

**Colección
Gestión,
Emprendimiento
e Innovación**

**Construcción del marco
teórico para el grupo de
investigación de entorno
económico**

Autor
Jaime Orlando López de Mesa



© Universidad EAN
Carrera 11 No. 78-47
Bogotá D.C., Colombia
2011

CONSEJO SUPERIOR

Cecilia Crissien de Perico
Presidenta
Carlos Mauricio Álvarez Cabrera
Primer Vicepresidente y Consejero Egresado
Roque González Garzón
Segundo Vicepresidente

Consejeros
Hildebrando Perico Afanador
Presidente Honorario y Consejero Fundador
Carlos Alfonso Crissien Aldana
Consejero Fundador

Carlos Evelio Ramírez Cardona
Consejero Fundador
Álvaro Otto Rubio Salas
Consejero Vitalicio
Martha Lucía Ramírez
Consejera-Empresaria de la Mediana y Gran Empresa
Omar Alonso Patiño Castro
Consejero Representante de los Docentes
Jennifer Marcela Flórez Blanco
Consejera Representante de los Estudiantes

DIRECTIVAS

Rector
Jorge Enrique Silva Duarte
Vicerrector de Formación
José David Marín Enriquez
Vicerrector de Investigación
Carlos Largacha Martínez

Vicerrector de Planeación
Ruben Darío Gómez Saldaña
Vicerrectora de Extensión y Proyección Social
María del Carmen Sanabria Carmona
Vicerrector Financiero y de Recursos Físicos
Juan Enrique Castañeda Mateus

Prohibida la reproducción
parcial o total de esta obra sin autorización de la
Universidad EAN

La edición de este texto estuvo a cargo de la Vicerrectoría
de Investigación
Grupo Gestión del conocimiento

Revisión de estilo
Rocio Santofimio
Diagramación
Alcira Casa Borja

López de Mesa, Jaime Orlando

Construcción del marco teórico para el Grupo de Investigación de Entorno Económico [Recurso electrónico] / Jaime Orlando López de Mesa. -- Bogotá : Universidad EAN, 2011. -- (Colección Emprendimiento)

91 p.

ISBN: 978-958-8153-75-9

1. Economía 2. Entorno económico 3. Cadenas productivas
4. Procesos de integración 5. Cadena de valor

330 CDD

Contenido

Introducción.....	4
1. Primera parte: Linealidad.....	14
2. Segunda parte: Compeljidad.....	60
3. Conclusiones.....	76
Bibliografía.....	78

Introducción

El entorno económico afecta de diversas formas el desarrollo y comportamiento de las organizaciones, sus posibilidades de permanencia, el tipo y tamaño de los mercados en los que actúa, y la capacidad para diseñar y aplicar estrategias que le brinden competencias. En un mundo en el que las barreras al comercio y al intercambio, así como a las formas de asociatividad empresarial, son cada vez menores; en el que las interrelaciones entre sociedades, economías, mercados, empresas, consumidores e instituciones, son día a día más complejas y sensibles, y en donde el riesgo sistémico adquiere mayúscula importancia, las interrelaciones con el otro, con lo que está allende, la organización se convierte en un imperativo estratégico.

En esta necesidad, de conocer el entorno, se asienta el presente estudio, en el que se pretende responder a preguntas tales como ¿Qué se entiende por entorno económico? ¿Cuáles son los tipos de entorno? ¿Cuáles son las variables centrales que los conforman? ¿Cuál o cuáles de ellos son los de mayor relevancia para lograr los objetivos misionales de la investigación en la Universidad EAN? ¿Cómo se estructuran?

Se propone, entonces, una comprensión analítica del concepto de entorno económico, sus componentes y las interrelaciones entre

estos, así como la utilidad que brinda para el análisis de las diferentes dimensiones que conforman las relaciones económicas, tales como los *clusters*, las cadenas productivas, los procesos de integración horizontal y vertical, cadenas de valor, entre otros, y sus articulaciones con las realidades y políticas macroeconómicas. Se trata de construir un marco analítico que brinde herramientas para la comprensión de los elementos, que estando por fuera de la organización, impactan sus decisiones y desarrollo.

La producción académica sobre el tema del entorno presenta épocas de flujos y otras de reflujos. Como se expondrá a lo largo de esta investigación, hay momentos en los que proliferan los ensayos y textos dedicados a su estudio, pero en otros períodos parece decaer el interés por el mismo. Una clave en la construcción del concepto de entorno reside en comprender el por qué de sus ires y venires, y esto se logra reconstruyendo el proceso de formación de la idea de entorno a partir de su desarrollo histórico.

Por tal razón, la investigación que se expone a continuación emplea el método de análisis propuesto por la historia conceptual. Ese será el tema del segundo capítulo. Otra razón reside, en que las interrelaciones entre una y otras visiones del entorno son múltiples, por ejemplo, las generadas al interior de las teorías de la gestión toman elementos prestados de la economía, la biología o la sociología. Y esto es válido para los aportes hechos desde las otras ciencias. En realidad la construcción del concepto de entorno ha sido fruto de un proceso transdisciplinar.

Al abordar con esta herramienta el estudio del concepto de entorno, se encuentra que, en síntesis, existen varias fuentes que lo alimentan. Un primer grupo está conformado por enfoques contruidos con base en una visión lineal, predecible, mensurable y, en alguna medida, controlable del entorno. A estos enfoques los agruparemos bajo la denominación del entorno lineal.

Dentro de esta visión, están las contribuciones tempranas de las teorías de la gestión que, desde diversos ángulos, han encarado el tema como un componente de sus estudios. A esta postura la denominaremos la

visión internalista del entorno lineal. El tercer capítulo se dedicará a revisar estos estudios.

El cuarto, examinará otra fuente que, ubicada también en el marco del entorno lineal, ha aportado contribuciones elaboradas desde la ciencia económica, en especial, las de la economía evolucionista y la economía del conocimiento, enmarcadas en buena parte por el neoinstitucionalismo. Estas direcciones del concepto de entorno las agruparemos bajo el nombre de la visión externalista del entorno.

En esta primera parte se adelantarán, a manera de conclusión, los principales aspectos que confluyen desde estas dos fuentes, para la conformación del concepto de entorno, así como aquellos aspectos que son propios, dentro de la idea de entorno, a cada una de estas ciencias.

La segunda parte se construirá de la siguiente forma. En el quinto capítulo del estudio, se abordarán las visiones del entorno elaboradas desde diversas posturas científicas, que constituyen aportes que están influenciando tanto a los estrategas empresariales como a los hacedores de políticas públicas. De una parte, están las alternativas acerca del entorno desde las teorías de la globalización, la de redes sociales, la economía de la información y la de sistemas. Estas perspectivas comparten la idea de que los sistemas económico, social y político, son partes de un macro sistema. A este conjunto lo denominaremos visión sistémica.

En el sexto capítulo, expondremos la visión compleja, integrada por las ideas de entorno implícitas o explícitas en las teorías del caos, de la complejidad, de las catástrofes, de las ciencias de la computación y la cibernética.

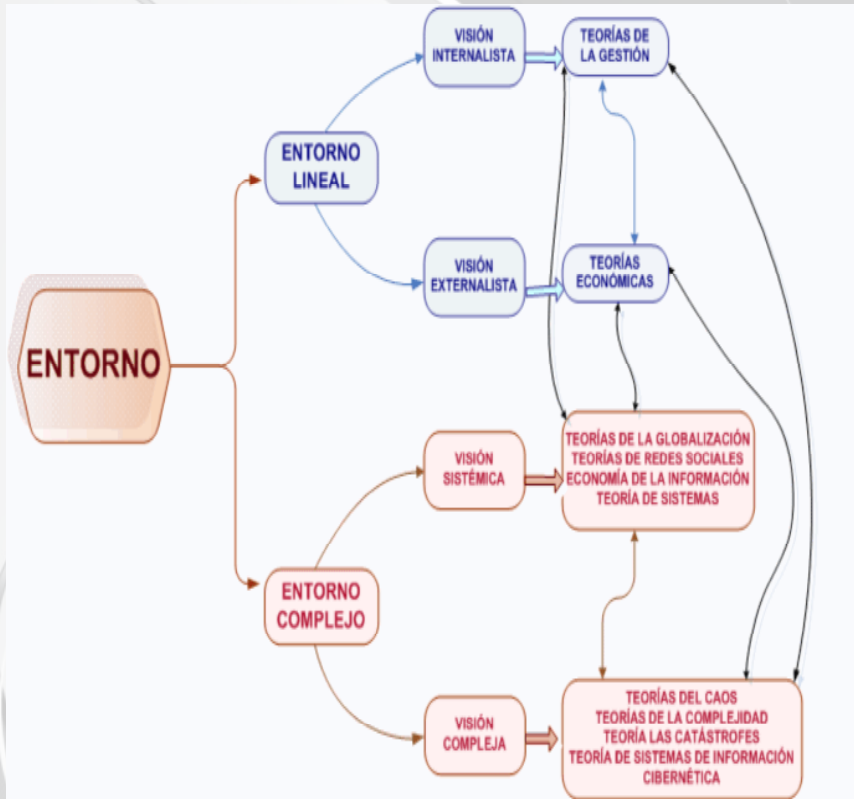
Las visiones sistémica y compleja tienen en común reconocer que, dadas las múltiples interrelaciones y dinámica continuas del entorno, una de sus características fundamentales es su complejidad, por ello las agruparemos bajo la denominación de entorno complejo.

En el séptimo capítulo, se buscará integrar los diversos aportes estudiados para proponer un concepto de entorno que satisfaga las condiciones actuales del desarrollo económico y empresarial, y que a la vez permita responder las preguntas formuladas como base de esta investigación.

Igualmente, en el octavo capítulo, se desarrollará el análisis de las instituciones que construyen y retroalimentan el entorno de las organizaciones, para establecer las principales relaciones que se presentan e identificar factores de aprendizaje y de gestión estratégica que se deben tener en cuenta.

A partir de allí, se presentarán los núcleos temáticos de investigación primordiales, con base en los cuales se sugerirán algunas líneas de investigación. Finalmente, en las conclusiones, se adelantarán algunas propuestas para poner en marcha un programa que integre las investigaciones actualmente en proceso al interior del Grupo de Entorno, con las propuestas elaboradas a lo largo de este estudio.

FIGURA 1
LAS VISIONES DE ANÁLISIS DEL ENTORNO



El método de la historia conceptual

“El hecho de nombrar una palabra no determina que esa cosa exista”.

Oscar Handlin (1997)

“(..) un concepto debe considerarse una especie de ser vivo, un organismo que vive, que tiene cierto cuerpo en el espacio semántico”.

René Thom (1985)

La reconstrucción de un concepto implica re-conocer no sólo sus raíces, sino el ámbito social, cultural y de desarrollo de las fuerzas productivas en el que nació y en los que ha evolucionado. Este re-conocer conduce a ver el concepto como un producto cultural, como una forma de expresión fruto de una parte de la sociedad.

También supone la re-creación de las necesidades que impulsaron sus usos y mutaciones a lo largo del tiempo, esto es, la investigación sobre las transformaciones de un concepto es de carácter histórico. De allí que en este trabajo abordemos el objeto de estudio, la evolución¹ del concepto de entorno, con los métodos que nos brinda la disciplina de la historia. En particular con las herramientas de la historia conceptual.

“La historia conceptual es ante todo un método especializado en la crítica de las fuentes que se ocupa del uso de los conceptos” (Orieni, 2006), es decir, la historia conceptual centra sus esfuerzos en encontrar a lo largo del tiempo, los diferentes empleos que se dan a un concepto, esto permite ver los cambios del concepto mismo, que dependen del contexto social, político y del nivel de desarrollo en cada momento histórico.

¹ Aquí evolución se usa en un sentido amplio, y no supone una idea darwinista de progreso.

Dado que un elemento clave de las relaciones humanas es su carácter discursivo, fundamentado en ideas, metáforas y conceptos, el origen y transformación de estos, las formas en que se han usado, son centrales para comprender y explicar los procesos de cambio en las diferentes instancias de la actividad humana.

De esta forma, “lo que puede aportar la historia conceptual según sus creadores, es la explicación de la conexión entre la continuidad con los cambios y las innovaciones de los conceptos” de una parte, y “las transformaciones estructurales-a nivel del Estado, la sociedad y la economía- en el largo plazo, de otra”. (Oriani, 2006).

Pero esta búsqueda del devenir de un concepto debe ser “en medio de la limitación conceptual de su época y en la autocomprensión del uso del lenguaje que hicieron las partes interesadas en el pasado” (Koselleck, 1993), por ello es menester contextualizar, al menos en sus elementos básicos, cada uso específico del concepto.

La importancia del análisis de los conceptos toma altura, si se tiene en cuenta que, toda discusión conceptual implica poner en juego diversos puntos de vista, diferentes intereses, los cuales, en última instancia aportan bases para defender una determinada posición, que puede ser de poder o de contrapoder. Esto es válido, aún con más fuerza, si se trata de discusiones académicas o teóricas alrededor de un concepto, ya que la ciencia no es neutral, y a través de sus modelos y teorías, abrigan tal o cual posición política².

Esto nos remite a la idea de concepto. Un concepto es la síntesis de una experiencia, tiene por lo tanto un sentido del pasado, que se manifiesta en el presente, con nuevas dimensiones, lo cual lo implanta en el hoy, “una palabra se convierte en un concepto si la totalidad de

² La idea de política que subyace a esta discusión, se refiere a su carácter filosófico, y no necesariamente a una posición partidista. Lo político aquí, es entonces, la dimensión de la polis, de lo público, y las teorías, modelos y conceptos, están contruidos, precisamente para ser públicos, para afectar, de una u otra forma, el modo como se entiende el mundo.

un contexto de experiencia y significado sociopolítico, en el que se usa y para el que se usa esa palabra, pasa a formar parte globalmente de esa única palabra” (Koselleck, 1993, p. 117).

Para decirlo de otra forma, una palabra se convierte en concepto si tiene la capacidad de superar la prueba del tiempo y del espacio, si puede mantener una idea general de su significado, aunque las condiciones sociales lo vayan transformando.

Ahora bien, al paso que sintetiza un conocimiento histórico, el “concepto reúne la pluralidad de la experiencia histórica y una suma de relaciones teóricas y prácticas de relaciones objetivas en un contexto que, como tal, sólo está dado y se hace experimentable por el concepto” (Koselleck, 1993, p. 117).

Pero cada vez que un concepto adopta una nueva dimensión significativa, arrastra consigo la herencia que recibe, es por ello que “en un concepto se encuentran siempre sedimentados sentidos correspondientes a épocas y circunstancias de enunciación diversas, los que se ponen en juego en cada uno de sus usos efectivos” (Palti, 2005, p. 10), es decir, el concepto se define por su “capacidad de trascender su contexto originario y proyectarse en el tiempo” (Palti, 2005, p. 10).

Las palabras que tienen esta característica, devienen en conceptos, los cuales, al decir de Koselleck, “contienen una concreta pretensión de generalidad” y “una vez acuñado, un concepto contiene en sí mismo la posibilidad puramente lingüística de ser usado en forma generalizadora” (1993, p. 112-113).

Con este marco, al estudiar el transcurso histórico de un concepto se le libera de sus cargas coyunturales o situacionales “y al seguir sus significados a través del curso del tiempo para coordinarlos, los análisis históricos particulares de un concepto se acumulan en una historia del concepto” (Koselleck, 1993, p. 113).

Historia que busca identificar la idea que sostiene al concepto como tal a lo largo del tiempo, identificando en cada etapa, el contexto en el cual el concepto se enriqueció con un nuevo significado, conservando elementos que le dieron su sentido seminal. Por esta razón, el concepto, si bien tiende a ser generalizante e instaure ciertos horizontes, a la vez “se establecen límites para la experiencia posible y para la teoría concebible” (Koselleck, 1993, p. 128).

Al articular pasado con presente, coyuntura histórica con estructura histórica, “los conceptos nos informan no sólo de la singularidad de los significados pasados (para nosotros), sino que contienen posibilidades estructurales, tematizan la simultaneidad de lo anacrónico” (Koselleck, 1993, p. 151).

Como lo señala Palti, siguiendo a Koselleck: “de hecho, los conceptos proveen a los actores sociales las herramientas para comprender el sentido de su accionar, elevan la experiencia cruda (*Erfahrung*), la pura percepción de hechos y acontecimientos, en experiencia vivida (*Erlebnis*). Y de este modo, conectan también entre sí las diversas vivencias en unidades de sentido, actúan de soporte para sus conexiones estructurales” (Palti, 2005, p. 11).

Lo que nos permite señalar que los conceptos actúan de manera similar a la sinapsis (Fairclough y Wodak, 2001, p. 368), conectando las vivencias entre sí, otorgándoles un *ethos*, en el que se enlazan estas con las percepciones estructurales, de manera que la historia del concepto trasciende la simple anécdota y permite entrever el concepto en su entorno.

Con la historia conceptual es posible construir alrededor de un concepto redes significativas a lo largo del tiempo. Esto es, nos permite re-construir el desarrollo significativo del concepto en los diversos contextos en el que se ha sido cimentando.

En la práctica este método se complementa con el análisis crítico del discurso que surge al final de la década de 1980, a partir de los estudios de Fairclough, van Dijk y Wodak, entre otros, que “como campo de

investigación pertenece y contribuye a la nueva ola de interés crítico por el lenguaje en la sociedad contemporánea, pero también se nutre de ella” (Fairclough y Wodak, 2001, p. 368), y en el cual el discurso “es una dimensión crucial e irreductible del proceso de cambio social”³.

“El discurso es un elemento de todos los procesos sociales. La relación entre estructuras sociales abstractas y eventos sociales concretos está mediada por prácticas sociales. Cada uno de esos niveles tiene un elemento lingüístico/semiótico. Las prácticas y eventos sociales son constituidos como articulaciones de elementos relacionados dialécticamente, incluido el discurso. El discurso figura en tres de las principales formas de prácticas sociales: los discursos como tales, los géneros de interacción y los estilos de ser –o identidades-. Las prácticas sociales son articuladas dentro de redes, las cuales constituyen campos sociales, instituciones y organizaciones. Un orden del discurso es una estructuración social de diferencia lingüística/semiótica, la cual es constituida como una articulación relativamente estable de discursos, géneros y estilos. El cambio social incluye cambios en las estructuras sociales, en las prácticas sociales y en los eventos. El cambio en las prácticas sociales afecta la forma cómo los elementos son articulados con las prácticas, cómo las prácticas son articuladas en las redes, y cómo los discursos, géneros y estilos son articulados a la vez en los órdenes del discurso. El cambio social en los países, organizaciones, etc., a menudo es iniciado con nuevos discursos” (López de Mesa, 2007, p. 14).

En síntesis, lo que hace la historia conceptual es sintetizar en un cuerpo metodológico el análisis del contexto en el que se emplean dos palabras, -historia social-, con las herramientas del análisis del discurso, para re-conocer si una palabra deviene en concepto y cuáles son sus significados y sentidos con los que se emplea.

Así pues, para la decodificación del entorno como concepto, desandaremos los caminos por los que han transitado, las diferentes disciplinas y ciencias que lo han utilizado, deteniéndonos a ver el paisaje, su contexto, en cada etapa en la que adquirió cierta connotación, teniendo presente las estructuras sociales dominantes en cada una de esas etapas.

