

PROYECTO (DE INVESTIGACIÓN)

Título del proyecto (de investigación):

La formación y el gobierno de las organizaciones en el contexto de su marco institucional (regímenes de coordinación institucional) con aplicaciones a la economía y sociedad mexicana

Grado del responsable del proyecto:

Doctor

Responsable del proyecto:

Bruno Gandlgruber

Cuerpo Académico:

Estudios Institucionales

Programa de investigación:

Estudios institucionales en economía

Disciplina:

Economía

Especialidad:

Estudios institucionales

Institución responsable:

UAM – Unidad Cuajimalpa

Dependencia:

**División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Estudios Institucionales**

Fecha de inicio:

1 de marzo de 2007

Fecha de terminación:

19 de diciembre de 2008

1. Introducción

Existen diversas formas teóricas de reflexionar sobre la importancia de las instituciones para la actividad económica. Más allá de los avances en los diferentes enfoques específicos de la economía institucional contemporánea, en los últimos años se han hecho esfuerzos para comparar y relacionar las diferentes concepciones y propuestas, y aplicarlas a fenómenos complejos pero acotados como los modelos institucionales de comportamiento de las empresas (Hodgson (2001), Nootboom (2000), Gandlgruber (2007)).

Desde esta perspectiva, las actividades económicas se coordinan por medio de diferentes tipos de arreglos institucionales que fundamentan en un sentido amplio la diseminación de información, la formación de capacidades individuales y colectivas y la estructuración de todo tipo de interacciones.

Las organizaciones arquetípicas de la sociedad moderna, como las empresas en el ámbito económico de los mercados, son modelos estructurados de estos procesos de coordinación institucional. Las empresas de una sociedad económica particular emergen de acuerdo con procesos de formación y cambio de las instituciones formales e informales como sistemas de reglas plasmados en hábitos, rutinas y leyes que las constituyen.

Los patrones que existen en una economía en cuanto a la emergencia de esquemas de coordinación institucional de actividades productivas son más palpables a nivel de un sector o una industria en particular. Si analizamos por ejemplo la industria maquiladora en México, nos daremos cuenta que el marco legal específico, los esquemas de competencia vigentes, las interrelaciones en el interior de esta industria, entre otros aspectos, son elementos que explican los regímenes de coordinación operantes en las empresas de esta industria.

El propósito general de este proyecto es avanzar en la formulación de teorías de la economía institucional que permiten explicar mejor la configuración institucional de las actividades productivas, y al mismo tiempo relacionar estas teorías con problemáticas concretas en la economía mexicana actual.

2. Antecedentes: estructuras institucionales

Con la introducción de los costos positivos en la realización de las transacciones como explicación de la existencia de la empresa por parte de Ronald Coase, inició el estudio de la "estructura institucional de la producción". En su planteamiento —publicado en un artículo en 1937— asocia diferentes niveles de costos de contratación con diferentes arreglos institucionales —básicamente el mercado y la empresa—. Esta separación abrió la puerta para que cuarenta años después se empezaran a desarrollar en el seno de la economía institucional diversas líneas de investigación acerca de las implicaciones más específicas de las diversidades institucionales sobre la coordinación de las actividades productivas en las empresas y su entorno.

3. Algunas características generales de la propuesta teórica: regímenes de coordinación institucional

Un análisis en el contexto de los regímenes de coordinación institucional puede esclarecer diferentes aspectos de una estructura institucional. Por un lado se da una perspectiva amplia de la configuración de las actividades, sistemas y conexiones y de las decisiones individuales en respuesta a los costos de transacción y otros factores informacionales. Por el otro lado se pueden estudiar los procesos causativos descendentes de las leyes y otros aspectos multilaterales sobre la coordinación vertical y horizontal, tomando en cuenta la importancia de los arreglos institucionales en los procesos cognitivos racionales.

Con la propuesta de los regímenes de coordinación institucional de las actividades productivas se plantea la posibilidad de una integración de las diferentes propuestas en un modelo de análisis comparativo de la estructura institucional de la producción, capaz de concebir los problemas de decisión, elección y formación de los arreglos institucionales centrados y originados por los actores con capacidades racionales diferenciadas, pero también los efectos de reconstitución de los actores y las organizaciones en procesos interdependientes de emergencia de sistemas complejos.

Las empresas son fundamentales para la coordinación de las actividades productivas. La integración de entidades organizacionales como empresas es la principal forma de ordenamiento de los planes productivos en la economía de mercado. Desde la perspectiva de la economía institucional contemporánea no se refiere simplemente a soluciones complementarias para la asignación eficiente de recursos sino a procesos de coordinación institucional que se desarrollan en estructuras institucionales reales. Las estructuras institucionales de coordinación son espacios concretos, históricos y heterogéneos de actividades guiadas por sistemas duraderos de reglas.

