barreras arancelarias, aspectos legales y técnicos aduanales, así como la transportación de mercancías, actividades a las cuales lamentablemente, México, y países considerados subdesarrollados como es el caso de muchas naciones de la región de América Latina, han sido destinados a desarrollar, sin ser partícipes de los verdaderos Negocios Internacionales, los cuales son acaparados por las casas matrices de las transnacionales en ciudades de primer mundo.

Finalmente tenemos las Relaciones Internacionales, las cuales ya se han mencionado en el apartado del presente trabajo y que tienen una esencia política, y su día a día se desarrolla en creación de relaciones de amplio alcance con diversas regiones

del mundo, así como firma de acuerdos comerciales o políticos, y desarrolla una<sup>81</sup> marca-país para atracción de inversión extranjera, curiosamente este es un campo que se considera fortalecido y desarrollado en nuestro país, simplemente hay que ver la cantidad de acuerdos firmados con diversos bloques regionales de todos los continentes que integran el mundo y los cuales pueden ser consultados dentro de la página oficial de la Secretaría de Relaciones Exteriores, pero que por falta de planeación estratégica internacional por parte de las MIPYMES, estos no son aprovechados.

Finalmente, la presente tesis pone la institucionalidad de los diversos procesos de integración regional y transcontinental como un fenómeno social que puede ser de gran ayuda para la revolución económica y social favorable para México y la región de Latinoamérica, así mismo el nuevo institucionalismo sociológico constituye un andamiaje teórico para poder construir políticas públicas de gobernanza global regional que estén encaminadas a dar respuestas rápidas y de gran capacidad a organismos internacionales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional, también dar cumplimiento cabal a la normatividad establecida por la Organización Mundial de Comercio, teniendo impacto en el crecimiento global de las empresas mexicanas.

Por lo tanto, la normatividad y gobernabilidad creadas en las instituciones corporativas mexicanas, pueden dar respuesta a sí mismas al análisis y estudio de las instituciones de gobernabilidad internacional y establecer una radiografía esquemática para tener una integración global exitosa.

**Nuevo institucionalismo como enriquecimiento metodológico para los Estudios Organizacionales**

Los Estudios Organizacionales son, entre las ciencias sociales, uno de los campos de estudio más jóvenes, sin embargo, a pesar de este corto tiempo de existencia, sus antecedentes históricos han sido dinámicos en cuanto a sus desarrollos teóricos y metodológicos. Durante la década de los sesenta prevaleció una teoría conductista, para posteriormente dar paso a la teoría de la elección racional y actualmente el andamiaje teórico del nuevo institucionalismo ha comenzado a captar espacio dentro de las teorías académicas. Cada enfoque ha aportado a los Estudios Organizacionales un modo específico de examinar sus objetos de estudio: las dos primeras teorías examinan un comportamiento como agregado de conductas individuales (subjetivo); mientras que el último hace análisis social amplio, considerando a las instituciones como restricciones que influyen sobre el comportamiento individual y colectivos, y sin las cuales simplemente se imposibilitaría la comprensión de las organizaciones mismas, las cuales se componen de individuos.

“El conductismo y la elección racional habían despreciado la propuesta del institucionalismo clásico, pues consideraban que sus preguntas de investigación estaban mal planteadas y sus respuestas se caracterizaban por ser eminentemente descriptivas, históricamente específicas y a veces tan abstractas que perdían su carácter explicativo” (Shepsle, 1999, p. 98). Por lo anterior, fue hasta la década de los ochenta que los estudios institucionales fueron retomados por la academia nuevamente; pero esta ocasión, la riqueza y apertura metodológica ha posibilitado una revaloración de su

enfoque. En el nuevo institucionalismo convergen contribuciones de muy diversas<sup>83</sup> ciencias, por lo que se es condescendiente a que sus interrogaciones y contestaciones asuman una mayor solidez científica, y por ende una legitimación y aceptación dentro de la academia.

Esta sección pretende mostrar cómo los nuevos institucionalistas representan una renovación del estudio de las instituciones, brindando universos metodológicos que consienten entender y explicar el proceder humano en un entorno institucional, lo cual en definitiva es esencial para los Estudios Organizacionales. Se ha ido construyendo un programa de investigación con bases en el institucionalismo clásico y se han incorporado aportes de varias disciplinas, tales como la sociología, la economía, la historia y otras ciencias sociales como lo son los Estudios Organizacionales, con ello se ha logrado configurar un nutrido campo organizacional donde los temas conservadores tales como el Estado, gobierno, política, vida simbólica, equidad de género, diversidad sexual, empresas transnacionales, o la ciudadanía misma, entre otros pueden hallar explicaciones más coherentes y completas para las organizaciones.

Esta sección de la tesis se encuentra dividido en tres secciones: la primera plantea las discusiones metodológicas ante la aparición de los nuevos institucionalismos, en la segunda se expone la agrupación del nuevo institucionalismo y de diversas propuestas metodológicas que conforman el génesis de variadas vertientes de esta corriente y que en el documento se aglomeran en dos: conservadoras (ortodoxas) y cismáticas (heterodoxas); finalmente, se hace énfasis en la riqueza metodológica que promete la diversidad de los institucionalismos a los Estudios Organizacionales y en la exhortación

al diálogo de saberes para contar con mayores y mejores opciones para los estudios<sup>84</sup> políticos.

La estructura de exposición, reitera una vez más el carácter teórico, académico y divulgativo del texto. Es decir, su atributo es ejecutar una revisión de la literatura y resumir la evolución histórica y metodológica de los nuevos institucionalismos, haciendo énfasis el análisis organizacional. Con ello se busca tener las bases para que se puedan identificar posibles vacíos y de esta manera otros trabajos puedan llenar los huecos que existen en la literatura académica sobre el tema neoinstitucionalista. Es necesario, por ejemplo, realizar trabajos que indaguen en las nuevas perspectivas de investigación del neoinstitucionalismo en la estructura organizacional y política a nivel internacional, que se debatan los preceptos de esta corriente de pensamiento, que analicen las metodologías de los trabajos que en México han manejado como marco teórico los nuevos institucionalismos y, finalmente, realizar estudios que recurran al neoinstitucionalismo como estrategia metodológica para estudiar fenómenos políticos internacionales. Estas son algunos de los temas que pueden ser atendidos.

“El libro de JAMES MARCH y JOHAN OLSEN (1997) es reconocido como el trabajo que muestra el renacimiento del interés de la ciencia política por las instituciones” (Eslava, Orozco y Valencia, 2011,p. 7). Los citados autores coinciden en que los institucionalistas clásicos y los nuevos institucionalistas hacen un énfasis en las instituciones como un factor determinante para el estudio de política, pero que presentan una divergencia en cuanto a la metodología utilizada, ya que los nuevos institucionalistas han ido integrando métodos de investigación muy diversificados. Por ende se puede inferir que el institucionalismo clásico y el neoinstitucionalismo comparten un programa

de investigación con objetos y problemas muy similares, pero que cuentan con<sup>85</sup> metodologías bifurcadas y complementarias.

El institucionalismo clásico o viejo institucionalismo surge y tiene su desarrollo entre finales del siglo XIX y mediados del XX y se caracterizó por mantener un debate de las ciencias sociales, sobre si la conducta individual es autodeterminada, o si son las instituciones o estructuras las que inciden en sus actuaciones. Autores como T. WEBLEN, J. COMMONS y W. MITCHELL (en menor grado pero también K. MARX y M. WEBER), se decantaron por defender el segundo enfoque e incluir en sus análisis a las instituciones.

“La principal preocupación del institucionalismo clásico fue la búsqueda de arreglos institucionales que permitieran la vida social. Para ello apelaron a la descripción y el estudio empírico de la realidad. Metodológicamente esta sigue siendo la forma de operar del nuevo institucionalismo; sin embargo, los desarrollos instrumentales y formales han logrado distanciar a los institucionalistas clásicos de los nuevos” (Eslava, Orozco y Valencia, 2011, p. 8). Con ello se puede afirmar que el actuar humano se da dentro de un contexto institucional y que estas tienen injerencia en la conducta y las decisiones de los agentes y las colectividades.

Así mismo, se puede inferir que los análisis de los representantes institucionalistas toman en cuenta un extenso conjunto de aspectos: agentes, colectividades, marcos institucionales, conductas, cambios y continuidades.

Cabe destacar que una gran diferencia metodológica entre institucionalistas, es la misma concepción teórica que apalean de lo que es una institución, por ello se ha provocado una separación en la vertiente ortodoxa y heterodoxa (conservadora y

cismática para efectos de este trabajo). Sin embargo, estas diferencias más allá de<sup>86</sup> generar un problema, han transformado a esta vertiente de pensamiento en una en fuente de riqueza metodológica invaluable, lo cual puede ser aprovechado por los Estudios Organizacionales como un peculio de metodología de la investigación, ya que ya que al permitir que los diversos desarrollos metodológicos del nuevo institucionalismo converjan en el estudio de las instituciones, han ayudado a construir un programa de investigación en el que también caben el conductismo y la elección racional.

Un resumen de las diferencias conceptuales en lo que respecta a la definición de institución, por los principales exponentes de esta escuela, se muestra en la tabla 1 (Recuperada de Eslava, Orozco y Valencia), se puede tener una apreciación clara de la existencia de una variedad de conceptualizaciones. Con una visión común, se puede pensar que la definición de institución es fácil, sin embargo, dentro de la literatura científica existen muchas acepciones.