³ En Norman Fairclough “Blair’s contribution to elaborating a new ‘Doctrine of International Community’”, *Journal of Language and Politics* 4:1 (2005) 41.



Primera parte: linealidad⁴

Una primera aproximación al concepto de entorno la desarrollaremos con base en los aportes provenientes de las teorías de la gestión. En ellas aparece tomando progresivamente un lugar permanente, desde finales de la década de los sesentas del siglo pasado. Existen antecedentes, pero es a partir de esos años, y en el primer lustro de los setentas, que florece como variable posicionada en el análisis de la gestión, en particular en lo referente a la gestión estratégica.

Dado que el origen de esta comprensión del entorno proviene de una perspectiva generada desde el interior de la organización, la denominaremos visión internalista. Esto no significa que su entendimiento del entorno sea autista; con ello se negaría la idea misma de entorno, sino que es el resultado de una postura situada al interior de la organización, construida con base en sus necesidades, en su horizonte de planeación y con las herramientas analíticas que proveen las teorías de la gestión.

A continuación se sintetizan las más caracterizadas visiones del entorno desde éste ángulo.

En el segundo capítulo de esta parte, se rastrearán las ideas sobre el

⁴ La idea de linealidad utilizada en este escrito está referida como contraposición a la de complejidad. Así, aquello que es totalmente controlable, cuantificable, o incluso transformable por una organización, pertenece al reino de la linealidad. Como veremos en el capítulo de complejidad, una característica de esta, es la imposibilidad de cuantificar una realidad compleja en su totalidad, al igual que el controlarla o transformarla exactamente a la medida de un interés particular.

entorno provenientes de la economía. Por tratarse de un conjunto de análisis que provienen de una visión amplia del sistema económico, no limitada a la esfera de la organización, la denominaremos la visión externalista.

1.1 Visión internalista

A finales de los cincuentas Thompson y McEwen (1958, p. 23), señalaban que el estudio de la organización puede enfocarse, bien desde una perspectiva individual, los problemas organizacionales de la firma, o desde la idea de las relaciones de esta con la sociedad. En este último caso, el estudioso se enfrenta a la problemática planteada por las interacciones entre la organización y los actores sociales por ejemplo, otras firmas, Estados, gobiernos, gremios, sindicatos, consumidores agremiados, etc. En otras palabras, se trata del entorno de la organización en un amplio sentido. (Thompson y McEwen, 1958, p. 23).

Aquí el entorno es visto como un espacio abierto, más inestable que estable, que afecta las metas de la organización, “debido a que el ajuste de las metas es esencialmente un problema de definir las relaciones deseadas entre una organización y su ambiente, los cambios en uno de ellos requiere la revisión y quizás la alteración de las metas” (Thompson y McEwen, 1958, p. 23).

Sin embargo, se le ve como una variable susceptible de ser controlada por la organización⁵ ya que, afirman, es mejor concebir una organización que domina su entorno a una dominada por el entorno. Subyace a esta idea, un enfoque lineal del entorno en la medida en que este es controlable, en cuyo caso incluso cabe la posibilidad de transformarlo en buena parte de acuerdo con sus intereses, tal como

⁵ “A continuing situation of necessary interaction between an organization and its environment introduces an element of environmental control into the organization” en Thompson y McEwen (1958, p. 23).

los autores lo reseñan para el caso de ciertas empresas industriales gigantescas tales como *Zaibatsu* en Japón o la *Standard Oil Trust* en Estados Unidos⁶.

Esta postura está claramente influenciada por la sociología de las organizaciones⁷. Ya en 1951 Barnard, en un texto clásico, había hecho hincapié en la importancia para la firma de los cambios en el entorno externo (*external environment*).

Del seno de la sociología surgieron muchos trabajos en esta dirección. Además se generó una variedad de propuestas para mostrar que “los hombres de negocios (fabricantes, banqueros, comerciantes, corredores de bolsa y una amplia gamma de poseedores de títulos públicos) ejercen influencia predominante sobre la comunidad en la toma de decisiones” (Millar, 1958, p. 9), como lo planteó Millar bajo la fuerte influencia de los trabajos de Hunter.

En efecto, dado que la guerra, con su estela de muerte y destrucción, había roto muchos lazos comunitarios, y había fortalecido otros, como el patriotismo, la sociología retomó en sus estudios las diferentes facetas de la comunidad; y puesto que la época estaba marcada por el ascenso de la libre empresa, pronto fue claro que los líderes empresariales ejercían influencia en las instancias de toma de

⁶ No obstante, los autores deben reconocer a renglón seguido los efectos perversos que estas empresas enfrentaron en el largo plazo, debido a que, al tornear el entorno a su medida, desconocen hábitos y prácticas culturales.

⁷ Entre los textos más influyentes están Whyte, Villiam H. Jr. (1952) *Is Anybody Listening?* New York: Simon and Schuster. Chapp 1 Bowen, Howard R. (1953) *Social Responsibilities of the Businessman*, New York: Harper and Bros. Chapp. 8 and 9. Y sobre todo Hunter, Floyd (1954) *Community Power Structure*. Chapel Hill. University of North Carolina. Así como Hunter, Floyd; Ruth C. Schaffer and Cecil G. Sheps (1956) *Community Organization*. Chapel Hill. University of North Carolina Press.

decisiones de la comunidad, desde las juntas barriales hasta las alcaldías y el congreso. De allí surgió una basta literatura dedicada a este papel del empresariado⁸.

Sin embargo, Thompson y McEwen se adelantan a una mirada que se desarrollará posteriormente, relacionada con las limitaciones de la estrategia adaptativa de la empresa como una forma de enfrentar los cambios en el entorno.

Aportan otro elemento que marcará los estudios en el campo por largo tiempo. Señalan que la relación de la organización con el entorno puede ser competitiva o cooperativa. Para los autores, ambos tipos de relación “parecen ser importantes en una sociedad compleja -del tipo de ‘libre empresa’ u otro. Ambos proporcionan una medida del control ambiental⁹ sobre las organizaciones”, especialmente en lo referente a las influencias de los *outsiders* en el proceso organizacional de toma de decisiones (Thompson, McEwen, 1958, p. 25).

⁸ Mencionemos sólo algunos de los artículos más influyentes en aquel entonces. Harris, Chauncy D. (Jan., 1943) *A Functional Classification of Cities in the United States*. *Geographical Review*, Vol. 33, No. 1, pp. 86-99. McKee, James B. (Jan., 1953) *Status and Power in the Industrial Community: A Comment on Drucker's Thesis*. *The American Journal of Sociology*, Vol. 58, No. 4, pp. 364-370. Spence, Ralph B. (Dec., 1953) *Some needed Research on Industry within the Community*. *Journal of Educational Sociology*, Vol. 27, No. 4, pp. 146-151. Olmsted, Donald W. (Jun., 1954) *Organizational Leadership and Social Structure in a Small City*. *American Sociological Review*, Vol. 19, No. 3, pp. 273-281. Reiss, Albert J. Jr. (Oct., 1954) *Some Logical and Methodological Problems in Community Research*. *Social Forces* Vol. 33, No. 1, pp. 51-57 Blackwell, Gordon W. (Oct., 1954) *A Theoretical Framework for Sociological Research in Community Organization*. *Social Forces*, Vol. 33, No. 1, pp. 57-64. Arensberg, Conrad M. (Sep., 1954) *The Community-Study Method*. *The American Journal of Sociology*, Vol. 60, No. 2, pp. 109-124. Pellegrin, Roland J. and Charles H. Coates (Mar., 1956) *Absentee-Owned Corporations and Community Power Structure*. *The American Journal of Sociology*, Vol. 61, No. 5, pp. 413-419. Brown, C. J. Adcock and L. B. (Mar., 1957) *Social Class and the Ranking of Occupations*. *The British Journal of Sociology*, Vol. 8, No. 1, pp. 26-32.

⁹ Traducimos, en este caso, *environmenta* como ambiental, en el entendido que, dado el contexto del ensayo, los autores se refieren al entorno al hacer uso de ese vocablo. Esto nos permite acotar que en el caso del idioma inglés -en el se han escrito la gran mayoría de los aportes sobre el tema que nos ocupa-, la idea de entorno no se corresponde con una sola palabra. Existen diversos vocablos: *context*, *environment*, *frame*, entre otros. Para desarrollar este trabajo hemos tenido en cuenta el contexto en el que se usa el vocablo, cualquiera que este sea; siempre con la condición de que se utilice en el sentido de entorno. Lo que implica descartar aquellos que, por ejemplo, estudian el entorno o contexto interno, o ambiente organizacional *organizational environment*, que se refiere a los asuntos del clima interno de la organización.

La relación competitiva con el entorno “es un proceso por el que la elección de metas de la organización está parcialmente controlada por el entorno” (Thompson, McEwen, 1958, p. 25), aunque esto no implica relaciones directas con organizaciones del entorno.

Ya que las relaciones con este no siempre serán estables se deben establecer relaciones cooperativas. Estas son de tres tipos: negociación, cooptación y coalición.

La negociación con componentes del entorno, apunta a limitar las fricciones derivadas de la competencia y a proveer algunas posibilidades, aunque reducidas, para controlar el entorno. En este punto señalan como componentes del entorno a los proveedores, distribuidores, legisladores y trabajadores. En este caso el entorno se asemeja a lo que hoy se conoce en la literatura como *stakeholders*.

A su vez, definen cooptación “como el proceso de absorción de nuevos elementos en el liderazgo o en la política de determinación de la estructura de una organización como medios de evitar amenazas para su estabilidad o existencia” (Thompson, McEwen, 1958, p. 25).

La coalición se “refiere a la combinación de dos o más organizaciones con un propósito común. La coalición aparece como una forma última o extrema de acondicionar el entorno a las metas organizacionales” (Thompson, McEwen, 1958, p. 28).

En síntesis, Thompson y McEwen sentaron los elementos esenciales que orientarían diversos estudios del entorno, provenientes de las investigaciones sobre gestión. Resaltaron la influencia de este en la fijación de metas organizacionales, en otras palabras, sobre sus estrategias e indicaron tres formas de relacionarse con él: la negociación, la competitiva y la cooperativa.

A partir de allí se desarrollaron algunos trabajos en los años sesentas, pero será a inicios de los setentas que se presentará un primer reflujo de ensayos y estudios tendientes a conocer, definir e interpretar el entorno.

El contexto en el que surgió el trabajo de Thompson y McEwen y sus seguidores en los Estados Unidos, tiene varios componentes. La Guerra de Corea que dejó profundas huellas en el imaginario estadounidense, el surgimiento de un orden internacional bipolar, capitalismo versus comunismo, Estados Unidos Vs. Unión Soviética, aupado por el ascenso de la Revolución Cultural de Mao Tse-Tung en China y los procesos de descolonización en África; y con el macartismo como telón de fondo, que si bien concluyó en 1956, había abonado elementos a la Guerra Fría, generando un ambiente de zozobra en los Estados Unidos, ejemplificado en las temidas listas negras impulsadas por el senador McCarthy, que se convirtieron en una verdadera cacería de brujas.

No es de extrañar pues, la preocupación por el entorno. Preocupación que, no obstante, no llegó a copar un interés mayoritario, ni siquiera primordial, entre los estudiosos, algunos de ellos plantearían en la década de los sesentas algunas ideas básicas que influenciaron profundamente el sesgo con el que se acometió el examen del entorno.

Empero, impulsado por el crecimiento de la posguerra, no sólo de Estados Unidos, también de Japón y Europa Occidental, que tuvo en su base el Plan Marshall puesto en práctica entre 1947-1951, se inició una época de transformaciones culturales, enmarcadas en un creciente consumismo, que favoreció el florecimiento de las empresas, quizás por ello, trabajos como el de Thompson y McEwen ejercerían su influencia sólo en los inicios de los años setentas.

Es en estos años de la posguerra que se consolida el modelo keynesiano en su versión *fordista*, con políticas monetarias expansionistas y políticas fiscales deficitarias, que aportó una época de prosperidad económica, conocida como la expansión de la posguerra, en especial en los países desarrollados, apuntalada sobre el acuerdo entre patronos y empleados.

En este período, que va de 1947 a 1973 se construye, el Estado del Bienestar, que propició las condiciones de regulación del sistema capitalista, base de una nueva fase de acumulación, en el marco de políticas económicas más bien estables. Esta época es conocida como los años dorados del capitalismo.

Esto en el marco institucional del convenio de *Bretton Woods*, realizado en 1944, que constituyó el elemento de regulación internacional del sistema capitalista. De allí surgirían el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en forma directa; e indirectamente, más adelante el Banco Interamericano de Desarrollo y el Gatt; a lo que se sumaría la creación de la Organización de las Naciones Unidas en 1945¹⁰.

Las instituciones de *Bretton Woods* se fundamentaron en las premisas del libre comercio, buscando el crecimiento económico continuo y estable. De esta forma se construyó esa etapa. A nivel de cada economía el objetivo era garantizar la reproducción del capital productivo, razón por la cual se establecieron controles de capitales y tipos de cambios fijos o intervenidos -como en el caso del *crawling peg* en Colombia¹¹. Con estas políticas y el inicio de la nueva revolución científico-tecnológica, se abonó el terreno para esos años dorados.

En suma, se promovió la recuperación y profundización de la acumulación de capital, en el marco de un acuerdo fordista, es decir, un contrato social en el que una parte de la riqueza generada se trasladaba a los obreros vía incremento salarial de acuerdo a su productividad.

Este contexto explica las causas de esos primeros intentos de introducir el concepto de entorno en la comprensión de la economía y del desarrollo de las organizaciones. También explica el lento pero

¹⁰ Aunque el entorno del trabajo de Thompson y McEwen es el de Estados Unidos, y en general el de los países desarrollados, señalemos que en América Latina, debido a la influencia de la revolución cubana, el presidente Kennedy desarrolló la Alianza para el Progreso. Además, se gestaron procesos de industrialización por sustitución de importaciones, una especie de keynesianismo adaptado a las condiciones de los países de la región, incluso desde los años treinta pero refrenados por la II Guerra Mundial, que, en muchos casos, de la mano de la inversión extranjera, propició una etapa de crecimiento económico y amplió el mercado interno.

¹¹ El *crawling peg* es un sistema cambiario que parte de un tipo de cambio inicial fijo, que se ajusta periódicamente según un método y reglas de juego preestablecidas. En Colombia, que se aplicó como un sistema de devaluación, se le conoció con el nombre de devaluación gota a gota.

creciente interés durante la década de 1960, que desembocará en los años 70 con un flujo importante de estudios sobre el tema.

El inicio de la década de los años 60, verá la publicación de un número mayor de trabajos relacionados con el entorno. Son varios los autores que no lo pierden de vista, aunque, como se dijo, en principio el contexto social parecía navegar por aguas tranquilas, situación que se vería dramáticamente revertida hacia finales de ese decenio.

Entre los ensayos más influyentes cabe citar los de Robert B. Duncan, Levine y White, Stubbart y Smircich, Sills y McEwen y particularmente los de Amitai Etzioni y James Thompson. Estos dos últimos autores han dejado su huella. Son considerados como dos de los más influyentes estudiosos del tema organizacional.

Para Thompson, el contexto provee inestabilidad a la organización a través de las transacciones que esta hace con aquel, razón por la cual su proceso central *technical core*, debe ser diseñado teniendo en cuenta el entorno, y la organización debe crear unidades amortiguadoras *buffers*, de la inestabilidad derivada del entorno; unidades que deben ser mediadoras, razón por la cual las ubican entre la estructura organizacional y el entorno. De esta proposición surgen las oficinas de relaciones públicas en las firmas. Puesto que será imposible evitar impactos negativos, no obstante la existencia de *buffers*, las empresas deben suavizar dichos impactos, para ello deben anticiparse a los problemas. He aquí un anticipo de las teorías sobre prospectiva empresarial.

Por su parte Etzioni elabora una perspectiva en la cual el entorno también juega un papel fundamental en los logros de la organización. Parte de una crítica a lo que él denomina el modelo de metas, *the goal model*, que había sido el norte en la formulación de las políticas organizacionales. Sostiene que las metas, “como las normas, tienen el sentido de representar propósitos estatales, son entidades. Mientras que las organizaciones son vistas como sistemas de coordinación de más de un actor, son sistemas sociales” (Etzioni, 1960, p. 59). Los sistemas culturales tienden a ser más consistentes, continua Etzioni, que los sistemas sociales que lo conforman, lo que produce una

discrepancia entre metas y las unidades sociales. Todas estas unidades, incluyendo las organizaciones, son unidades multifuncionales, lo que abona el terreno para las discrepancias en logro de los objetivos o metas, entre unidades sociales y los miembros que las conforman.

Aquí el entorno tiene una enorme influencia, puesto que se introduce el papel del sistema social en el diseño y logro de los objetivos organizacionales. Lo que le permite argumentar que el modelo de metas es insuficiente, puesto que no tiene en cuenta esta relación o lo hace sólo marginalmente.

De hecho, el entorno puede tener diversas características en la visión de Etzioni. Puede ser hostil y encauzar la organización hacia el fracaso, en especial si ella no está diseñada para mejorar gradualmente su estructura y sus relaciones con él. Para ello, deben mantener actividades de custodia, *Custodial Activities*, consistentes en identificar los elementos cambiantes del entorno que ameritan respuestas en la empresa. Esta estrategia se deriva de lo que Parsons denominó la fase adaptativa y lo que Homans llamó las actividades orientadas al cumplimiento de esta función del sistema externo de la organización, el cual no equivale al entorno. Las empresas se adaptan, con base en su función de custodia, haciendo cambios en áreas específicas.

Entonces, el entorno es aceptado como algo dado, sin embargo, las transformaciones están signadas por la naturaleza de cada organización, con lo cual, esta retroalimenta a los actores del entorno con los que tiene una relación más directa. En síntesis, en el estudio de la efectividad de sus acciones, la firma incluye el análisis de las condiciones del entorno y las de su propia orientación, para adaptarse a las cambiantes condiciones de aquel. Esta es la denominada perspectiva adaptativa del entorno.

Señalemos que en ella subyace otra influencia sociológica, la del concepto de sistemas abiertos que acentúan las relaciones recíprocas entre una organización con los elementos que le rodean (Bertalanffy, 1956).

En general, sus seguidores adoptaron tempranamente esta línea de pensamiento. Además de los autores antes reseñados, los trabajos de Burns y Stalker, Emery y Trist y los de Aguilar, todos en la década de los 60, complementaron esta visión. Sin embargo, la diferencia radica en que para ellos, el entorno en referencia, es el de la organización a nivel micro.

Posteriormente se fue precisando el análisis a un nivel más concreto, pasando desde el entorno entendido como sectores de la organización al entorno entendido como el dominio de la organización, como en el caso de Levine y White; o el territorio como en el influyente trabajo de Child o el subentorno como en el trabajo de Lawrence y Lorsch. Debido a estas variantes que abarcan desde aspectos específicos internos de la organización hasta aspectos mucho más amplios del entorno mediato, la perspectiva adaptativa ha sido, por mucho, la más difundida entre los estudiosos y los estrategas.