Las empresas entendidas como conjuntos de actividades productivas conectadas y coordinadas por instituciones no son cajas amorfas de asignación eficiente de recursos sino entidades concretas que se forman en procesos históricos e interactivos de coordinación incrustados en entornos específicos. Como elementos constitutivos de las estructuras institucionales de la producción las empresas proveen con diferentes mecanismos de coordinación focal basados en diversos arreglos institucionales. La coordinación institucional bilateral de las actividades en la empresa se vincula con la coordinación unilateral de las acciones y decisiones específicas de los actores por un lado y la coordinación multilateral con el entorno institucional por el otro. En estos procesos se reflejan los procesos causativos ascendentes y descendentes interdependientes entre los diferentes niveles de coordinación. Las principales formas de coordinación institucional en la empresa son nuevamente la diseminación de información, la formación de capacidades y la estructuración de las interacciones.

En una estructura institucional particular surgen tipos y formas de empresas específicos con patrones de comportamiento de acuerdo con los sistemas de reglas existentes y emergentes y en respuesta a las necesidades de coordinación. Para describir y modelar el papel de las empresas y su comportamiento en este tipo de estructuras es necesario acotar el análisis a un ámbito concreto de actividades. Con este propósito recurrimos a los regímenes de coordinación institucional de las actividades empresariales como sistemas complejos de actividades productivas conectadas por instituciones que se

forman en procesos evolutivos generando propiedades emergentes en sus partes y en el conjunto del sistema.

A manera de una propuesta general este capítulo esboza un marco de análisis comparativo de las empresas como elementos centrales de las estructuras institucionales de la producción que integra —o al menos relaciona lógicamente— algunos de los elementos teóricos presentados en los capítulos anteriores. Los regímenes de coordinación institucional son una aplicación teórica particular del marco de análisis presentado en el capítulo tres que permiten un análisis de la empresa como entidad organizativa emergente en el contexto de sistemas productivos como industrias.

Los regímenes de coordinación institucional de las actividades empresariales explican diferentes aspectos de los procesos de coordinación de las actividades productivas. La finalidad de las empresas y otras formas de organización productiva es la coordinación de las diferentes actividades de producción. La cantidad y diversidad de las actividades relacionadas puede variar significativamente de un régimen a otro, dependiendo del tamaño de una industria, la complejidad de los procesos tecnológicos y administrativos que implica y el carácter de los procesos evolutivos generados.

Las actividades productivas están conectadas entre sí por medio de arreglos institucionales. Una empresa es un conjunto de actividades vinculadas con conexiones específicas que lo distinguen de otros conjuntos por su capacidad de coordinación focal. La empresa es en este sentido nuevamente un nexo de contratos, pero también un nexo de otros arreglos institucionales, incluyendo rutinas y hábitos. Los diferentes tipos de conexiones se relacionan entre sí e implican un reforzamiento más efectivo. Las conexiones institucionales permiten la coordinación institucional de las actividades, ya sea como diseminación de información para la toma de decisiones y la generación de conocimiento, para la formación de diversos tipos de capacidades o para la estructuración de las interacciones con contratos y reglas en ambientes de diferentes niveles de confianza.

Las actividades productivas conectadas por las instituciones integran los regímenes de coordinación institucional de las actividades productivas en una

lógica de sistemas complejos y abiertos. Dentro de un sistema complejo de las actividades productivas equivalentes a las industrias se forman las empresas de acuerdo con los sistemas de reglas que se han establecido para su creación y desarrollo.

Estamos hablando de las empresas como sistemas de gobierno que conectan actividades por medio de la ejecución y reforzamiento de contratos, entre otros aspectos de ordenamiento. A pesar de las diferencias entre las empresas que surgen por las asimetrías en la información y las respuestas diferenciadas en cada organización, se forman patrones en los regímenes. La existencia, frontera y estructura de la empresa se determina en el contexto del conjunto de las actividades de la industria por los esquemas de coordinación de números grandes de las actividades relacionadas.

En la lógica de un régimen de coordinación institucional como sistema complejo, las empresas son subsistemas de actividades productivas que representan conexiones específicas para la coordinación. Estos subsistemas representan formas de organización particulares que emergen como resultado de los procesos causativos interdependientes entre los diferentes niveles de acción y coordinación. Las formas organizacionales emergentes de un régimen específico son heterogéneos, únicos y dinámicos. La existencia de una o de un conjunto muy grande de empresas y el establecimiento de la frontera de cada una de ellas se entrelazan con las características del entorno institucional (derechos de propiedad, niveles de confianza, etc.) y con las capacidades cognitivas de los actores en el interior de las empresas del régimen por el otro lado.

En los regímenes como sistemas complejos las características de los sistemas de actividades productivas se expresan en propiedades emergentes que pueden observarse en diferentes niveles de análisis, ya sea en una empresa como subsistema en particular o un conjunto de empresas o en el régimen en general. Particularmente interesan las propiedades emergentes como la gobernabilidad de las actividades productivas o los niveles de confianza en el régimen.