<b>Autor</b>	<b>Definición</b>	<b>Escuela</b>
Schmoller (1900)	Hábitos y reglas de la costumbre, lamoral y el derecho.	Historicismoalemán
Veblen (1898)	Hábitos de pensamiento y de acciónen una comunidadsocial.	Institucionalismo clásico
Commons(1934)	Acción colectiva que controla la acción individual.	Institucionalismo clásico
Menger(1871)	Emanaciones socia les para ordenarla conducta colectiva.	Escuela austriaca
Hayek (1944)	Orden y reglas que afectan a la conductasocial.	Escuela austriaca
Williamson (1975)	Modos de gestionar las transacciones.	Neoinstitucionalismo
North (1990)	Reglas de juego que dan forma a la inter-acción humana.	Neoinstitucionalismo

**Referencia:** Eslava, Orozco y Valencia.

Como se puede apreciar en la tabla 1, existe una discrepancia sumamente<sup>87</sup> evidente sobre lo que es una institución, y por ende lo que representa la escuela institucionalista, pero justo esa divergencia es lo que genera un peculiar metodológico que termina por tener un efecto positivo, lo cual representa una oportunidad sumamente valiosa para el análisis organizacional tanto a nivel nacional como internacional.

“Hay una coincidencia entre los nuevos institucionalistas por reconocer a la economía como la disciplina que mayor contribución hizo para que se retomara en el mundo académico el estudio de las instituciones” (Shepsle y Bonchek, 2005. p.37). La economía al igual que las humanidades, se vio sujeta a condiciones similares, es decir, a la mitad del siglo XX se impuso y predominó en la economía la visión neoclásica aún vigente; esta visión positivista se basa en crear un aislamiento entre lo económico y los campos sociales. Su proposición se encauzó a considerar individuos racionales dentro de mercados perfectos (individualismo metodológico), donde los precios son suficientes para nivelar el mercado.

“Los críticos del modelo puro neoclásico advirtieron que la realidad es muy distinta de las condiciones extremas del modelo, y que existen limitaciones cognitivas en los agentes (preferencias cambiantes y no uniformes), problemas de información (asimétrica, incompleta y costosa) y un ambiente donde es difícil hacer forzar al cumplimiento de los contratos (son posibles el fraude, los oportunismos, la corrupción), entre muchas otras críticas” (Eslava, Orozco y Valencia, 2011, p. 13).

Derivado de la perspectiva positivista y racional, los teóricos del neoinstitucionalismo comienzan a percibir a las “instituciones como arreglos sociales que permitían que las transacciones (de todo tipo) fueran más rápidas, más claras,

mutuamente aceptadas y de larga duración (Hodgson, 2006, p.123). Es relevante<sup>88</sup> mencionar que la definición mayormente aceptada y difundida de institución fue la de North (1995), quien relaciona las reglas formales e informales que, al reducir los costos de transacción, hacen posibles los intercambios.

Tomando en cuenta el amplio panorama que se apertura con la definición de North bajo una perspectiva economicista, aparece un *governance* del mercado, el gobierno, la jurisdicción, las aseguradoras y organizaciones transnacionales aparecen como una fuerza correctiva que coadyuva a resolver las fallas de los mercados, pero con las cuales se incide en los costos de transacción.

Este trabajo considera que el propósito de los actores y de la sociedad, es reducir dichos costos transaccionales por medio de instituciones y organizaciones más eficientes. El proyecto neoinstitucional se puede presentar inicialmente, entonces, como un esfuerzo analítico por identificar los costos de transacción y los acuerdos institucionales necesarios para reducirlos, además de su efecto sobre la economía y sus actores.

Todo lo anterior, como se ha afirmado, permitió que se registrara a la economía como una de las ciencias sociales que mayor influencia ha mantenido en el nuevo análisis de las instituciones. Sin embargo, en la construcción de este enfoque han participado todas las ciencias sociales, como es el caso de los Estudios Organizacionales.

Los Estudios Organizacionales como parte de las ciencias sociales, pueden aportar a la comprensión de las instituciones, esto al ejecutar un desarrollo de elementos conceptuales, de metodología, y técnicos.

Las instituciones hoy se miran desde lo micro y lo macro, desde lo normativo y<sup>89</sup> lo positivo, desde la economía, el derecho, la historia y la sociología. En síntesis, el neoinstitucionalismo es un proyecto colectivo (IMMERGUT, 1998; LECOURS, 2005; RHODES, 1997).

La energía de los nuevos institucionalistas en la ciencia política fue similar al trabajo de estos en la economía: buscan primero vincular las instituciones en la toma de decisiones individuales y estas en los resultados políticos, dándole un enfoque más realista; luego muestran cómo los acuerdos institucionales que resuelven problemas colectivos ayudan a reducir los costos de transacción en los intercambios políticos. “Se concluye que las instituciones importan en la estructuración de la vida política y en la toma de decisiones) (Rothstein, 1996, p.57).

El Neoinstitucionalismo se consolida formalmente como teoría con la publicación de artículos seminales, tales como los de Meyer y Rowan (1977), los de North (1981) y por supuesto con los Powell y DiMaggio (1983). Con ello surge una perspectiva que va en contra de la adquisición racional funcional, con un posicionamiento utilitarista y conductual del actuar humano. Al tener este nuevo enfoque un origen dentro de las ciencias sociales norteamericanas y británicas, que sin duda supera al Institucionalismo Clásico.

Por otro lado, el Neoinstitucionalismo enfila sus baterías en contra de los planteamientos de la ortodoxia económica, especialmente en los conceptos de racionalidad e institución, por lo cual, se aleja de los modelos estáticos que suponen a la competencia como reguladora del mercado, lo cual ayuda a fundamentar una perspectiva organizacional metodológicamente hablando.

“El método comparado se ha constituido en un instrumento que agrega valor a<sup>90</sup> los estudios y análisis en el ámbito de las ciencias sociales, más aún cuando lo que se busca es formular una teoría que posibilite construir un discurso sólido y con un alto rigor sobre una realidad social. En efecto esto es así, pues el método comparado al tener presente las diferencias y similitudes en el origen y desarrollo de las instituciones u otros fenómenos sociales en contextos distintos y/o similares al del caso que se estudia permiten a los estudiosos contar con un mayor número de elementos que apoyen para comprender la especificidad de una situación” (Mackie, Marsh, Blondel 1999 entre otros). Esto es ejemplo de metodologías en las que el nuevo institucionalismo ha tenido un impacto decisivo.

#### **Vertiente institucionalista cismática.**

La vertiente más heterodoxa de la escuela institucionalista ha sido desarrollada por disciplinas como la historia y la sociología, y tiene sus bases sentadas sobre el historicismo del siglo XIX y el institucionalismo clásico implantado por THORSTEIN VEBLEN.

Los institucionalistas clásicos buscaban un contrapeso contra el exceso de refinamiento, el aislamiento y el intento de cuantificación de las ciencias sociales, en especial de la economía ortodoxa, y propusieron análisis sociales holísticos, empíricos e históricos construyendo al final una visión alternativa, con importantes hallazgos. Esta visión holística tomó elementos metodológicos del derecho, la filosofía política y otras ciencias de su época; todo ello observable en sus estudios, pero no tuvo la precaución de explicitar la metodología de investigación y exposición. Con ello se abandonó una

tradición en las ciencias sociales de presentar de manera escrita la metodología.<sup>91</sup> Aunque como se vio, esto no significó un abandono de lo metodológico.

El institucionalismo clásico, a lo largo del siglo XX, tuvo una gran acogida entre diversos círculos académicos, aunque no en las escuelas dominantes en las ciencias sociales. “Esta acogida influyó, según Rodríguez (2001), en tres vertientes heterodoxas: la teoría de las convenciones, la sociología económica de GRANOVETTER y BOURDIEU, y la escuela de la regulación. (Eslava, Orozco y Valencia, 2011, p.16).

. Cabe mencionar que, en presencia de información incompleta bajo un contexto de incertidumbre, las convenciones aumentan la eficiencia del sistema económico. Por su parte, la sociología económica afirma que “la acción económica es una forma de acción social, esta acción está históricamente determinada y las instituciones económicas son construcciones sociales que no se pueden explicar por simples motivos individuales” (SWEDBERG y GRANOVETTER, 1994, en RODRÍGUEZ, 2001, p. 66).

En esta misma línea analítica se inscribe BOURDIEU, quien analiza las instituciones desde el análisis histórico que permite inscribir las historias individuales y colectivas en el escenario razonable, antes que racional, que tiene lugar “en unas estructuras sociales y en unas estructuras cognitivas, en unos esquemas prácticos de pensamiento, de percepción y de acción” (Bordieu, 2003, p. 18).

El método de los enfoques de regulación está relacionado con la posición de la economía en las relaciones sociales y la intervención del Estado, por tal motivo, el análisis de cómo surgen las instituciones depende en gran medida de la construcción de la teoría del Estado. (Eslava, Orozco y Valencia, p.19).

Así mismo, el cambio institucional que para muchos es incremental quiere decir,<sup>92</sup> como North, “que las partes que intervienen recontracten entre sí para aprovechar algunos adelantos potenciales provenientes del comercio. La clave de estos cambios incrementales continuos se encuentra en los contextos institucionales que permiten nuevas negociaciones y compromisos en los jugadores” (North, 2001, p. 61).

“No obstante, cabe la pregunta: ¿qué es lo que determina realmente el cambio institucional? En principio, lo que se puede decir es que tanto las instituciones políticas como las normas de comportamiento son el resultado de acciones colectivas.” (Eslava, Orozco, y Valencia, 2011, p.17).

De manera resumida, el método heterodoxo puede sintetizarse de la siguiente manera: su base es situar a la persona en un contexto específico definido, se le establece una institucionalidad como entregada y a partir de allí se empieza a observar su comportamiento. “La metodología inductiva permite construir el modelo de trabajo con una cuidadosa observación empírica, donde los aspectos normativos, ideológicos y culturales se ponen a jugar e interactuar, y los agentes toman sus decisiones con el objetivo de dimensionar su efecto en la conducta colectiva y mostrar por qué ciertos comportamientos o decisiones priman sobre las demás.” (Eslava, Orozco, y Valencia, 2011, p.18).

### **Vertiente Institucionalista conservadora.**

Como se ha revisado en el presente trabajo, el neoinstitucionalismo ortodoxo comienza con bases intelectuales en el individualismo metodológico, en el cual el enfoque del nuevo institucionalismo económico y la teoría de la elección racional. “De los dos primeros enfoques toma la idea de definir desde el principio el comportamiento del

actor y del último, de relajar los supuestos del modelo y mediante uso de técnicas<sup>93</sup> microfundamentadas realiza análisis de la conducta de los agentes en contextos institucionales. De esta manera las instituciones actúan como mecanismo para canalizar y dirigir la conducta individual.” (Eslava, Orozco y Valencia, 2011, p.18).