Estos trabajos se desarrollaron desde la década de los sesenta y a lo largo de los setenta, particularmente en el seno de la Escuela de la Elección Estratégica, *Strategic Choice*.

Así por ejemplo, Child (1972), señala que la elección estratégica debe extenderse al entorno dentro del cual la organización está operando, a los estándares de comportamiento generados por la presión económica y al diseño de la estructura misma de la organización (Child, 1972), p. 213). Esa elección debe enfrentar el entorno, el cual ha sido percibido por sus propiedades y por la forma como estas afectan a las organizaciones. En esta óptica empieza a jugar un papel importante la incertidumbre derivada del desconocimiento del entorno, la cual, señala Child, se ha tomado como sinónimo de dinamismo, cambio, complejidad, etc. Esta propuesta recibió una importante atención a lo largo de diversos autores en la década de los 60, tales como Burns y Stalker, 1961; Bennis, 1967; Lawrence y Lorsch, 1967; Thompson, 1967.

La segunda característica de esta línea es la hostilidad del entorno, con una contraparte constituida por un entorno benevolente. En el primero, la empresa debe seguir estrategias que minimicen dicha

hostilidad, por ejemplo, a través de alianzas con otras organizaciones. En la segunda, la empresa debe aprovechar al máximo el entorno generando relaciones diversas con muchos actores. Esta literatura también produjo numerosos aportes, por ejemplo, McNulty, 1962-63; March y Simon, 1958; Hermann, 1963-64; Snyder y Paige, 1958.

La tercera característica es la heterogeneidad del entorno, con autores como Chandler (1962) y Thompson (1967). Para ellos no es fácil establecer una estrategia única respecto al entorno ya que este es muy variado. Estos análisis tuvieron el efecto de diluir el impacto del entorno sobre la organización y en consecuencia se redujo la preocupación al respecto, con las excepciones de los trabajos de Lorsch (1967) y Thompson (1967).

Las políticas derivadas de esta perspectiva señalan que la empresa debe medir las características de su entorno y diseñar estrategias específicas para cada una de estas características. De esta forma se entiende que el entorno puede ser medido, que las relaciones con él son lineales y que de alguna forma la empresa se adapta a él, o puede buscar adaptar algunas condiciones de este a sus necesidades.

Así pues, el entorno deviene en un objeto mensurable, externo a la organización, cuyas relaciones con ella son lineales, además las características del entorno pueden ser enfrentadas con estrategias no complejas, aunque si pueden ser complicadas.

El proceso evolutivo de estas teorías hasta los años ochenta condujo a incluir otras perspectivas del entorno.

Una síntesis general de estas teorías las agruparía, desde la perspectiva de sus orígenes, en dos grandes escuelas: la escuela pragmática y la escuela teórica. La escuela pragmática hace referencia a la idea de entorno construida por los estrategas, los directivos y ejecutivos de las organizaciones. Esta es la tendencia con mayor proclividad a una visión lineal del entorno.

Por su parte, la escuela teórica derivada del mundo académico reclama una visión de entorno, que aunque dentro de una idea lineal del mismo,

tiende a percibir la empresa como un sistema abierto, con actores multifuncionales, que en última instancia, hacen más complejas las relaciones entre organización y entorno.

Otra tipología de las teorías internalistas del entorno tiene que ver con la caracterización que se hace de la firma frente a este. Desde esta vertiente encontramos cuatro perspectivas.

Frishammar (2006, p. 22-42) las clasifica como: la adaptativa, la dependencia de los recursos, la cognitiva y la perspectiva poblacional-ecológica (*population-ecology*). Todas ellas harían parte de lo que el autor denomina el paradigma realista de la investigación estratégica, que en nuestro lenguaje equivale a la visión pragmática que ya señalamos.

Sobre la escuela adaptativa, de la cual hemos hablado ampliamente, sólo agregamos que, este autor, citando a Miles y Snow, señala que el éxito de las organizaciones apunta a un ajuste estratégico con su entorno de mercado y soportando sus estrategias con estructuras y procesos de dirección diseñados apropiadamente (Miles y Snow, 1984 p. 10 citado en Frishammar, 2006, p. 10). Estamos ya en la década de los ochenta.

Un énfasis sobre la defensa de la propuesta adaptativa lo sostienen Carroll y Hannan, quienes sostienen que es una respuesta a los cambios en el entorno que implica una comprensión de los mismos y una alta capacidad de las organizaciones para, a su vez, mutar como respuesta a los riesgos.

Es interesante aquí observar que la perspectiva adaptativa implica que la organización es afectada por su entorno por la vía en la cual los directores o líderes formularon las estrategias, tomaron decisiones y las implementaron. Un elemento exitoso de dichas estrategias es prever futuros cambios en el entorno y volviendo a la idea de los *buffers*, generar transformaciones suaves para enfrentarlo.

Por lo tanto un supuesto adicional de esta perspectiva es que las organizaciones deben tener una visión activa y que ellas pueden

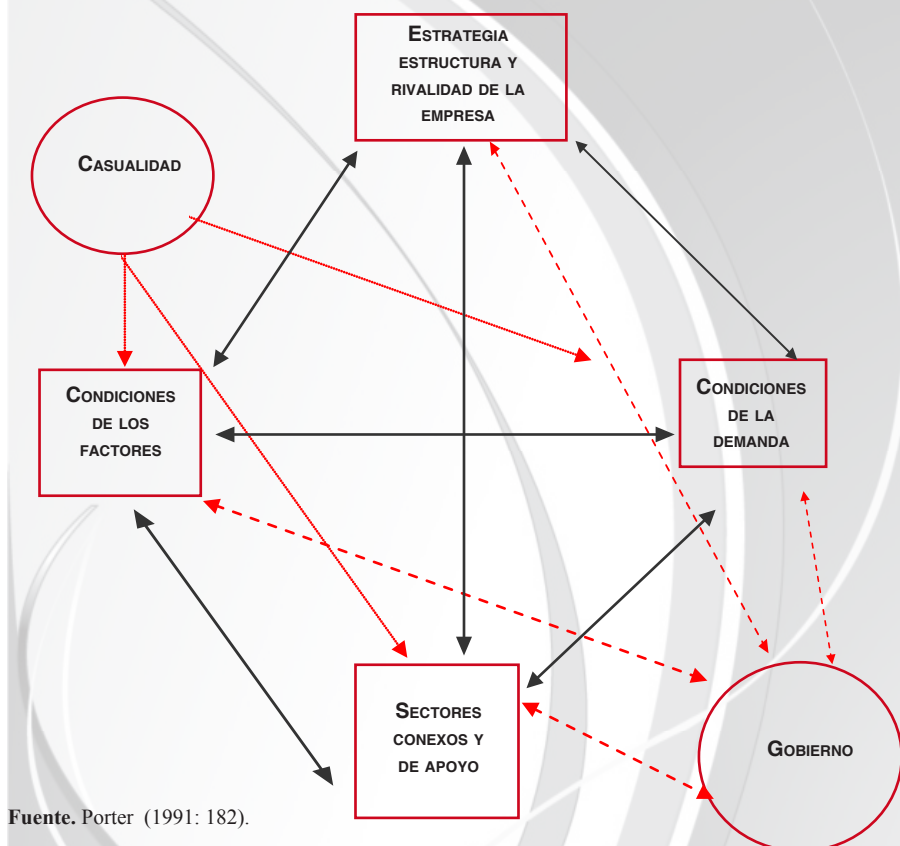
adaptarse a los cambios del entorno tomando y efectuando decisiones para alterar su estrategia, su estructura y sus procesos.

En esta línea se encuentra el muy conocido trabajo de Michael Porter (1980). Se centra en el papel de la industria a la que pertenece la organización y los factores competitivos que la caracterizan; y en la forma en que se ubican las cuatro fuerzas competitivas o determinantes de la ventaja nacional que operan sobre el sector industrial en que se desenvuelve la organización. Por esta razón en el trabajo de Porter el entorno se entiende a nivel industrial y está conformado por los consumidores, los competidores, las fuerzas del mercado y las barreras de entrada.

Y aunque señala que “el entorno nacional desempeña un papel estelar en el éxito competitivo de las empresas” (Porter, 1991, p. 13), y que “muchos atributos nacionales afectan a la mayor o menor facilidad o dificultad en el seguimiento de una estrategia en particular, desde las normas de conducta que configuran la forma en que se gestionan las empresas hasta la disponibilidad de determinados tipos de personal especializado, la naturaleza de la demanda interior y las metas de los inversores locales” (Porter, 1991, p. 106), no destaca el papel de otros actores diferentes a los que hacen parte del sector industrial para cada caso empresarial.

Más aún, al introducir al gobierno como una variable final sostiene que “es tentador hacer del gobierno el quinto determinante. Y sin embargo, tal cosa no sería correcta ni la forma más útil de comprender el papel del gobierno en la competencia internacional. El auténtico papel del gobierno en la ventaja competitiva nacional es el de influir en los cuatro determinantes” (Porter, 1991, p. 181), tal como lo esquematiza en la figura 2.

FIGURA 2
EL SISTEMA COMPLETO



Fuente. Porter (1991: 182).

La innovación es la clave para desarrollar ventajas competitivas “las naciones triunfan en más o menos sectores en la medida en que sus circunstancias nacionales brinden un entorno que apoye esta clase de conducta”, más aún “las naciones triunfan cuando el entorno nacional permite que las empresas desarrollen nuevas estrategias para competir en un sector” (Porter, 1991, p. 107).

Pero “el gobierno ejerce una importante influencia sobre la ventaja competitiva nacional, aunque su papel es inevitablemente parcial” (Porter, 1991, p. 183), ya que carece de la capacidad de crear por sí mismo la ventaja competitiva nacional.

Aparte de los actores pertenecientes al sector industrial, y el limitado papel que juega el gobierno, Porter no introduce otros elementos o actores que permitan configurar una visión más completa del entorno. Por ejemplo, están prácticamente ausentes los movimientos de consumidores, los gremios, los sindicatos, el entorno internacional, el cual aparece en abstracto incluido en la competencia internacional.

De esta forma la visión de entorno está limitada, y si bien reconoce el papel de las políticas públicas para desarrollar ventajas competitivas, su punto de partida es la organización, y su punto de llegada es la organización a través del sector industrial, sin llegar a analizar las múltiples interrelaciones entre esta y, por ejemplo, las políticas macroeconómicas.

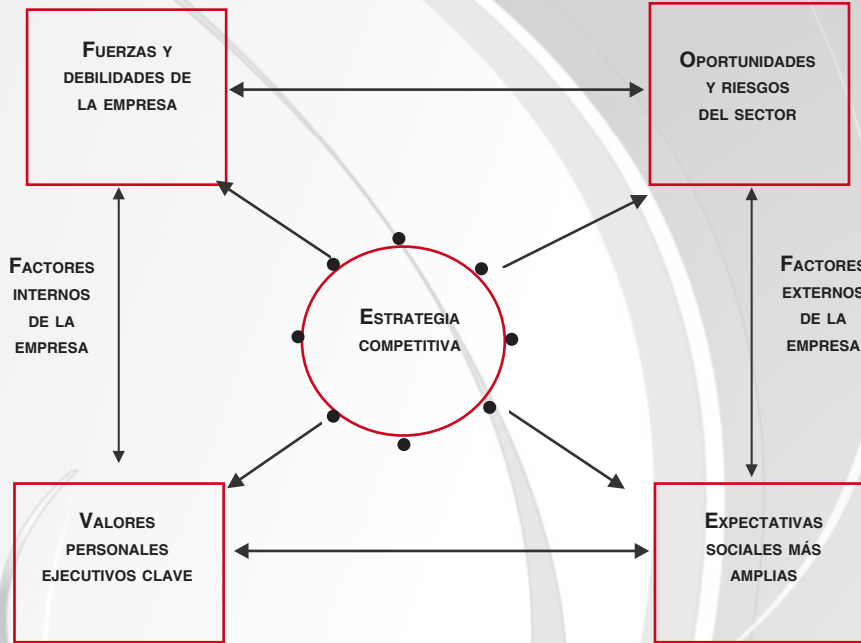
De acuerdo con Porter, el entorno exige posiciones defensivas de la organización, para mantener o mejorar su situación dentro de la industria. La mejor estrategia es entonces aquella construida sobre las circunstancias particulares que rodean a una empresa, estrategias que el recoge en tres tipos genéricos: el liderazgo en costos, la diferenciación y el enfoque.

La construcción de esas estrategias en su esquema se concentra en las características internas de la organización, como se ilustra en la figura 3, y solamente se mencionan los factores externos sin llegar a darles una importancia similar a la otorgada a los factores externos.

Por lo tanto y al igual que en todos los demás miembros de la escuela adaptativa se supone que el ambiente es un objeto analizable, las organizaciones no pueden inventar o crear su entorno porque este representa un orden impuesto a un nivel estructural superior.

Otras aplicaciones sobresalientes de la teoría adaptativa son las referentes a los cambios tecnológicos, o a los cambios sociales, ambos casos incrustados dentro de una visión de macroambiente (Fahey, Narayanan, 1986). De estas ideas específicas de la perspectiva adaptativa se construye la teoría de la contingencia, la cual es guiada por la hipótesis de que la organización con más características internas que se ajusten mejor a las demandas de su entorno logrará una mejor adaptación a el.

FIGURA 3
CONTEXTO EN EL QUE SE FORMULA LA ESTRATEGIA COMPETITIVA



Fuente. Porter 1995: 17.

La segunda perspectiva de investigación sobre el entorno señalada por Frishammar es la dependencia de los recursos, *resource-dependence*.

Para algunos autores, y en algunos casos de aplicación concretos, esta perspectiva puede ser tomada como un caso de la adaptativa (Frishammar, 2006, p. 29-32), ya que comparte el énfasis sobre la adaptación y asume términos similares acerca del entorno como los propuestos por la teoría adaptativa.

Se diferencia en que se enfoca sobre la importancia de los recursos. Su origen está en el trabajo de Levine y White, quienes defendían la idea de que en el sector de servicios sociales, el comportamiento

de las organizaciones podría explicarse examinando los intercambios inter-organizacionales.

Siguiendo a Frishammar, la regulación gubernamental y sus soportes son críticos para tales organizaciones, que operan con recursos escasos y dependen mucho de otras agencias u organizaciones. Como lo señala Pfeffer y Salancik “la clave de la sobrevivencia organizacional es la sobrevivencia para adquirir y mantener recursos. Este problema sería simplificado si las organizaciones tuvieran un completo control de todos los componentes necesarios para su operación. Sin embargo, la organización no está completamente autocontenida. Las organizaciones están superpuestas en un entorno constituido por otras organizaciones. Ella dependen de esas otras organizaciones para obtener muchos recursos que ellas requerirán” (Pfeffer, Salancik, 1978, p. 2 citado por Frishammar, 2006, p. 29).

Obsérvese que aquí el entorno está constituido fundamentalmente por otras organizaciones.

Un trabajo seminal de este itinerario de pensamiento fue el de Penrose que en 1959 señaló el papel central que juegan los recursos en la formulación de la estrategia de la firma y en la forma en que ellos son influenciados por el entorno. Que fue complementado por Emmer y Trist en 1965 quienes sugirieron que se podrían construir tipos ideales de entorno, los cuales se diferencian en la forma en como los recursos son distribuidos. Se trata entonces de una visión en la que el entorno es, en parte, producto de una construcción social.

Son numerosos los trabajos que han continuado con esta línea de investigación, desde los años ochenta, con una profusa producción en los años noventa. Quizás debido a los procesos de globalización, a la búsqueda de acuerdos de libre comercio basados prioritariamente en complementariedades industriales y por la consolidación de acuerdos subregionales.

En síntesis, esta perspectiva enfatiza que la organización para sobrevivir requiere recursos pero, como lo señala Frishammar, no se detienen en aclarar que son realmente los recursos, incluyendo

dentro de ellos asuntos tan heterogéneos como los trabajadores, los sistemas de información o los recursos financieros, es decir casi cualquier cosa.

Un supuesto que subyace en esta tendencia es que las organizaciones son más o menos controladas externamente (Frishammar, 2006, p. 30). Partiendo de los trabajos de Thompson, Pfeffer y Salancik, utilizan la definición de la dependencia para señalar que la organización está subordinada por algunos elementos que suministra su entorno, en forma proporcional en la que dichos elementos son necesarios para el desenvolvimiento de la organización; e inversamente proporcional a la capacidad de obtener otros elementos que se constituyen en recursos necesarios para su producción.

De aquí se deriva un riesgo del entorno. Se trata de la posibilidad de que actores externos a la organización puedan tener un control focal sobre ella si conocen sus dependencias de recursos y logran dominar dichos recursos. Algunos estudios mostraron que dicha dependencia puede llegar a tener un alto grado, el cual se puede reducir diseñando estrategias que la simplifiquen y la diversifiquen a través de una plantilla variada de oferentes de esos recursos. En todo caso desde esta óptica, las organizaciones tienen dependencia sobre una diversidad de intercambios.

Como se observa, comparte también la idea de que el entorno es analizable, con la diferencia de que aquí muchos de los componentes que afectan a la organización no pueden ser controlados por ella, con lo cual se genera una senda de dependencia.

Un elemento interesante a resaltar es que esta visión implica una delimitación muy clara de las fronteras de la organización. Dichos límites terminan cuando la organización pierde el control sobre ciertas actividades que el son caras para su desarrollo.

Subyace también en esta perspectiva una visión estructural del entorno. Como lo analiza Frishammar, los trabajos en esta línea, verbigracia los citados de Pfeffer y Salancik, “sugieren una división en tres niveles del entorno. En un primer nivel, el entorno es considerado como

consistente en un sistema completo de individuos interconectados y organizaciones que están relacionadas con cada uno de los otros y con una organización focal a través de transacciones” (Frishammar, 2006, p. 31), se observa aquí que la composición del entorno es una sumatoria de individuos y organizaciones, restándole la posibilidad de entender la complejidad de la estructura interna del entorno.

Un segundo nivel del entorno es aquel en el cual un conjunto de individuos y organizaciones interactúan directamente con la firma, sin embargo, no determina las acciones de la organización debido a que es un entorno muy amplio para ser observado y registrado. Finalmente, un tercer nivel del entorno de la organización es aquel que ha sido percibido, atendido e interpretado por la organización, por lo tanto esta ha construido una representación de él.

Como veremos más adelante desde la década de los noventa, pero tomando mayor fuerza en los últimos años, se han construido propuestas acerca del entorno que lo dividen en varios niveles, el meta, el meso, el macro y el micro. Se puede afirmar que esta propuesta hunde sus raíces en los trabajos de los setentas, en particular el de Pfeffer y Salancik.

Ahora bien, estos entornos están interrelacionados de diversas formas, por ejemplo, uno de ellos puede impactar las transacciones entre las organizaciones. En su conjunto las influencias sobre las acciones organizacionales pueden venir de los tres niveles, pero los eventos en los niveles uno y dos son los que pueden afectar realmente los resultados de la organización.

Una consecuencia de esta postura es que la organización como un todo opera en un proceso adaptativo hacia un punto específico, *specific focal organization*.

Si hay una dependencia de los recursos, si estos se ubican en los diferentes niveles del entorno, si este genera influencias sobre el comportamiento de la organización, y si esta a su vez se adapta a aquel, entonces los cambios en el entorno afectan directamente a la organización, y puesto que esta ha seguido una senda de adaptación

gradual a dichos cambios, el papel del proceso de aprendizaje de la firma adquiere importancia.