Los regímenes de coordinación no son dados sino resultado de procesos de formación emergentes. Las conexiones entre las actividades existentes que permiten la coordinación no se modifican radicalmente de un momento a otro, sino en procesos paulatinos que llevan a una transformación evolutiva del sistema complejo. La configuración del sistema complejo se genera y modifica siguiendo procesos evolutivos de replicación, variación y selección. Las empresas como subsistemas constituyen procesos coordinados de adaptación y trayectorias evolutivas de comportamiento.

Plantear un análisis de los regímenes de coordinación institucional significa plantear un análisis mesoeconómico (mesoanalítico), no reduccionista e históricamente sensible a las particularidades de la estructura institucional de la producción, y pensar en las instituciones, en su dinámica y en su incidencia en la coordinación de las actividades empresariales. Desde una perspectiva integral comparativa de la economía institucional, integrando los avances en los últimos años en los diferentes enfoques, la propuesta de los regímenes de coordinación institucional bosqueja un mapa general para analizar problemas del papel de las empresas en la organización de la producción con aplicaciones diversas de combinaciones de la economía institucional contemporánea.

Un punto de partida para el análisis de la empresa en un contexto institucional en la tradición de Coase es la comparación de los arreglos institucionales del mercado (espontáneos, precios) con aquellos de la empresa (intencionales, dirección). Sin embargo, esta disyuntiva de formas institucionales es una simplificación de las diversas formas que existen para la coordinación de las actividades productivas. Las preguntas para una revisión de la estructura institucional de producción van más allá de la elección entre dos acciones: ¿empresa o mercado?, ¿hacer o comprar?, ¿espontáneo o intencional? Se trata de un análisis de la diversidad de los arreglos institucionales que conducen la coordinación de la producción, que llevan a la formación de órdenes con características distintivas.

Una de las posibles aplicaciones futuras más específicas puede ser un estudio de los niveles y formas de gobernabilidad en una industria o sector productivo. Seleccionando las actividades productivas básicas relacionadas en

este sector, se podrán distinguir los procesos de formación sincrónica de los regímenes y los procesos diacrónicos de cambio de manera complementaria.

Es necesario explicar las condiciones para la creación de "buenos órdenes" con altos niveles de gobernabilidad económica, donde reglas de decisión y acción conectan adecuadamente las actividades, permiten una comparación amplia de los costos de la realización de las actividades y reducen los niveles globales de los costos de transacción. Se tienen que conocer más en detalle las formas de diseminación de información en las empresas y los procesos de la formación de capacidades para el gobierno de transacciones. Esto permitirá comprender las dinámicas que se generan en el interior de un régimen, sus niveles de gobernabilidad general y parcial o local, y evaluar el papel de los diferentes actores, incluyendo los diseñadores de esquemas de regulación, en estos procesos.

Un análisis de este tipo permitirá también determinar el potencial innovativo de un régimen, reflejado en los procesos de cambio diacrónico. Los elementos de análisis proporcionados permiten un estudio de la reconfiguración de un régimen con base en las formas relacionadas, pero diferentes de diseminación de información, de formación de capacidades y de estructuración de interacciones, incluyendo el liderazgo dinámico del empresario y la creación y destrucción de conexiones y alineaciones que causa. Un análisis de este tipo retoma las teorías existentes acerca de los niveles de coordinación dinámica y de las capacidades dinámicas y las amplía con aspectos de conectividad, densidad y flexibilidad de las conexiones en sistemas complejos.

Para el desarrollo de los modelos de análisis institucionales como el de los regímenes de coordinación institucional será de interés fundamental comprender las razones por las diferencias entre regímenes y su desempeño económico en distintos aspectos en relación con las propiedades emergentes específicas en términos de la coordinación institucional. Ésta lleva a altos niveles de gobernabilidad dependiendo de la calidad de los arreglos institucionales disponibles y de los procesos de su generación. En la medida en que un régimen fomenta la generación de formas organizacionales emergentes que permiten soluciones de coordinación institucional adecuadas, la industria

tendrá mayores posibilidades de un crecimiento en los niveles de producción y en la incorporación exitosa de innovaciones tecnológicas a las cadenas productivas.