. El institucionalismo se esfuerza por diferenciar las instituciones de los efectos que produce sobre el comportamiento. Enfatiza en las instituciones como restricciones a los comportamientos individuales y colectivos. Por tanto, las instituciones son las restricciones del contexto (los límites) y los resultados son las consecuencias de la elección colectiva (el comportamiento). “Y a diferencia de los institucionalistas heterodoxos, quienes plantean que las instituciones son fruto de acuerdos sociales, para la visión ortodoxa el hombre moldea las instituciones y estas, a su vez, moldean la conducta de los hombres un comportamiento cíclico de afectación recíproca (IMMERGUT, 1998; PETERS, 2003)” (Eslava, Orozco y Valencia, p.20).

Se puede deducir que el método del nuevo institucionalismo, radica fundamentalmente en analizar un problema encajando los arreglos institucionales y ver los efectos que se tiene, en los balances sociales. “Por ello, al igual que los heterodoxos, estos parten de una pregunta base: ¿cuáles son las consecuencias de las restricciones sobre el comportamiento individual y sobre las elecciones colectivas? O de otra forma: ¿cómo es el comportamiento de los actores políticos y sus decisiones colectivas influenciadas por los incentivos y las limitaciones institucionales?” (Eslava, Orozco y Valencia, 2011, p. 21). Con ello se puede afirmar que metodológicamente, esta perspectiva busca intuir o comprender la relación existente entre las instituciones, la

conducta de los actores y los resultados de la interacción entre instituciones y<sup>94</sup> comportamientos.

Lo anterior, genera a su vez otros y nuevos cuestionamientos, como: “Por qué una institución adoptó una forma y no otra?, ¿Por qué se alteran las instituciones y otras permanecen iguales? ¿Qué circunstancias hacen que se adopte una institución, o se cambie a otra? ¿Qué hace que haya estabilidad institucional? Y ¿qué incentivos tienen los agentes para que una institución permanezca y no se cambie?” (Eslava, Orozco y Valencia, 2011, p.20).

Para dar respuesta a dichos cuestionamientos, el método adoptado por estos institucionalistas es que: se elige un fenómeno de interés y se identifican los actores y sus preferencias; luego se analiza el comportamiento de los agentes (que se supone es racional) y se estudian los resultados, primero en un ambiente sin instituciones y luego cuando se le introducen instituciones. En este aparte es muy importante analizar el tipo de institución y el efecto que tiene en el comportamiento de los agentes, mostrando los resultados, las implicaciones y las derivaciones, todo ello utilizando datos empíricos. “Finalmente, se analizan los resultados con la situación que se desea y de acuerdo con los resultados se sugieren nuevos cambios y diseños institucionales basados en otras experiencias, con los que se espera se mejore la situación” (DIERMEIER y KREHBIEL, 2003, p.106).

“Hay que advertir que el límite a los estudios empíricos de este enfoque está en la información (es limitada, simétrica, imperfecta) que no deja ver el fenómeno real. Existe una diversidad de instituciones que no permite comparación ni generalización. Fenómenos complejos como la violencia que exige un gran esfuerzo en introducir otras

variables (problemas étnicos, lenguaje político) y de comprensión de la naturaleza<sup>95</sup> humana que es compleja (pasión, emociones) (DIERMEIER y KREHBIEL, 2003).” (Eslava, Dario y Dario, 2011, p.21).

Finalmente, como se puede apreciar en la exposición de esta sección de la tesis que se presenta, los nuevos institucionalismos representan un campo de oportunidad para los estudios organizacionales, ya que se ha convertido en una opción para la investigación, con diversas metodologías que buscan comprender los múltiples problemas que tienen las ciencias sociales. Esta perspectiva o enfoque, retoma métodos y problemas del institucionalismo clásico, el conductismo y de la teoría de la elección racional, permite analizar con nuevas técnicas e incorpora los avances que amplían visión y el estudio de diferentes problemáticas.

Las discordancias entre los heterodoxos y ortodoxos sobre el génesis y la evolución institucional, en lugar de representar una obstrucción a la generación de conocimiento, constituye una de las mayores riquezas del nuevo institucionalismo, ya que permite analizar una mayor diversidad de problemas. “Así, por ejemplo, con la visión ortodoxa se pueden analizar fácilmente las estructuras organizativas y los cambios en las relaciones de poder.” (Eslava, Orozco y Valencia, 2011, p.22).

Se debe tener en consideración que las instituciones surgen de una creación social con objeto de resolver problemas. Lo que se traduce en la requisición de la participación de otros métodos de investigación.

Para terminar, tanto críticos y defensores tienen la coincidencia en destacar la<sup>96</sup> pluralidad como rasgo característico del institucionalismo revisitado. También se debe considerar que “Este enfoque solo prosperará si se sitúa en un contexto histórico explícito que, preferiblemente, debería utilizar en sus investigaciones hipótesis o puestas tomadas de diversas teorías y debe servirse de la pluralidad de métodos de las ciencias sociales y no solo de las herramientas del historiador o del jurista”. De esta forma, el institucionalismo tiene el reto de integrar un amplio conjunto de saberes sociales bajo la dinámica de convergencias y divergencias que permitan avanzar en la comprensión no solo de las instituciones políticas sino también de los diversos objetos de estudio del saber social. (Rhodes, 1997, p. 54).

### **Estudio imitado de caso practico**

“El estudio de un número limitado de casos al integrar estándares pequeños viene a representar para la investigación un campo adecuado en el sentido de que permite que sea observable, además del propio entorno donde se desarrolla, ofrece una visión más abierta y un análisis de alto contenido por las referencias de otros contextos y condiciones.” (Altamirano y Martínez, 2011, p.58)

Para esta tesis se delimito el estudio practico de una organización que ha tomado la decisión de comenzar operaciones en mercados foráneos, por lo que con este formato la investigación se dirige y aboca al estudio de un número de casos limitados (uno), por ende viene a ofrecer un análisis más intensivo y detallado de cada una de las variables, fenómenos o hechos, a la vez se facilita tener un control más estricto y severo de las mismas, esto coadyuva a generar proposiciones, y hacer evidentes y observables las diferencias y similitudes de cada uno de los casos.

Ahora bien, el estudio de las instituciones, como bien lo señalan Duverger<sup>97</sup> (1955) y Bognador (1987), constituye uno de los objetos de mayor relevancia en el ámbito de las ciencias sociales. De ese modo, existe una amplia bibliografía que se inscribe dentro de la corriente denominada institucional centrada en el análisis del origen, estructura y función de las instituciones, principalmente políticas y de gobierno, desde una perspectiva histórico-jurídica.

Dada las características de esta teoría y la dinámica creciente que han impulsado las instituciones, ha conducido a la aparición desde hace algunas décadas de una corriente que intenta superar los límites del enfoque legal-formal de las instituciones para dar cabida a la denominada corriente neoinstitucional (o nuevo institucionalismo) que no sólo aborda el análisis de las instituciones desde el punto de vista legal, sino que hace énfasis en su interacción con el sistema político estableciendo estrechos vínculos entre instituciones, contexto legal y dinámica político-económica. Se comprende que la interacción social se desarrolla dentro de un marco configurado por las instituciones, en tanto que éstas reflejan un conjunto de normas éticas y morales, reglas y procedimientos de acción para las personas ( March y Olsen, 1984)

Con esto se comprende que la conducta humana se sujeta a la normatividad institucional, tanto en lo formal como en lo informal, en los incentivos y en las sanciones para que con ellos la incertidumbre quede reducida. Estas incertidumbres surgen como consecuencia de la complejidad de los problemas que deben resolverse y los programas de solución de problemas. Las instituciones existen y reducen las incertidumbres propias de la interacción humana (North, 1993). Por ende al poner al centro al individuo, esto

nos puede generar un marco metodológico de gran riqueza para los Estudios<sup>98</sup> Organizacionales.

Se debe señalar que “resulta evidente cuál es el objeto de estudio de la teoría institucional, en cambio, sus métodos no son tan obvios. Para el institucionalismo clásico, según Rhodes (1997) y Finer (1932), el método es descriptivo-inductivo, formal-legal e histórico-comparativo.

I. Es descriptivo-inductivo por emplear las técnicas del historiador e investigar acontecimientos, épocas, personas e instituciones específicas, produciendo análisis sistemáticos del pasado que pretenden explicar acontecimientos contemporáneos. El enfoque clásico es inductivo porque las diferencias las hallan y extrae de la repetida observación de los fenómenos.

II. Es formal-legal porque se enfoca en dos rubros: 1) estudio del derecho público, por eso el calificativo de legal; y 2) el estudio de las organizaciones formales de administración pública. Éste doble énfasis confluye en el estudio del derecho público que afecta a las organizaciones formales de dicha administración, en el estudio de la estructura constitucional.

III. Es histórico-comparativo por la necesidad de comprender la evolución de una institución en determinado contexto; se analizan varias instituciones y se comparan teniendo en cuenta que las condiciones económicas e históricas guarden cierta similitud, se analiza su estructura y funcionamiento por etapas a través del tiempo.

Debe observarse que el institucionalismo tradicional, metodológicamente<sup>99</sup> hablando, centra su atención en la descripción de las instituciones, sobre todo en su estructura y en su evolución dejando atrás el estudio de la interacción social de la que son producto.” (Altamirano y Martínez, 2011, p.61).