Es decir, la forma como la organización adquiere conocimiento del entorno se torna en una variable clave para su sobrevivencia ya que este la afecta continuamente, y además opera en varios niveles, en cada uno de los cuales se pueden registrar cambios que implican respuestas organizacionales. Se trata de la perspectiva cognitiva del entorno, de acuerdo con la tipología de Frishammar.

Para enfrentar esta situación Pfeffer y Salancik han propuesto la idea de que, basadas en sus experiencias las organizaciones aprenden que existen algunas partes del entorno que merecen más atención que otras. Esto debido a que su entorno directo, el de sus representaciones, *enacted environment*, determina en gran medida sus acciones, entonces ella responde según la forma en como percibe dicho entorno y según como ve el mundo que le rodea.

Una ventaja de esta tendencia es aceptar la existencia de un mundo real, lo que permite un cierto pragmatismo, que no desdice de la teoría. Pero, su posición es un tanto determinista respecto al impacto del entorno sobre la organización.

Para responder a estas deficiencias, es decir, mirar cómo las organizaciones re-crean su entorno, se ha planteado la perspectiva cognitiva que es radicalmente diferente en la concepción del entorno. Supone que las percepciones y las acciones tienen fuertes influencias sobre las respuestas organizacionales al entorno.

Respondiendo a esto y en deuda con el trabajo de Child (1972), algunos autores desarrollan una visión más compleja del entorno, la cual puede variar de organización a organización. Esto implica una interpretación en la que el entorno es importante, que entenderlo objetivamente es prácticamente imposible debido a su gran complejidad y a las capacidades limitadas de procesamiento de la información por parte de las organizaciones.

Entonces, el entorno se convierte en algo difícil de analizar, como lo señalan Daft y Lengel (Daft y Lengel, 1984, 1986), por lo tanto los directivos crean o emiten un conjunto de preguntas para ser respondidas a través de informaciones y datos seleccionados, y no se concentran primariamente en reducir la incertidumbre a través de procesos abiertos de información, porque esto puede conducir a decisiones equivocadas dada la incertidumbre incremental del entorno, que permite que dicha información pueda ser interpretada de diferentes formas (Daft y Lengel, 1986, p. 554).

Para concluir, sobre esta perspectiva señalemos que ha sido fuertemente influenciada en los últimos veinte años por el problema ecológico. Así se encuentran vertientes que se preocupan por el cambio ecológico como un aspecto básico del entorno organizacional; la del problema de las representaciones, esto es, la perspectiva que tiene en cuenta que cuando las personas actúan lo hacen teniendo una idea del mundo, por lo tanto los miembros de una organización producen ideas, estructuras, etc., de acuerdo a un imaginario, es decir, a la representación que tienen de su entorno.

También está la vertiente de la selección, específicamente la selección de procesos la cual está envuelta en las estructuras, que como vimos están influenciadas de una u otra forma por el entorno. Finalmente están las tendencias de retención y aprendizaje, de esta última ya hemos hablado.

Finalmente, en la clasificación de Frishammar está la perspectiva de la población ecológica, *population-ecology*, que es una respuesta a la cognitiva en el sentido de que esta última ve la organización como un conjunto de individuos-miembros organizacionales, como su nivel de análisis básico. Por su parte, la aproximación de la población ecológica ve la organización como un conjunto de agregados, en la cual las preocupaciones se centran en asuntos tales como la entrada y salida al mercado, el crecimiento de la firma (Swaminathan, 1996).

Como su nombre lo indica sus fundamentos están en la raíz de la ecología, en la que el entorno es amplio y selecciona los actores optimizando los resultados. Implica una racionalidad de la selección

natural, en la que racionalidad significa la búsqueda y escogencia, por parte del entorno, de combinaciones óptimas de resultados de las organizaciones.

La selección se presenta como una consecuencia de la presión del entorno y significa un cambio en la composición de un grupo de organizaciones, lo que a su vez implica el liderazgo de una organización sobre las demás. Entonces, la selección opera como una forma de explicación del cambio organizacional, que se va adaptando pero con deficiencias debido a sus limitaciones originadas en un número de procesos que crean inercia estructural (Swaminathan, 1996).

La perspectiva de la población ecológica supone que la habilidad de las organizaciones para adaptarse a su entorno está fuertemente constreñida por la inercia estructural y por los frenos al cambio. En cambio “las condiciones del entorno seleccionan ciertos tipos de organizaciones para sobrevivir, mientras otras formas disminuyen o desaparecen” (Swaminathan, 1996). No obstante, este proceso de selección es visto positivamente porque permite que aquellas organizaciones que se ajustan mejor a un entorno particular sobrevivan.

Esto implica entonces la existencia de organizaciones con diferenciales niveles de efectividad para adaptarse al cambio en sus entornos. Este punto conduce al tema de la forma organizacional, *organizational form*, concepto que sintetiza las diferencias esenciales entre diferentes tipos de organizaciones, que articula las propiedades claves que son similares a un grupo de organizaciones ecológicamente afines. De esta forma el concepto de forma organizacional aporta un cierto carácter de uniformidad a ese conjunto de organizaciones, sin embargo, esta idea es aplicable únicamente dentro de sistemas empresariales definidos por las formas geográficas o por consideraciones muy específicas de mercado.

Aquí también subyace la idea de la mano invisible, puesto que no se aclara con precisión quien selecciona a quien. Un resultado de ese proceso de selección es que las empresas se van especializando en nichos de mercado, de esta forma, el concepto de nicho aporta una

alternativa para describir los efectos en los cambios del entorno y la competencia sobre las organizaciones.

Otra característica de esta perspectiva es la importancia que le otorgan a los recursos y a las otras organizaciones del entorno. Hay que recalcar que esos recursos al igual que esas organizaciones están referidos a poblaciones ecológicamente similares. Concepto que equivaldría al de industrias. Esto implica a su vez que, como los recursos son importantes, que los procesos disponibles para acceder a ellos tomen relevancia, la misma que tienen las combinaciones entre dichos recursos.

A pesar de enfatizar en los agregados, finalmente la perspectiva de la población ecológica trabaja con individuos al interior de sus conjuntos organizacionales ecológicamente similares, no obstante esto, subvalora el papel de los actores individuales en su interpretación.

1.1.1 El concepto de entorno y el nacimiento de la visión medioambientalista

*Once a photograph of the Earth, taken from the outside, is available . . .
a new idea as powerful as any other in history will be let loose.*

Sir Fred Hoyle, 1948.

Estas perspectivas, en particular la adaptativa, la dependencia de los recursos y la poblacional-ecológica, sobre el entorno económico de la organización implicaron un giro en la percepción sobre el papel de este en el desarrollo organizacional, y a la vez, una nueva dimensión de la noción misma de entorno.

La historia conceptual de esta idea nos remite al contexto que condujo a esa mutación, en relación con el ascenso a la escena de las ciencias humanas del medio ambiente como dimensión privilegiada en la teoría y en la de la acción social.

Al respecto quizás ha sido el sabio inglés James Lovelock quien mejor ha captado el espíritu de aquellos días: “la moda de los años setenta

consistía en protestar por los peligros ambientales de la misma manera que en generaciones anteriores consistía en la afición por los sortilegios” (Lovelock, 1993, p. 181). Era una época tormentosa para las ciencias sociales con la puesta en escena de las corrientes posmodernistas, la crisis del petróleo, los efectos de mayo del 68. Las pasiones desatadas por el catastrofismo ambientalista de aquellos años, que veía una inminente hecatombe ecológica, se sumó a esa turbulencia de época, generando miradas que impactaron el conocimiento a lo largo y ancho de prácticamente todas las ciencias.

El antecedente se ubica en el marco de un proyecto para explorar Marte, iniciado en 1961 por la Nasa, en el marco de la cual se cumplió la predicción del astrónomo Fred Hoyle en los años cuarenta: “en el momento en que podamos escapar de la superficie de la Tierra y ver todo el planeta desde fuera, cambiará nuestra concepción del mundo”.

En efecto, en diciembre de 1968, el jefe de la misión Apolo 8 James A. Lovell al alejarse del planeta comentó “lo que mejor recuerdo es lo rápidamente que se encogía la Tierra. (...) Ello te indicaba lo poco que somos”.

Estas impresiones marcaron lo que habría de constituir el inicio del medio ambiente como objeto de estudio de las ciencias.

El más influyente de los iniciadores fue Lovelock¹² quien planteó la hipótesis de Gaia en la que la tierra es vista como un organismo vivo¹³, con capacidad de homeostasis, es decir, “que la tierra es mantenida y

¹² Aunque a finales de los años sesenta ya había planteado avances de sus ideas, su influencia nació con *Gaia as Seen through the Atmosphere, Atmospheric Environment*, 6 (1972).

¹³ Es en la Filosofía de la Naturaleza –una vertiente del idealismo alemán del siglo XIX– vinculada al Romanticismo, en las que se encuentran las primeras nociones de la Tierra como un organismo. En particular Henrich Steffens interpretó la historia de la Tierra como la de un ser vivo con diversos órganos. Igualmente, Lovelock cita, entre otros, a los geólogos James Hutton y Eduard Suess, y al bioquímico soviético Vladimir Venadsky –con su concepto de biosfera–.

regulada de forma activa por la vida de la superficie” (Lovelock, 1993, p. 17), como un todo entrelazado que fomenta y conserva las condiciones adecuadas para la vida “afectando el entorno”, “una entidad compleja que implica a la biosfera, atmósfera, océanos y tierra; constituyendo en su totalidad un sistema cibernético o retroalimentado que busca un entorno físico y químico óptimo para la vida en el planeta”.

De esta hipótesis se pasaría a la Teoría Gaia (Watson, Lovelock, 1983), en el que la Tierra se trata como un macrosistema auto-regulado que tiende al equilibrio, lo cual es una propiedad emergente del sistema, con modelos para demostrar cómo puede surgir automáticamente ese comportamiento. (Lenton, van Oijen).

Asimismo, si entendemos que la Tierra está viva “entonces no hace falta contemplar la evolución de las rocas y de las cosas vivas como ciencias separadas para su estudio en edificios separados de la universidad. En su lugar, una ciencia evolutiva describe la historia del planeta entero. La evolución de las especies y la evolución del medio ambiente están fuertemente acopladas en un proceso singular e inseparable” (Lovelock, 1993, p. 26).

Con esto se reactivó la idea de evolución, que se extendería a las ciencias económicas como veremos en el siguiente capítulo. Pero la influencia de esta propuesta es aún mayor. Obsérvese que, además del evolucionismo, plantea una visión interdisciplinaria de la ciencia, implica a la teoría de sistemas, a la idea de auto-regulación en el marco del equilibrio, todo ello en el marco de la complejidad.

En otras palabras, sentó las bases, que trasplantadas a las ciencias sociales¹⁴, en particular para lo que nos ocupa a la economía y a las

¹⁴ Son múltiples los trabajos en las ciencias sociales bajo este influjo, uno de especial interés porque resume los planteamientos y la evolución de la hipótesis de Lovelock y la aplica al problema de la cooperación es el trabajo de Brett Fairbairn *History from the Ecological Perspective: German Cooperatives*. *The American Historical Review*, Vol. 99, No. 4. (Oct., 1994), pp. 1203-1239.

teorías de la gestión, habrían de ser categorías analíticas, que ya atisbaban desde los años setenta, por ejemplo, la idea de adaptabilidad al entorno como una forma de evolución; reforzaría la tendencia evolucionista en la economía; habría las puertas a una visión integral del entorno¹⁵.

Adicionalmente, al sostener que “la evolución a saltos y la presencia de abundantes océanos son de esperar en un planeta con estas características” (Lovelock, 1993, p. 27), introduce la idea de que en los sistemas auto-regulados se pueden presentar cambios inducidos por catástrofes. Ahora bien, dado que es muy extendida la apreciación de la organización como un sistema de ese tipo -auto regulado- no es de extrañar que la teoría de las catástrofes, como parte de la complejidad y el caos, permeará las teorías de la gestión y del entorno dos décadas después de los primeros pasos de Lovelock.

Una consecuencia de su enfoque sistémico es que los organismos son dependientes unos de otros en una cadena que garantiza la supervivencia de ellos. En consecuencia, se argumenta la existencia de cadenas de vida para la sobrevivencia de los sistemas auto-organizados, que se planteó más adelante en las teorías de la organización industrial, como cadenas productivas básicas para el desarrollo empresarial.

En síntesis, se tiene que las teorías de la gestión más influyentes, desde la perspectiva medio ambiental, durante las décadas de los setenta y ochenta, hunden sus raíces en los trabajos tempranos sobre Gaia y el medio ambiente.

Igualmente la teoría económica recibió un fuerte impacto y respondió con diversas posturas que reseñaremos más adelante.

¹⁵ Además del texto citado, a lo largo de los años setenta aparecieron otras publicaciones sobre Gaia que aportaron fuerza a esta revolución científica. Entre otros James Lovelock and Lynn Margulis, *Atmospheric Homeostasis, by and for the Biosphere: The Gaia Hypothesis*, *Tellus*, 26 (1974): 1-10; Margulis and Lovelock, *Biological Modulation of the Earth's Atmosphere*, *Zcarus*, 21 (1974): 471-89; Margulis and Lovelock, *The Atmosphere as Circulatory System of the Biosphere-The Gaia Hypothesis*, *CoEvolution Quarterly*, 6 (1975): 30-41. El primer libro de Lovelock refleja este ímpetu: James Lovelock, *Gaia: A New Look at Life on Earth* (Oxford, 1979).

1.2 Visión externalista

Como acotamos, denominamos externalista a la visión que sobre el entorno agrupa perspectivas originadas desde la economía y por fuera de las teorías administrativas. Son varias las vertientes que examinaremos, en particular la evolucionista y la escuela de la regulación.

El entorno ha sido un factor que implícita o explícitamente ha estado presente en la economía desde la antigüedad. Así por ejemplo, las usuales y antiguas rutas de comercio del Medio Oriente evitaban atravesar ciertos territorios hostiles, es decir, tenían en cuenta el entorno por el que iban a pasar.

Más adelante, con la economía política clásica el entorno hace parte en forma implícita de su cuerpo teórico. En particular con su propuesta de *laissez faire* supone un entorno propicio para la libre movilidad de las mercancías. Además, la idea de aprovechar ventajas comparativas, implica una visión del entorno, en particular de los recursos naturales que posee una economía, los cuales deben ser explotados sin medir sus consecuencias. En últimas el mercado es la síntesis de lo que podríamos denominar entorno en esta vertiente de pensamiento.

En el marxismo clásico también se encuentra implícita una visión de entorno en diversos niveles. En primer lugar hay que señalar que en Marx el entorno está dado por la sociedad moderna, lo que implica el concepto de lo moderno “ser modernos es encontrarnos en un entorno que nos promete aventuras, poder, alegría, crecimiento, transformación de nosotros y del mundo y que, al mismo tiempo amenaza con destruir todo lo que tenemos, todo lo que sabemos, todo lo que somos”, es decir, es un “entorno moderno” en el que “como dijo Marx todo lo sólido se desvanece en el aire” (Bergman. p. 7).

Siguiendo al marxismo clásico, el entorno estará marcado por la lucha de clases, que está determinada por la posición de los individuos en el proceso productivo y por la conciencia que estos tengan de dicha

posición. Esta a su vez, está determinada por un proceso histórico, el cual puede ser revertido, o no, según el devenir de esa lucha de clases. Por lo tanto, el entorno tiene la impronta de una visión conflictiva de la sociedad, en el sentido de que las relaciones de producción, con su autonomía relativa, generan la lucha de clases las cuales determinan en buena medida al conjunto de las relaciones sociales.

Se trata de una visión positiva del conflicto en tanto que conduciría a una sociedad mejor. No obstante, no hay una perspectiva explícita sobre el entorno. Tal vez habría que agregar la posición de Marx respecto a que la naturaleza tiene diversos niveles, como señala Habermas, “Marx se refiere siempre a algo así como a una naturaleza que tiene prioridad respecto del mundo de los hombres. Esta naturaleza actúa como fundamento básico sobre el que se apoyan los sujetos que trabajan en cuanto a seres naturales, al mismo tiempo que forman parte de sus propios procesos de trabajo” (Habermas, 1982, p. 288).

Como puede verse, la economía política clásica no abordó una visión sistemática sobre el entorno. Luego de la propuesta marxista la respuesta fue la de la escuela marginalista o la Teoría Neoclásica, cuyo centro es la firma y su comportamiento racional en la búsqueda de maximización de sus utilidades. Esta economía se concentró en la función de producción con el marco de los supuestos de competencia perfecta, que incluyen además de muchos oferentes y demandantes, los presupuestos de información perfecta, cero costos de transacción, perfecta movilidad de los factores de producción y la inexistencia de barreras de entrada o de salida. Sin embargo, el análisis es microeconómico y no tiene en cuenta el entorno.

Por los mismos años en que se construía la teoría marginalista aparecieron los primeros textos de lo que hoy se denomina el viejo institucionalismo, más adelante aparecerá el neoinstitucionalismo y la teoría evolucionista de la economía, en los cuales el entorno juega un papel clave. Alimentada por el neoinstitucionalismo y otros aportes surgirá el cuerpo de lo que hoy se denomina la teoría de la firma¹⁶.

¹⁶ Se considera que uno de los textos fundadores es el de Coase (1937).

La economía y la gestión están relacionadas a través del puente tendido por esa teoría de la firma, y es en el seno de esta que encontramos los aportes que devienen en una visión económica de la organización. Por supuesto los lazos son múltiples y no se limitan a la teoría de la firma, de manera que elementos desarrollados en la teoría macroeconómica devienen en aspectos que impactan a la teoría de la firma aportando cursos de acción. Un ejemplo es la teoría de las expectativas.

Las expectativas siempre formaron parte del análisis económico y fueron un componente del análisis keynesiano, pero solo hasta los años sesenta se empezó a construir un cuerpo teórico que las incorporara al análisis como un factor endógeno al sistema económico. Se definen como la previsiones que los agentes tienen sobre el comportamiento futuro de la economía. A partir de este concepto surgirán la teoría de las expectativas adaptativas y la teoría de las expectativas racionales.

La teoría de las expectativas adaptativas¹⁷ tuvo auge a finales de la década del setenta y principios de los ochenta, como una forma de explicar el proceso inflacionario originado en los choques petroleros de los años setenta. Plantea que las expectativas son formadas con base en el pasado, verbigracia, si en una economía se presentan golpes inflacionarios constantes conducirán a los agentes a pensar que éstos son una característica estructural de la economía y no los ven como *shocks* de corto plazo como suelen ser. Entonces los agentes adaptarán su comportamiento asumiendo la inflación como un factor de cálculo en sus expectativas, salariales o de beneficios, lo que conduce a un incremento en los precios por parte de los empresarios, generando una espiral inflacionaria.

Por su parte, la teoría de las expectativas racionales¹⁸ buscó superar las limitaciones de la teoría de las expectativas adaptativas, en particular el supuesto de que los agentes son sorprendidos siempre por los cambios económicos y al hecho de que dichas expectativas conducen a errores sistemáticos.