4. Marco teórico

Con consensos generales en muchos temas y disensos en algunos otros, cada enfoque de la economía institucional contemporánea está contribuyendo desde su perspectiva, formada en continuidad con los antecedentes respectivos de las diversas teorías de la economía institucional, a un análisis ampliado de la estructura institucional de la producción en la actualidad. El principal consenso básico se refiere a la importancia de superar la omisión de las instituciones en el análisis económico en general y en la teoría de la empresa como teoría de la coordinación de actividades productivas en particular. Este consenso incluye en principio —con diferencias en las posiciones teóricas particulares— un papel importante de las instituciones en la comprensión de cambio y transformación de la economía. Los diferentes enfoques se ubican comúnmente en diferentes niveles de análisis relacionados entre sí, que tratamos de vincular y combinar en una propuesta de análisis novedosa, que representa la búsqueda de una ubicación mesoeconómica como expresión de una perspectiva no-determinista y no-universalista. Por lo demás, un criterio global guía la construcción del marco teórico: las instituciones importan. En primer lugar, las instituciones importan en el consenso entre los tres enfoques; en segundo lugar las instituciones importan porque seleccionamos específicamente aquellos teoremas y conceptos que se formulan alrededor del concepto de la institución.

5. Algunos elementos conceptuales

El actor (*homo institutionalis*)

Buena parte de la discusión acerca de las estructuras institucionales parte de la concepción del actor y sus características, que muestran contrastes con la

economía neoclásica, en cuanto a las dimensiones de motivación y racionalidad. El actor en la economía institucional muestra desviaciones del interés propio, tanto hacia el oportunismo extremo como hacia la existencia de preferencias sociales. El *homo institutionalis* es un actor que reconoce las normas sociales y que es sensible a los niveles de confianza en las relaciones de intercambio y en el entorno en general. Su comportamiento muestra también desviaciones en términos de su intencionalidad, el grado de deliberación, y la previsión del futuro. El actor institucional no cuenta con un acceso general a la información relevante, dado que prevalecen la incertidumbre (radical) y la asimetría, extensividad y complejidad de la información, ni con las capacidades necesarias para procesarla sin fallas. El actor institucional tiene racionalidad limitada, lo que modifica las decisiones y convierte una parte importante del análisis de los procesos de toma de decisiones en un análisis de la adquisición de capacidades cognitivas variadas, con recurrencias al conocimiento tácito, a capacidades adquiridas de procesamiento de información con una importancia central del aprendizaje.

La institución

La clasificación de las concepciones de la institución muestra la amplitud, profundidad y diversidad de las contribuciones que se han hecho en los diferentes enfoques de la economía institucional contemporánea desde el planteamiento de la diversidad institucional por parte de Coase. Para la comprensión del papel de las instituciones en la estructura institucional de la producción se debe considerar su importancia en el gobierno diferenciado de las transacciones (governabilidad); su relevancia en todos los procesos interactivos como sistemas de reglas emergentes; su rol en la conformación de una estructura duradera para las interacciones sociales, y en general su omnipresencia como la "sustancia de la vida social".

El papel específico que juegan en la economía abarca un abanico muy amplio, desde la reducción de incertidumbre, la formulación de incentivos y la generación de expectativas de comportamiento, hasta la constitución de guías de comportamiento y gestión para la economización de costos de transacción,

la alineación de intereses y la adaptación al entorno; desde el acceso y la comprensión de información, la concepción de las acciones y la formación de capacidades cognitivas para la elaboración de mapas cognitivos y la generación de tecnologías sociales; desde el establecimiento de conexiones que forman patrones y trayectorias hasta la configuración de sistemas duraderos de reglas sociales establecidas e incrustadas.

Todas estas variantes del papel de las instituciones contribuyen a su importancia central como "dispositivos sociales estables que orientan a los actores en la toma de sus decisiones y vinculan sus acciones particulares en trayectorias emergentes que permiten la coordinación de las actividades económicas".

La coordinación institucional

Como se puede apreciar en la clasificación y comparación detallada de las concepciones específicas realizada a lo largo del texto, las diferentes líneas de investigación de los tres enfoques de la economía institucional contemporánea han desarrollado teorías diversas que agregan elementos nuevos a la discusión sobre la estructura institucional de la producción planteada por Coase. Una integración de estas aportaciones a la discusión de la estructura institucional tiene que encontrar una cimentación compartida que permite tomar en cuenta la diversidad de los principios, unidades y objetos de análisis. Por esta razón adoptamos por proponer un modelo de análisis comparativo de regímenes de actividades que puede aplicarse a diversos problemas de la organización de la producción con cierta flexibilidad en los supuestos de comportamiento y de relación entre actor e institución, entre otras variables.