Siendo esto así, la presente tesis puede afirmar que si bien se puede considerar el institucionalismo como un marco metodológico para la investigación de las ciencias sociales, más que un método estrictamente conceptualizado, esto ya que ofrece elaboraciones teóricas que ofrecen una andamiaje académico para poder someter a estudio las diversas realidades sociales que se acotan a las normatividades y reglas de la vida cotidiana institucionalizada. Esto quiere decir que es un conjunto de normas morales, éticas, sociales, que se dan durante los procesos de interacción humana, y justo a su compleja red de operación, no se puede ofrecer un método que permita explicar y comprender esa realidad, por ello, “es necesario decir que el nuevo institucionalismo está lejos de encasillarse en una única forma para el tratamiento de las instituciones” (North, 1993, p.102).

Como conclusión de esta sección, se infiere que el institucionalismo es un marco metodológico para las ciencias sociales, y que no necesariamente se refiere a los múltiples métodos de investigación, sino que más bien ofrece una perspectiva que no solo establece de manera estática y universal un método de investigación, si no que ofrece “un procedimiento ordenado para tratar al objeto de estudio, si no va más allá, al ofrecer un referente para formular un discurso o explicación sobre el fenómeno a tratar cargado de un alto rigor científico-técnico” (Altamirano y Martínez, 2011, p.62).

“El valor de la información y la incorporación de tecnologías para su procesamiento, hacen necesario ahondar en el análisis documental como proceso mediador.” (Peña y Pirela, 2007, p.55). En si el tema del análisis documental para este trabajo es complejo en su esencia, lo anterior porque ostenta aristas de tipo lingüístico, psicológico-cognitivo, documental, social e informacional propiamente dicho de cada una de las organizaciones a estudiar a nivel macro.

“En él se encuentran involucrados los componentes de la tríada documento – sujeto – procesos, los cuales se afectan mutuamente y generan un entramado de relaciones en las que intervienen las características y particularidades de cada uno de ellos. De esta imbricación proviene, en parte, su complejidad ya que es un proceso plural que envuelve una serie de aspectos y elementos propios de otras disciplinas y ciencias; pero que irreductiblemente explica parte de las actividades y subprocesos activados cada vez que se ejercen los roles de analista y usuario de una información contenida en cualquier documento.” (Peña y Pirela, 2007, p.55).

A pesar de su complejidad innata, el análisis documental da gran valor a la investigación y se consolida cada vez con mayor fuerza debido a la basta información que se puede tener de manera histórica y a tiempo presente, así como las prospecciones futuras que se pueden ejecutar con dicha. Actualmente la labor de investigación se facilita debido a que hoy día ya no se manejan los volúmenes documentales que se manipulaban en décadas pasadas. Todo esto se respalda con el uso masivo de las tecnologías digitales que han hecho posible el establecimiento de redes para el intercambio de información y, en general, han dado un vuelco a las posibilidades de procesamiento en

las unidades y servicios de información; en especial en estos tiempos de emergencia<sup>101</sup> sanitaria durante la cual las autoridades gubernamentales han solicitado un constante distanciamiento social, esto no debe presentar barreras para la investigación, ya que la tecnología aliviando gran parte del peso que representa manejar grandes volúmenes de documentos, evitando incluso el trabajo presencial con grandes volúmenes de personas.

La definición de análisis documental ha sido expuesta por diferentes investigadores y estudiosos del tema, exhibiendo distintos matices y aspectos medulares que han prevalecido a lo largo de algunas décadas. Este proceso se instaura a partir de la necesidad de facilitar el acceso de los individuos a las fuentes de información, las cuales han ido incrementando su volumen de producción, Vickery (1970, p.154) señaló “que los métodos de recuperación, entre los que se cuenta el análisis documental, responden a tres necesidades informativas de los usuarios, en primer lugar, conocer lo que otros pares científicos han hecho o están realizando en un campo específico; en segundo lugar, conocer segmentos específicos de información de algún documento en particular; y por último, conocer la totalidad de información relevante que exista sobre un tema específico.”

“Con el transcurrir del tiempo, el proceso de análisis documental ha evolucionado partiendo del uso de esquemas de trabajo básicos y rudimentarios hasta el perfeccionamiento de técnicas y la incorporación de una visión más interdisciplinaria.” (Peña y Pirela, 2007, p.60).

Mijáilov y Guiliarevskii (1974 p.18) señalaron que, “luego de la recopilación de la información, era necesario iniciar un procesamiento analítico-sintético de los datos contenidos en un documento y el resultado de esta operación debía ser resumido

brevemente o sintetizado.” Pinto Molina (1992 p.89) añade que “el análisis<sup>102</sup> documental es «el complejo de operaciones que afectan al contenido y a la forma de los documentos originales, para transformarlos en otros documentos representativos de aquellos, que facilitan al usuario su identificación precisa, su recuperación y su difusión.”

Para finalizar, se debe mencionar y destacar que por los motivos expuesto, se decidió elegir esta técnica de investigación para generar una explicativa teórica del estudio de caso aquí presentado, entre los aspectos particulares del análisis documental sobresale que es un proceso cuya calidad se incrementa en la medida en que los volúmenes de información crecen.

Así mismo para este trabajo, se considera que el análisis documental contribuye a acortar la distancia entre las fuentes de información cada vez más abundantes y la limitada capacidad humana para aprovechar estos contenidos. Su avance se evidencia en el enriquecimiento de sus técnicas y métodos, además del progresivo acercamiento a la dimensión psicológica de los emisores y receptores de la información.

### **CAPÍTULO 3**

#### **Caso de Estudio YAZBEK S.A. de C.V.**

En la actualidad con el ambiente macro que sufre cambios vertiginosos, el sector empresarial actual, no solo se limita a la mejora de sus procesos operativos o administrativos internos, sino que de manera encarecida busca renovación, incluso, genera planes de negocios con intención de garantizar rentabilidad económica en los plazos trazados y a su vez mantener su permanencia y legitimización en el mercado. Todas las decisiones importantes son tomadas con base en los diagnósticos estructurales de planeación estratégica, por lo que se

requiere de una visión sistemática de la empresa y su entorno en favor de la<sup>103</sup> competitividad y productividad.

Dentro de los Estudios Organizacionales (E.O.), el diagnóstico organizacional cobra un papel relevante debido a que puede ser considerado como un estudio especializado, el cual puede brindar un nuevo paradigma y una perspectiva transformadora que requiere toda organización hoy en día, y con dicho análisis diagnóstico básicamente se consigue evaluar el contexto estratégico actual de la empresa, y con ello poder concebir una visión a futuro, por tal motivo, el objetivo de este trabajo se centra en el estudio del diagnóstico organizacional de una corporación de giro textil, la cual ha adquirido intenciones de incursionar dentro del mercado internacional.

Al momento de analizar organizacionalmente una empresa que se ve sujeta a normatividades y variables de nivel macro, se debe estar consciente de la gran relevancia de sus componentes, para lo cual en el presente documento se ejecutó a cabo una investigación documental descriptiva a través de la recolección de datos de fuentes bibliográficas de la teoría institucional y los nuevos institucionalismos económico y social.

Entre los aspectos que se pueden destacar al momento de realizar un diagnóstico estructural con una perspectiva teórica institucional, dentro de un marco global, es que presentan varios elementos que bajo cierta normatividad (incluso coactiva), llegan a actuar de manera sistémica y organizada, factores tanto internos y externos que se unifican para instituir estrategias y maniobras con fines de adaptación y sobrevivencia para la organización, teniendo como

conclusión que estructurando de una manera adecuada le permite a las<sup>104</sup> organizaciones intuir, pronosticar, proyectar y planificar de una manera más oportuna para hacer frente a cualquier debilidad, amenaza o incertidumbre a la cual se vea sometida, asimismo, necesita de una perspectiva que integre otros recursos y elementos, así como la comprensión del comportamiento del capital humano, para garantizar su éxito.

Por otro lado, para comprender que implica el diagnóstico organizacional se hace necesario iniciar con su definición, desde la perspectiva de diferentes autores, en este sentido, para Frances (2001), el diagnóstico organizacional consiste en el análisis del entorno para identificar las oportunidades y amenazas de la empresa, así como, el análisis interno para identificar las fortalezas y debilidades. En tanto, Thompson y Strickland (2004), sugieren que el diagnóstico implica considerar dos grupos de factores: 1) las condiciones competitivas y de la industria y 2) las capacidades competitivas, recursos, fortalezas y debilidades internas, y la posición en el mercado que ocupan las organizaciones.

Un análisis integral de la situación de cualquier empresa, orientado a generar un diagnóstico veraz y oportuno, abarca un proceso complejo, constituido por factores externos e internos que afectan la toma de decisiones de dicha organización. En este orden de ideas, David (2003), plantea la necesidad de una auditoría integral de la organización, para abarcar la evaluación del entorno (factores externos) y la evaluación de las fortalezas y debilidades de la empresa (factores internos).

Con base a lo anterior, el diagnóstico organizacional implica el análisis<sup>105</sup> de los aspectos externos y su impacto en la organización, equiparándolos, a su vez, con los aspectos internos, la evaluación de estos escenarios permite diseñar estrategias de maximización de oportunidades y de minimización de amenazas haciendo uso eficiente de los recursos organizacionales.

### **I. Presentación de Yazbek: Líder institucionalizado en el mercado doméstico.**

YAZBEK DE MÉXICO Es una empresa 100 % mexicana líder (Institucionalizada en su rubro) en la fabricación de artículos textiles; tiene el objetivo de ofrecer productos con la mayor calidad para impulsar el desarrollo de la industria textil en México y en otras partes del mundo.

La organización tiene pleno conocimiento de lo que sus clientes requieren; es por ello que todos sus procesos se basan en cuatro principios básicos que buscan satisfacer sus necesidades:

- Tener más opciones para decorar.
- Ofrecer el mejor servicio y disponibilidad de inventarios.
- Otorgar la mejor calidad en todos sus productos.
- Ofrecer los mejores precios del mercado.