¹⁷ Formuladas inicialmente por Cagan, P. (1957) en sus trabajos sobre la formación de los precios.

¹⁸ Se considera como fundador de esta idea a John F. Muth (1961) y desarrollada por Robert Lucas y Thomas J. Sargent.

Las expectativas racionales suponen que los agentes forman sus expectativas con base en el aprendizaje acumulado de sus experiencias, con lo que desaparece la sorpresa y los errores que puedan cometer en este cálculo son ahora aleatorios.

Como se observa, ambas teorías implican un horizonte de planeación por parte de los agentes, pero una supone un proceso adaptativo mientras que la segunda una curva de conocimiento acumulado con base en la experiencia. Lo interesante es que en ambas está implícita una visión del entorno puesto que las expectativas se forman de acuerdo al comportamiento pasado de las variables que afectan a los agentes, en particular las económicas, y el conjunto de estas variables hace parte de lo que hemos denominado entorno. Además, subyace un proceso de retroalimentación entre dichas variables.

En síntesis, dados estos presupuestos, en la teoría económica se sembraron las bases para retomar viejas propuestas y avanzar en el desarrollo del neoinstitucionalismo y el evolucionismo.

1.3 Neoinstitucionalismo y evolucionismo

El paradigma neoinstitucionalista es el de mayor influencia y constituye junto con la macroeconomía ortodoxa, la corriente dominante actualmente en la economía. Desde sus orígenes ha evolucionado y ha generado diversas variantes, entre ellas la teoría de los costos de transacción, de cuya crítica surgirá la escuela evolucionista, una de las vertientes más importantes para el estudio del entorno.

El neoinstitucionalismo se diferencia del institucionalismo inicial –o viejo institucionalismo– de Torstein Veblen, Wesley Mitchel, J. M. Clark y John R. Commons que surgió desde finales del siglo XIX y que se consolidó durante la segunda y tercera décadas del siglo XX con base en la vertiente norteamericana. Como acota Lawson (2005,

p. 8)¹⁹ fue Walton Hamilton quien primero acuñó el término economía institucional. En efecto este último plantea en su ensayo que “la tesis aquí es que el enunciado «economía institucional» es una «Teoría económica»” (Hamilton, 1919, p. 310) y que la explicación del ascenso del institucionalismo radica en que las instituciones operan como agentes en el proceso de intercambio, con lo cual el comportamiento de los mercados y el proceso de asignación de precios tiene una senda diferente, de la cual la economía neoclásica no da cuenta: “este cambio se ha debido en parte al descubrimiento de que las instituciones sociales son capaces de cambiar más que los obstinados fenómenos naturales, en parte, por la toma de conciencia de que la actividad, aparentemente voluntaria, está controlada por sutiles convenciones y hábitos de pensamiento, y en parte al mal gusto que el *laissez faire* ha dejado con nosotros” (Hamilton, 1919, p. 313)²⁰.

Hamilton ofrece una de las más aceptadas definiciones de institución “una manera de pensamiento o acción de cierto predominio y permanencia, incrustada en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo”.

Los orígenes de este institucionalismo se encuentran, entre otros, en las teorías proteccionistas y del desarrollo que Frederic List²¹ planteó en 1842 en el marco de la división alemana y en la teoría de Max

¹⁹ Resalta que las cinco proposiciones que caracterizan al viejo institucionalismo ya están consignadas en el ensayo referido de Hamilton.

²⁰ Citado por Hodgson, 2003, p. 907.

²¹ En su modelo de análisis del desarrollo –publicado en 1842- tiene en cuenta el papel de las instituciones, que para él son elementos claves de la teoría económica incluyendo el papel del Estado, ambos influyen sobre las fuerzas productivas y las condiciones de desarrollo. Precisamente al vincular el papel de las instituciones, los recursos naturales, el capital y la tecnología en una visión integral del desarrollo, llega a la conclusión de que componentes como la energía agrícola y manufacturera, los transportes y la educación juegan un papel determinante para alcanzar los estadios más avanzados de la economía. List (1942) p. 43.

Weber²² sobre el problema de la organización, el control del sistema económico y sus estudios sobre el poder en la sociedad²³.

Para el viejo institucionalismo la economía “más que precios es una red de instituciones y valores que organiza y moldea el comportamiento de los agentes” (Morales, 1997). Las instituciones conforman el entorno de la empresa, la cual a su vez es una institución.

La contribución pionera de Veblen parte de una crítica a la teoría neoclásica introduciendo el papel de los valores y las tradiciones que los agentes practican, al igual que las leyes que tienen que acatar y las formas como estos influyen en el intercambio. Destacó el talante dinámico de la relación entre la sociedad y el individuo, que no responde a una ley natural o al concepto de equilibrio. E introdujo la perspectiva evolutiva del proceso de desarrollo.

Se infiere que las instituciones básicas, conforman el contexto en el que opera la organización. Se trata del entorno institucional.

En general “el viejo institucionalismo de Torstein Veblen, J. M. Clark y Wesley Mitchel dio una batalla que puso en duda los modelos racionalistas basados en la sicología hedonista y en los ajustes flexibles de precios y cantidades, y propuso un programa de investigación que partiera de unos hechos económicos seleccionados adecuadamente y los modelara para ofrecer buenas historias de la realidad económica” (Kalmanovitz, 2003, p. 191).

²² La definición que Weber da de instituto constituye una característica seminal del institucionalismo: “por instituto debe entenderse una asociación cuyas ordenaciones estatuidas han sido otorgadas y rigen de hecho (relativamente) con respecto a toda acción que con determinadas características dadas tenga lugar en el ámbito de su poder” Weber (1964) p. 42. De allí que la educación, el Estado o la burocracia constituyan ejemplos de estudio de instituciones a los que le dedicó esfuerzos.

²³ Una visión del desarrollo del institucionalismo y el neoinstitucionalismo en Rodríguez (2001). Un resumen en Morales (1997).

Empero, se centraron más en describir el comportamiento de algunas instituciones que en desarrollar propiamente una teoría sobre estas y en particular no abordaron el estudio del mercado como institución central de capitalismo. Es el nuevo institucionalismo, o, neoinstitucionalismo que incluye estos elementos. No obstante, hay que señalar con Hodgson que el viejo institucionalismo aportó un cambio fundamental en la naturaleza de la agencia humana, basada en la visión del concepto de hábito (Hodgson, 1994).

Los primeros institucionalistas encontraron que “la dificultad para definir el campo de la economía institucional es la ambigüedad del significado de institución” (Commons (2003) p. 191), como resultado de la diversidad de formas con que se le define, Commons anota: “a veces institución significa el marco de leyes o derechos naturales dentro de los cuales los individuos actúan como reclusos. A veces significa el comportamiento de los reclusos. A veces se considera institucional a todo lo que se añade o crítica a la economía clásica o hedonista (...) A veces parece ser economía institucional todo lo que sea dinámico en vez de estático, o proceso en vez de mercancías, o actividad en vez de sentimientos, o acción de masas en vez de acción individual, o administración en vez de equilibrio, o control en vez de *laissez faire*” (Commons (2003) p. 191).

Deduce que “si nos empeñamos en encontrar una circunstancia universal, común a todo el comportamiento conocido como institucional, podemos definir a una institución como acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual” (Commons (2003) p. 191).

La institución, entonces, deviene en una acción de carácter colectivo que “abarca toda aquella gama que va de la costumbre no organizada a los diversos intereses en marcha, como la familia, la corporación, la asociación comercial, el sindicato, el sistema de la reserva, el Estado”, ve a la acción colectiva como “la ampliación de la voluntad del individuo más allá de lo que este puede lograr por sus propias acciones” (Commons (2003) p. 192). Pero “todos los actos colectivos establecen relaciones de derecho, deberes, no derechos y no deberes” (Commons (2003) p. 192), con lo cual Commons pone las semillas de lo que será una de las líneas de investigación más importantes dentro

del neoinstitucionalismo: la economía del derecho²⁴. Más adelante volveremos a este tema.

De manera que a las instituciones se suma la acción colectiva y el derecho jurídico-político, ampliando las fronteras del entorno económico.

Ahora bien, dada la acción colectiva, la visión aunque mantiene el individualismo del *homo economicus*, pone en juicio la forma como este actúa frente a la colectividad. Este es el tema que desarrolla Knight en sus trabajos sobre ética y el papel de la incertidumbre en el comportamiento de los individuos. Descarta la posibilidad de una “ética real” en el seno de la “doctrina de la interpretación económica” como llama a la economía ortodoxa, dado que si las necesidades humanas, las normas y los fines son sólo datos, entonces “la ética no es más que una economía más o menos divinizada” (Knight, 2002, p. 190). Con esto abre el espacio para desarrollar las relaciones entre la ética, como institución, y el comportamiento económico.

Apunta a que las necesidades, a diferencia de lo que implica dicha postura, “no sólo son inestables, que cambian en respuesta a todo tipo de influencias, sino que su carácter esencial es el cambio y la expansión” (Knight, 2002, p. 175), lo que conduce al análisis de las necesidades como guía de conducta y por lo tanto como un problema de la ética, pero no una ética basada en las necesidades como datos sino una ética que va más allá de la esfera de lo económico.

Observemos que el horizonte del entorno ahora tiene una nueva dimensión, la de la ética. Sin embargo es problemática, puesto que ella se constituye socialmente pero se practica individualmente, con lo que entra en choque con la visión hedonista de la economía clásica del individuo calculador, egoísta y maximizador.

²⁴ En realidad existen antecedentes en la base de la filosofía del liberalismo. En Bentham (1978) encontramos la relación economía - derecho casi como un axioma “la distinción marcada por la palabra economía es aplicable, más bien, a una rama de la ciencia de la legislación que a una división en un código de leyes” (p. 172).

Entre los que son considerados autores emblemáticos, se deben mencionar además a Coase (1937) y a Shumpeter. El primero plantea que la empresa se organiza en forma jerárquica, a diferencia del mercado que lo hace en forma descentralizada. Aquí yacen las semillas de un enfoque sobre el entorno que será desarrollado implícitamente en décadas posteriores, bajo la sombra del neoinstitucionalismo en sus variadas formas, en particular los costos de transacción, la teoría evolucionista y la economía del conocimiento. El segundo desarrollará las ideas del emprendimiento, la innovación y el liderazgo como factores claves del desempeño económico.

Luego de un interludio ocasionado por la crisis de los años 30, la Segunda Guerra Mundial y los años dorados del Estado del bienestar, con la crisis de este reaparece el papel de las instituciones en el cuerpo del neoinstitucionalismo que en realidad es un abanico de diversas tendencias que parten de una crítica al viejo institucionalismo y a la economía neoclásica. Desde la óptica de la organización la Tabla 1 resume las diferencias entre el viejo y el nuevo institucionalismo.

Un elemento que atraviesa toda la teoría institucionalista y que es importante para la comprensión de entorno implícita en ellos, es el concepto de hábito, en su cuerpo se involucra la idea de la gente individual que eventualmente puede actuar caprichosamente pero que en general se guía por hábitos, rutinas y normas, raíces sembradas por Veblen y cuyos pasos han seguido recientemente Nelson y Winter.

Enraizada en los escritos psicológicos del instinto de William James y William McDougall, y en filósofos pragmáticos como Peirce se fue construyendo una concepción en la que el individuo como actor económico interactúa para formar instituciones, mientras que sus preferencias y metas son moldeadas por las condiciones socio-económicas así como por las instituciones que hacen parte de ese mundo socio económico. Esta perspectiva está claramente influenciada por la biología darwiniana lo que explica la tendencia precoz hacia el evolucionismo como señala Hodgson el “institucionalismo es congénitamente una economía evolucionista” (Hodgson. 2003, p. 903).

TABLA 1
EL VIEJO Y EL NUEVO INSTITUCIONALISMO

	VIEJO	NUEVO
<p>Conflictos de intereses: Fuente de la inercia: Énfasis estructural:</p>	<p>Central. Grupos de presión. Estructura informal.</p>	<p>Periférico. Imperativo de legitimidad. Papel simbólico de la estructura. Formal.</p>
<p>Organización incorporada en: Naturaleza de la incorporación: Locus de la institucionalización:</p>	<p>La comunidad local. Cooptación. Organización.</p>	<p>El área, el sector o la sociedad. Constitutiva. El área o la sociedad.</p>
<p>Dinámica organizacional: Base de la crítica del utilitarismo:</p>	<p>Cambio. Teoría de la agregación de intereses.</p>	<p>Persistencia. Teoría de la acción.</p>
<p>Evidencia para la crítica del utilitarismo: Formas clave de cognición:</p>	<p>Consecuencias imprevistas. Valores, normas, actitudes.</p>	<p>Actividad no reflexiva. Clasificaciones, rutinas, guiones, esquemas.</p>
<p>Psicología social: Base cognoscitiva del orden: Metas: Agenda:</p>	<p>Teoría de la socialización. Compromiso. Desplazadas. Importancia de la política.</p>	<p>Teoría de la atribución. Hábito, acción práctica. Ambiguas. Disciplinaria.</p>

Fuente: Powell y DiMaggio, 1999, p. 48

Con este sincretismo se construye el concepto de hábito “El hábito puede definirse como una propensión no deliberativa y autoactuante que encaja en una pauta de comportamiento previamente adoptada. Un hábito es una forma de comportamiento no reflexiva, autosustentada, que surge en situaciones reiteradas” (Hodgson. 2003, p. 903). Por lo tanto se le resta fuerza a la capacidad explicativa de la racionalidad del comportamiento de los individuos.

De aquí resulta que una característica en el proceso de construcción del entorno y las instituciones son los hábitos y las rutinas, elemento innovador que introduce los factores culturales en el análisis económico. Y puesto que, como hemos señalado hablamos de entorno institucional en el caso de los institucionalistas, entonces la cultura, a través de los hábitos, normas y rutinas hace parte de dicho entorno, más aún “los hábitos y reglas son ventajosas en el sentido de que ayudan a que los agentes decidan, aprendan o actúen” (Hodgson. 2003, p. 12).

Desde la óptica de la organización una aplicación de este pensamiento deviene en una precisión sobre la forma en que las organizaciones son instituidas y presenta un mapa en donde el marco institucional contemporáneo moldea las organizaciones a través de redes de relaciones complejas. Sobre este punto volveremos en la segunda parte.

Otra vertiente del neoinstitucionalismo de gran importancia en la teoría de la firma es la desarrollada por Williamson (1991) sobre mercados y jerarquías. El concepto y el papel de la transacción son básicos ya que “es la unidad última del análisis microeconómico” y su análisis permite comprender las fallas de la organización.

En síntesis, para el neoinstitucionalismo “la economía funciona gracias a las instituciones que reducen los costos de transacción y los costos de comercialización, que incluyen los de medir y conocer lo que se intercambia” (Kalmanovitz, 1997, p.3).

Por su parte la teoría de la agencia, basada en la idea de contrato, señala que en las empresas, así como en la política, en el mercado,

etc., donde existan contratos, siempre hay un titular, el principal, y un agente, que es el encargado de realizar actividades a nombre y en interés del principal. Sin embargo en muchas ocasiones esta relación es asimétrica, por ejemplo en cuanto a la información que con el correr del tiempo maneja el agente y que es superior a la que posee el principal, generando asimetrías de información. Es decir, se presenta un comportamiento oportunista.

Estos elementos tienen una variación en la perspectiva de la búsqueda de rentas, *rent seeking*, que pueden ser o no de carácter económico, y que plantea que los actores, obren como principales o como agentes, buscan su beneficio individual sin considerar el beneficio social y el de otros individuos, configurando situaciones de riesgo moral o de aversión al riesgo.

En general la teoría de los costos de transacción y de la agencia introducen al análisis los conceptos de racionalidad limitada, información imperfecta, asimetrías en la información, oportunismo y egoísmo, así como un cálculo que no necesariamente coincide con el cálculo racional del *homo economicus*.

Se tiene en conjunto una idea de entorno institucional influido continuamente por factores culturales, gobernado por hábitos y rutinas, que en forma implícita supone un comportamiento hedónico de todos los agentes en un marco individualista, cuyo comportamiento es oportunista lo que le da al entorno un ambiente de competencia maximizadora-individualista, lo que excluye problemas de elección social.

Hacen parte del neoinstitucionalismo los estudios que relacionan comportamiento económico y la ley, es decir, el análisis de la relación entre derecho y economía. Desde esta perspectiva, el neoinstitucionalismo se fija en las formas en que los individuos resuelven naturalmente sus controversias. “Está por tanto más interesado en los reglamentos que en las leyes, más en el arbitraje y las soluciones privadas que en el proceso judicial. La estructura judicial se contempla como un sistema de instituciones formales subsidiario al que se acude sólo cuando ha fallado el entorno institucional informal. Las normas y convenciones sociales

son un conjunto de reglas informales y frecuentemente tácitas. Son códigos de conducta que regulan los comportamientos en situaciones recurrentes y proporcionan un sistema de premios y castigos. Un ejemplo de premio en las convenciones sociales es el juego de coordinación propuesto y analizado por Schelling” (Coll, 2001).

Más aún, “el mercado no es sólo una oferta enfrentada a la demanda sino que es toda una construcción histórica que parte del parlamento y del sistema de ley que este genera” (Kalmanovitz, 1997, p. 4).

Las aplicaciones institucionales desde las teorías de la innovación constituyen otro aporte del neoinstitucionalismo. Particularmente los enlaces entre políticas de ciencia y tecnología, incentivos a la investigación y la innovación y el empresario emprendedor. Temas como parques industriales de alta tecnología, zonas francas tecnológicas, redes de innovación, hacen parte de este acápite del neoinstitucionalismo.

Finalmente, del neoinstitucionalismo se hereda la perspectiva analítica de la empresa como organización sistémica y su interacción con los subsistemas económico, político y social. Es decir las interrelaciones desde el ángulo de la teoría de sistemas, entre empresa y sociedad, entre empresa y política y entre empresa y políticas macroeconómicas. Este último punto se constituye en el enlace entre la microeconomía y la macroeconomía, se trata de la mesoeconomía.

No obstante, y a pesar del creciente grado de complejidad que a introducido progresivamente el neoinstitucionalismo en el estudio de las instituciones, permanece en el una idea implícita del entorno que tiende a ser lineal, por ejemplo, las fronteras de la organización y en particular de la firma están perfectamente delimitadas, y aunque esta es vista en un marco sistémico las relaciones que mantiene con otras organizaciones y actores del entorno son tratadas en forma lineal.