En este modelo la estructura institucional de la producción puede verse como un conjunto de actividades productivas que se conectan por medio de diversos arreglos institucionales para formar subsistemas (personales, organizativos o empresariales) y sistemas (sectoriales, industriales). Este conjunto, que llamamos "régimen de coordinación institucional" por la importancia de la formación sistémica de esquemas de coordinación con base en las instituciones, se compone por diferentes niveles que se relacionan entre

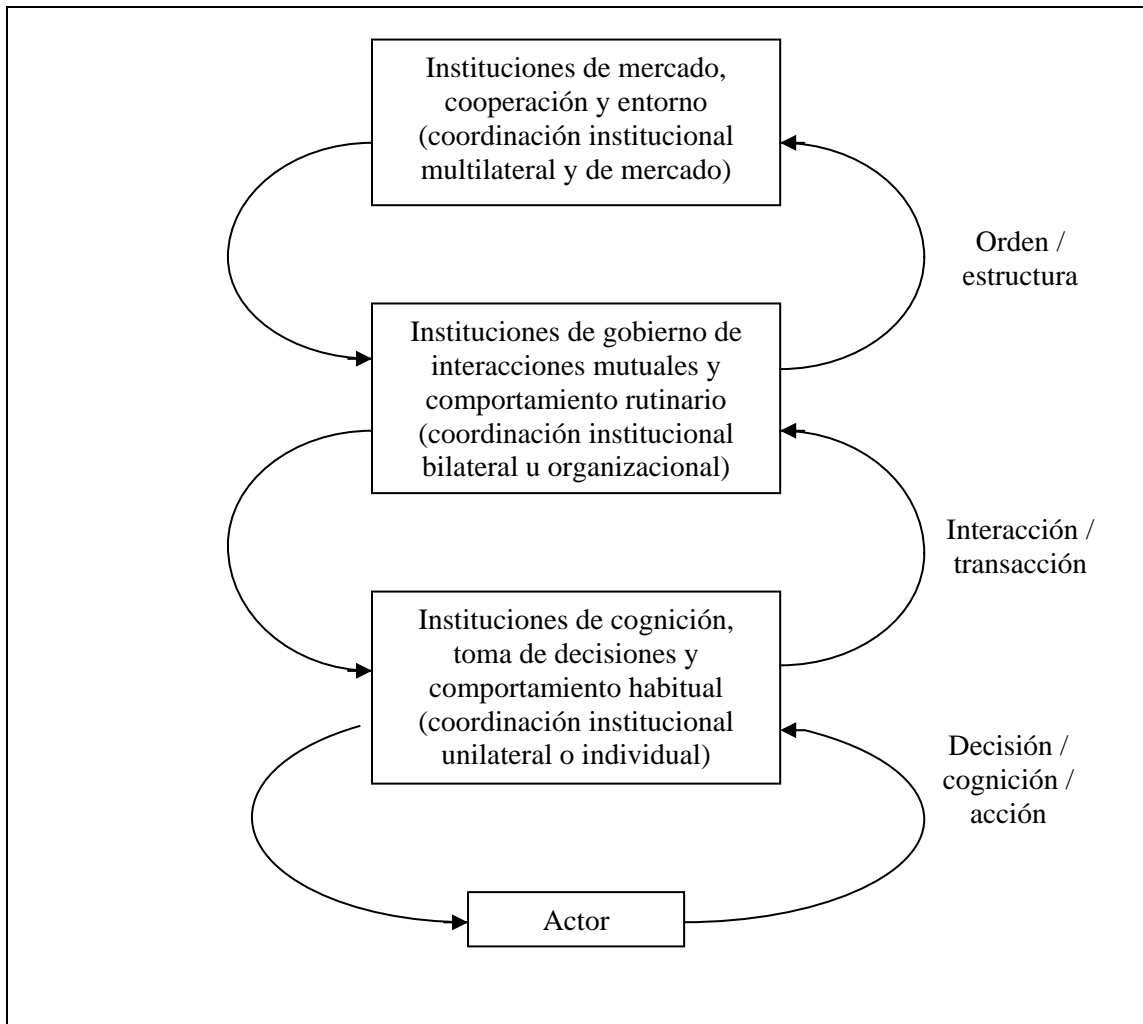
sí de acuerdo con las configuraciones específicas de las actividades desarrolladas, en particular en lo que se refiere a la existencia de las empresas como subsistemas.

El problema central de un análisis comparativo de la estructura institucional de la producción es la coordinación de las actividades económicas basada en los arreglos institucionales como la formación de órdenes en interdependencia entre el actor y las instituciones en sistemas complejos locales, pero abiertos. La coordinación institucional se plasma en procesos de diseminación de información, de formación de capacidades (incluyendo racionales, de monitoreo, de creación de estructuras de incentivos, etc.) y de estructuración de las interacciones. Las actividades son los elementos básicos de los regímenes que se vinculan por medio de las instituciones como conexiones para integrar diferentes tipos de subsistemas de coordinación, como las empresas.

Los sistemas complejos se forman como resultado de la interacción de los diferentes niveles de coordinación que reflejan las causaciones ascendentes y descendentes (re-)constitutivas interdependientes (véase gráfica). Estos procesos de cambio evolutivo generan propiedades emergentes en los sistemas y en el régimen en conjunto. Una propiedad emergente fundamental para la coordinación de las actividades es la gobernabilidad estática y dinámica. Las características de los arreglos existentes de una economía como consecuencia de la definición de los derechos de propiedad y la cultura de contratos existente influye en la gobernabilidad como potencial de coordinación con base en las decisiones individuales. La compatibilidad de las actividades como combinación de deliberaciones individuales autónomas no está asegurada.