Lo anterior fue decidido por la empresa debido a las exigencias del mercado, e incluso por capacidades de abastecimiento por parte de los proveedores, siendo así esto, podemos aseverar que la teoría institucional sustenta que el diseño de las organizaciones se discurre no como un proceso positivista o racional sino, es más bien, un proceso que es condicionado por factores internos y externos que llevan a las organizaciones de un campo determinado a parecerse más entre sí a lo largo del tiempo,

lo cual se acentua en procesos de internacionalización para incursionar en mercados<sup>106</sup> extranjeros, por ello Yazbek buscando una estandarización de oferta establece la siguiente misión:

*“Ser una empresa textil que ofrece la mejor opción en playeras orgánicas y ropa casual para decorar, asegurando el servicio y la calidad a un precio competitivo.”*

Como visión sostiene lo siguiente: *“Ser la primera opción en playeras orgánicas y ropa casual para decorar bajo la marca YAZBEK a nivel nacional e internacional.”*

Dentro de su cultura organizacional, se han establecido valores bajo los cuales tanto directivos, ejecutivos y colaboradores se han propuesto regirse, y los cuales son:

- ⌘ Calidad, confianza y responsabilidad.
- ⌘ Honestidad, innovación y compromiso.
- ⌘ Responsabilidad ecológica.

Los valores fueron establecidos buscando generar relaciones duraderas y de confianza con clientes, proveedores y empleados. Así mismo, la organización busca un compromiso que se permanente con las normas laborales, ambientales y legales.

Ahora bien, tomando en cuenta la intención de internacionalización de YAZBEK y el compromiso que ha decidido tomar con el medio ambiente y la sociedad en general, “un diagnóstico organizacional elaborado sistemáticamente, abordando todo sus componentes, se convierte en estrategia fundamental para el logro de los objetivos empresariales, evitando improvisaciones y asegurando la rentabilidad, posicionamiento y competitividad de la empresa, por lo estratégico de la aplicación de un diagnóstico organizacional” (Bravo et al., 2019, p.3), y es por ello que el presente trabajo se desarrolla desde una perspectiva de los

estudios organizacionales como objetivo de poder hacer un recorrido teórico<sup>107</sup> por el diagnóstico organizacional, y sus componentes , por ello se empleó como herramienta la indagación de tipo documental y a través de la revisión de fuentes bibliográficas diversas.

## **II. Teoría Institucional y sus elementos en relación con YAZBEK.**

Según Vicente Safón, y que seguiremos en todo este apartado, el enfoque institucional tiene sus orígenes en distintas aportaciones provenientes del campo de la sociología y en él coexisten diversas corrientes de investigación. La idea última de esta corriente teórica es explicar cómo y por qué se llegan a dar por sentados los significados, formas y procedimientos en las organizaciones, y cuáles son las consecuencias de esta institucionalización, y más aún cuando estudiamos una organización que involucra procesos de institucionalización internacional.

“La institucionalización puede concebirse principalmente de tres formas distintas: como un proceso de valor infundido, como un proceso de creación de realidad y como un conjunto de elementos distintivos.” (Safón, 2017, p.6)

Desde el primer punto de vista, se distingue entre organizaciones como instrumentos diseñados técnicamente, caracterizadas por ser perecederas, y organizaciones que se han institucionalizado, que han infundido valor y, por tanto, organizaciones que son más difícilmente perecederas. El último caso es lo sucedido con YAZBEK, ya que esta se ha posicionado en el mercado doméstico como insignia de moda textil, reconocida por sus competidores y clientes como la marca líder en la comercialización de ropa al mayoreo.

Con la creación de valor que ha generado YAZBEK a nivel nacional, le provee<sup>108</sup> a la organización una estabilidad institucionalizada, su estructura interna y externa ha logrado mantener su permanencia a lo largo del tiempo. Las organizaciones racionales e instrumentalmente concebidas pueden desaparecer si han cumplido su finalidad o si aparecen otras instituciones que pudieran cumplir mejor la tarea. Sin embargo, si las organizaciones son concebidas como instituciones no puede permitirse su desaparición porque tienen un valor más allá de los requisitos técnicos u operativos. De esta forma, se busca a través de la institucionalización la inmortalidad organizativa debido a los efectos derivados de la protección frente a la competencia.

El segundo punto de vista, considera la institucionalización como aquel proceso por el que los individuos aceptan una definición compartida de la realidad social, entendida como una construcción humana que se crea por medio de la interacción social. Que en el caso de la empresa YAZBEK se cumple, al involucrar a proveedores, clientes, empleados y directivos como parte del proceso de la institucionalización, esto por medio de sus obligaciones o realidades sociales que cobran un estatus al interior de la organización y al exterior de esta misma. En este sentido, por medio de la institucionalización se clasifica el comportamiento en categorías que permiten, con el paso del tiempo, respuestas similares ante comportamientos tipificados, generando así determinadas pautas sociales.

Las tres fases constituyen la paradoja de que el ser humano es capaz de producir una realidad que, posteriormente es experimentada como algo distinto a un producto humano y, por tanto, con una naturaleza propia e independiente del ser humano, que

para el caso de la organización estudiada se legitima al emprender en mercados<sup>109</sup> trasnacionales.

Por último, la tercera perspectiva insiste en la idea de que los sistemas de creencias institucionalizados constituyen una clase distintiva de elementos que pueden determinar la estructura de la organización. En este sentido, la mayoría de políticas, programas y posiciones de YAZBEK comienzan a estar reforzados por la opinión pública en el sentido de conciencia ambiental. EL Grupo Comercial YAZBEK está consciente de esta situación y se comprometen con el entorno, mejorando continuamente su eficiencia e implementando tecnología que minimice, e incluso elimine, el uso de recursos y emisión de contaminantes., por parte del prestigio social es reconocida como una empresa líder en el país, por las leyes ya incluso internacionales, ya que es su intención introducir un producto de lyocel (tela orgánica de innovación), en lo que es el mercado Japonés, en este punto la organización comienza a estar sujeta a organismos internacionales, tal como la Oficina de Comercio Exterior Japonés y la Embajada del país Nipón en nuestro país.

Con los planteamientos generales antepuestos, podemos inferir que YAZBEK ha adoptado una forma estructural que posee gran peso sociológico y, más específicamente, en su intención de mantener operaciones comerciales trasnacionales, comienza a reproducir la estructura de diferentes organizaciones que ya operan dentro del mismo campo organizativo y ya tiende a ser parecida.

### **III. Filosofía de trabajo de Yazbek y el impacto en su estructura organizacional.**

En el marco de la filosofía empresarial de YAZBEK se ha tomado la técnica de empoderamiento, por lo que resalta la delegación de poder y autoridad a sus empleados. La toma de decisiones ya no depende de una sola persona, sino que los trabajadores poseen la autoridad, crítica y responsabilidad necesarias para llevar a cabo sus labores cotidianas.

Con esta nueva herramienta se le da la oportunidad al empleado de dar lo mejor de sí, de obtener un mayor rendimiento en el plano humano y profesional, de que sea dueño de su propio trabajo; reemplazando el modelo jerárquico de impartir órdenes, ejercido desde el nivel más alto de la empresa, e impulsando de forma estratégica el trabajo en equipo.

Con esto YAZBEK lleva a cabo con su personal los siguientes puntos:

- Se impulsa la autoestima y la confianza
- El personal participa en la toma de decisiones
- Se puede medir el rendimiento de los empleados
- El trabajo se convierte en un reto, no en una carga
- Se reconoce a las personas por sus ideas y esfuerzos
- Los trabajadores tienen mayor control sobre su trabajo

Es por ello que se puede identificar en el caso de los procesos operativos y de toma de decisiones de YAZBEK, como en la mayoría de las organizaciones modernas, mantiene una estructura híbrida, ya que a pesar de que los empleados tienen participación y podría diagnosticarse una estructura de red, círculos o incluso matricial, las áreas

administrativas y legales para el caso de comercio exterior, siguen siendo<sup>111</sup> burocratizadas y claramente jerarquizadas.

Así mismo se puede mencionar que la organización se desenvuelve dentro de un entorno con incertidumbre de moderada a elevada, mantiene sistemas tecnológicos de comunicación que no son rutinarios, manteniendo interdependencia entre los distintos departamentos, divisiones e incluso regiones en caso de tener éxito en su proceso de internacionalización, y su toma de decisiones se enfoca a la eficiencia operativa, y en lo que respecta a sistemas internos de la organización, son los gerentes funcionales a nivel medio los que tienen una responsabilidad de coordinación, ya que los directivos no suelen inmiscuirse directamente para evitar intervenciones nocivas en las operaciones que requieren de conocimientos técnicos específicos, por ello la empresa acepta diversas estructuras organizacionales, pero evita a toda costa la burocracia y la estructura meramente funcionalista, dando libertad a todos los empleados para contribuir a la toma de decisiones, lo cual definitivamente ha sido exitoso, ya que la empresa ha experimentado crecimiento económico sin interrupciones.

Ejemplo de lo anterior es que el director de Yazbek y el jefe de Recursos Humanos, el Lic. Eduardo Cervantes coinciden en lo siguiente:

"Nos apasiona nuestro esfuerzo por transmitir y motivar a otros a unirse o realizar a proyectos orgánicos-ecológicos, para cuidar al máximo el planeta."

La empresa Yazbek, basándose en ser una compañía 100% mexicana y apoyando al talento nacional, ha promovido el ingenio y la creatividad de dos jóvenes diseñadores, teniendo éxito ya que no olvidan sus raíces. Estos jóvenes consideran que

diseñando prendas versátiles, juveniles y vanguardistas, expresan su forma de ser y<sup>112</sup> desean hacer sentir único al cliente que adquiere una prenda de su marca.

Lorena Suárez, diseñadora que trabaja en Yazbek nos da su opinión sobre la moda y el diseño: “Sólo bastan unos segundos para que las personas decidan si se sienten atraídas o no por un objeto, y esta atracción nace de la vista. Creo fehacientemente en que la estética del producto es la que le brinda identidad y crea la mejor empatía con la gente. Hablar de diseño, representa para mí un mundo infinito de posibilidades que puedo traducir en innovación, emociones, eficiencia y estilo, tomando siempre como base la creatividad. Considero que los detalles son esenciales, por lo que cuido cada uno de ellos para lograr resultados de calidad”.