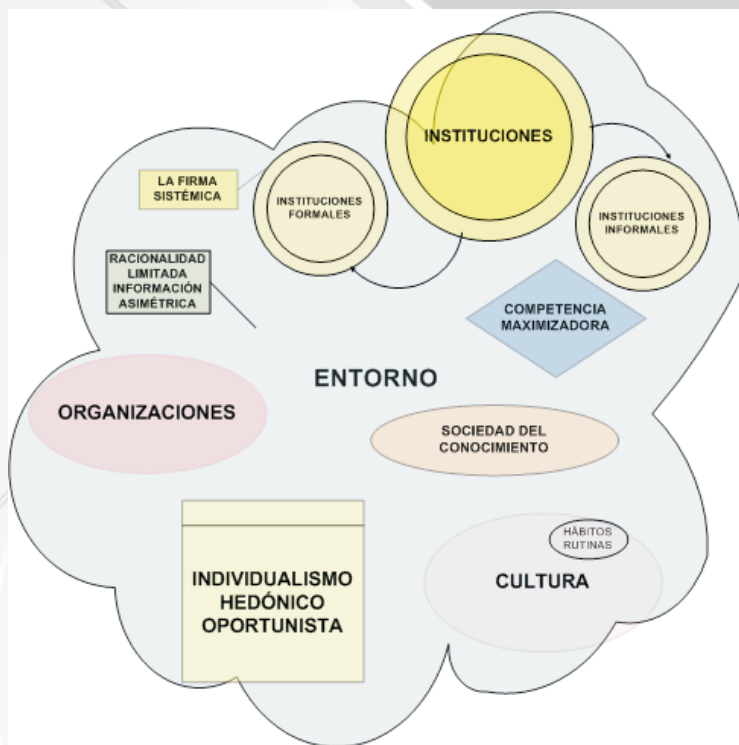
De otra parte, no aporta algunos elementos que son fundamentales para trascender la linealidad. Por ejemplo, la existencia de un cierto caos ordenado, es decir el análisis del comportamiento de agentes

que si bien se mantienen dentro de un cierto marco o reglas, tienen un comportamiento impredecible que genera efectos múltiples a lo largo y ancho del sistema al que pertenecen, y a partir de este a otros sistemas que hacen parte del entorno.

En síntesis el concepto de entorno derivado del neoinstitucionalismo está conformado de la siguiente forma.

FIGURA 4

LOS COMPONENTES DEL ENTORNO DESDE LA PERSPECTIVA NEOINSTITUCIONALISTA



1.3.1 Teoría evolucionista

La teoría evolucionista surge de una crítica a la teoría de los costos de transacción, y por supuesto, a la teoría marginalista, la microeconomía neoclásica, no sólo desde la perspectiva del análisis del papel de la empresa, sino desde los mismos supuestos de competencia perfecta, que no consultan la realidad a la que se enfrenta la empresa. Sostiene que los costos de transacción constituye un enfoque funcionalista que simplifica la complejidad de la firma y sus relaciones con el entorno, por ello definen la firma “como una entidad que existe en un tiempo dado y no solamente como el resultado eficiente de un proceso” (Alcouffe, Kammoun, 2003, p. 40). En la siguiente tabla se indican las diferencias entre estos dos enfoques.

TABLA 2
COMPARACIÓN ENTRE LA TEORÍA NEOCLÁSICA Y LA TEORÍA EVOLUCIONISTA

TEORÍA NEOCLÁSICA	TEORÍA EVOLUTIVA
Los agentes se comportan siguiendo el principio de máxima racionalidad.	Los agentes siguen el principio de racionalidad limitada.
El sistema se caracteriza por la existencia de escasez.	La característica esencial del sistema es su continua evolución.
Los estados de equilibrio del sistema son independientes de la historia del mismo.	La situación actual es muy dependiente de las situaciones pasadas (path dependency).
Los resultados de las interacciones de los agentes son débiles o inexistentes.	Las interacciones son fundamentales para explicar los resultados.
La incertidumbre puede ser reducida a un problema de información incompleta y se puede transformar en riesgo expresable matemáticamente.	La incertidumbre es una parte importante del funcionamiento del sistema, reconociendo que el futuro es impredecible.
Las instituciones no económicas no influyen en las conductas de los agentes ni en los resultados de las mismas.	Las instituciones no económicas son muy relevantes por lo que se enfatiza un enfoque interdisciplinar.
Los mercados tienden al equilibrio.	La noción de equilibrio presenta problemas.
La tecnología consiste en información libremente disponible.	La tecnología no está libremente disponible puesto que es conocimiento acumulativo y específico a los agentes que lo poseen.
Los agentes son idénticos (excepto en sus preferencias y dotaciones).	Los agentes no son idénticos, la variedad es uno de los elementos claves en el funcionamiento del sistema.

Fuente. Barge Andrés, Salvador Estrada, Roberto Jiménez, Fernando Peirano y David Sabando (2002).

La teoría económica del evolucionismo plantea que “las organizaciones evolucionan y se transforman para responder a las solicitudes y modificaciones internas y externas” (Alcouffe, Kammoun, 2003, p. 38), y recurriendo a la noción de, cartera de competencias, aborda los fenómenos de variedad de las organizaciones y los mecanismos de selección.

Bajo la influencia de los trabajos de Winter y Nelson, subraya las formas en que la firma se relaciona con los propietarios, clientes y proveedores, las cuales son estudiadas como rutinas organizacionales. Así, la productividad puede aumentar en la medida en que se conozcan y mejoren estas rutinas.

Al introducir la idea de los costos operacionales cognitivos asociados a la optimización relevan el concepto de maximización del beneficio por el de búsqueda de beneficio ya que este tiene en cuenta dichos costos.

En la teoría evolucionista “la noción de competencia constituye en efecto una de las categorías analíticas centrales” (Alcouffe, Kammoun, 2003, p. 39), pues la firma “reacciona a su entorno y se adapta gracias a sus competencias y sus capacidades de aprendizaje” (Alcouffe, Kammoun, 2003, p. 39), aparece entonces el conocimiento, acumulativo y en evolución, que se enriquece desde adentro de la firma, pero en especial desde los cambios de su entorno, como la clave para la adaptación a dichos cambios y la forma más eficaz de ganar competitividad.

Por estas razones, la firma es pensada como un mecanismo hereditario, “que transmite sus rutinas y por lo tanto los conocimientos acumulados”, como “un conjunto de rutinas técnicas, organizacionales y económicas actuando como un depósito de experiencias y de conocimientos acumulados por la firma a lo largo de la vida” (Alcouffe, Kammoun, 2003, p. 40).

Es la economía del conocimiento la directriz que domina esta vertiente. Aquí la empresa es un depósito de conocimientos, que tiende a auto reproducirse, y en el que, las rutinas juegan el papel de genes, al decir de Winter. Un ejemplo: los trabajos sobre conocimiento tácito y conocimiento codificado en economía, desarrollados por Luisa

Mostuschi en Argentina, basada entre otros, en los trabajos de B. Ancori, A. Bureth, P. y Cohendet, sobre economía del conocimiento (Ancori, Bureth, 2000).

La economía evolutiva centra su atención en los activos humanos, en particular desde la sinergia que genera la conformación de grupos y coaliciones, tanto al interior de la empresa, por ejemplo, el grupo innovador, como desde esta hacia fuera, verbigracia las incubadoras de empresas, zonas francas tecnológicas, parques de desarrollo industrial.

Como lo señala Winter este modelo destaca lo inevitable de las decisiones erradas en un mundo incierto, y el papel activo, observable, del ambiente económico en la definición de los errores y su eliminación. La clase de explicación que ofrece para los estados de las cosas es una explicación evolutiva: existía cierta condición antecedente, y el estado de cosas observado ahora refleja el efecto acumulado de las leyes del cambio que operan sobre esa condición antecedente.

En otras palabras, el “esfuerzo explicativo se centra en la dinámica” y “al igual que la biología evolutiva, se ocupa de la forma como se reproducen los modelos a través del tiempo, en medio de la rotación continua en la población de individuos que exhiben el modelo” (Winter, 1991 p. 260).

De esta forma el entorno es ya un componente específico del análisis y cumple un papel central puesto que conmina a la organización a adaptarse, provee formas organizacionales de carácter asociativo y es fuente continua de conocimientos que coadyuvan al proceso de adaptación, lo cual significa un proceso de cambio en continua relación con el entorno.

Igualmente, el entorno opera como un estímulo para el cambio y desarrollo de rutinas, es decir, de procesos administrativos y tecnológicos. Por estos canales, el proceso innovador, tan caro a la teoría evolucionista adquiere una doble importancia. De un lado como producto de fuerzas internas de la organización y, de otro, de las exigencias del entorno, en particular del mercado.

Debido a la complejidad de las interrelaciones que implican estos procesos, y bajo los supuestos de racionalidad limitada, de heterogeneidad de las firmas y de información asimétrica, el sistema, el entorno, en su conjunto tiende al desequilibrio y está signado por la incertidumbre.

Por consiguiente, con la teoría evolucionista o evolutiva constituye un avance en la comprensión del entorno y nos acerca a las tendencias más recientes que introducen la visión sistémica y la complejidad como características centrales del entorno dado el actual nivel de desarrollo. En la siguiente tabla se resume el planteamiento de la Teoría Evolutiva.

TABLA 3
PLANTEAMIENTO DE LA TEORÍA EVOLUTIVA (NELSON Y WINTER)

Descripción general:	<p>Contendiente al planteamiento económico neoclásico.</p> <p>Interesada en la idiosincrasia entre firmas y en el avance técnico (innovación).</p>
Principal base conceptual:	<p>Rutinas organizacionales (reglas de decisión) como medio para responder a los estímulos del mercado.</p>
Supuestos y conceptos principales:	<p>Racionalidad Limitada.</p> <p>Firmas Heterogéneas.</p> <p>Las innovaciones pueden ser endógenas y exógenas.</p> <p>Conocimiento tácito y codificado (limitaciones en el proceso de información).</p> <p>Desequilibrio.</p> <p>Funcionamiento en tiempo real, lo que hace posible trayectorias dependientes de las decisiones pasadas.</p>
Definición de empresa:	<p>Tenedora, en cualquier tiempo dado, de ciertas capacidades y reglas de decisión.</p> <p>Contestataria de problemas relacionados con información y depositaria de conocimiento.</p> <p>Máquina innovativa en evolución económica cuyas metas principales son sobrevivir y progresar.</p>
Objetivo principal de la empresa:	<p>Sobrevivir en medio del cambio buscando obtener beneficios positivos.</p>

Fuente: Eunice Leticia Taboada Ibarra. ¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente? p. 59.



Segunda parte: complejidad

Como hemos visto, el concepto de entorno ha ido adquiriendo diferentes acepciones y dimensiones a lo largo del tiempo. Conservando la idea central de contexto que rodea a un ente, estas variaciones lo han enriquecido sin llegar a convertirlo en un concepto polisémico, lo que haría prácticamente imposible una definición concreta.

Desde la propuesta darwinista fue progresivamente evidente que no sólo los seres vivos evolucionaban en un proceso de selección en el que las especies con mayor capacidad de adaptarse al cambio eran las sobrevivientes. Muy pronto, diversos analistas de las ciencias sociales, recogiendo viejas visiones del quehacer social se percataron de que en realidad la sociedad y los sistemas sociales que la conforman también presentaban procesos evolutivos que por supuesto no se podrían asimilar bis a bis al proceso darwinista pero que en todo caso si implicaban cambios de carácter estructural, no siempre progresivos, que iban siendo en la medida en que las sociedades se desarrollaban más complejos e interrelacionados.

Fue apareciendo entonces, el carácter sistémico de la sociedad y su complejidad. Como hemos de señalar las teorías de la organización al igual que las ciencias económicas y sociales introdujeron en sus análisis la visión sistémica y compleja hasta llegar a perspectivas contemporáneas que ven el proceso organizacional tanto a su interior como a su exterior como un proceso inmerso en un entorno complejo y sistémico. A continuación plantearemos las características generales de estas dos visiones, que en realidad constituyen una integrada y que denominamos Entorno Complejo.

2.1 Visión Sistémica

La visión sistémica está conformada por alternativas comprensivas del entorno, que articulan las teorías de la globalización, las de redes sociales, la de la economía de la información y la de sistemas.

La visión compleja, que deriva de las aplicaciones de las teorías de la complejidad y del caos, y que implícita o explícitamente integran ideas al concepto de entorno provenientes de las catástrofes y de la cibernética, muy emparentadas con la de la complejidad.

Tomando en cuenta el comportamiento global de los componentes de un sistema como un todo se construye la perspectiva sistémica. Inicialmente se conoció la Teoría General de Sistemas que implicaba una noción en la cual cada uno de los componentes estaba separado del resto y operaba con una alta independencia, conservando tan sólo relaciones de intercambio que no implicaban autocorrelación, es decir, efectos de cambio en cada una de las partes.

Por su parte la perspectiva de sistemas no reduce la comprensión de un todo, el entorno, a sus partes y las interrelaciones entre ellas. Por el contrario, es una aproximación no reduccionista que implica que el sistema en si mismo es un todo, cuyo estudio y características no equivale a la sumatoria de las características de sus componentes. Esto significa que cada una de las partes que componen el sistema no están separadas de este, por lo tanto la descripción del sistema sólo se puede hacer integralmente y no a través de la descripción aislada de sus partes.

Una implicación importante de esta perspectiva es que dada esa integralidad sistémica la única posibilidad de describir al sistema es describiendo su comportamiento conjunto.

Esta perspectiva también implica que los sistemas se interrelacionan de manera que aparecen dos conceptos adicionales muy importantes: las redes de sistemas y el entorno de los sistemas.

Las redes de sistemas son una descripción de las conexiones que permiten las interacciones y las influencias entre las partes de un sistema, que ahora es complejo. Son muchos los ejemplos de redes sistémicas, las redes de transporte de una ciudad, las redes telefónicas de una ciudad, la red de distribución eléctrica de un país o de una región, las redes de oferta alimentaria de una economía, las redes neuronales y las redes sociales entre las cuales podríamos mencionar muchas, en especial, Internet, las redes de una comunidad a través de las cuales se constituye la cohesión social y finalmente las redes en las que la organización cumple un papel, aquí hay que distinguir entre redes internas y redes externas a la organización.

Por su parte el entorno de sistemas implica que el contexto en el que se desenvuelve un sistema, sus actores o instituciones, está interconectado con otros sistemas y subsistemas, lo que hace que en un punto dado de un universo el entorno tiene una dimensión inmediata, la del sistema mismo, y otras dimensiones mediatas conformadas por otros sistemas y subsistemas que se interrelacionan a través de las redes.

Esto ha conducido a que muchos autores hablen de la estrategia integrada (Baron, 1995) en la que el estratega de la organización debe tener incluido en sus políticas 'aquellas interacciones entre la firma y otras partes que están intermediadas por mercados o acuerdos privados' pero también debe tener en cuenta consideraciones de arreglos no-mercantiles. Este entorno del no mercado incluye aquellas interrelaciones que están intermediadas por la esfera pública, los *stakeholders*, el gobierno, los medios de comunicación y las instituciones públicas.

Para Baron estas instituciones se diferencian de las del entorno del mercado en que tienen características que lo orientas, tales como la regla de la mayoría, la acción colectiva, delimitación de procesos, amplitudes de las libertades y acciones públicas. Las interacciones en este entorno pueden ser voluntarias como aquellas cuando la firma adopta una política de desarrollo relacionada con las decisiones gubernamentales o involuntarias cuando el gobierno regula una actividad o cuando grupos activistas organizan boicots contra un producto de la firma (Baron, 1995, p. 47).

Tenemos pues que la visión sistémica implica un entorno conformado por sistemas y subsistemas en el que juegan un papel importante el entorno del mercado y aquel conformado por otras instituciones y actores no mercantiles.

2.2 Visión compleja

A la idea de que los sistemas económico, social y político, como partes de un macro sistema lo denominaremos visión sistémica.

Son alternativas acerca del entorno desde las teorías de sistemas, la globalización y la de redes sociales.

La visión compleja está por integrada por las ideas de entorno implícitas o explícitas en las teorías del caos, de la complejidad y de las catástrofes.

Las visiones sistémica y compleja tienen en común reconocer que, dadas las múltiples interrelaciones y dinámica continuas del entorno, una de sus características fundamentales es su complejidad, por ello las agruparemos bajo la denominación de Entorno Complejo.

Los antecedentes se encuentran en las ciencias sociales, en donde el conocimiento avanza especialmente en términos de la teoría de sistemas, la cual ha madurado desde los años 50 y se traduce en las teorías de los sistemas abiertos articulada con la teoría de las redes sociales.

En los años 90, a partir de la caída del muro de Berlín en 1989, la desestructuración del orden *Westfaliano* y la entrada a un proceso de estructuración de un nuevo orden internacional, generó lo que la literatura ha denominado entorno global turbulento caracterizado por aumento e intensidad de los conflictos, tal como en la Guerra de Kosovo y el fracaso de la ONU en su misión para evitar tales conflictos y para buscarle soluciones.

La fragmentación de la Unión Soviética y del antiguo bloque socialista propició el ascenso del capitalismo como única forma de organización económica y social y generó las condiciones para que el modelo económico, por entonces dominante tanto en los ordenes académico como político de la esfera capitalista, impusiera sus condiciones progresiva y rápidamente en casi todos los países del mundo, en algunos con mayor profundidad que en otros, pero siempre bajo la égida del libre mercado, la reestructuración del Estado para minimizar sus actuaciones en la economía, la liberalización e internacionalización de las economías, en suma el neoliberalismo anclado en las políticas monetarias ortodoxas de la Escuela de Chicago y aupado por la visión neoinstitucionalista de la economía y de la empresa.

Un elemento que se sumó a estos procesos, en buena medida como consecuencia de ellos, dados sus resultados, que si bien han generado crecimiento económico en muchos países, también han incrementado la brecha entre ricos y pobres al interior de los países y entre los países, aumentando las desigualdades sociales y con ella los conflictos, emerge entonces un reposicionamiento de la fé como un motor social.

En este marco de referencia reaparece la perspectiva sistémica ahora enriquecida con los trabajos de Luhmann y Berger sobre la teoría de los sistemas sociales complejos y abiertos. Igualmente con el devenir de un mundo complejo sin un liderazgo claro en las relaciones internacionales aparecieron las teorías de la turbulencia en el orden internacional, en particular las de Rossenau.

De otra parte las ciencias físicas avanzaron progresivamente en la interpretación de los comportamientos en la química orgánica, por su parte igualmente la biología y las ciencias del ambiente aportaron una visión integral del mundo que implicaba una interpretación de este como un sistema complejo y abierto.

Con esto tenemos los elementos de una nueva visión del entorno cuyas fronteras definitivamente son difusas que se caracterizan por las interacciones recíprocas entre sistemas y subsistemas conformando redes sociales de diferente magnitud y alcance en lo que se ha denominado sistemas abiertos.

Esta profusa y compleja interconexión de redes conlleva en sí misma un proceso de autopoiesis, es decir, se reproducen a sí mismas en un proceso de emergencia de características flexibles que le permiten al sistema adaptarse continuamente a los cambios.

Además las interacciones retroalimentan el cambio propiciando un entorno en el que el cambio es la constante, y por tanto los procesos evolutivos se instalan en lo profundo de los sistemas y sus relaciones.

Puesto que no existen fronteras los sistemas son abiertos por definición, pero esta apertura va más allá, implica el intercambio continuo de flujos de información, de formas y técnicas de procesamiento de esa información y de estrategias para utilizarla en el momento y forma adecuados por parte de los actores e instituciones que viven en un sistema o en otros sistemas.

Ahora bien, dada la inconmensurabilidad del sistema, esto es, ya no es posible medirlos como ocurría en la visión lineal, y dada su complejidad y apertura en las relaciones con otros sistemas cada uno de estos es ahora imposible de interpretar a través de cada una de sus partes, en otras palabras, no es posible conocer el sistema a través del conocimiento sumado de cada una de sus partes, se trata entonces de sistemas no reducibles, característica esencial de los sistemas abiertos que sumada las anteriores nos da paso para hablar de los inicios de la complejidad como parte esencial del entorno.