Las conexiones institucionales entre las actividades crean potenciales de coordinación, que se forman de manera sincrónica entre las actividades conocidas y que cambian de manera diacrónica en la generación y vinculación de las actividades nuevas. Las dos formas de gobernabilidad se relacionan entre sí: una mayor conectividad estable y gobernabilidad estática puede fomentar mayores niveles de gobernabilidad dinámica, dependiendo de la rigidez y del tipo de instituciones prevalecientes.

Gráfica Niveles de coordinación institucional



Fuente: elaboración propia.

Podemos afirmar que muchos mecanismos de reducción de complejidad son a la vez la base para la generación de variedad. Sólo en regímenes de alta conectividad y gobernabilidad estática existen potenciales para la coordinación de procesos de innovación y gobernabilidad dinámica. La ausencia de reglas y las asimetrías de información y poder estructurales implican una baja conectividad y un alta rigidez de las conexiones que limitan la gobernabilidad.

La empresa y otras organizaciones

En la teoría económica neoclásica la producción se realiza en etapas productivas momentáneas que se enlazan exclusivamente por intercambios en el mercado. Lo que allí se llama empresa es en realidad un espacio transitorio o

una caja negra por la que los insumos pasan en instantes de combinación tecnológica determinada. La direccionalidad y especificidad de los flujos de bienes se determina en este modelo como resultado de procesos de maximización de la ganancia. Los productos que surgen como consecuencia de la combinación de las actividades en particular se convierten en insumos para etapas posteriores de producción, en bienes de capital o de consumo finales que transitan por diferentes partes del espacio topológico llamado mercado. En este modelo una empresa como elemento estable de orden y organización de las actividades económicas no existe.

En cambio, en la economía institucional las empresas son espacios organizacionales concretos que existen en un lapso histórico determinado de acuerdo con criterios anclados en el entorno institucional. Por un lado, esta empresa institucional muestra importantes limitaciones en la movilidad de capital y en su capacidad de ajuste en comparación con la empresa neoclásica. Sólo en algunas circunstancias particulares, sobre todo de un orden inferior, los actores en las empresas pueden aplicar procedimientos de toma de decisión que se asemejan a procesos de optimización. La empresa que actúa de acuerdo con las instituciones como reglas no logra los resultados de eficiencia del modelo neoclásico dado que el mecanismo de desplazamiento instantáneo sin fricciones hacia un punto de equilibrio estable queda inhabilitado y el comportamiento de la empresa se explica por otros elementos. Por el otro son justamente estas condiciones institucionales del comportamiento que hacen posible que los actores tomen decisiones en situaciones de incertidumbre y que la empresa y sus integrantes aprendan y estén en condiciones de desarrollar nuevos conocimientos y tecnología, a su vez una condición para la supervivencia de la empresa a largo plazo. El papel de la empresa en la estructura institucional de la producción se hace palpable en las dimensiones de su existencia y su frontera como elementos fundamentales de análisis.

La empresa existe en primer lugar para el control de transacciones específicas, poco frecuentes en contextos de incertidumbre elevada. En estas condiciones sólo el gobierno jerarquizado de las transacciones permite el aseguramiento y aprovechamiento adecuado de los activos con menores costos

de transacción. La existencia de la empresa se explica en segundo lugar por su importancia en la formación de capacidades para la conexión de actividades productivas en ambientes estables y heterogéneos. La combinación de recursos, competencias y capacidades sólo es posible con la integración duradera de organizaciones. Las instituciones fundamentales de la economía institucional contemporánea —contratos incompletos, rutinas organizacionales y hábitos individuales— se encuentran también en las explicaciones de la existencia de la empresa. Como tercer elemento central, la empresa es un marco de creación, conexión y reposición de conocimiento especializado que reduce los costos de la administración de información y fomenta procesos de aprendizaje individual y organizacional.

La frontera de la empresa en una economía se establece de acuerdo con la eficacia comparativa de los modos de gobierno de las transacciones, considerando que la demarcación es una zona transitoria donde se aplican soluciones híbridas. La frontera se determina en segundo lugar por las capacidades específicas formadas con base en las instituciones empresariales existentes. Las empresas conducen un conjunto de actividades relacionadas acorde con un acervo institucional duradero con continuidades legales, cognitivas y culturales. Este conjunto corresponde a un nivel de producción establecido de acuerdo con el criterio de economización de los costos de transacción, pero también con patrones evolutivos de toma de decisiones que corresponden a las capacidades adquiridas. La frontera de la empresa no solamente es permeable en este sentido, sino también movable conforme se integran o se desintegran actividades. La extensión de la empresa depende así de la percepción de los costos de transacción relativos a la realización de las actividades en el mercado y en la empresa, que llevan a la integración o desintegración vertical. Desde la perspectiva de las teorías basadas en las capacidades, la extensión de la empresa es consecuencia de las competencias centrales y las economías de alcance desarrolladas de acuerdo con las instituciones empresariales existentes. En el contexto de la extensión es de particular importancia la capacidad de las empresas para actividades innovativas de exploración. La realización de este tipo de actividades no es