Así es como nuestros diseñadores se expresan, teniendo en cuenta el compromiso social y ecológico hacia el planeta, Ricardo Vega muestra su preocupación: “Como seres sociales que somos, todos formamos parte de un mismo sistema, en el que nuestros pensamientos, decisiones y acciones tienen un impacto directo en nuestro entorno. Es decisión de cada uno de nosotros determinar de qué manera queremos trascender. El diseño es una herramienta que materializa nuestras ideas, propuestas e iniciativas y las convierte en realidad, en tu realidad”.

Ellos obtuvieron un título profesional en:

- Administración de Empresas
- Diseño de Modas

Ellos tienen la experiencia necesaria porque han trabajado en la industria textil durante sus estudios de preparatoria y universidad, legitimando e institucionalizando de manera formal ante el mercado Nipón que es el objetivo a penetrar.

El isomorfismo se puede comprender como la presión que obliga a una empresa a asemejarse a otra de la misma región o nación, esto siempre bajo la premisa de aumentar su presencia operativa y comercial más allá de su mercado doméstico.

El isomorfismo tiene un impacto en las empresas mexicanas, ya que se puede considerar como una herramienta que evalúa cómo las empresas toman la decisión de penetrar en mercados internacionales, cuando se tiene conocimiento que otras corporaciones se han desempeñado exitosamente en el exterior.

Para determinar la entrada de las empresas mexicanas a mercados internacionales, se usa la teoría institucional, mientras el desempeño de estas es desconocido el resultado es el isomorfismo.

Con el ejemplo de las empresas mexicanas se evaluarán dos proposiciones de DiMaggio y Powell (1983), “de la imitación de medianas y pequeñas empresas que están pensando en empezar a exportar y cómo el isomorfismo influye en el número de organizaciones que operan como exportadoras mexicanas.”

En El caso del Grupo Comercial YAZBEK, ha tenido que incursionar en el e-commerce, especialmente para poder competir con trasnacionales extranjeras y por la nueva normalidad que ha marcado la pandemia de COVID-19, incluso actualmente se ha dado a la tarea de reformar su página web oficial institucional, al corte de la fecha del 02 de marzo de 2021, la página web muestra el siguiente mensaje:



**Referencia:** Pagina Web Oficial de la organización.

## V. Economía verde como Institución Global.

Hoy en día los organismos internacionales han planteado el concepto de capital verde, como un frente de acción contra el cambio climático, dicho concepto se ha ido institucionalizando en términos económicos y comerciales en todo el globo terráqueo, es por ello En la actualidad, los productos de moda orgánica están teniendo un auge importante en la industria textil. Como ventaja competitiva, se puede mencionar que los productos confeccionado por Yazbek son modernos y de apariencia juvenil. De igual forma son frescos y muy cómodos debido a la calidad de telas naturales que se utilizan en su producción.

Debido a lo mencionado en el párrafo antecedente, YAZBEK ha alineado puntos estratégico que cumplan con la normatividad institucionalizada por autoridades formales nacionales y extranjeras, así como las instituciones sociológicas de la cultura del país en el que desea incursionar, dentro de las estrategias destacan las siguientes:

- Los productos orgánicos están elaborados de una forma que cumple con las reglas de producción orgánica, establecidas por instituciones oficiales internacionales.
- Todos los productos orgánicos integran prácticas socioculturales, biológicas y mecánicas que se desarrollaron tomando como base los ciclos naturales de los recursos y así lograr promover el balance ecológico y conservar la biodiversidad.
- La reforma y creciente institucionalización del mercado de fibras orgánicas ofrece oportunidades de exportación a los países en desarrollo y desempeña un papel importante para reducir la pobreza en las zonas rurales. La industria textil orgánica genera igualmente importantes beneficios ambientales y su implementación ayuda a mitigar el cambio climático y a adaptarse a lo que la naturaleza brinda.

Ahora bien, en consulta con la Embajada de Japón en México, y la Oficina de Comercio Exterior Japonés, las instituciones sociológicas de Japón, podemos destacar los siguientes puntos:

- ⌘ Japón es una sociedad muy preocupada por la apariencia externa.
- ⌘ Los nipones dedican una parte generosa de sus ingresos a gastos de moda.
- ⌘ Japón representa el segundo mercado por volumen de demanda de artículos de moda en el mundo.
- ⌘ El mercado de moda nipón es maduro y competitivo.

Desde la perspectiva del institucionalismo histórico, este trabajo puede afirmar que el mercado Nipón es bien conocido por su historia de amor hacia la industria de la moda y artículos de lujo. Las tiendas insignia de las marcas más famosas del mundo calles comerciales ostentosos de línea de Tokio, y los consumidores bien cicatrizadas de

Japón tienen una sed interminable de marcas de diseño y las últimas modas. Pero en<sup>116</sup> estos días, es Japón, que está marcando nuevas tendencias y hacer un nombre como un creador de tendencias mundiales de la moda y el textil.

Así mismo desde una perspectiva institucional sociológica, Japón ha sido históricamente una sociedad muy preocupada por la apariencia externa, sin perder de vista su idea milenaria y de equilibrio entre el cuerpo, actividad humana y naturaleza. Por lo tanto, estos factores generan un consumismo muy representativo en moda, y una oportunidad aún más fuerte cuando este sector se preocupa por crear prendas con alta calidad, diseño y ecológicas en respuesta a la conciencia de equilibrio entre humano-naturaleza.

En lo referencia a una perspectiva más racional del institucionalismo económico, se asevera en este documento que los japoneses gozan de un nivel de gasto en moda muy alto en comparación con el resto de los países desarrollados. Este comportamiento del consumidor, acompañado por el elevado nivel de renta per capita del país, ha llevado a Japón a representar el segundo mercado por volumen de demanda de artículos de moda en el mundo, solo un puesto después de los Estados Unidos. Por lo tanto, el mercado de moda se presenta como uno de los mercados objetivo para cualquier empresa del sector interesada en internacionalizar su actividad.

Por otra parte, debemos mencionar que el mercado japonés de moda es un mercado maduro y muy competitivo. Todas las grandes firmas de moda han realizado durante las últimas décadas enormes inversiones en el país y han consolidado su actividad comercial en Japón.

Según datos de la Oficina de Comercio Exterior de Japón, las principales ciudades<sup>117</sup> con mayor venta de moda son Tokio y Osaka, y otras, las cuales poseen espacios de venta con los más e importantes almacenes más, tales como: Isetan, Takashimaya o Mitsukoshi, o bien se pueden encontrar tiendas multimarca de moda, entre las más populares tenemos: Ships, United Arrows, Beams, entre algunas otras. Por lo tanto, el consumidor japonés dispone de una interminable oferta de artículos de moda, lo que le permite ser muy exigente en el momento de la compra.

Así mismo se debe tener que para triunfar en el mercado japonés, es necesario tener paciencia y perseverancia en gran cantidad, esto debido a que el diseño de las estructuras organizacionales de las empresas nipones actúan con lentitud en el proceso de toma de decisiones como consecuencia de diversas constantes sociales y organizativas. Además, el desarrollo japonés se ha basado en decisiones empresariales orientadas más al largo plazo, por lo que esta filosofía ha impregnado la forma de hacer negocios en Japón. Por tanto, se puede afirmar que el mercado de la moda en Japón se debe abordar en base a una perspectiva muy institucionalizada a largo plazo.

### **Ambiente macro de la organización**

#### **Hallazgo 1.**

Se confirma la hipótesis número uno planteada en el presente trabajo, ya que YAZBEK toma la decisión de internacionalizar su mercado, por presiones domésticas y externas.

A nivel domestico siente la necesidad de ganar terreno a la competencia nacional, así mismo se preocupa por cumplir con la normativa de calidad, jurídico e incluso fiscal que en este caso México impone, lo anterior por medio de las institucionales formales

nacionales, como puede ser el Caso de la Secretaria de Hacienda y crédito Público,<sup>118</sup> o el ordenamiento jurídico laboral y comercial mexicano.

### **Hallazgo 2.**

En lo que respecta al termino de isomorfismo, también se confirma la segunda hipótesis planteada en esta tesis, ya que YAZBEK intenta emular la estructura y estrategia de grandes corporaciones textiles con operatividad internacional.

### **Hallazgo 3.**

Las instituciones, tanto formales como informales muestran el poder que tiene sobre las organizaciones corporativas, ejemplo de esto, es que YAZBEK tiene que adecuarse a la reglamentación formal aduanal de Japón, así como la normatividad que emite la Oficina de Comercio Exterior de la nación nipona.

Por otro lado, la organización se ve sujeta a acomodarse a las instituciones informales de Japón para poder sobrevivir en el ambiente, por ejemplo, debe tener calidad en el diseño de sus productos para cumplir con las expectativas culturales de la estética japonesa, por otro lado, el producto debe de cubrir la filosofía que la población aún mantiene sobre el equilibrio de la actividad humana, y su preocupación por el impacto medioambiental del consumo humano.

Una vez realizado el análisis que se plantea en la presente tesis, se puede cuestionar las propuestas del neoinstitucionalismo respecto de la perspectiva del actor racional en Economía. Por un lado contamos con las opciones teóricas que se fundamentan en una perspectiva de actores presionados por estructuras institucionales, que brindan un sentido a su situación realidad, y que mantienen interacción para el campo de la Economía. Por el otro lado, se tiene a la Sociología económica que considera y propone una "configuración" que puede ser aprovechada y aplicada a las relaciones sociales, y así poder contribuir al proceso de dar sentido.

“El neoinstitucionalismo económico y el sociológico han penetrado en los Nuevos Estudios Laborales en América Latina por dos vías principales: primero, mediante los estudios de encadenamientos productivos (Gereffi y Korzenniewicks, 1994) y de aprendizaje tecnológico (Nelson y Winter, 1982); segundo, por las investigaciones sobre la industrial governance (Hodgson, 1988) y los Nuevos Modelos de Producción (Boyer y Freyssenet, 2001). Sin embargo, como ha sucedido con otras importaciones teóricas hacia nuestra región, aparecen para el consumo local como teorías de alcance medio para ser aplicadas con las modificaciones pertinentes en América Latina y no como discusión de sus fundamentos (De la Garza, 1998).” (De la Garza, 2005, p.1).