Las relaciones entre sistemas y entorno son entonces cada vez más abiertas, complejas e irreducibles a parámetros cuantificables, con fronteras borrosas, y en los que el límite entre entorno y medio ambiente ya no existe, se trata de que el entorno y el medio ambiente hacen parte de un mismo ente.

De esta forma los sistemas sociales conformados por redes sociales interactúan con crecientes flujos de múltiples áreas, lo cual se hace evidente en la reciente fase de globalización del capitalismo que en la arena de lo social, lo político, lo económico, lo tecnológico y lo cultural ha borrado fronteras y ha ampliado el horizonte de dichas redes, sumando mayor complejidad al proceso.

Puesto que a mayor desarrollo de una sociedad mayor complejidad, son las sociedades más desarrolladas las que mejores beneficios han obtenido de esa realidad, en la que juegan un papel clave los sistemas de información, que se convierten en una variable de competitividad determinante para el desarrollo de las sociedades.

En este orden de ideas los sistemas devienen a su vez en formas operativas que permiten la inserción de las economías en el entorno internacional. En este marco el conocimiento como elemento básico para la competencia es una herramienta definitiva para enfrentar la globalización como un macroproceso que rearticula las sociedades.

Por lo tanto tenemos ahora una visión de entorno en la que operan sistemas y subsistemas abiertos con fronteras borrosas en las que el orden y el caos juegan un papel básico y en las que no existen límites rígidos. El medio ambiente como una dimensión constitutiva de la realidad social emerge como una variable fundamental de tal entorno. Además se trata de un entorno globalizado con crecientes niveles de complejidad, con sectores e instituciones de carácter no sólo nacional sino también global, con una muy fuerte carga de competencia en el que la innovación y el conocimiento se convierten en la llave para poder participar exitosamente en dicho entorno.

Trayéndolo para hacer parte del riesgo sistémico, puesto que la multiplicidad de interrelaciones conlleva a multiplicidad de interdependencias y en la medida en que en algún punto de un sistema o subsistema que haga parte del entorno global y complejo, entre en crisis existe una alta probabilidad de que todo el sistema progresivamente también entre en crisis dada su organización sistémica, se trata del efecto dominó o el efecto mariposa, que ha dejado su huella a través de diversas crisis como la crisis financiera del sudeste asiático entre 1996 y 1997.

Persiste en este mundo global y con mayor fuerza la información asimétrica que ahora se traduce en que grupos enteros de sociedades que no tengan acceso al uso estratégico de la información van quedando como perdedores y elementos marginales del entorno global.

2.3**Hacia una visión integral del entorno**

El entorno es el conjunto complejo de múltiples redes, a través de las cuales interactúan en forma sistémica las circunstancias, los actores e instituciones que conforman el contexto mediato e inmediato de una organización o institución específica, la cual se interrelaciona con otros actores e instituciones, en el curso del desarrollo de sus actividades, en una sociedad y momentos dados.

El contexto mediato está conformado por las circunstancias, actores e instituciones con las que interactúa o que afectan a la organización en forma indirecta, localizadas en la sociedad donde la organización está domiciliada o en otras con las cuales se relaciona, bien sea a través del intercambio comercial, tecnológico o cultural. Están ubicadas especialmente en el macroentorno, por ejemplo, políticas económicas de otros países; en el mesoentorno, políticas de integración, de inmigración, normas formales de competencia de otros países, etc., y en el microentorno, el grado de desarrollo competitivo de sectores industriales de otros países, no conexos en forma directa.

El contexto inmediato está conformado por las circunstancias, actores e instituciones que hacen parte de la sociedad en la que está la organización y con las que esta interactúa o que la afectan en forma directa. Están ubicadas a nivel del metaentorno, proyecto de sociedad, metas sociales a largo plazo, transformaciones estructurales de la sociedad; en el macroentorno, normas formales, políticas económicas, etc.; en el mesoentorno, cadenas productivas, *stakeholders*, asociatividad empresarial, etc., y en el microentorno, las ventajas competitivas desarrolladas por la organización, su estructura, etc.

Por circunstancias, nos referimos a la situación social, económica y política del medio, bien sea el inmediato o mediato en el que la organización se desempeña.

- En lo social diversos factores sobresalen, tales como las costumbres, las convenciones, el nivel de cohesión social, el nivel de desarrollo, en términos de distribución del ingreso, equidad e igualdad de oportunidades, nivel de acceso a la educación y su calidad, públicas de bienestar social, acceso a servicios básicos esenciales, los hábitos de consumo, conocimiento de los deberes y derechos de los ciudadanos, respeto a los derechos humanos, redes sociales, medios de comunicación independientes y democráticos, la cultura.
- En lo económico, el nivel de desarrollo, en términos industriales, tecnológico, de diversificación del aparato productivo, formalización de la economía, niveles y lucha contra la pobreza, las políticas económicas, salariales, tributarias, monetarias, cambiarias, comerciales, de regulación, de competencia, de competitividad, de empleo, etc., la credibilidad de las autoridades económicas, la estabilidad macroeconómica, el desarrollo de relaciones empresariales, el grado de relación de los empresarios con los *stakeholders*.
- En lo político, la existencia y el grado de profundización de la democracia, el nivel de participación de la población en la toma de decisiones, el régimen y estabilidad del gobierno, la estructura y estabilidad del Estado, la fortaleza de las instituciones jurídicas, las garantías a la oposición, la capacidad institucional para la resolución de conflictos, la gobernabilidad, etc.

En estas diferentes circunstancias se pueden encontrar diversos tipos de entorno, todos ellos enmarcados siempre en la dinámica propia de las sociedades pero diferenciada para cada una de ellas.

Un entorno turbulento es aquel caracterizado por interrelaciones muy complejas con procesos temporales con gran dinámica en los que no parece que existan directrices ni liderazgo claros que le den sentido a la acción de los actores que hacen parte de él.

Un entorno estable está caracterizado por una dinámica orientada por normas, explícitas o implícitas, que manteniendo su dinámica conserva a la vez un cierto orden.

Un entorno estancado, es el que la dinámica social, económica o política es muy lenta y afecta negativamente a la organización. Una característica puede ser, aunque no siempre, la falta de liderazgo o la carencia de legitimidad de este. Generalmente se presenta en periodos de crisis políticas, sociales o del modelo de desarrollo.

Los actores son los agentes individuales, el ciudadano, la empresa, el consumidor, el usuario, y los agentes colectivos, gremios, sindicatos, asociaciones, organizaciones no gubernamentales, gobierno, formas asociativas empresariales, organizaciones públicas y privadas con o sin ánimo de lucro, que se relacionan directa o indirectamente entre ellos y las instituciones a través del entorno, de forma sistemática o coyuntural, que toman decisiones generalmente estratégicas, con restricciones y diferenciación en el acceso a la información cuyo proceso es limitado debido a la cantidad y velocidad del flujo que emite el entorno, información asimétrica, y a las dificultades para ordenarlas jerárquicamente antes de que ellas mismas cambien, racionalidad acotada.

Las instituciones son los arreglos formales e informales de carácter social y cultural, el mercado, la libre empresa, la democracia, la justicia, la equidad, las libertades individuales y colectivas, los derechos de propiedad, el Estado o uno de sus componentes como el Banco Central Independiente, etc., generalmente aceptados que orientan la decisiones de los actores, dando sentido ordenado a las interacciones entre ellos, constituyendo reglas de comportamiento que a la vez operan como restricciones o limitaciones a dichas actuaciones.

2.4 El entorno y las PyMEs

Si bien las anteriores características del entorno son válidas para todo tipo de organización en el caso de Pequeñas y Medianas Empresas, PyMEs, como un tipo específico de organización, con ciertas características comunes, requieren por lo tanto una reflexión adicional. En efecto, las ventajas y debilidades de las PyMEs, como en el caso de cualquier organización deben ser tenidas en cuenta.

Por ejemplo, las PyMEs tienen fuertes restricciones financieras, constreñimientos en el conocimiento y acceso a la información, al desarrollo tecnológico, a las redes de información y a los procesos de calificación de sus integrantes. También consideran algunos analistas que la constitución propietaria de estas organizaciones, generalmente de carácter familiar produce obstáculos a su desarrollo. Estas limitaciones ocasionan una elevada vulnerabilidad que se cristaliza en profundos ciclos de negocios y en esperanza de vida débil, sobre todo en los primeros años de funcionamiento. Además, y en un proceso de retroalimentación, dichas limitaciones a su vez, restringen el acceso a otros recursos.

De otra parte, una de sus más importantes fortalezas es su amplia base social, que las convierte en las principales generadoras de empleo con un enorme potencial de desarrollo desde la perspectiva del capital humano. Otra ventaja es que precisamente por estas condiciones existen programas a nivel nacional e internacional que apoyan su desarrollo en diversos aspectos: financiación, calificación de personal, innovación y acceso al cambio tecnológico, búsqueda y creación de mercados, construcción y consolidación de canales de distribución y mercadeo, etc.

De esta forma el entorno particular de las PyMEs dice relación con una amplia cobertura social, alto nivel de empleo y participación social, con limitaciones financieras y de desarrollo tecnológico, aunque con programas específicos diseñados según sus características.

Por lo tanto la identificación de su entorno debe prestar especial atención a las condiciones de acceso al financiamiento, de formación de sus directivos y empleados, programas de asociatividad, de desarrollo tecnológico e innovación, etc.

Es decir, el mesoentorno y el macroentorno tienen dimensiones concretas para el caso de las PyMEs, que no las excluye de otras que son generales para las demás organizaciones. Igualmente a nivel del microentorno sus características son específicas.

2.5 Componentes del entorno sistémico

En este marco conceptual que podríamos denominar competitividad sistémica económico-empresarial, existen diferentes niveles de entorno según el grado de cobertura y complejidad de las interrelaciones, los actores, las organizaciones y las circunstancias políticas, económicas y sociales.

2.5.1 Meta-entorno

El metaentorno conformado por el proyecto de sociedad en la que la organización realiza sus actividades y cumple sus funciones. Dicho proyecto implica las metas de desarrollo a largo plazo que la sociedad se fija en términos de lucha contra la pobreza y las desigualdades e inequidades. Así como en la consolidación de instituciones básicas: la profundización de una democracia sustantiva, la de las instituciones jurídicas, justicia para todos, de igualdad de oportunidades, de libertad de expresión, de asociación, de movilidad.

2.5.2 Macro-entorno

El macroentorno está conformado por las políticas públicas, de migración, empleo, de jóvenes, de salud, así como las políticas macroeconómicas tales como la monetaria, cambiaria, de comercio exterior, de competencia, de competitividad, presupuestaria-fiscal – manejo del déficit fiscal, endeudamiento del sector público-, la política anti-inflacionaria y las anticíclicas, políticas de ciencia, tecnología e innovación. También la infraestructura física en la que el Estado juega un papel determinante como la disponibilidad de puertos, aeropuertos, carreteras, redes de información y de comunicación y las políticas relacionadas.

2.5.3 Meso-entorno

El mesoentorno constituido por el espacio inmediato a la organización, estructurado por las cadenas productivas, las características del sector industrial, el desarrollo de los *stakeholders*, la asociatividad empresarial, por ejemplo gremios, alianzas estratégicas, fusiones, etc., las características de la demanda nacional e internacional, los *clusters* y las estrategias relacionadas como parques tecnológicos, zonas francas, ciudadelas tecnológicas, incubadoras de empresa, etc. En general “en el nivel meso se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa” (Esser, *et al.*, 1996, p. 39).

2.5.4 Micro-entorno

El microentorno que está ubicado al interior de la organización caracterizado por su estructura, sus estrategias, el desarrollo de sus ventajas competitivas, su misión y su visión.

A estos niveles del entorno se les conoce como la estructura de competitividad sistémica propuestos por investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo.

2.6 Competitividad social

Dado que las características que definen a todo entorno, así como los diferentes niveles y tipos de entorno están cruzados por las condiciones sociales que enmarcan las actividades de la organización, y dado el creciente proceso de interrelaciones característico de la actual fase de globalización, que cubre los niveles político, económico y social, emerge la importancia de la creación de ventajas en el orden social, que denominaremos competitividad social, en la cual comparten responsabilidad los diferentes actores e instituciones de la sociedad.

Esta competitividad social no debe ser vista como un agregado marginal de la competitividad sistémica sino como un componente clave de ella, puesto que la experiencia ha demostrado que políticas de desarrollo empresarial lideradas por el Estado, que no cuenten con esta dimensión pueden ser exitosas en el corto plazo pero ineludiblemente fracasan en el mediano y largo plazo. La competitividad sistémica aunada a la competitividad social conforma una estrategia integrada.

Un elemento esencial de la competitividad social es la responsabilidad social de la empresa. En los últimos años este tópico ha recobrado fuerza debido a los crecientes niveles de desigualdad y pobreza que a nivel mundial han generado problemas de salud pública, desnutrición, atraso y cohesión social.

La responsabilidad social de la empresa no es una preocupación nueva. Ya Miller (1958) llamó la atención sobre el poder que implica la influencia que las empresas y los hombres de negocios tienen sobre la comunidad y, recíprocamente, la responsabilidad social que esto implica.

El BID es un buen ejemplo de la revitalización del tema, pues ha incluido en su agenda incentivos para que las firmas en el continente americano asuman explícitamente esta dimensión empresarial. En 2006 adelantó uno de los más importantes seminarios con la presencia de académicos, empresarios, banqueros y hacedores de políticas, de lo cual resultó un texto que en su introducción señala que “posiblemente en respuesta a las consecuencias positivas y negativas de la globalización, a la incapacidad de muchos gobiernos de hacer frente a las necesidades sociales y ambientales y al fortalecimiento de la sociedad civil, que empieza a hacerse oír, surge con fuerza la responsabilidad social de la empresa”(Vives, Peinado-Vara, 2006).

Como lo señalan Bestratén y Pujol (2005), la responsabilidad social de la empresa, explícita por ejemplo en la prevención de riesgos laborales y en el cuidado de las condiciones de trabajo, “de ser una necesidad y una creciente exigencia social se convierte también en algo esencial para la viabilidad empresarial y su continuidad como fuente de beneficio económico”.

Caravedo²⁵ señala que el proceso histórico en América Latina ha conducido a diferenciar la filantropía, la caridad y la inversión social de la responsabilidad social de la empresa. En la siguiente tabla se plantea su propuesta.

TABLA 4

CRITERIOS PARA LA DEFINICIÓN DE FILANTROPÍA EMPRESARIAL, INVERSIÓN SOCIAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

	FILANTROPÍA	INVERSIÓN SOCIAL	RESPONSABILIDAD SOCIAL
Motivación.	Exclusivamente altruista.	Principalmente obtención de beneficios para la empresa a través de beneficios a la comunidad.	Principalmente obtención de beneficios para sus trabajadores, sus familias y la comunidad en la que se asienta, con la finalidad de obtener beneficios para la empresa en el mediano y largo plazo.
Fuente de recursos.	Exclusivamente utilidades.	Principalmente fondos del presupuesto de la empresa.	Utilidades, fondos presupuestales, equipos y recursos humanos de la empresa.
Impacto deseado.	Mejorar la calidad de vida de la sociedad.	Mejora de vida en la comunidad de influencia de la empresa.	Mejorar la calidad de vida de la sociedad, de la comunidad de influencia de la empresa y de la productividad de los trabajadores.
Localización del impacto.	Entorno externo de la empresa.	Entorno externo de la empresa.	Entorno externo e interno de la empresa.

²⁵ En: Vives, Antonio; Antonio Corral y Iñigo Isasi (2005) Responsabilidad social de la empresa en las PyMES de Latinoamérica. Banco Interamericano de Desarrollo – IKEI New York.

	FILANTROPIA	INVERSIÓN SOCIAL	RESPONSABILIDAD SOCIAL
Beneficios esperados por la empresa.	Satisfacción personal.	Mejoramiento de la imagen y reputación de la empresa.	Incremento de la reputación e imagen de la empresa. Incremento de las utilidades de la empresa. Satisfacción personal.
Instrumentos de medición de los efectos del impacto.	Reportes de actividades de la institución ejecutora. Apreciaciones sobre la repercusión de la acción.	Evaluaciones de proceso no periódicas. Eventualmente evaluaciones de impacto.	Balance social o similares. Evaluaciones de impacto. Métodos de mercado.
Instancias que participan en la toma de decisiones.	Directorio. Presidencia del Directorio.	Gerencia general. Comités especiales.	Presidente del Directorio. Directorio. Gerencia general. Comités especiales. Socios.

Fuente. Caravedo, B., “Perú: empresas responsables”, SASE y Perú 2021, Lima, 1998.



Conclusiones

La visión internalista del entorno ha evolucionado desde sus primeros atisbos desde los años cincuenta. Desde la visión cerrada y lineal del entorno, que presumía su medición y modelación a las necesidades de la organización, se llegó, en los inicios de los años noventas a una percepción del entorno mucho más abierta y compleja.

Cabe señalar que gran parte de las diferencias entre las escuelas que estudian el entorno en el seno de las ciencias de la gestión tienen que ver en buena medida con la división entre pragmatismo y teoría, es decir, la visión de entorno depende de el marco de actuación de quien la elabora, así un consultor tiene una visión diferente de entorno a la de un académico.

Aunque en algunas de estas escuelas se encuentran dicotomías, en la práctica empresarial se han combinado en algunos de sus aspectos básicos.

No obstante, que el análisis ha ganado en complejidad hemos llegado a tan solo las puertas de involucrar este elemento con todas sus consecuencias en el análisis del entorno.

En síntesis podemos construir un concepto de entorno, según el cual este es el espacio que rodea a la organización, conformado por diferentes niveles, que la afecta de múltiples formas, y al cual aquella debe enfrentarse con diversas estrategias, tales como el *lobby* político, las alianzas, las fusiones, o incluso estrategias *non sanctas*, tales como la creación de barreras de entrada o estructuras monopólicas.

En entorno deviene una masa de actores muy diversos, en una heterogeneidad de relaciones que obligan a las organizaciones a estudiarlo y adaptar su estructura y sus políticas a la dinámica del mismo.

La caracterización del entorno constituye una variable fundamental para el desarrollo de las organizaciones. Estructurar una forma sistemática para que el empresario identifique sus fortalezas y debilidades en el conocimiento de su entorno, conforma un elemento central para el desarrollo empresarial.

Hemos propuesto una definición de entorno que a la vez que busca incluir todos los elementos que a través de los últimos cincuenta años han aportado las ciencias sociales y las ciencias física y biológica, también se ha propuesto tener en cuenta las condiciones específicas de las PyMEs en Colombia.

La matriz aquí formulada es susceptible de mejorarla, pero se ha preferido dejarla en este nivel para permitir su aplicación en forma generalizada. Cada mejora será en relación con las características específicas de sectores industriales o de empresas en particular.

Bibliografía

Aguilar, F. (1967). *Scanning the Business Environment*. New York: Macmillan.

Alston, J. (1996). *Thráinn Eggertsson and Douglass C. North (edited) Empirical studies in institutional change*. Cambridge. Cambridge University Press.