simplemente una decisión acerca de la selección de planes, sino una modificación evolutiva del acervo institucional. Las diferencias y dinámicas que indica la frontera también marcan las relaciones específicas entre el interior de la empresa y su entorno. La concepción de estas relaciones puede basarse en concepciones de mayores o menores grados de interdependencia causativa. Las variantes en la relación entre actor e institución se reflejan también en los planteamientos acerca de la relación de la empresa con su entorno. Al incluirse en mayor medida las relaciones de interdependencia se analizan los aspectos de incrustación específica de la empresa en su entorno (macro-fundamentación) y la formación de trayectorias (micro-fundamentación) como la influencia de las acciones de la empresa sobre las instituciones empresariales existentes en el entorno.

Se plantea que esta idea de la empresa se puede extender a otros tipos de organizaciones, como por ejemplo las universidades.

6. Objetivos

- Desarrollar elementos para una propuesta teórica detallada acerca del análisis de la formación y el gobierno de las organizaciones en el contexto de su marco institucional (régimenes de coordinación institucional)
- Desarrollar metodologías para la aplicación de la propuesta teórica a diferentes problemas en el contexto de la economía y sociedad mexicana
- Realizar una aplicación específica a diferentes tipos de la empresa mexicana como forma de organización emergente (ejemplo 1: la empresa maquiladora y su inserción en la producción transnacional, ejemplo 2: "el changarro" y la formalidad institucional de la microempresa informal)
- Realizar una aplicación específica a la universidad pública en México y su gobierno ante los retos que representa la

transformación de los procesos de producción y difusión de conocimiento (proyecto: escenarios de futuro)

- Crear contextos de discusión continuos con la participación en redes y asociaciones existentes y la formación de redes de economía institucional a nivel nacional e internacional

7. Actividades 2007

- Publicación de dos artículos en revistas arbitradas
- Participar en un congreso internacional (propuesta: EAEPE Conference 2007: "Economic growth, development, and institutions – lessons for policy and the need for an evolutionary framework of analysis" 1-3 de noviembre de 2007, Porto (Portugal), <http://eaepe.org/eaepe.php?q=node/view/207>)
- Participación en el concurso "**Veblen 150 Prize Competition**", en conmemoración de los 150 años del nacimiento de Thorstein Veblen el 30 de julio de 1857, patrocinado por la "Association for Evolutionary Economics" (AFEE) y la "European Association for Evolutionary Political Economy" (EAEPE)
- Revisión de la tesis de doctorado "Coordinación, instituciones y empresas" para su publicación en forma de libro
- Participación en el proyecto "Universidad 2030"
- Organizar un encuentro nacional de economía institucional
- Instalar subpágina del programa de economía institucional

8. Presupuesto 2007

Tipo de gasto	Monto	Justificación
Cuota de inscripción	\$600.00	Membresía anual de la AFEE (US\$50, tipo de cambio: 12 pesos) http://www.orgs.bucknell.edu/afee/invite.htm
Cuota de inscripción	\$600.00	Membresía anual de la EAEPE (US\$50, tipo de cambio: 12 pesos)
Viaje (solo en caso de ser aprobada la conferencia, fecha límite de envío: 1 de abril)	\$10.800.00	EAEPE Conference 2007: “Economic growth, development, and institutions – lessons for policy and the need for an evolutionary framework of analysis” 1-3 de noviembre de 2007, Porto (Portugal) http://eaepe.org/eaepe.php?q=node/view/207 (cotización de boleto México – Porto – México realizada en Internet: US\$900)
Viáticos (solo en caso de ser aprobada la conferencia, fecha límite de envío: 1 de abril)	\$8,712.00	EAEPE Conference 2007: “Economic growth, development, and institutions – lessons for policy and the need for an evolutionary framework of analysis” 1-3 de noviembre de 2007 http://eaepe.org/eaepe.php?q=node/view/207 (tres días de viáticos a US\$242 (cuota UAM): US\$726, tipo de cambio 12 pesos)
Gastos de cafetería	\$500.00	Para la atención de los invitados a la “Primera Reunión Nacional de Economía Institucional”
Acervo bibliográfico	\$10,000.00	Adquisición de bibliografía especializada para la elaboración de dos artículos