Lo anterior, permite que se pueda generar un debate sobre los fundamentos económicos racionales, por ende se puede criticarlos y generar posibles opciones en un rubro que todavía podría considerarse abstracto. Lo que muestra que aún queda mucho

por discutir acerca de las relaciones existente entre la Economía y la Sociología en<sup>120</sup> torno de las propuestas de los nuevos institucionalismos.

Por lo que respecta a los mercados y sus modelos de producción, existe la necesidad de pasar de un plano meramente tecnócrata y funcionalista, a una combinación de estrategias de negocios con políticas que deriven de las ciencias sociales en la que respecta a los rubros de recursos humanos, relación salarial, organización y políticas de producto, para posibilitar una inclusión de los sujetos (individuos), y de cómo cimentan sus estrategias de negocios y demás dimensiones de los modelos de producción. “Sobre todo sujetos empresariales o gerenciales, que se mueven por el interés pero éste no es puro; sujetos que interaccionan con otros (por arriba) con el Estado, con conglomerados empresariales, organismos internacionales, dentro de la empresa con mandos medios y trabajadores, eventualmente con sindicatos.” (De la Garza, 2005, p.15).

A partir de esas dinámicas económicas y sociológicas se pueden explicar las diferentes respuestas de las organizaciones ante las mismas presiones del contexto.

“Por todo lo anterior, la teoría institucional ha sido considerada una teoría explicativa de la similitud organizativa a través de los procesos de isomorfismo entre las organizaciones de un mismo campo organizativo. Se estaba considerando la naturaleza convergente del cambio dentro del arquetipo existente, derivado institucionalmente. Sin embargo en este trabajo se han tratado la posibilidad y los determinantes que promueven o inhiben el cambio radical.” (Restrepo y Rosero, 2002, p.30)

A partir de esta revisión se han confirmado la hipótesis planteadas en este<sup>121</sup> trabajo, y podemos afirmar lo siguiente:

Los procesos organizativos son influenciados por el entorno con que se rodean; las compañías dependen del entorno para empezar sus procesos.

- ⊗ Las empresas se van formando con base ambiente institucional que las rodea y dentro del cual se desenvuelven.
- ⊗ Las organizaciones se ven en la necesidad urgente de homologarse a los cambios que se dan en su entorno, incluyendo los de los rubros de cultura ciudadana y nuevas tecnologías (las verdes por ejemplo).
- ⊗ Las organizaciones buscan legitimarse a través de un proceso isomórfico. Esto ya que al ser isomórficas se ven recompensada por la legitimación que les proporciona la sociedad.

Sin duda alguna, la globalización se puede considerar como una institución macro que ejerce una notoria y fuerte presión que obliga a las empresas a tomar la decisión de operar internacionalmente por medio de procesos isomórficos determinados. De acuerdo con la exposición de esta tesis, se ha podido señalar dos hipótesis importantes que nos indican que las organizaciones que empiezan a exportar tienden a imitar los procesos y estructuras de las organizaciones de su industria, además de que lo hacen para tratar de evitar o minimizar el riesgo de ser las primeras en moverse en un campo para ellas desconocido, igualmente minimizan el riesgo exportando primero a países similares como lo hacen sus competidoras.

Por otra parte, del estudio presentado en este trabajo, pueden emanar otras<sup>122</sup> líneas de investigación, que pueden analizar más profundamente la fuerza o influencia que tienen para las organizaciones otras posibles razones por las que deciden exportar las compañías, razones totalmente opuestas a un proceso de isomorfismo.

Estas razones pueden ser:

1. Necesidad de ingresar al mercado global por el proceso de la internacionalización de la economía.
2. Diversificación de productos y mercados para hacer frente a la competencia extranjera.
3. Emergencia de generar competencias internacionales con base en calidad y precio.
4. Ganar competitividad por medio de la adquisición de tecnología.
5. Creación y ejecución de alianzas estratégicas con empresas mexicanas y extranjeras, para reducción de costos de transacciones,
6. Lograr mayores volúmenes de productos.
7. Generar la distribución del riesgo de estar en un solo mercado mundial.
8. Asegurar la supervivencia de la organización en el largo plazo.

Finalmente, desde una perspectiva organizacional, valdría la pena profundizar y analizar una nueva línea de investigación que posibilite una diferenciación entre lo que serían los campos organizacionales internacionales, y campos organizacionales transnacionales, los primeros enfocados en organizaciones supranacionales con poder de injerencia en todo el mundo, (Como el Consejo de Seguridad de la ONU, o el FMI) y el segundo concepto, focalizado en organizaciones corporativas con operaciones en varios países, pero que

por presiones institucionales formales e informales, no pueden denominarse<sup>123</sup> internacionales, ya que no son capaces de poseer presencia absoluta en todos los países que conforman el globo terráqueo.

Lo anterior, debido a que se utilizan indiscriminadamente estos términos como sinónimos, sin embargo, para un análisis organizacional con rigor académico, valdría la pena la diferenciación para conceptos de poder o institucionales.

1. Altamirano, M. y Martínez A.. (2011). *El método comparado y el neo-institucionalismo como marco metodológico para la investigación en las Ciencias Sociales*. Mundo Siglo XXI, Revista del CIECAS-IPN, 25, pp.55-63. ISSN: 1870-2872.
2. Asociación de Neumología y Cirugía Torácica del Sur. (2020). *Documento General COVID 19*. 8 de noviembre de 2020, de Asociación de Neumología y Cirugía Torácica del Sur Sitio web: <https://www.neumosur.net/files/noticias/2020/Coronavirus/Documento%20General%20COVID-19.pdf>
3. Arias A.A. (2008). *El Neoinstitucionalismo y sus aportes a la Teoría de la Organización*. Gestión & Región, 6, pp.31-61. ISSN: 1900-9771
4. Ayala, J. y González, J.. (2001). *El neoinstitucionalismo, una revolución del pensamiento económico*. Comercio Exterior, 51, 1-14. ISSN: Revista Interactiva de BANCOMEXT
5. Barba, A. (2013). Administración, teoría de la organización y estudios organizacionales. Tres campos de conocimiento, tres identidades. En Gestión y estrategia, 21 (44), pp.139-152. ISSN: 0188-8234
6. Barranco, B. [Canal Once]. (2020, octubre 14). *Sacro y Profano - Fratelli Tutti, la nueva encíclica del Papa* [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=wxtM1cXfq1s>
7. Barney, J. H. and Arian, A. M. (2001) *Thye resource based-view: Origins and implications*. In M. A. Hitt, R. E. Freeman, and J. S. Harrison (Eds.) *Handbook of Strategic Management*: 124-188. Oxford, UK.: Blackwell.
8. Bergolio, F.. (2020). Enciclica Fratelli tutti. 10 de noviembre de 2020, de Santa Sede del Vaticano Sitio web: [http://www.vatican.va/content/francesco/es/encyclicals/documents/papa-francesco\\_20201003\\_enciclica-fratelli-tutti.html](http://www.vatican.va/content/francesco/es/encyclicals/documents/papa-francesco_20201003_enciclica-fratelli-tutti.html)
9. Beth, M. (2020). Mientras la seguridad de México se deteriora, el poder de las fuerzas militares crece. The Washington post, Recuperado de: <https://www.washingtonpost.com/graphics/2020/world/mexico-losing-control/mexico-fuerzas-armadas-seguridad-narcotrafico/>.
10. Bower, J. L., Leonard, H. B. y Payne L. S. (2011). El capitalismo esta en peligro: ¿Que hace usted al respecto?. Harvard Business Review, 89 (8), 77-84. ISSN: 0017-8012.

11. Áyala, J.E. (1999), *Instituciones y economía*, FCE, México.
12. Badie, Bertrand y Guy Hermet (eds.) (1993), *Política comparada*, FCE, México.
13. Blondel, J. (1999), "Then and now: comparative politics", en *Political Studies*, vol. 47, no. 1, USA.
14. Bognador, V. (ed.) (1987), *Enciclopedia de las instituciones políticas*, Editorial Alianza, Madrid.
15. Borges, (1995), *El estudio de caso como instrumento pedagógico y de investigación en políticas públicas*, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
16. Bourdieu, P. (1975), *El oficio del sociólogo*, Siglo XXI, México.
17. Ceberio, M. y Waltzlawick, P.. (1998). *La Construcción del Universo*. Barcelona, España: Herder.
18. Cortina, A. (2017). *Aporofobia, el rechazo al pobre: Un desafío para la democracia*. España: PAIDOS.
19. Chambelland, A. [Investigations et Enquêtes]. (2020, febrero 7). *L'incroyable saga des Rothschild : le pouvoir d'un nom* [Archivo de Video]. Recuperado de: [https://www.youtube.com/watch?v=V6qza\\_tDz2k](https://www.youtube.com/watch?v=V6qza_tDz2k)
20. Cortés, F. y Gil, M.. (1997). *El Constructivismo Genético y las Ciencias Sociales: Líneas Básicas para una Reorganización Epistemológica*. Barcelona, España: Gedisa.
21. Da Silva, C. [Femme & Pouvoir]. (2016, marzo 28). *Interview d'Ariane de Rothschild* [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=R-OFQhSNMDY>
22. De la Rosa, A. (2002). *Teoría de la Organización y Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*. *Administración y Organizaciones*, 18 (9), pp.15-44 ISSN: En trámite.
23. Dill, W. R.(1958). *Environment as an influence on Managerial Autonomy*. *Administrative Science Quarterly* SAGE Journals, 2 (1), pp. 409-43. DOI:10.2307/2390794
24. De los Ríos, P. (2007). *Las relaciones México-Estados Unidos un estudio bibliográfico de las tesis doctorales producidas entre 1975 y 2005*. *Estudios de Historia Moderna de México*, 34, 105-125. ISSN: 0185-2620