Arensberg, M. (1954). *The Community-Study Method*. *The American Journal of Sociology*, Vol. 60, No. 2, pp. 109-124.

Ayala, José. (1999). *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México D. F., 1999.

Barnard, I. (1951). *In his classic study of organization. The functions of the Executive (Cambridge: Harvard University Press,)*, stresses the significance of changes in the external environment.

Bestratén, M.; Senovilla, L. (2005). *Responsabilidad social de las empresas: Conceptos generales*, Centro Nacional de Condiciones de Trabajo. Madrid.

Bates, R. (2004). *Prosperidad y violencia: economía política del desarrollo*. Barcelona. Antoni Bosch Editor.

Bentham, J. (1978). *Escritos Económicos*. FCE. México.

Bertalanffy, L. (1956). *General System Theory*. In von Bertalanffy, L. (Ed) *General System*. Ann Arbor.

Blackwell, G. (1954). *A Theoretical Framework for Sociological Research in Community Organization*. *Social Forces* Vol. 33 No. 1 pp. 57-64.

Bortz, L.; Stephe H. (2002). *The Mexican Economy, 1870-1930: Essays on the Economic History of Institutions, Revolution, and Growth* Palo Alto, CA 2002.

Bowen, H. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman*, New York: Harper and Bros. Especialmente los capítulos 8 y 9 .

Bowman, S. (1996). *The modern corporation and American political thought: law, power, and ideology*. University Park, Pa.: Pennsylvania State University Press.

Brown, A. (1957). *Social Class and the Ranking of Occupations*. *The British Journal of Sociology*, Vol. 8, No. 1, pp. 26-32.

Burns, T.; Stalker, G . (1961). *The Management of Innovation*. London: Tavistock.

Cagan, P. (1957) The Monetary Dynamics of Hyperinflacion in Studies in the Quantity Theory Of Money. Ed Milton Friedman. Chicago. The University of Chicago Press, pp 25-117.

Carroll, G.; Hannan, T.. (1995). *Organizations in Industry—Strategy, Structure, and Selection*. New York: Oxford University Press.

Caster, J. *et al*, (1961).

Cataño, J. (2003) Teoría económica y neoinstitucionalismo. Comentarios a El neoinstitucionalismo como escuela de Salomón Kalmanovitz. Revista de Economía Institucional. Volumen 5, No 9, segundo semestre de 2003.

Chang, H. (2004) Instituciones y desarrollo económico: el Buen Gobierno en perspectiva histórica. En: Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica. Madrid. Instituto Universitario de Desarrollo y cooperación – Los Libros de la Catarata. Pp. 134-209.

Chang, H. (2006) La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves. Revista de Economía Institucional. Volumen 8, No 14, segundo semestre de 2006.

Charles, S., Smircich L. (1985). *Strategic Management in an Enacted World. The Academy of Management Review*, Vol. 10, No. 4. pp. 724-736.

Child, J. (1972). *Organizational structure, environment and performance: The role of strategic choice. Sociology* 6: 1-22.

- (1997). *Strategic Choice in the Analysis of Action, Structure, Organizations and Environment: Retrospect and Prospect.*

Coase, R. (1937). *The nature of the firm*. Económica, # 4, pp. 386-405. Reproducida en Coase, R. En: La firma, el mercado y la ley. Alianza Editorial 1994.

- (1988). *The nature of the firm: origin, meaning, influence. Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (1): 3-47.

Coatsworth, J.; Taylor, A. (1998). *Latin America and the World Economy, since 1800*, Harvard.

Commons, J. (1931) *Institutional Economics. American Economic Review*, Vol. 21, 1931, pp. 648-657. Reimpreso como Economía Institucional. En: Revista de Economía Institucional. Volumen 5, No 8, primer semestre.

- (2003). Conferencia al recibir el Premio Nóbel de Ciencias Económicas. En: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm>

David, P. (2007). *Path dependence: a foundational concept for historical social science. Cliometrica* 1:91-114.

DiMaggio, P.; Powell, W. (1983). *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*. American Sociological Review 48 (2): 147-160.

Douma, S. (1992). *Economic approaches to organizations*. New York Prentice Hall.

Duncan, R. (1972). *Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty* Administrative Science Quarterly, Vol. 17, No. 3. pp. 313-327.

Eggertsson, T. (1995). *El comportamiento económico y las instituciones*. Madrid. Alianza Editorial.

Elster, J. (1995). *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. 4ª. Edición. Editorial Gedisa. Barcelona. Pp. 146-167.

Engerman, S.; Sokolow, K. (1994). *Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States*. National Bureau of Economic Research Historical Paper No. 66. Cambridge, Mass.

Etzioni, A. (1960). *Two Approaches to Organizational Analysis: A Critique and a Suggestion* Administrative Science Quarterly, Vol. 5, No. 2, pp. 257-278.

Etzioni, A.; Sills, D. (1961). *Complex Organizations: A Sociological Reader*. New York. Holt, Rinehart and Winston.

- *Science, New Series*, Vol. 169, No. 3945. (Aug. 7, 1970), pp. 529+531-532.

Fahey, L.; Narayanan. V. (1986). *Macroenvironmental Analysis for Strategic Management*. St. Paul, MN: West.

Fairclough, Norman (2005) *Blair's contribution to elaborating a new Doctrine of International Community*. *Journal of Language and Politics* 4:1 p. 41.

Fairclough, Norman y Ruth Wodak (2001) *Análisis crítico del discurso*. En: Van Dijk, Teun A (comp.) *El discurso como interacción social*. Barcelona. Editorial Gedisa.

Galbraith, J. 1973. *Designing Complex Organizations*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Planificación de organizaciones.

1978. *Strategy implementation : the role of structure*. St. Paul : West Publishing Company.

Galbraith, J.R.; Lawler III, E.E. &Associations.(1993). *Organizing for the future : the new logic for managing complex organizations /*. San Francisco, CA. : Jossey-Bass Publishers.

La época de la incertidumbre.

Haber, S. (2000). *Political Institutions and Economic Growth in Latin America. Essays in Policy, History and Political Economy*, Stanford.

Habermas, J. (1982). *Conocimiento e interés*. Madrid. Taurus.

Hall, P. , Rosemary C. (1996). *Political Science and the Three New Institutionalisms, en Political Studies*. Vol. 44, No. 5, pp. 936-57.

Hambrick, D. (1981). *Specialization of Environmental Scanning Activities Among Upper Level Executives*. *Journal of Management Studies* 18 (3): 299–320.

Environmental Scanning and Organizational Strategy. *Strategic Management Journal* 3 (2): 159–174.

Hamilton, H. (1919). *The Institutional Approach to Economic Theory. The American Economic Review, Vol. 9, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-First Annual Meeting of the American Economic Association.*, pp. 309-318.

Handlin, O. (1997). *La verdad en la historia*. México. Fondo de Cultura Económica.

Hannan, M.; Freeman, J. (1977). *The Population Ecology of Organizations. American Journal of Sociology* No. Vol 82 (5): 929-964.

(1989). *Organizational ecology*. Cambridge: Harvard University Press.

Harris, D. (1943). *A Functional Classification of Cities in the United States. Geographical Review*, Vol. 33, No. 1, pp. 86-99.

Hodgson, M. (1993). *Methodological Individualism*, Hodgson, G.; W. Samuels y M. Tool, eds., *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, London.

(1998). *On the Evolution of Thorstein Veblen's Evolutionary Economics, Cambridge Journal of Economics*, pp. 415-431.

(2000). *La ubicuidad de los hábitos y las reglas*, Revista de Economía Institucional 3, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, pp. 11-43.

(2003). *El enfoque de la economía institucional*. En: Revista de Comercio Exterior de México, Vol. 53, Núm. 10.

Hofer, W.; Schendel, D. (1978). *Strategy Formulation: Analytical Concepts*. St. Paul, MN: West.

Hunter, F. (1954). *Community Power Structure. Chapel Hill*. University of North Carolina.

Kalmanovitz, S. (1997). *Las instituciones, la ley y el desarrollo económico*. Borradores Semanales de Economía No. 69. Banco de la

República. Bogotá.

(1997) Realidades de la independencia del Banco de la República. Revista del Banco de la República. Bogotá.

(2001) Las instituciones y el desarrollo económico en Colombia, Editorial Norma. Bogotá.

(2003) El neoinstitucionalismo como escuela. Revista de Economía Institucional. Volumen 5, No. 9.

Karl, W.; Richard, D. (1984) *Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems. The Academy of Management Review*, Vol. 9, No. 2. pp. 284-295.

Khandwalla, P. (1972). *Environment And Its Impact On The Organization. International Studies of Management and Organization*.

Knight, F. (2002). Ética e interpretación económica. Revista de Economía Institucional Vol. 4 No. 6 primer semestre. Publicado originalmente en *The Quaterly Journal of Economics* 36, (1922) pp. 454-4814.

Koselleck, R. (1993). Futuro pasado. Paidós. Barcelona, La república.

(2005) Cuarenta casos empresariales 2004. Editorial el Globo – Diario La República. Bogotá.

Lawson, Tony. (2005). *The Nature of Institutional Economics. Evolutionary and Institutional Economics Review* Vol. 2 No. 1 pp. 7-20

Levine, E. (1961). *White Exchange as a Conceptual Framework for the Study of Interorganizational. Relationships Administrative Science Quarterly* Vol. 5 No. 4. pp. 583-601.

List, F. (1942). Sistema Nacional de Economía Política. Fondo de Cultura Económica. México.

López de Mesa; J. (2007) . Hermes y Clío: el Análisis crítico del discurso y la vigencia de la Historia. Ponencia en el XIII Congreso Colombiano de Historia, Bucaramanga, 22 a 25 de agosto de 2006. Próximo a publicarse en el libro que recoge las memorias del Congreso.

Louis; A. et al (1965) *Oligopoly, Intergroup Conflict, and the Growth of the Firm. American Journal of Economics and Sociology*, Volumen 24, issue 3, pages 273-289.

Lovelock, J. (1985) Gaia, una nueva visión de la vida sobre la Tierra, Ediciones Orbis.

1988). *The ages of Gaia-a biography of our living Earth. The Commonwealth Fund Book Program. New York: W. W. Norton & Co* Publicado en español como Las edades de Gaia. Una biografía de un planeta vivo. Tusquets Editores, Barcelona. Publicada en inglés en 1993.

(2000) Homenaje a Gaia. La vida de un científico independiente. Editorial Laetoli.

(2006) La venganza de la tierra. La teoría de Gaia y el futuro de la humanidad. Editorial Planeta 2007.

Lovelock, J.; *et al.* (1989). Gaia. Implicaciones de la nueva biología. Editorial Kairós.

Lozano, J. (1999). Economía institucional y ciencia económica, Revista de Economía Institucional 1, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, pp. 99-128.

Lucas, R. (1972). *Expectations and the Neutrality of Money, Journal of Economic Theory* 4 (2): 103-124. April, 1972.

Margulis, L. (2003). Una revolución en la evolución. Honoris Causa. Universitat de Valencia.

Mariscal, E.; Kenneth S. (2000) *Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1945*. En: Haber, Stephen (ed.) *Political Institutions and Economic Growth in Latin America* Stanford .

McKee, J. (1953). *Status and Power in the Industrial Community: .4 Comment on Druclier's Thesis*, *American Journal*, 58 pp. 361-370.

Miles, E.; Snow C. (1978). *Organizational Strategy, Structure, and Process*. New York: McGraw-Hill.

Miller, D. (1956) *The Seattle Business Lender*. *Pacific North West Business*, 15, pp. 5-12

(1957). *The Prediction of Issue Outcome in Community Decision Making*, *Proceedings of the Pacific Sociological Society, Research Studies of the State College of Washington*, 25, pp. 137-147.

(1958). *Industry and Community Power Structure: A Comparative Study of an American and an English City*. *American Sociological Review*, Vol. 23, No. 1. (Feb., 1958), pp. 9-15.

(1964) *Modern Organizations*.

(1968) *The Active Society*.

(1988) *The Moral Dimension*.

(1991) *The New Golden Rules*.

(1993) *The Spirit of Community*.

(1994) *From Empire to Community: a New Approach to International Relations*.

(1999) *The Third Way to a Good Society*.

(1999), *The Limits of Privacy* .

(2002) *How Patriotic is the Patriot Act?: Freedom Versus Security in the Age of Terrorism*.

Rowman & Little field (2003). *My Brother's Keeper. A Memoir and a Message*. Maryland, Lanham, 2003).

Morales, F. (1997). Eficiencia e Intercambio: corriente neoclásica, institucionalismo y neoinstitucionalismo. En: Cuadernos de Economía. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, V. XVI, 26.

Mourao, P. (2007). El institucionalismo norteamericano: orígenes y presente. *Revista de Economía Institucional*. Volumen 9, No 16.

Muth, J. (1961). *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, *Econometrica* 29, pp. 315-335.

Nelson, R.; Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge. The Belknap Press of Harvard University Press.

North, D.; Miller, L.(1985). Los aspectos de la no propiedad: la pesquera de salmón de la bahía de Bristol, en *El análisis económico de la usura, el crimen, la pobreza, etc*. México D. F.

(1991). *Institutions*, en *The Journal of Economic Perspectives* 5:1 (invierno 1991), pp. 96-112.

(1993). Desempeño económico en el transcurso de los años. Conferencia de Douglass C. North en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nobel de Ciencias Económicas. En <http://www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm>.

(1993). Desempeño económico en el transcurso de los años. Conferencia al recibir el Premio Nóbel de Ciencias Económicas. En: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm>.

(1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México D.F. 1993.

North, D.; et al. (1999) *Order, Disorder, and Economic Change: Latin America vs. North America*, en *Governing for Prosperity*, ed. Bruno Bueno de Mesquita y Milton Root. New Haven.

Nye, J. (1997). *The New Institutional Economics and the Role of History in Economics*, Paper presentado en la *Conference of the Society for the New Institutional Economics*, Sept. 19-21, 1997 (Washington University on St. Louis).

Oieni, V. (2005) Notas para una historia conceptual de los discursos políticos. Los aportes de la historia conceptual, la genealogía de Foucault y el análisis crítico del discurso a una nueva historia política. *Anales Nueva Época*. Instituto Iberoamericano, Universidad de Goteborg. Nos. 7/8.

Olmsted, D. (1954). *Organizational Leadership and Social Structure in a Small City*. *American Sociological Review*, Vol. 19, No. 3, pp. 273-281.

Olson, M. (1996). *Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor*, en *Journal of Economic Perspectives*, 10-2.

(1996). *Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor*, en *Journal of Economic Perspectives*, 10:2 (gc. Versión electrónica).

Palti, E. (2005). De la historia de ideas a la historia de los lenguajes políticos. Las escuelas recientes de análisis conceptual. El panorama latinoamericano. *Anales Nueva Época*. Instituto Iberoamericano, Universidad de Goteborg. Nos. 7/8.

Pellegrin, R.; Coates C. (1956). *Absentee-Owned Corporations and Community Power Structure*. *The American Journal of Sociology*, Vol. 61, No. 5, pp. 413-419.

Porter M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York.

(1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, New York.

(1987) *From Competitive Advantage to Corporate Strategy*, *Harvard Business Review*, May-June 1982, pp- 43-59. Estrategia Competitiva. Cía. Editorial Continental S. A. México.

(1991). La ventaja competitiva de las Naciones. Javier Vergara, Editor. Buenos Aires.

(1998). *Competitive Strategy—Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.

Prado, G. (1998). El pensamiento económico de Douglass C North, en *Laissez-Faires* 9 (Sept 1998) pp. 13-32 en: [http://www.eumed.net/cursecon/textos/Prado North.pdf](http://www.eumed.net/cursecon/textos/Prado%20North.pdf) Provasoli; G. R. Wyatt; S. Fred Singer; Durward D. Skiles; Herbert W. Levi; Leon Mattics.

Raíz, J.; et al. (1995). *The New Institucional Economics and Third World Development*. London and New York, 1995.

Reiss, A. (1954). *Some Logical and Methodological Problems in Community Research*. *Social Forces*, Vol. 33, No. 1. pp. 51-57

Robert, L.; Daft, R. (1986). *Organizational Information Requirements, Media Richness and Structural Design*. *Management Science*, Vol. 32, No. 5, *Organization Design*. pp. 554-571.

Rodríguez, Óscar. (2001). Economía institucional, corriente principal y heterodoxia. *Revista de Economía Institucional*. No. 4.

Roland, p.; Coates C. (1956). *Absentee-owned Corporations and Community Power Structure*. *American Journal of Sociology*, 61, pp. 413-417.

Scott, R. (1998). *Organizations-Rational, Natural, and Open Systems*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Solow, R., *Economic History and Economics*, en: *American Economic Review (Papers and Preceedings)*, 75:2 (mayo 1985), pp. 328-331

Spence, B. (1953). *Some Needed Research on Industry Within the Community. The Journal of Educational Sociology*, 27.

(1953) *Some needed Research on Industry within the community. Journal of Educational Sociology*, Vol. 27, No. 4 *Industry and Community*. Pp. 146-151.

Stiglitz, J. (1997). *The Role of Government in Economic Development*", en *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington, 1997.

Swaminathan, A. (1996). *Review: Organizational Ecology: Neither Straightjacket Nor Big Tent. Administrative Science Quarterly*, Vol. 41, No. 3. pp. 543-550.

Théret, B. (2003). *As instituições entre as estruturas e as ações*. Lua Nova Nº 58.

Thom, R. (1985). *Parábolas y catástrofes: entrevista sobre matemáticas, ciencia y filosofía*. Tusquets Editores. Barcelona.

Thompson, J. (1967) *Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory*.

Thompson, J. ; William J. (1958). *Organizational Goals and Environment: Goal-Setting as an Interaction Process. American Sociological Review*, Vol. 23, No. 1., pp. 23-31.

Utterback, J.; Abernathy W. (1975). *A Dynamic Model of Process and Product Innovation. Omega* 3 (6): 639–656.

Valdivieso, S. (2004). *Instituciones y desarrollo: una mirada crítica. Reflexión Política Año 6 Nº 11 IEP – UNAB*.

(2001) North y el cambio histórico: luces y sombras de la Nueva Historia Institucional. *Revista de Economía Institucional*. Volumen 3, No 4.

Veblen, Thorstein B. (2005) *Fundamentos de economía evolutiva: ensayos escogidos*. Bogotá. Universidad Externado de Colombia.

Vernon-Wortzel, H.; Lawrence W. (1997). *Strategic management in the global*. 3th. ed. New York: John Wiley & Sons.

Watson, A.; Lovelock, J. (1983). *Biological homeostasis of the global environment: the parable of Daisyworld*. *Tellus* 35B, 284-289.

Whyte, W. (1952). *Is Anybody Listening?* New York: Simon and Schuster.

Williamson, O. (1991). *Mercados y Jerarquías: Su análisis y sus implicaciones antitrust*. FCE. México.

Weber, M. (1964). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica. México.



Misión

"Contribuir a la formación integral de la persona y estimular su aptitud emprendedora, de tal forma que su acción coadyuve al desarrollo económico y social de los pueblos".

Visión

"Ser líder en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial".

Carrera 11 No. 78-47 Bogotá D.C.
Telefono: 5936464 Ext. 1469 - 1455
Bogotá D.C. - Colombia - Sur América