BIBLIOGRAFÍA

Antonelli, Cristiano (2005) "Models of knowledge and systems of governance", *Journal of Institutional Economics*, Vol. 1, No. 1, pp. 51-73

Aoki, Masahiko (2001) *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Boston

Arthur, W. Brian, Steven N. Durlauf y David A. Lane (ed.) (1997) *The Economy as an Evolving Complex System II*, Santa Fe Institute y Perseus Books, Reading

Baumard, Phillippe (1999) *Tacit Knowledge in Organizations*, Sage, London

Becker, Markus (2004) "Organizational Routines: a Review of the Literature", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 13, No. 4, pp. 643-77

Bowles, Samuel (2004) *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*, Princeton University Press, Princeton y Oxford

Castañeda Ramos, Gonzalo (2000) "Corporate Governance in Mexico", OECD documento de discusión, presentado en: The Latin American Corporate Governance Roundtable, São Paulo

Coase, Ronald H. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, pp. 386-405, reeditado en: Peter J. Buckley y Jonathan Mich (1996) *Firms, Organizations and Contracts*, Oxford University Press, Oxford

Coase, Ronald H. (1988) *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press, Chicago

Coase, Ronald H. (1992) "The Institutional Structure of Production", *American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, pp. 713-719

Coase, Ronald H. (1994) *Essays on Economics and Economists*, The University of Chicago Press, Chicago

Coase, Ronald H. (2000) "The New Institutional Economics", en: Claude Ménard, *Institutions, Contracts and Organizations*, Edward Elgar, Cheltenham

Cohen, Michael D. (2000) "Routines and Other Recurring Action Patterns of Organizations: Contemporary Research Issues", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 5, No. 3, pp. 653-98

Colombo, Massimo (1998) *The Changing Boundaries of the Firm: Explaining Evolving Inter-Firm Relations*, Routledge, London

Dopfer, Kurt, John Foster y Jason Potts (2004) "Micro – meso – macro", en: *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 14, pp. 263-79

Dosi, Giovanni, Marco Faillo y Luigi Marengo (2003) 'Organizational Capabilities, Patterns of Knowledge Accumulation and Governance Structures in Business Firms', documento de trabajo no publicado, Sant' Anna School of Advanced Studies, Pisa

Fligstein, Neil (2001) *The Architecture of Markets – an Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton University Press, Princeton

Furubotn, Eirik G. (2001) "The New Institutional Economics and the Theory of the Firm", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 45, pp. 133-53

Gandlgruber, Bruno (2007) *Coordinación, Instituciones y Empresas*, tesis de doctorado, UAM, Ciudad de México

Granovetter, Mark (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 3-41

Groenewegen, John y Jack Vromen (ed.) (1999) *Institutions and the Evolution of Capitalism. Implications of Evolutionary Economics*, Edward Elgar, Cheltenham

Hodgson, Geoffrey M. (1988) *Economics and Institutions - A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Cambridge

Hodgson, Geoffrey M. (2001) *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, London

Hodgson, Geoffrey M. (2006) "What are Institutions?", *Journal of Economic Issues*, Vol. 40, No. 1 (marzo)

Holland, John (2004) *El Orden Oculto – de cómo la Adaptación crea la Complejidad*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Jakobsen, Gurli y Jens Erik Torp (ed.) (2001) *Understanding Business Systems in Developing Countries*, Sage, New Delhi

Kubon-Gilke Gisela (1997) *Verhaltensbindung und die Evolution ökonomischer Institutionen*, Metropolis, Marburg

Langlois, Richard N. (2003) "The Vanishing Hand: the Changing Dynamics of Industrial Capitalism", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12, No. 2, pp. 351-85

Lawson, Tony (1997) *Economics and Reality*, Routledge, London

Loasby, Brian J. (1999) *Knowledge, Institutions and Evolution in Economics*, Routledge, London

Nelson, Richard R. y Bhaven N. Sampat (2001) "Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 44, No. 1, pp. 31-54

Nooteboom, Bart (2000) *Learning and Innovation in Organizations and Economics*, Oxford University Press, Oxford

Potts, Jason (2000) *The New Evolutionary Microeconomics – Complexity, Competence and Adaptive Behaviour*, Edward Elgar, Cheltenham

Richardson, George (1998) "Some Principles of Economic Organization", en: Foss, Nicolai J. y Brian J. Loasby, *Economic Organization, Capabilities and Coordination – Essays in Honour of G.B. Richardson*, Routledge, London

Rojas, Mariano y Luis Alejandro Rojas (1997) "Transaction Costs in Mexico's Preferential Credit", *Development Policy Review*, Vol. 15 (marzo), pp. 1-24

Searle, John (1997) *La construcción de la realidad social*, Paidós, Barcelona

Zukowski, Ryszard (2002) "Contract Enforcement: Mexico versus Postsocialist Countries", documento de trabajo, Universidad de las Américas, Puebla, México