25. De la Garza, E. (2005). Neoinstitucionalismo, ¿opción ante la elección<sup>126</sup> racional? Una discusión entre la Economía y la Sociología. *Revista Mexicana de Sociología*, 67, 1-25. ISSN: 0188-2503
26. DW Documental. [DW Documental]. (2019, mayo 10) *Amazon, Jeff Bezos y la colección de datos* [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=UzGemfwaTT8>
27. DW Documental. [DW Documental]. (2018, noviembre 21) *Un mundo sin billetes ni monedas - El fin del dinero en efectivo* [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=Owly20e7VIM>
28. DW Documental. [Documentales TC]. (2019, julio 24) *China La vigilancia absoluta* [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=nI3bjvkJT4>
29. Dieterich, H. (1996). *Nueva Guía para la investigación científica*. Ciudad de México: Ariel.
30. Dimaggio, P. J. and Powell, W.W. (1983) *The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields*. *American Sociological Review*, 48:147-160.
31. Eslava, A., Darío, H. y Darío G. (2011). *Los nuevos institucionalismos como riqueza metodológica para el estudio de la política*. OPERA, 11, pp. 5-23. ISSN: 1657-8651
32. Fideli, R. (1998) *La comparazione*. Milán. Agneli.
33. Friedlane, R. y Alford, R. R. (1999). *Estudio Introductorio. Introduciendo de nuevo a la sociedad: símbolos, prácticas y contradicciones institucionales*. En Powell, W. W. y Dimaggio P. J. (3ª edición) *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (pp. 294-329). Ciudad de México; Fondo de Cultura Económica. ISBN: 968-16-4958-3.
34. Fondation de France. [Fondation de France]. (2012, febrero 4). *Ariane de Rothschild, présidente des Fondations Edmond de Rothschild* [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=EWBT72aWuhc>
35. France TV. [France tv sport]. (2017, octubre 27). *Rencontre avec Benjamin de Rothschild, fondateur du Gitana Team* [Archivo de Video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=SGHI-T4oN7A>
36. Hinkelammert, F. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano un caso de desarrollo capitalista*. Argentina: Ediciones Nueva Universidad, Universidad de Católica de Chile.

37. Godoy M. F. y Canales R. (2016). *El capitalismo consciente*. (Tesis inédita de maestría) Instituto Profesional de la Universidad de los Lagos, Rancagua
38. Hall, R. H. (1983). *ORGANIZACIONES, estructura y proceso*, 3a Edición. Estados Unidos: Prentice Hall International.
39. Hart, D. K. & Scott, W. G. (1975). *The Organizational Imperative*. Administration and Society SAGE Journals, 7 (3), pp. 259-285. DOI: 0095-3997
40. Hofstede, G. (1994) *Management scientists are human* Management science 40: 4-13. HOFSTEDE, G. (1993) "Cultural constraints in management theories" Academy of Management Executive 7(1) 81-94.
41. Hofstede, G. (1983) *The cultural relativity of organizational practices and theories*. Journal of International Business Studies 14(2): 75-89.
42. Hofstede, G (1980a) *Motivation, leadership, and organization: Do American theories applied abroad?* Organizational Dynamics, 9 (1): 42-63.
43. Hofstede, G. (1980b) *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
44. Keohane, O. R. (1989). *Institucionalismo Neoliberal: Una perspectiva de la política mundial*. En *Instituciones Internacionales y el Poder del Estado* (15-37). Estados Unidos: Westview Press.
45. McCloskey D. N.. (2017). *Las virtudes burguesas: Ética para la era del comercio*. Estados Unidos: Fondo de Cultura Económica.
46. Mackie, Tom y David Marsh (1997), *El método comparativo*, en David Marsh y Gerry Stocker (eds.), *Teoría y métodos de la ciencia política*, Editorial Alianza, Madrid.
47. Meyer J. W. y Rowan B. (1999). *Organizaciones institucionalizadas: La estructura formal como mito y ceremonia*. En Powell, W. W. y DiMaggio P. J. (3ª edición) *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (pp. 79-195). Ciudad de México; Fondo de Cultura Económica. ISBN: 968-16-4958-3.
48. North, D.. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
49. North, D.C. (1981), *Structure and change in economic history*, Norton, New York.
50. Ibarra, E. (2000). *Teoría de la organización, mapa de un territorio en disputa*. En: *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo*. México. El Colegio de México,

51. Jaramillo, L. G. (2003). *¿Qué es epistemología?*. Cinta de Moebio, 18, pp.174-178. ISSN: 0717-554X
52. Kalmanovitz, S. (2004). *Las instituciones y el desarrollo económico en Colombia*. Bogotá. Grupo editorial Norma S.A.
53. Pinto Molina, María y Carmen Gálvez. 1996. Análisis documental de contenido: procesamiento de la información. Madrid: Síntesis. (Bibliotecología y Documentación).
54. Pinto Molina, María; Francisco García Marco y María Agustín La Cruz. 2002. Indización y resumen de documentos digitales y multimedia: técnicas y procedimientos. Gijón: TREA.
55. Perrow, CH. (1984). *La historia del zoológico o la vida en el arenal organizativo*, en Salaman, Graemme y Kenneth Thompson, Control e Ideología en las organizaciones, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México, pp.293-314.
56. Perrow, CH. (1961). *The Analysis of Goals in Complex Organizations*. American Sociological Review, 26 (6), 99-688. DOI:10.2307/2148419
57. PRADO, A. (2018). *Genealogía del monoteísmo: La religión como dispositivo colonial*. España: AKAL.
58. Powell W., Walter and Paul Dimaggio J. (eds.) (1991), *The new institutionalism in organizational analysis*, The University of Chicago Press, USA.
59. Real Academia Española. (s.f.). Organización. En Diccionario de la lengua española. Recuperado en 04 de noviembre de 2020, de <https://dle.rae.es/organizaci%C3%B3n?m=form>
60. Real Academia Española. (s.f.). Institución. En Diccionario de la lengua española. Recuperado en 04 de noviembre de 2020, de <https://dle.rae.es/instituci%C3%B3n?m=form>
61. Restrepo, M. y Rosero, X.. (2002). TEORÍA INSTITUCIONAL Y PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS. Estudios Gerenciales, 84, 25-40. ISSN: 0123-5923
62. Ríos G. P. (2005). *El neoinstitucionalismo en los procesos de integración latinoamericanos*. VII Congreso Español de Ciencia Política y Administración, 29, 77-88.

63. Rodríguez, L. G. (2011). *El método Comparado y la Teoría de los Sistemas*<sup>129</sup> *Complejos Hacia la Apertura de un Diálogo Interdisciplinario entre la Ciencia Política y las Ciencias de la Complejidad*. Reflexión Política, 13, 78-92. ISSN: 0124-0781.
64. Romero, J. J. (1999). *Estudio Introductorio. Los nuevos institucionalismos: sus diferencias, sus cercanías*. En Powell, W. W. y DiMaggio P. J. (3ª edición) *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (pp.7-29). Ciudad de México; Fondo de Cultura Económica. ISBN: 968-16-4958-3.
65. Sargut, G. y Gunther R.. (2011). *Aprender a vivir con la complejidad*. Harvard Business Review, 89 (8), pp. 45-53. ISSN: 0017-8012
66. Sartori, G. (1984) *La política, lógica y método en las ciencias sociales*. México. Fondo de Cultura Económico.
67. Tonón, G. (2011). *La utilización del método comparativo en estudios cualitativos en Ciencia Política y Ciencias Sociales diseño y desarrollo de una tesis doctoral*. Dialnet, 27, 1-22. ISSN: 1514-9331.
68. UNICEF. (2012). *Alianzas con las comunidades religiosas en favor de la infancia*. (Informe para la ONU). Nueva York: ONU
69. Veblen, T.. (1899). *Teoría de la clase ociosa*. Estados Unidos: Ediciones Elaleph.
70. Vargas, G. J. (2008). *Perspectivas del institucionalismo y neoinstitucionalismo*. Ciencia Administrativa, 12 (13), 193-221 ISSN: 1856-1810.
71. Vargas, G. G. (2008). *Teoría Intitucional y Neoinstitucional en la administración internacional de las organizaciones*. Revista Científica Visión de Futuro, 10 (2), pp.103-124. ISSN: 1669-7643
72. Vazquez, A. W. (2020). *Instituciones*. [Material del aula] *Institución como marco de la organización*. Universidad Autónoma Metropolitana. Ciudad de México
73. Velasco, A.J. (2009). *Notas y Discusiones: Epistemología de la representación del cambio social*. EPISTEME, 29, pp.115-144. ISSN:2027-7504
74. Vickery, Bryan. 1970. *Techniques of information retrieval*. Londres: Butterworths.
75. Weber, M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: The Free Press.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

# ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00147

Matrícula: 2193801466

Teoría institucional y neoinstitucional en el proceso de internacionalización de las empresas mexicanas: Caso de una empresa transnacional



Con base en la Legislación de la Universidad Autónoma Metropolitana, en la Ciudad de México se presentaron a las 11:00 horas del día 28 del mes de enero del año 2022 POR VÍA REMOTA ELECTRÓNICA, los suscritos miembros del jurado designado por la Comisión del Posgrado:

DR. OSCAR LOZANO CARRILLO  
DR. JUAN CAYETANO NIEBLA ZATARAIN  
DRA. YADIRA ZAVALA OSORIO

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretaria la última, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

MAESTRO EN ESTUDIOS ORGANIZACIONALES

DE: ALAN MONTIEL MARTINEZ

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

ALAN MONTIEL MARTINEZ  
ALUMNO

Aprobar

REVISÓ

MTRA. ROSALÍA SERRANO DE LA PAZ  
DIRECTORA DE SISTEMAS ESCOLARES

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CSH

DR. JUAN MANUEL HERRERA CABALLERO

PRESIDENTE

DR. OSCAR LOZANO CARRILLO

VOCAL

DR. JUAN CAYETANO NIEBLA ZATARAIN

SECRETARIA

DRA. YADIRA ZAVALA OSORIO